

LEXNET

EUROPEAN INFORMATION - SIA

PUBLIC PROCUREMENT

DANISH GUIDELINES 2005

Alberta iela 13
LV-1010 Riga
Latvia

Phone: +371-7039-355
Fax: +371-7039-240
Mobile: +371-616-2303

VAT: LV-40003655379
E-Mail: pgj@lexnet.dk
Website: www@lexnet.dk



Vejledning om udbudsreglerne og tilbudsloven

På disse sider har du mulighed for at få skridt-for-skridt oplysninger om EU's udbudsregler mv.

Oplysningerne er alene vejledende, idet endelige afgørelser om konkrete udbudsretlige forhold henhører under Klagenævnet for Udbud og domstolene, herunder EF-Domstolen.

Oplysningerne ajourføres løbende.

Konkurrencestyrelsen yder normalt ikke skriftlig vejledning, men derimod **telefonisk rådgivning** mellem kl. 09.00 - 12.00 på tlf. 72 26 80 85, hvis der er spørgsmål, som man ikke kan få svar på via hjemmesiden.

1. Vejledning til de nye udbudsdirektiver

De nye udbudsdirektiver gælder for udbud, der er igangsat fra og med den 1. januar 2005.

Ved at klikke herunder kan du finde en uddybende gennemgang af udbudsreglerne efter de nye udbudsdirektiver.

[Konkurrencestyrelsens vejledning til udbudsdirektiverne](#)

[Konkurrencestyrelsens vejledning til udbudsdirektiverne](#)
(i PDF-format)

For udbud igangsat inden den 1. januar 2005, er det de tidligere udbudsdirektiver, der finder anvendelse. Det vil sige, hvis udbudsbekendtgørelsen fx er afsendt den 31. december 2004, er det det gamle regelsæt, der skal følges. Vejledning til de tidligere udbudsdirektiver findes nedenfor under afsnit 2.

2. Vejledning til de tidligere udbudsdirektiver

2.1. Samlet uddybning

Ved at klikke herunder kan du finde en uddybende gennemgang af de tidligere udbudsregler:

[Uddybende gennemgang af udbudsreglerne](#)

2.2. Checkliste

Uøvede personer uden kendskab til udbudsregler kan ved at klikke her gå direkte til en kort gennemgang af udbudsreglerne:

[Gennemgang for uøvede](#)

Øvede personer kan ved at klikke her gå direkte til en samling af de uddybende kapitler:

[Gennemgang for øvede](#)

Gennemgangene for uøvede/øvede er bygget op omkring en checkliste, der viser, hvad en ordregiver eller en privat leverandør skal foretage sig i en udbudsforretning, og i hvilken rækkefølge dette skal ske.

Checklisten har to afdelinger.

I en sekvens (**venstre kolonne**) gives en vejledning for ordregivere.

I en anden sekvens (**højre kolonne**) gives en vejledning for tilbudsgivere.

I de enkelte afsnit er der links til **udddybende** forklaringer.

2.3. Leksikon

Ved at klikke herunder kan du finde en alternativ indgang til udbudsreglerne via en fortegnelse over de vigtigste udbudsretlige begreber:

[Leksikon](#)

3. Anden vejledning til udbudsdirektiverne – fra Konkurrencestyrelsen

Ved at klikke herunder kan du finde følgende vejledninger:

[2004-02-12: Ny vejledning om håndtering af udbud i forbindelse med kommunalreformen](#)

[2004-11-05: Klag i tide! - Oplysning til virksomheder om diskrimination ved offentlige udbud i udlandet \(PDF\)](#)

[Sociale hensyn ved offentlige indkøb – en vejledning i mulighederne for at tage sociale hensyn ved udbud \(2004\)](#)

[Offentlige grønne indkøb – en vejledning i mulighederne for at varetage miljøhensyn i forbindelse med afholdelse af udbud \(2002\)](#)

[Vejledning – Kontrakter om komplekse it-ydelser \(1999\)](#)

[Små og mellemstore virksomheders deltagelse i EU-udbud i udlandet \(1999\)](#)

[Udbudsregler – EU's udbudsdirektiver, Vejledning \(1998\)](#)

[Princippet om ligebehandling af tilbudsgivere, herunder reglerne om teknisk dialog \(1997\)](#)

[Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet \(1997\)](#)

Ved at klikke herunder kan du finde yderligere publikationer om udbud udgivet efter 1997:

[Andre publikationer](#)

4. Anden vejledning til udbudsdirektiverne – fra Kommissionen

[Kommissionens håndbog 'Buying green: how public authorities can help save the environment and taxpayer's money' \(2004\)](#)

[Kommissionens fortolkningsmeddelelse om inddragelse af sociale hensyn \(2001\)](#)

[Kommissionens fortolkningsmeddelelse om miljøhensyn \(2001\)](#)

[Kommissionens fortolkningsmeddelelse om koncessioner \(2000\)](#)

[Kommissionens vejledninger fra 1997 til bygge- og anlægsgdirektivet, vareindkøbsdirektivet og tjenesteydelsesdirektivet \(1997\)](#)

5. Vejledning til tilbudsloven

Klik herunder for at finde en vejledning til tilbudsloven:

[Vejledning til tilbudsloven og tilbudsbekendtgørelsen \(2002\)](#)

[Øvede](#)

[Uddybende gennemgang af udbudsreglerne](#)

[Uøvede](#)

[Generelle betingelser](#)



Links - Udbud

<http://www.nettidende.dk/> er IT- og Telestyrelsens elektroniske udbudsavis. Her kan du få hjælp til at udforme en udbudsbekendtgørelse (såvel under som over tærskelværdien for EU-udbud). Her findes også en komplet oversigt over EU-udbud, og udbudsavisen tilbyder udklipsservice. **Vær opmærksom på, at du skal abonnere på udbudsavisen for at kunne benytte denne tjeneste.**

<http://www.eogs.dk/publikationer> giver tilbudsgivere mulighed for at bestille en serviceattest hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen.

<http://www.klfu.dk/> er hjemmeside for Klagenævnet for Udbud.

[EU-Kommissionens web server](#) er Kommissionens officielle hjemmeside, som indeholder alle officielle dokumenter om Kommissionens arbejde.

— [EF-Domstolen og Retten i Første Instans](#) - nyeste retspraxis fra EU

Du kan også søge direkte på undersiden for [EU-Kommissionens generaldirektorat for Det Indre marked](#). Her finder du alle relevante oplysninger om Det Indre Marked.

[Rapid - daglig oversigt](#) over EU-unionens aktiviteter præsenteret af institutioner gennem udsendte pressemeddelelser

[Simap](#) - informationssystem vedrørende markedet for offentlige indkøb.

[WTO \(Government Procurement\)](#) - informationer vedrørende WTO-aftalen om offentlige indkøb.

[Ted databasen](#) er EU's officielle journal over udbud.

[Udbudsportalen](#) er en portal, som indeholder vejledning og værktøjer mm. Portalen er udviklet i samarbejde mellem KL og Erhvervs- & Boligstyrelsen.

[Generelle betingelser](#)



Konkurrencestyrelsens vejledning til udbudsdirektiverne

20. december 2004

Vejledning til de nye udbudsdirektiver

De nye udbudsdirektiver - [direktiv nr. 2004/18/EF](#) af 31. marts 2004 ("udbudsdirektivet") og [direktiv nr. 2004/17/EF](#) af 31. marts 2004 ("forsyningsvirksomhedsdirektivet" eller FSVD) – gælder for udbud, der er igangsat fra og med den 1. januar 2005.

For udbud igangsat inden den 1. januar 2005, er det de tidligere udbudsdirektiver, der finder anvendelse. Det vil sige, hvis udbudsbekendtgørelsen fx er afsendt den 31. december 2004, er det det gamle regelsæt, der skal følges.

Indholdsfortegnelse

1. De vigtigste principper bag udbudsreglerne
 - 1.1 Hvad er udbudsreglerne
 - 1.1.1 Hvem gælder udbudsreglerne for
 - 1.1.2 Eksterne kontrakter
 - 1.2 Hvilke principper gælder direkte efter EF-traktaten
 - 1.3 Generelt om direktivernes ligebehandlingsprincip
 - 1.3.1 Ligebehandling ved udformningen af udbudsgrundlaget
 - 1.3.1.1 Objektiv beskrivelse af kontraktens genstand og af krav vedrørende udførelsen af opgaven
 - 1.3.1.2 Teknisk dialog / Rådgiverhabilitet
 - 1.3.2 Forskelsbehandling under udbudsproceduren
 - 1.3.2.1 Før tilbudsfristens udløb
 - 1.3.2.2 Efter tilbudsfristens udløb
 - 1.3.3 Ændringer efter kontraktens underskrift
2. Ordregivere omfattet af udbudsreglerne
 - 2.1 Ordregivende myndighed i udbudsdirektivet
 - 2.1.1 Statslige og (amts)kommunale myndigheder
 - 2.1.2 Offentligretlige organer
 - 2.2 Forsyningsvirksomhedsdirektivets ordregiverbegreb
 - 2.3 Centrale indkøbsorganisationer
3. Aftalebegrebet
 - 3.1 Gensidigt bebyrdende aftaler
 - 3.2 In house produktion (selvudførte ydelser)
 - 3.3 Rameaftaler
4. Tærskelværdier og typer af ydelser
 - 4.1 Hvilken type af ydelser / blandede aftaler
 - 4.2 Hvilket direktiv
 - 4.3 Blandede aktiviteter
 - 4.4 Under tærskelværdierne
 - 4.5 Over tærskelværdierne
 - 4.6 Kontraktværdien og tærskelværdien
 - 4.6.1 Sammenlægning af flere kontrakter / ensartede ydelser
 - 4.6.2 Opdeling af en kontrakt
 - 4.6.3 Undtagne delydelser
 - 4.6.4 Decentrale enheder
 - 4.6.5 Kalkulation af kontraktværdien
5. Tjenesteydelseskontrakter
 - 5.1 Hvad er tjenesteydelser
 - 5.2 Hvad er bilag A-tjenesteydelser og hvad er bilag B-tjenesteydelser
 - 5.3 Særligt om finansielle tjenesteydelser
 - 5.3.1 Bank- og investeringstjenesteydelser
 - 5.3.2 Forsikringstjenesteydelser
6. Udbudsformerne
 - 6.1 Udbudsformer i udbudsdirektivet
 - 6.1.1 Offentligt udbud
 - 6.1.2 Begrænset udbud
 - 6.1.3 Konkurrencepræget dialog
 - 6.1.4 Udbud efter forhandling med en forudgående udbudsbekendtgørelse
 - 6.1.5 Udbud efter forhandling uden forudgående udbudsbekendtgørelse
 - 6.1.6 Dynamiske indkøbssystemer

- 6.1.7 Projektkonkurrencer
- 6.2 Udbudsformer i forsyningsvirksomhedsdirektivet
 - 6.2.1 Offentligt udbud
 - 6.2.2 Begrænset udbud
 - 6.2.3 Udbud efter forhandling (med udbudsbekendtgørelse)
 - 6.2.4 Procedure uden forudgående udbud
 - 6.2.5 Dynamiske indkøbssystemer
 - 6.2.6 Projektkonkurrencer
 - 6.2.7 Udbud efter et kvalifikationssystem
 - 6.2.8 Periodisk vejledende bekendtgørelse
- 6.3 Valg af udbudsform
- 7. Offentliggørelse, frister og kommunikation
 - 7.1 Regler for offentliggørelse
 - 7.1.1 Vejledende forhåndsmeddelelse
 - 7.1.2 Udbudsbekendtgørelsen
 - 7.1.3 Bekendtgørelser om indgåede kontrakter
 - 7.2 Frister ved afholdelse af udbud
 - 7.2.1 Frister ved afholdelse af offentligt udbud
 - 7.2.2 Frister ved afholdelse af begrænset udbud
 - 7.2.3 Frister ved afholdelse af konkurrencepræget dialog
 - 7.2.4 Frister ved afholdelse af udbud efter forhandling med forudgående bekendtgørelse
 - 7.2.5 Frister ved afholdelse af udbud efter forhandling uden forudgående bekendtgørelse
 - 7.2.6 Frister ved dynamiske indkøbssystemer
 - 7.2.7 Hasteprocedure
 - 7.3 Regler for kommunikation
- 8. Udbudsmaterialet
 - 8.1 Beskrivelse af den ønskede anskaffelse
 - 8.2 Kontraktvilkår
 - 8.3 Information om relevante forpligtelser vedrørende skatter, miljø og arbejdsmiljø
 - 8.4 Alternative bud
 - 8.5 Oplysninger om underentreprise
 - 8.6 Offentlige kontraktens varighed
- 9. Regler for udvælgelse
 - 9.1 Udelukkelsesgrunde
 - 9.2 Autorisation i tilbudsgivers hjemland
 - 9.3 Efterprøvning af formåen
 - 9.3.1 Finansiell og økonomisk formåen
 - 9.3.2 Teknisk og faglig formåen
 - 9.4 Hittidige erfaringer med en ansøger/tilbudsgiver
 - 9.5 Andre aspekter ved udvælgelsen
 - 9.6 Valget mellem de kvalificerede virksomheder
 - 9.7 Forskellene mellem udvælgelses- og tildelingskriterier
 - 9.8 Gode råd om udvælgelsen
- 10. Tilbud
 - 10.1 Overholdelse af frister
 - 10.2 Tilbud der afviger fra den udbudte opgave
 - 10.2.1 Alternative bud der indeholder afvigelser fra opgaveløsningen
 - 10.2.2 Særligt om tilbudsforbehold
- 11 Kontrakttildeling
 - 11.1 Tildelingskriterier
 - 11.1.1 Hvilke tildelingskriterier kan anvendes
 - 11.1.2 Hvornår offentliggøres kriterierne
 - 11.1.3 Ordregivers tildeling af ordren – anvendelsen af tildelingskriterierne
 - 11.2 Elektroniske auktioner
 - 11.2.1 Hvad er en elektronisk auktion, og hvornår kan den anvendes

- 11.2.2 Hvilke elementer kan være omfattet af en elektronisk auktion
- 11.2.3 Hvilke krav stilles der til udbud med elektronisk auktion
 - 11.2.3.1 Krav til udbudsbekendtgørelsen og udbudsmaterialet
 - 11.2.3.2 Auktionens start
 - 11.2.3.3 Krav til opfordringen
 - 11.2.3.4 Auktionens forløb
 - 11.2.3.5 Auktionens afslutning
- 11.2.4 Reglerne om elektroniske auktioner i forsyningsvirksomhedsdirektivet
- 11.2.5 Afholdelse af en elektronisk auktion trin-for-trin
- 11.3 Unormalt lave bud

1. De vigtigste principper bag udbudsreglerne

1.1 Hvad er udbudsreglerne

Udbudsreglerne er led i det regelkompleks i form af EF-traktatbestemmelser, direktiver, forordninger mv., der tilsammen skal bidrage til at skabe EU's **Indre Marked** for **kontrakter**, som offentlige myndigheder mv. indgår med eksterne leverandører.

a. Detaljerede procedureregler i udbudsdirektiverne

Offentlige kontrakter over en vis størrelse om køb af varer eller tjenester eller om bygge- og anlægsarbejder skal normalt tildeles efter nærmere beskrevne procedurebestemmelser. Disse procedurebestemmelser findes i [direktiv nr. 2004/18/EF](#) af 31. marts 2004 ("udbudsdirektivet") og [direktiv nr. 2004/17/EF](#) af 31. marts 2004 ("forsyningsvirksomhedsdirektivet" eller FSVD).

Disse procedureregler er beskrevet i de følgende kapitler.

b. Regulering direkte i EF-traktaten

De detaljerede procedureregler gælder ikke alle offentlige kontrakter. Som eksempel på undtagelser kan nævnes køb af en række tjenesteydelser på kultur og velfærdsområdet ([bilag B-ydelser](#)) eller koncessionskontrakter om tjenesteydelser.

Disse kontrakter er derfor primært reguleret gennem en række **principper** i EF-traktaten, jf. nedenfor under 1.2.

1.1.1 Hvem gælder udbudsreglerne for

Udbudsdirektivet gælder for statslige og lokale myndigheder. Endvidere gælder direktivet organer, der er kontrolleret af det offentlige, med mindre de fuldt ud opererer på det forretningsmæssige område - de såkaldte offentligretlige organer.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet omfatter forsyningsvirksomheder i nærmere angivne sektorer, uanset om virksomheden er offentligt eller privat ejet.

Disse pligtsubjekter efter de to **direktiver** er nærmere beskrevet i kapitel 2: Ordregivere omfattet af udbudsreglerne.

De **traktatbaserede** principper for offentlige kontrakter forpligter nogenlunde samme kreds af ordregivere som direktiverne.

Disse traktatprincipper gælder dog ikke for private forsyningsvirksomheder, der ikke er under offentlig kontrol, og som skal følge forsyningsdirektivet, når kontrakten overstiger dette direktivs tærskelværdier, men er frit stillet ved kontrakter under tærskelværdien

Kommissionen anfører i sin [meddelelse](#) om [koncessionskontrakter](#) fra 12. april 2000, at:

- Enhver statslig akt - uanset om den er ensidig eller i form af en kontrakt - der fastsætter de betingelser, som gælder for **udøvelse af økonomiske aktiviteter**, er underkastet **traktatens** regler og principper, navnlig – for så vidt angår tjenester - bestemmelserne i [art. 43-55](#) (tidl. 52-66) og – for så vidt angår varer – bestemmelserne i [art. 28-30](#) (tidligere 30-36).
- Begrebet 'statslige akter' omfatter også akter, der kan **tilregnes** staten/andre offentlige myndigheder, dvs. akter, der - selv om de ikke vedtages af offentlige organer - alligevel må tilregnes disse under hensyn til, at de har mulighed for at gribe ind for at hindre vedtagelsen af dem eller forlange ændringer heri.
 - At traktatbestemmelserne således også gælder for fx almene boligselskaber fremgår forudsætningsvis af nedennævnte afgørelse fra EF-Domstolen i Mousten Vestergaard sagen.
 - Omvendt forudsætter Kommissionen i ovennævnte meddelelse om koncessioner, side 26, at private forsyningsvirksomheder, fx private vandværker, ikke er omfattet direkte af traktatens regler for offentlige myndigheder, selv om de driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder, der er tildelt af en myndighed.

I Scala-dommen, [C-399/98](#) udtalte EF-Domstolen, at en privat grundejer i forbindelse med udførelsen af et infra- og servicestrukturarbejde blev anset for at handle som fuldmægtig for en ordregivende myndighed med den virkning, at grundejeren ikke frit kunne vælge entreprenør til et bygge- og anlægsarbejde.

Konkurrencestyrelsen har overfor FRI/PAR med brev af [21. januar](#) kommenteret på Scala-dommen i et spørgsmål om bygherrekonkurrencer.

1.1.2 Eksterne kontrakter

Udbudsreglerne gælder kun, når ordregiveren indgår kontrakt med en fra ordregiveren **adskilt juridisk person**.

- Det er fx tilfældet ved kontrakter med et 384-selskab, selv om kommunen er medejer i selskabet.
- Såfremt 'kontrakten' tildeles en **intern kommunal forvaltningsenhed**, gælder ligebehandlingsprincippet således i udgangspunktet ikke i kommunens kontakt med forvaltningsenheden.

Klagenævnet har således i [kendelse af 27. april 2001](#) (Nykøbing Falster Kommune) givet udtryk for, at det er tvivlsomt, om EU's forhandlingsforbud har betydning i forholdet mellem en udbyder og en afdeling hos udbyderen selv.

Tilsvarende har Klagenævnet i [kendelse af 11. oktober 1996](#) (Odense) udtalt, at kontrakter mellem en kommune og et af kommunen helejet aktieselskab ikke er udbudspligtige, da der under de foreliggende omstændigheder er tale om en divisionering af kommunens virksomhed.

EF-Domstolen har i [dom af 18. november 1999](#) (Teckal) udtalt, at man kan undlade at udbyde kontrakter, 'såfremt ordregiveren både underkaster den pågældende person en kontrol, der svarer til den kontrol, den fører med sine egne tjenestegrene, og den pågældende person udfører hovedparten af sin virksomhed sammen med den eller de lokale myndigheder, den ejes af'.

Spørgsmålet om in house kontrakter er nærmere beskrevet i [kapitel 3.2](#).

1.2 Hvilke principper gælder direkte efter EF-traktaten

Principperne i de bagvedliggende traktatbestemmelser gælder for alle offentlige kontrakter og påvirker derfor også **fortolkningen af udbudsdirektiverne**.

Traktatens grundlæggende principper skal overholdes, selv om en kontrakt ikke er underkastet direktivernes detaljerede procedurebestemmelser (kontrakter vedrørende en [bilag B-ydelse](#), under [tærskelværdien](#) eller vedrørende en ikke-udbudspflichtig koncession.) Dette fremgår bl.a. af EF-Domstolens afgørelser i [Telaustria-sagen](#) og [Mousten Vestergaard-sagen](#).

Også for kontrakter omfattet af direktivernes procedureregler kan det få betydning, om overtrædelsen er udtryk for tilsidesættelse af ligebehandlingsprincippet eller andre grundlæggende hensyn bag EU's udbudsregler.

- Jf. fx Klagenævnets [kendelse af 2. april 2002](#), hvor der ikke skete annullation af ordregiverens beslutning, fordi overtrædelsen alene var af formel karakter.

Traktatens principper er omtalt i den [2. betragtning](#) i det nye udbudsdirektiv:

"Indgåelse af kontrakter i medlemsstaterne på vegne af staten, regionale eller lokale myndigheder og andre offentligretlige organer er underlagt traktatens principper og navnlig principperne om fri bevægelighed for varer, fri etableringsret og fri bevægelighed for tjenesteydelser og de principper, der er afledt heraf, såsom principperne om ligebehandling, ikke-forskelsbehandling, gensidig anerkendelse, proportionalitet og gennemsigtighed... [Udbudsdirektivet] bør derfor fortolkes i overensstemmelse med såvel ovennævnte regler og principper — som traktatens øvrige bestemmelser."

Disse principper beskrives i det følgende i oversigtsform. Det selvstændige ligebehandlingsprincip beskrives i [kapitel 1.3](#).

- **ikke-diskrimination**
 - Princippet fremgår af traktatens [art. 12](#). EF-Domstolen bruger udtrykket "ligebehandlingsprincip" også om dette traktatbaserede princip.

Ifølge EF-Domstolens afgørelse i [C-810/79](#) (Überschär) er det generelle lighedsprincip, som forbudet mod forskelsbehandling på grundlag af nationalitet blot er en speciel udformning af, et grundlæggende princip i fællesskabsretten. Efter dette princip må ensartede situationer ikke behandles forskelligt, medmindre en forskellig behandling er objektivt begrundet.

EF-Domstolen har også udtalt sig om princippet bl.a. i Storebælt-sagen ([C-243/89](#)):

"Det er i så henseende tilstrækkeligt at fastslå, at direktivet ganske vist ikke udtrykkeligt nævner princippet om ligebehandling af tilbudsgiverne, men at forpligtelsen til at overholde dette princip følger af selve hovedformålet med direktivet, som ifølge niende betragtning bl.a. tager sigte på at udvikle en effektiv konkurrence med hensyn til offentlige bygge- og anlægskontrakter, og som i afsnit IV angiver udvælgelseskriterier og kriterier for tildeling af kontrakten, der skal sikre en sådan konkurrence.

Det er et udslag af dette (traktatbaserede) ligebehandlingsprincip, at udvælgelsen af ansøgere skal ske på grundlag af objektive kriterier, og proceduren for tildeling af ordren, herunder eventuelle forhandlinger skal afvikles i overensstemmelse med de regler og fundamentale krav, som er fastsat fra starten."

- **gennemsigtighed**
 - Et væsentligt formål med direktiverne er netop at skabe gennemsigtighed omkring tildelingen af offentlige kontrakter. Også dette mål søges opnået gennem direktivernes detaljerede procedurebestemmelser. Gennemsigtighedsprincippet udspringer af domstolspraksis vedrørende traktatens [art. 12](#), jf. nedenfor ad [Telaustria](#), men er nu udtrykkeligt nævnt i de nye direktiver, hhv. [art. 2](#) i udbudsdirektivet og [art. 10](#) i forsyningsvirksomhedsdirektivet.

I kendelse af [29. oktober 2004](#) (Helle Kommune) sidestillede Klagenævnet således en overtrædelse af ligebehandlingsprincippet (i tilbudsloven, der på det punkt er sammenfaldende med udbudsdirektiverne) med en overtrædelse af gennemsigtighedsprincippet.

I sag C [87/94](#) (Wallonske busser) udtalte EF-Domstolen:
"Fremgangsmåden ved sammenligning af tilbud skal således på alle stadier overholde såvel princippet om ligebehandling af tilbudsgivere som princippet om gennemsigtighed, således at alle tilbudsgivere får lige chancer ved formuleringen af deres tilbud."

Gennemsigtighedsprincippet blev endvidere lagt til grund i EF-Domstolens sag [C275/98](#), præmis 31 (Unitron)

- Med udgangspunkt i gennemsigtighedsprincippet er udviklet et **offentlighedsprincip**, jf. i det følgende.

Generaladvokaten om gennemsigtigheds- og offentlighedsprincippet

I [Telaustria-sagen](#) udtalte generaladvokaten sig om, hvorvidt gennemsigtighedsprincippet indebærer en form for udbudspligt for alle offentlige kontrakter:

- Kravet om **gennemsigtighed** skal overholdes for at undgå, at tildeling af koncessioner kommer til at foregå tilsløret af hemmelighedskræmmeri og uigennemsigtighed.
- Men **offentlighed** skal ikke nødvendigvis jævnføres med **offentliggørelse**. Hvis den ordregivende myndighed tager **direkte kontakt** til et vist antal mulige budgivere, og disse ikke alle eller næsten alle er af samme nationalitet som den ordregivende myndighed, vil kravet om gennemsigtighed således være overholdt.

EF-Domstolen om de to principper

Domstolen udtalte i [Telaustria-sagen](#):

"Denne gennemsigtighedsforpligtelse, der påhviler den ordregivende myndighed, består i at sikre en passende grad af offentlighed til fordel for enhver potentiel tilbudsgiver, der gør det muligt at åbne markedet for tjenesteydelserne for konkurrence og at kontrollere, at udbudsprocedurerne er upartiske."

I (den stadig verserende) sag 507/03 har Kommissionen over for Irland gjort gældende, at Telaustria-dommen pålægger alle ordregivende myndigheder en pligt til at annoncere kontrakter, der ikke er omfattet af direktivernes detaljerede procedureregler, og at denne pligt efter omstændighederne også indebærer annoncering i internationale medier.

I den ligeledes stadig verserende sag C 195/04 har Kommissionen anlagt sag mod Finland for ikke at have annonceret en vareindkøbsaftale med en kontraktværdi på lidt under tærskelværdien.

I begge de nævnte sager havde der været annonceret, men ifølge Kommissionen ikke på en tilstrækkelig tydelig måde.

Både Irland og Finland har gjort gældende, at der ikke af traktatens almindelige principper kan udledes en generel pligt til at annoncere.

Indtil disse sager er afgjort, er det fortsat omtvistet, om der med Telaustria-dommen er pålagt ordregivende myndigheder en generel pligt til at dokumentere overholdelsen af gennemsigtighedsprincippet ved at annoncere opgaven på forhånd.

- **fri bevægelighed** for varer, tjenester, arbejdskraft og kapital samt **gensidig anerkendelse** af dokumentation udstedt af myndigheder i andre medlemslande
 - Reglerne om fri bevægelighed findes i EF-traktatens [art. 28 ff.](#) (varer), [art. 39 ff.](#) (arbejdskraft), [art. 43 ff.](#) (etablering og gensidig anerkendelse) og [art. 49](#) (tjenester). Af hensyn til den offentlige orden og sundhed mv. er der gjort undtagelser fra princippet i [art. 30, 39, og 46](#). Herudover gælder en undtagelse for myndighedsopgaver i [art. 45](#).
 - Princippet om gensidig anerkendelse indebærer ifølge Kommissionen (i ovennævnte [koncessionsmeddelelse](#)), at en medlemsstat er forpligtet til at godtage produkter og tjenesteydelser, som leveres af økonomiske aktører fra andre medlemsstater, hvis disse

produkter og tjenesteydelser kan sidestilles med dem, der leveres af dens egne økonomiske aktører, og dermed lever op til de legitime mål, som er fastsat af den medlemsstat, som skal have leveret produkterne eller tjenesteydelserne.

I sag [C-340/89](#) (Vlassopoulou) udtalte EF-Domstolen, at "selv om nationale regler om bestemte kvalifikationer anvendes uden forskelsbehandling med hensyn til nationalitet, kan de have til følge, at statsborgere i andre medlemsstater hindres i at udøve etableringsretten, der er sikret i traktatens art. 52 (nu [art. 43](#)). Dette kan være tilfældet, såfremt der ved de pågældende nationale regler ikke tages hensyn til kundskaber og kvalifikationer, som vedkommende allerede har erhvervet i en anden medlemsstat."

- **proportionalitet**

- At proportionalitetsprincippet – udover at gælde for de fællesskabsretlige organer efter traktatens art. 5 - også gælder for de enkelte medlemsstater, når de skal anvende fællesskabsretten følger af EF-Domstolens afgørelse i sag [C-127/92](#) (Pamala Mary Enderby) og indebærer bl.a., at en offentlig myndighed ikke må opstille krav til en leverandør, som går udover, hvad der er nødvendigt og passende i forhold til det fastsatte mål. Ligesom de øvrige principper gælder dette uanset om kontrakten er omfattet af direktivernes detaljerede procedureregler eller ej.

1.3 Generelt om direktivernes ligebehandlingsprincip

Det følger af udbudsdirektivets [art. 2](#), hhv. forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 10](#) ("principper for indgåelse af kontrakter"), at ordregivende myndigheder skal overholde principperne om ligebehandling og ikke-forskelsbehandling (på grund af nationalitet), og at de skal handle på en gennemsigtig måde. De tidligere direktiver indeholdt en udtrykkelig bestemmelse om ligebehandlingsprincippet, men omtalte ikke gennemsigtighedsprincippet.

Direktivet omtaler således både ligebehandlingsprincippet og ikke-diskriminationsprincippet. Med omtalen af begge principper er tilkendegivet, at forskelsbehandling er forbudt, uanset om den potentielle tilbudsgiverkreds alene rummer virksomheder af samme nationalitet som ordregiveren eller om kredsen også rummer udlændinge.

EF-Domstolen fastslog i allerede i **Storebælt-sagen (C-243/1993)**, at selv om bygge- og anlægsgdirektivet (dengang) ikke udtrykkeligt omtalte princippet om ligebehandling af tilbudsgivere, så fulgte forpligtelsen til at overholde princippet af selve hovedformålet med direktivet. Dette tager i en indledende betragtning bl.a. tager sigte på at udvikle en effektiv konkurrence, og i den operative tekst er angivet udvælgelseskriterier og kriterier for tildeling af kontrakten, som skal sikre en sådan konkurrence.

Udbudsdirektivernes ligebehandlingsprincip gælder for [bilag-B ydelser](#), selv om disse ikke skal følge de detaljerede procedurebestemmelser, jf. fx Klagenævnets [kendelse af 3. april 2002](#) (Aars Kommune).

Direktivernes ligebehandlingsprincip gælder dog ikke kontrakter under tærskelværdien, men her gælder det traktatbaserede ikke-diskriminationsprincip, jf. ovennævnte [Mousten Vestergaard-sag](#) for EF-Domstolen, der nu har fået udtrykkelig omtale i direktiverne.

Ligebehandlingsprincippet dækker tilsammen alle faser i en udbudsproces. Der må ikke (a) i planlægningsfasen og ved udarbejdelsen af udbudsmaterialet, jf. nedenfor under [1.2.1](#), (b) op til og ved tildelingen af ordren, jf. nedenfor under [1.2.2](#), eller (c) efter kontrakten er indgået, jf. nedenfor under [1.2.3](#), ske en forvridding af konkurrencen mellem de aktuelle eller potentielle tilbudsgivere.

Reglerne vedrørende [teknisk dialog](#) eller [rådgiverhabilitet](#) og det ovenfor nævnte 'forhandlingsforbud' er således udslag af ligebehandlingsprincippet. Disse begreber er beskrevet nedenfor.

Inden de tre faser nærmere beskrives, skal her knyttes en kort kommentar til spørgsmålet om, hvorvidt princippet omfatter **enhver form for konkurrenceforvridding**, eller om konkurrenceforvridding i en vis grad er tilladelig.

Efter ordlyden af de hidtidige bestemmelser i tjenesteydelsesdirektivet, vareindkøbsdirektivet, bygge- og anlægsgdirektivet og forsyningsvirksomhedsdirektivet kunne det virke som om enhver form for forskelsbehandling er forbudt.

- Tjenesteydelsesdirektivets art. 3, stk. 2, var affattet således: "Det påhviler de ordregivende myndigheder at sørge for, at der ikke finder forskelsbehandling sted mellem forskellige tjenesteydere."

Ifølge udbudsdirektivets [8. betragtning](#) må en "teknisk dialog" med en potentiel tilbudsgiver i udbudsforretningens indledende fase ikke føre til, at "konkurrencen forvrides".

Udgangspunktet er således formentlig, at også mildere former for konkurrenceforvridding kan være forbudt.

Handlinger, som har som **formål** at give en af tilbudsgiverne en fordel, er altid forbudt.

Derimod vil direktiverne næppe automatisk forbyde enhver handling, som alene har som (utilsigtet) konsekvens, at en eller flere tilbudsgivere i beskedent omfang stilles bedre end andre.

Om sådanne handlinger er acceptable, må afhænge dels af graden af den konkurrencefordel, som en tilbudsgiver opnår, dels af om ordregiverens adfærd ud fra almindelige kommerциelle overvejelser har været fornuftig og sædvanlig.

Klagenævnet har i kendelse af 1. juli 1998 (Vestsjællands Amt) talt om hvorvidt en tilbudsgiver har fået et 'nævneværdigt forspring'.

Hertil kommer, at ligebehandlingsprincippet alene regulerer konsekvensen af ordregiverens handlinger i forbindelse med et forestående eller igangværende udbud. At en tilbudsgiver i kraft af faglige kvalifikationer eller erfaringer fra andre opgaver af lignende karakter har en konkurrencefordel frem for andre tilbudsgivere er naturligvis ikke i sig selv diskvalificerende. Udbudsbetingelserne må dog ikke være skræddersyet til en bestemt tilbudsgiver, jf. straks i det følgende.

1.3.1 Ligebehandling ved udformningen af udbudsgrundlaget

Allerede i de indledende faser, hvor opgaven beskrives og udbudsbetingelserne lægges til rette, må en ordregiver være opmærksom på, at han kan risikere at give fordele til nogle potentielle tilbudsgivere på bekostning af andre.

- Forskelsbehandling kan ske ved, at ordregiveren ved udarbejdelsen af kravspecifikationen til det forestående indkøb beskriver det ønskede produkt gennem bestemte produktionsmetoder, standarder, varemærker eller patenter, som kun en enkelt leverandør kan leve op til, jf. nedenfor under [1.3.1.1.](#)
- Eller ved at en potentiel tilbudsgiver får lejlighed til at sætte sit præg på kravspecifikationen og udbudsbetingelser i øvrigt på en måde, der stiller denne tilbudsgiver bedre end konkurrenterne, jf. nedenfor under [1.3.1.2.](#)

1.3.1.1 Objektiv beskrivelse af kontraktens genstand og af krav vedrørende udførelsen af opgaven

I udgangspunktet er ordregiveren frit stillet til at fastlægge kontraktens genstand. Det gælder i hvert fald, når det drejer sig om ordregiverens rent forretningsmæssige behov. Men for at sikre ligebehandling af alle potentielle tilbudsgivere er beskrivelsen af disse forretningsmæssige behov underkastet reglerne om tekniske specifikationer.

Direktiverne stiller krav om henvisning til [tekniske specifikationer](#) for at sikre, at opgaven **beskrives så objektivt** som muligt, jf. udbudsdirektivets [art. 23](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 34](#).

Efter disse to bestemmelser er der i udgangspunktet et forbud imod, at ordregiver i udbudsbetingelserne nævner varer af et **bestemt fabrikat** eller hidrørende fra en bestemt leverandør eller varer, der er fremstillet efter en bestemt proces, og som derved begunstiger eller udelukker bestemte leverandører.

Sådanne specifikationer kan dog tillades, såfremt kontraktens genstand gør det berettiget. Men selv i den situation, hvor det kan være nødvendigt at angive oprindelsen til den påtænkte leverance, må ordregiveren dog tilføje et '**eller tilsvarende**', for at holde muligheden for konkurrence åben.

I sagen Danske Vognmænd mod Stevns kommune har Klagenævnet ved [kendelse af 16. oktober 1996](#) afgjort, at en ordregiver kun i undtagelsestilfælde kan klare sig med at benytte metoden med at angive en bestemt oprindelse og dertil føje 'eller lignende'.

Sagen drejede sig om udbud af affaldsindsamling, hvor en kommune i udbudsmaterialet havde angivet, at leverandøren skulle anvende en kærre tilhørende et navngivet stativ-system 'eller lignende, som fuldt ud lever op til samme ergonomiske standard og som kan anvendes uden at beskadige stativerne'. Stativ-systemet havde kommunen allerede indkøbt året før efter et offentligt udbud.

Klagenævnet udtalte, at den valgte fremgangsmåde kun kunne anvendes, når der 'ikke er mulighed for at beskrive tjenesteydelsen ved hjælp af andre specifikationer, der er tilstrækkeligt nøjagtige og forståelige for alle implicerede parter'. Kommunen havde imidlertid i det aktuelle tilfælde haft mulighed for at beskrive de ønskede krav uden at henvise til en kærre tilhørende det navngivne system.

EF-Domstolen har i sagen [C-359/93](#), anlagt af Kommissionen mod Holland, afgjort, at en myndighed ved indkøb af en meteorologisk station efter vareindkøbsdirektivet ikke i udbudsbetingelserne måtte angive, at det ønskede operativsystem skulle være af mærket UNIX.

- Her gik EF-Domstolen dog ikke længere end til at påstå, at der efter angivelsen af UNIX skulle have været tilføjet 'eller dermed ligestillet'.
- Domstolen henviste herved både til vareindkøbsdirektivet og til traktat-bestemmelserne om vares fri bevægelighed.
- Det var i sagen ubestridt, at UNIX-systemet ikke repræsenterer en teknisk forskrift, men angiver det varemærke, hvormed en bestemt vare er udstyret.
 - I en indledende fase havde den hollandske regering gjort gældende, at der var tale om en teknisk forskrift inden for sektoren for datateknologi, der var almindelig anerkendt af de erhvervsdrivende, og at tilføjjelsen 'eller dermed ligestillet' derfor var overflødig.

I sagen [C-243/89](#) om Storebæltsbroen anlagt af Kommissionen mod Danmark, havde den danske regering (allerede inden sagsanlægget) erkendt, at en klausul i udbudsbetingelserne om, at afgivelse af bud skulle ske på grundlag af en betingelse om, at der i størst muligt omfang skulle anvendes danske materialer og forbrugsgods, dansk arbejdskraft og materiel, var i strid med fællesskabsretten.

- Domstolen fastslog, at klausulen kunne påvirke sammensætningen af de enkelte konsortier såvel som indholdet af de tilbud, de fem prækvalificerede konsortier afgav.

Om muligheden for at angive et bestemt fabrikat eller lignende ved udbud, hvor udbudsprocedurerne ikke skal følges, fx fordi kontraktværdien er under [tærskelværdien](#), se EF-Domstolens afgørelse i [Mousten Vestergaard-sagen](#). Domstolens afgørelse bygger, som nævnt i indledningen til dette kapitel, ikke på direktivbestemmelser, men på **EF-traktatens almindelige regler**.

EF-Domstolen udtalte, at traktatens art. 30 (nu [art. 28 EF](#)) er til hinder for, at en ordregivende myndighed vedrørende et byggeri, der ikke overskrider bygge- og anlægsgodkendelsesdirektivets tærskelværdi, indsætter en bestemmelse om, at der skal anvendes et bestemt fabrikat, såfremt denne bestemmelse ikke ledsages af bemærkningen 'eller dermed ligestillet'.

Ordregiverens ønsker fremgår ikke kun af beskrivelsen af opgaven, men også af de **kriterier**, ordregiveren vil lægge til grund for valget mellem tilbudsgiverne eller mellem tilbudene. Også disse kriterier skal udformes med respekt af ligebehandlingsprincippet og være "i forbindelse med" kontraktens genstand, jf. om [udvælgelseskriterier](#) og [tildelingskriterier](#).

I [kendelse af 22. januar 1998](#) (Københavns Belysningsvæsen) udtalte Klagenævnet således, at det var i strid med ligebehandlingsprincippet at opstille som et kriterium ved prækvalifikationen: '..erfaring til miljø og arbejdsmæssige forhold ved arbejde i København'.

I sag [C-513/99](#) (de finske busser) udtalte EF-Domstolen, at en ordregiver i tildelingskriterierne kan indbygge miljøkriterier, fx bussernes nitrogenoxidemissioner eller støjniveau, såfremt det var forbundet med kontraktgenstanden.

- Det forhold, at et af de kriterier, den ordregivende myndighed har valgt med henblik på at udpege det økonomisk mest fordelagtige bud, kun kunne opfyldes af et mindre antal virksomheder, heriblandt en virksomhed, der tilhørte den nævnte ordregiver, kunne ifølge Domstolen ikke i sig selv udgøre en tilsidesættelse af princippet om ligebehandling.

Dommen om de finske busser er også interessant ved vurderingen af, hvor mange forskellige **hensyn, der kan indgå** i konkurrencegrundlaget.

- Her fastslog Domstolen, at der ikke kun kan opstilles kriterier, der hver for sig indebærer en økonomisk fordel, der **direkte kommer udbyderen** til gode.
 - Også kriterier, som tilgodeser bredere samfundsmæssige hensyn, herunder miljøet, er lovlige.
 - Betingelsen om, at kriterierne skal være forbundet med kontraktens genstand, betyder dog, at det ved tildeling er lovligt at tage hensyn til miljøkriterier, som vedrører forureningsgraden i relation til kontraktgenstanden.
 - Det følger formentlig af dommen, at det ikke vil være lovligt at tage hensyn til, om tilbudsgiveren i anden sammenhæng (end kontraktgenstanden, der vedrørte transport i Helsinki) forurener mere eller mindre. Strækker man således miljøhensynet for vidt, diskvalificerer man uberettiget tilbudsgivere, der fuldt ud kunne leve op til ordregiverens forventninger til den konkrete kontrakt, men hvis aktiviteter i andre sammenhænge ikke møder ordregiverens samfundsmæssige engagement.

I ovennævnte [kendelse af 16. oktober 1996](#) (Stevns) udtalte Klagenævnet, at et teknisk krav til renovationsbilerne, som var begrundet i arbejdsmiljømæssige hensyn, ikke var en overtrædelse af traktatens [art. 12](#) (tidligere art. 6) eller [art. 28](#) (tidligere art. 30), selv om der kun var én forhandler af biler, der umiddelbart levede op til standarden.

- Klagenævnet anlagde i sagen den samme bedømmelse af et andet teknisk krav, som ligeledes var begrundet i arbejdsmiljømæssige hensyn, også selvom dette krav gik længere end **foreskrevet af Arbejdstilsynet**.

Afgrænsningen af de hensyn, der kan inddrages i en udbudsforretning foretages på den ene side dels ud fra et overordnet ønske om at bidrage til en så effektiv offentlig forvaltning som muligt – hvilket taler for, at indkøbene foretages ud fra forretningsmæssige principper – dels ud fra ønsket om at modvirke, at nogle leverandører får en fordel frem for andre.

Heroverfor står et mere politisk bestemt ønske om, at det offentlige kan optræde i en foregangsposition, fx ved at skabe økonomisk grundlag for en bæredygtig produktion eller ved at bidrage til beskæftigelsen af dårligt stillede borgere.

For en nærmere beskrivelse af adgangen til at inddrage ikke-forretningsmæssige hensyn, se fx [kapitel 7](#) om udbudsmaterialet og [kapitel 12](#) om tildelingskriterier

1.3.1.2 Teknisk dialog / Rådgiverhabilitet

Såfremt en offentlig myndighed **samarbejder med en potentiel leverandør** om teknisk bistand til tilrettelæggelsen af udbudet, opstår spørgsmålet, om denne rådgiver afskæres fra selv at deltage i et efterfølgende udbud, fordi rådgiverens særlige indsigt i projektet har givet en **konkurrencefordel** frem for andre tilbudsgivere.

Adgangen til teknisk dialog er beskrevet i udbudsdirektivets [8. betragtning](#):

”Inden de ordregivende myndigheder indleder en udbudsprocedure, kan de ved hjælp af en »teknisk dialog« søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes til at udarbejde udbudsbetingelserne, dog forudsat at en sådan rådgivning ikke har til følge, at konkurrence forhindres.”

Ligebehandlingsprincippet er også indbygget i [WTO-Indkøbsaftalen](#) (Government Procurement Agreement) fra 1993, der regulerer EU's og en række andre landes (bl.a. alle OECD landene) indbyrdes pligter og rettigheder i forbindelse med tildeling af offentlige kontrakter.

Indkøbsaftalen indeholder følgende bestemmelse:

”Ordregivere må ikke på en måde, der kan have til følge at udelukke konkurrencen, søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes i forbindelse med udarbejdelsen af specifikationer til en bestemt udbudsforretning, fra virksomheder, som måtte have en forretningsmæssig interesse i den pågældende udbudsforretning.”

Om rådgiveren er blevet 'inhabil' ved sin medvirken, afhænger af samspillet mellem en lang række momenter. Der kan ud fra Klagenævnets og Konkurrencestyrelsens praksis identificeres følgende relevante kriterier ved vurderingen heraf:

- Omfanget og karakteren af det forudgående arbejde.
- Om det tidligere arbejde kan sidestilles med et færdigt projekt for den udbudte opgave.
- Om resultatet af rådgivningen er gjort tilgængeligt for alle deltagere i konkurrencen.
- Om rådgiveren medvirker i forhold, der indgår i tildelingskriterierne.
- Om samarbejdet mellem rådgiver og ordregiver har resulteret i tekniske specifikationer, der er skræddersyet til rådgiverens egne produkter.
- Om rådgiveren i øvrigt har skaffet sig en utilbørlig konkurrencefordel.

I det følgende beskrives en række sager fra Klagenævnet. Konkurrencestyrelsens praksis i sager om rådgiverhabilitet er beskrevet i en artikel i Konkurrencenyt, der findes [her](#).

Klagenævnet udtalte i [kendelse af 23. august 1995](#) i en sag om indretning af et kommunebibliotek i Holbæk, at det **ikke er udelukket** at antage bud fra en bydende, der har ydet bistand ved udformningen af et offentligt bud.

- Det er dog en betingelse, at der ikke herved sker brud på ligebehandlingsprincippet.
- Det **påhviler udbyder** at sandsynliggøre, at et omfattende samarbejde mellem udbyder og leverandør forud for udbudet – og resultatet af dette samarbejde – ikke har forrykket leverandørens konkurrencemæssige stilling i forhold til de øvrige bydende.

I [kendelse af 13. juni 1996](#) har Klagenævnet bekræftet, at teknisk dialog, der ikke virker konkurrenceforvridende, ikke er forbudt. Et ingeniørfirma havde gennemført nogle miljøundersøgelser for Roskilde kommune på en forurenede grund. Kommunen udbød efterfølgende en rådgivningsydelse vedr. projektering på en nabogrund og afviste at prækvalificere ingeniørfirmaet.

- Klagenævnet fandt, at firmaets undersøgelse ikke var blevet foretaget med henblik på det **aktuelle udbud**, at firmaet **ikke havde deltaget** i fastlæggelsen af den udbudte ydelse, og at de oplysninger, som firmaet havde fået kendskab til – eller direkte selv tilvejebragt – var indeholdt i rapporter, som selv var en del af udbudsmaterialet og dermed **tilgængeligt for alle tilbudsgivere**.
- Nævnet gav klager medhold i, at kommunen ikke kunne afvise at prækvalificere klageren med den givne begrundelse.

I Klagenævnets [kendelse af 18. november 1996](#) (Ørestadsselskabet) om rådgivningstjenester udført i forbindelse med Københavns 'Minimetro' accepterede Klagenævnet, at en virksomhed er **rådgiver både** for en **tilbudsgiver** og for **ordregiver** (bl.a. i forbindelse med udarbejdelse af udbudsmateriale).

- Klagenævnet fandt – 'efter en samlet vurdering' af rådgiverens opgaver for tilbudsgiver og udbyder – ikke, at rådgiverens særlige kendskab til udbyderens synspunkter og overvejelser havde **udelukket konkurrencen**.
- I forhold til en anden rådgiver, der ligeledes havde medvirket ved udarbejdelsen af udbudsmaterialet, lagde Klagenævnet i den samme sag vægt på, at ordregivers ønsker med hensyn til design var kommet klart til udtryk i udbudsmaterialet (og derfor tilgængeligt for alle tilbudsgivere).

Da Klagenævnets kendelse blev anket, udtalte Østre Landsret (**sag 3. afd. B-104-97, Klagenævnets resume af afgørelsen**) den 16. september 2002, at ligebehandlingsprincippet var tilsidesat ved, at et ingeniørfirma, der havde været rådgiver for en tilbudsgiver, havde deltaget i evalueringen af tilbudene.

- Det var dog ikke i sig selv en tilsidesættelse af ligebehandlingsprincippet, at udbyder og en tilbudsgiver havde benyttet de samme rådgivningsfirmaer.
- Landsretten henviste til, at arkitektfirmaet i en periode havde fungeret som intern rådgiver for udbyderen i arkitektoniske spørgsmål ved siden af udbyderens egentlige arkitektrådgiver, men at arkitektfirmaet ikke havde deltaget i udarbejdelsen af tildelingskriterier.
- Landsretten henviste videre til, at arkitektfirmaet i en periode havde bistået den omtalte tilbudsgiver med udarbejdelse af tilbudsmateriale og var indgået i en rådgivningsgruppe for denne tilbudsgiver. Derimod havde arkitektfirmaet ikke deltaget i tilbudsgiverens strategiplanlægning eller haft kendskab til tilbudsgiverens tilbudssummer og tilbudskonditioner. På baggrund af sagens oplysninger fandt landsretten ikke holdepunkter for at antage, at den omhandlede tilbudsgiver gennem sit samarbejde med arkitektfirmaet havde fået fordele i forhold til de øvrige tilbudsgivere.

Også i [kendelse af 1. juli 1998](#) (Vestsjællands Amt) fandt Klagenævnet, at det havde været uberettiget at udelukke en leverandør på grund af dennes forudgående rådgivning.

- Det af klager i samarbejde med en anden virksomhed tilvejebragte materiale havde utvivlsomt været **tilgængeligt** for enhver, der måtte have været interesseret i at opnå prækvalifikation, og materialet indgik i udbudsbetingelserne.
- Rådgiverens materiale under sagsbehandlingen var i et vist omfang blevet bearbejdet af andre, og der forelå ikke fra rådgivers side noget, der kunne betegnes som færdige projekter.
- Rådgivers **skøn om byggeomkostninger** havde foreløbigheds karakter og kunne derfor ikke lægges til grund ved eventuel tilbudsgivning.
- Opgaven var af begrænset karakter, og klageren ville ikke få noget **nævneværdigt forspring** i kraft af rådgivningsopgaven.

I sagen udtalte nævnet endvidere, at en eventuel inhabilitet ville ramme **virksomheden i det hele**, selv om man meget muligt kunne dokumentere, at alene én af klagerens medarbejdere var inhabil.

I en [kendelse af 8. januar 1997](#) (Rigshospitalet) har Klagenævnet accepteret lovligheden af bud fra en virksomhed, der i **planlægningsfasen deltog i flere møder** med ordregiveren og fik **oplysninger om priser** for udbyders egenproduktion, og som formentlig også havde haft indflydelse på udbudsmaterialets udformning.

- Klagenævnet lagde her vægt på, at udbudsmaterialet **ikke** blev udformet i et **egentligt samarbejde** med tilbudsgiveren, og at tilbudsgiveren ikke under udbudet havde haft **andre oplysninger end de øvrige** prækvalificerede. Afgørelsen om, at der ikke var handlet i strid med ligebehandlingsprincippet, blev tillige begrundet med, at der ikke indkom tilbud fra andre prækvalificerede.

En person med tilknytning til en tilbudsgiver må naturligvis ikke **deltage i udbyderens** gennemgang af nogle af tilbudene, heller ikke selv om personen går uden for døren ved vurderingen af det tilbud, personen havde tilknytning til. Dette fremgår af Klagenævnets [kendelse af 15. december 1999](#) (Lifeline).

Ovenstående praksis vil også dække den situation, hvor en privat virksomhed giver en offentlig myndighed **ideen** til et projekt; her bliver virksomheden ikke automatisk afskåret fra selv at byde ind på projektet.

- Et sådant oplæg kan være indledningen til et offentligt/privat samspil, hvor det fx kan være et værktøj, at ordremodtageren og myndigheden danner et fælles selskab efter lov nr. 384, jf. [lovbekendtgørelse nr. 608 af 28. juni 1996](#) om kommuners og amters samarbejde med aktieselskaber mv.
- Udbudsreglerne gælder ikke for selve **etableringen af et selskab** med kommunal deltagelse. Det er først, når kommunen ønsker at placere en kontrakt i selskabet, at spørgsmål om udbudspligt opstår. Den virksomhed, der kommer med ideen, kan kun byde ind på projektet, såfremt virksomheden ikke har været inddraget i **projektformuleringen**, eller dens eventuelle inddragelse alene har angået de overordnede retningslinier og ikke har resulteret i **løsninger, der er skræddersyet** til virksomhedens produkter, eller i fastlæggelsen af tildelingskriterierne.
- 384-selskaber kan alternativt stiftes ved, at selskabet først **etableres efterfølgende**. I den situation udbydes en opgave med den klausul i udbudsbetingelserne, at vinderen af udbudet forpligter sig til sammen med kommunen at etablere et fælles selskab til varetagelse af opgaven. Her afhænger det altså af udbudet, hvem der bliver den private partner i selskabet.

I [kendelse af 17. marts 1998](#) (Konkurrencestyrelsen) udtalte Klagenævnet sig om den situation, at en ordregiver fik **oplysningerne**, som udbudsmaterialet byggede på, **fra den hidtidige leverandør**.

- Nævnet udtalte, at der ikke var grundlag for at antage, at ordregiver herved havde tilsigtet andet end at tilvejebringe alle nødvendige faktiske oplysninger om den hidtidige renovationsordning, og at en yderligere **kontakt** med leverandøren blot var ment som en ekstra kontrol af, at de modtagne oplysninger var korrekte og korrekt forståede.
- Klagenævnet bemærkede herved, at da ordregiveren havde ønsket, at udbudsbetingelserne skulle beskrives med udgangspunkt i den aktuelle renovationsordning, var der ikke andre muligheder for at fremskaffe de nødvendige faktiske oplysninger, end at få dem hos den hidtidige leverandør.
- Leverandøren havde således ikke opnået en sådan fordel under det efterfølgende udbud, at kommunen havde været "berettiget til og forpligtet til" at undlade at tage tilbud fra dette selskab i betragtning.

Ligebehandlingsproblemer kan også opstå i den modsatte situation, hvor en **hidtidig leverandør nægter** at give ordregiveren faktuelle oplysninger om sin leverance, som kunne være vigtige for de øvrige tilbudsgivere ved udregningen af deres tilbud.

- Udgangspunktet er her, at det er ordregiverens ansvar at tilvejebringe sådanne fornødne faktuelle oplysninger, jf. Klagenævnets [kendelse af 25. oktober 1995](#).
- Det er derfor vigtigt for en ordregiver at indsætte i en kontrakt med en vinder af et udbud, at han skal stille de fornødne oplysninger til rådighed ved et efterfølgende udbud.
- Uden en sådan klausul vil ordregiver formentlig kun vanskeligt kunne diskvalificere en vrangvillig leverandør, eftersom det direkte pligtsubjekt efter udbudsdirektiverne er den offentlige myndighed, og ikke leverandøren.
- Det bemærkes herved, at manglende samarbejdsvilje ikke er oplyst blandt de udelukkelsesgrunde, der er nævnt i det udbudsdirektivets [art. 45](#).
 - Klagenævnet behandlede i kendelsen af [17. september 1999](#) spørgsmålet om, hvorvidt den tidligere TYD art. 29 – nu [art. 45](#) – er udtømmende. Denne kendelse er nærmere omtalt nedenfor.

Et lignende problem opstår, når **det hidtidige personale** skal flytte med den udbudte opgave. Hvis den hidtidige leverandør ønsker at byde ind på den udbudte opgave, vil han med sin viden om de medarbejdere, der skal udføre opgaven, have oplysninger, som de øvrige tilbudsgivere kan have brug for, hvis en ny leverandør pga. [virksomhedsoverdragelsesloven](#) (eller fordi udbudsbetingelserne kræver det) skal overtage personalet.

I [kendelse af 21. juni 2000](#) (Hovedstadens Trafikselskab) har Klagenævnet taget stilling til dette spørgsmål.

- Udbyder ville ifølge udbudsbetingelserne selv foretage en justering af tilbudspriserne på grundlag af en sammenligning mellem den anciennitet, der er anført i udbudsbetingelserne, og den anciennitet, der rent faktisk viser sig at være den aktuelle, når personalet skal overtages, og kontrakten med den valgte tilbudsgiver skal indgås.
- Ifølge Klagenævnet var det sagligt begrundet, at udbudsbetingelserne ikke lægger op til konkurrence om chaufførernes ansættelsesvilkår.
- Det var imidlertid en overtrædelse af ligebehandlingsprincippet, at tilbudet fra den hidtidige leverandør ikke blev reguleret i forhold til de i udbudsmaterialet forudsatte ancienniteter, medens tilbudene fra de øvrige tilbudsgivere blev reguleret.

Spørgsmål om tilbudsgivers inhabilitet kan også opstå, selv om udbudsmaterialet ikke giver tilbudsgiveren konkurrencefordele, og altså uden sammenhæng med ligebehandlingsprincippet.

I Klagenævnets [kendelse af 17. september 1999](#) (Energistyrelsen) om udbud af en konsulentundersøgelse fastslog nævnet således, at udbyder havde været berettiget til ikke at prækvalificere en ansøger, fordi nogle medlemmer i ansøgerens bestyrelse var udpeget af brancheforeningen for de virksomheder, som skulle undersøges. Der var derfor ifølge Klagenævnet en ikke fjerntliggende risiko for, at ansøgeren ville tage uvedkommende hensyn.

- Sagen drejede sig altså ikke (kun) om ligebehandlingsprincippet i TYD art. 3, men også om, hvorvidt **udelukkelsesgrundene** i [TYD art. 29](#) (om konkurs mv.) var udtømmende, således at rådgivere, der ikke faldt ind under art. 29 (eller art. 3), alene skulle testes efter udvælgelseskriteriernes angivelse af teknisk og finansiel formåen ([art. 31 og 32](#)) eller krav om autorisation mv. ([art. 30](#)).

Spørgsmålet om, hvorvidt direktivernes udelukkelsesgrunde er udtømmende – eller der kan findes andre grunde (udover ligebehandlingsprincippet) til at gøre en **tilbudsgiver uegnet til at afgive tilbud** - blev også behandlet af EF-Domstolen i [sag C-94/99](#) (Arge).

- **Domstolen** udtalte, at det ikke kan udelukkes, at de ordregivende myndigheder under visse særlige omstændigheder skal eller kan tage hensyn til, at der er tale om tilskud, og navnlig om **statsstøtte**, der ikke er i overensstemmelse med traktaten, og i givet fald udelukke de bydende, der modtager en sådan støtte eller et sådant tilskud.
- Generaladvokaten udtalte sig i sagen om forståelsen af bestemmelserne om [unormalt lave bud](#).

I [kendelse af 27. april 2001](#) udtalte Klagenævnet, at det var tvivlsomt, om ligebehandlingsprincippet i TYD art. 3 også gjaldt i forhold til en **intern forvaltningsgren**, der havde afgivet et [kontrolbud](#). En klage om, at forhandlingsforbudet var overtrådt pga. kontakt mellem udbyderen og afdelingen om dennes tilbud blev derfor afvist.

- Kontrolbud er derimod reguleret af direktivernes bestemmelser af, at en ordregiver skal have en **saglig grund** til at annullere et udbud.
- Se også Klagenævnets [kendelse af 18. september 1998](#) (Frederiksberg kommune).

1.3.2 Forskelsbehandling under udbudsproceduren

I det følgende behandles de situationer, hvor der sker forskelsbehandling mellem tilbudsgiverne, **efter** at den formelle udbudsprocedure er indledt med offentliggørelsen af udbudsbekendtgørelsen.

1.3.2.1 Før tilbudsfristens udløb

Det kan det undertiden vise sig nødvendigt at afholde en **spørgerunde** med henblik på at få præciseret elementer i udbudsmaterialet.

- Til et sådant møde skal indkaldes alle, der op til dets afholdelse har tilkendegivet deres interesse, hhv. er blevet prækvalificeret.
- Præciseringer i udbudsmaterialet bør gives skriftligt til alle potentielle tilbudsgivere, der har meldt deres interesse, hhv. er blevet prækvalificerede.
- Skriftlig underretning til alle tilbudsgivere skal også ske, hvor spørgsmål er rejst i underhåndskontakt med en enkelt tilbudsgiver.

I udgangspunktet må ordregiver ikke **ændre signaler undervejs i proceduren**. Udbudsdirektivet indeholder ingen generelle regler om adgangen til at foretage ændringer eller præciseringer i udbudsmaterialet, men det fremgår dog af [art. 30, stk. 1, litra a](#) og [art. 31, nr. 1, litra a](#), at når en opgave har været annonceret, må den ikke ændres væsentligt – hvilket så også gælder, selv om der er opstået en adgang til at forhandle.

I [kendelse af 14. september 1998](#) (Danmarks Statistik) udtalte Klagenævnet, at det var en overtrædelse af udbudsreglerne, at ordregiver i udbudsbekendtgørelsen havde anført, at opgaven forudsattes afsluttet 'primo 1998', og at det derefter mindre end to måneder senere i udbudsbetingelserne blev fastsat, at overtagelsesdagen skulle være senest den 1. maj 1999.

- Den **urealistisk korte frist** i udbudsbekendtgørelsen havde ifølge nævnet kunnet afholde virksomheder fra at anmode om at blive prækvalificeret.

Dog forudsætter direktiverne, at der i et vist omfang kan fremsendes **supplerende materiale**, jf. fx udbudsdirektivets [art. 39](#). Der tænkes hermed på nye, kompletterende oplysninger, snarere end på væsentlige ændringer i forhold til tidligere oplysninger, idet sådanne ændringer ville stride mod direktivernes og EF-traktatens **gennemsigtighedsprincip**.

- Ændringer i udbudsmaterialet i forhold til, hvad der tidligere har været offentliggjort, kan nemlig påvirke **sammensætningen af budene**
- En kommune havde fx annonceret at ønske tilbud på røde biler til hjemmedaglejen, men ønskede efter prækvalifikationen at få tilbud på hvide biler.
- I den situation vil det være nødvendigt at lade hele udbudet gå om, fordi indholdet af udbudsbekendtgørelsen kan have afholdt nogle bilforhandlere fra at anmode om at blive prækvalificeret, fordi deres sortiment ikke levede op til det først annoncerede.
- Det påbegyndte udbud kan ikke altid fastholdes, selv om også **ændringen offentliggøres** i EU-Tidende.
- Der kan fx være tale om så væsentlige ændringer i forhold til det tidligere annoncerede, at tilbudsgivere bør gives en helt ny frist, og altså en ny udbudsrunde, således at det ikke kun er de leverandører, der i forvejen er tæt på ordregiveren, der kan nå at afgive tilbud.
- Det vil med andre ord være et gradsspørgsmål, om det er nødvendigt at lade hele udbudet gå om.
 - Det må således indgå i vurderingen, om de ændrede forudsætninger har 'forhindret konkurrencen'.

- Såfremt der alene er tale om ændringer i forhold til det **ikke-annoncerede skriftlige udbudsmateriale**, kan man nøjes med at udsende rettelsesblade til de, der har modtaget udbudsmaterialet, jf. herved forudsætningsvis [kendelse af 22. maj 1997](#) (Hundested Almennyttige Boligselskab).
 - Det er dog en forudsætning, at der kun er tale om mindre ændringer, som ikke kan påvirke konkurrencen, og at alle tilbudsgivere får samme oplysninger med passende tid til at reagere.

1.3.2.2 Efter tilbudsfristens udløb

Her indsnævres ordregiverens adgang til at foretage ændringer i udbudsgrundlaget yderligere, idet enhver ændring vil udløse den formodning, at en eller flere af tilbudsgiverne er givet en fordel.

Medens det før tilbudsfristen typisk vil være **ordregiveren**, der aktivt foretager eventuelle ændringer i konkurrencegrundlaget, kan ændringer efter tilbudsfristen typisk have den form, at ordregiveren accepterer **tilbudsgiveres** afvigelser fra udbudsbetingelserne til skade for tilbudsgivere, der har holdt sig inden for udbudsbetingelserne.

Et særligt problem opstår, når tilbudsgiveren har overtrådt formelle regler i forbindelse med afgivelsen af tilbudet, fx vedrørende tidsfrister, adressen for tilbudets modtagelse eller vedrørende tilbudets fysiske udformning.

- Overtrædelsen af sådanne formelle regler medfører en pligt for ordregiveren til at se bort fra tilbudet, selv om det måske i sin substans var det mest fordelagtige.
- Dette er fx bekræftet i Klagenævnets [kendelse af 21. februar 1996](#) (Aalborg) og [6. august 2001](#) (Fåborg).

I forbindelse med vedtagelsen af bygge- og anlægsdirektivet og forsyningsvirksomhedsdirektivet i 1993 vedtog Ministerrådet og Kommissionen en erklæring med følgende ordlyd:

"Rådet og Kommissionen erklærer, at fremgangsmåderne med offentligt eller begrænset udbud udelukker enhver forhandling med ansøgere eller bydende om grundlæggende elementer i kontrakterne, som ikke vil kunne ændres uden fare for konkurrencefordrejning, og der må navnlig ikke forhandles om priser. Der må kun finde drøftelser sted med ansøgere og bydende, når det sker med henblik på at præcisere eller supplere indholdet af deres bud eller de ordregivende myndigheders krav, og i det omfang dette ikke giver anledning til forskelsbehandling."

Erklæringen er optrykt i EU-Tidende nr. L 111/114 af 30. april 1994.

EF-Domstolen har i sagen om de wallonske busser ([C-87/94](#)) udtalt, at fremgangsmåden med **sammenligning af tilbud** på **alle stadier** skal overholde såvel princippet om ligebehandling af tilbudsgivere som princippet om gennemsigtighed, således at alle tilbudsgivere får lige chancer ved formuleringen af deres tilbud. En kontrakt skal tildeles på grundlag af de kriterier, som er **kendt for alle tilbudsgivere** inden udarbejdelsen af deres tilbud.

- Ordregiveren havde tildelt kontrakten til en tilbudsgiver under fravigelse af sine egne [tildelingskriterier](#) ved at anvende en **vægtningsmodel**, der ikke var i overensstemmelse med udbudsbetingelsernes tildelingskriterier. Ved sammenligningen af tilbudene var der blevet taget hensyn til en tilbudsgivers (uopfordrede) oplysninger, selv om der ikke i udbudsbetingelserne var givet de andre tilbudsgivere lejlighed til at fremkomme med tilsvarende oplysninger om kvaliteten af deres bud.
- Domstolen undlod at tage stilling til spørgsmålet om, hvorvidt ordregiver kunne ændre udbudsbetingelserne ved at **give alle tilbudsgivere samme** mulighed for at fravige dem. Kommissionen mente i sit indlæg, at ændringer under disse betingelser var tilladelige.

I Storebælts-dommen ([C-243/89](#)) anføres, at når en ordregiver har fastsat bestemmelser i udbudsbetingelserne, følger det af princippet om ligebehandling af tilbudsgiverne, at samtlige tilbud skal være i **overensstemmelse hermed** for at sikre muligheden for en objektiv sammenligning af tilbudene.

- Direktivet havde på det tidspunkt ikke en udtrykkelig bestemmelse om ligebehandling, men dette princip fulgte ifølge Domstolen af selve hovedformålet med direktivet.

Om konditionsmæssigheden af et **alternativt bud** fastslog EF-Domstolen, at ligebehandlingsprincippet fører til, at der ikke kan tages forbehold om grundlæggende udbudsbetingelser uden for de tilfælde, hvor disse betingelser udtrykkeligt giver dem mulighed herfor, og at disses krav til udformningen af et alternativt bud var en del af de grundlæggende betingelser.

I [Kendelse af 8. august 2000](#) (Visma) kom Klagenævnet med nogle principielle betragtninger om, hvornår et **afvigende tilbud** har en sådan karakter, at det **skal** forkastes: Klagenævnet bemærkede indledningsvis, at det er uden betydning, om en afvigelse benævnes forbehold:

- Hvis en afvigelse angår et eller flere **grundlæggende elementer**, følger det af EU's ligebehandlingsprincip, at udbyderen har pligt til ikke at tage tilbudet i betragtning.
- Hvis en afvigelse angår et ikke-grundlæggende element, har udbyderen **ret, men ikke pligt** til ikke at tage tilbudet i betragtning, dvs. at udbyderen ikke overtræder ligebehandlingsprincippet ved ikke at tage tilbudet i betragtning, men at udbyderen heller ikke overtræder ligebehandlingsprincippet ved at tage tilbudet i betragtning. Hvis udbyderen vælger at tage tilbudet i betragtning, følger det imidlertid af ligebehandlingsprincippet, at udbyderen skal foretage en sagligt gennemført **prissætning** af afvigelsen.
- Flere ikke grundlæggende elementer i et udbud vil efter omstændighederne kunne udgøre et grundlæggende element tilsammen, således at udbyderen har pligt til ikke at tage tilbud, der afviger fra dem alle, i betragtning.

[Kendelse af 9. oktober 1997](#) (Hinnerup Kommune) vedrører en sag, hvor det under et spørgemøde blev tilkendegivet, at projekter, der forudsatte opførelse af ældrecentrets boligdel i to etager, ville være ukonditionsmæssige.

- Ved at have tildelt opgaven til en tilbudsgiver, hvis projekt forudsatte opførelse af boligdelen med boliger både i stueplan og på 1. sal, havde kommunen overtrådt tjenesteydelsesdirektivets ligebehandlingsprincip og betingelserne for, at en udbyder kan tage hensyn til **alternative bud**.

Klagenævnet fastslog i [kendelse af 31.10.1996](#) (Semco), at det ikke var tilstrækkeligt, at ændringer i opgavebeskrivelsen **mundtligt var meddelt** de tre tilbudsgivere, der var med i sidste omgang.

- Blandt de 8 prækvalificerede udvalgte ordregiveren tre tilbud som særligt interessante og førte derefter indgående forhandlinger med de tre tilbudsgivere. Dette førte til væsentlige tekniske ændringer i alle tre tilbud. Ordregiver havde under forhandlingerne mundtligt orienteret hver af de tre tilbudsgivere om forhandlingerne med de to andre, således at alle var orienteret om de påtænkte ændringer.

Det bemærkes i øvrigt, at både i Semco-sagen og i sagen om de wallonske busser kunne ordregiveren have valgt udbud efter forhandling, idet der var tale om forsyningsvirksomheder. Man valgte dog offentligt eller begrænset udbud og blev altså bundet af dette valg.

I [kendelsen af 23. november 1998](#) (Marius Hansen mod Forskningsministeriet) fandt Klagenævnet, at et forbehold omfattende 8 **faglige standardforbehold** havde en meget begrænset betydning, og at ordregiver derfor ikke havde været forpligtet til at se bort fra tilbudet.

I [Kendelse af 10. juni 1999](#) (Højgaard og Schultz) udtalte Klagenævnet, at ordregiver havde pligt til at se bort fra et tilbud, hvori der **forbeholdtes ret til forhandling af fællesbetingelserne**, dvs. udbudsbetingelsernes generelle del.

I [kendelsen af 22. maj 1997](#) (Hundested Almennyttige Boligselskab) behandlede Klagenævnet spørgsmålet, om en række nærmere angivne forbehold i tilbudet gjorde dette **ikke-konditionsmæssigt**.

- Om et forbehold, der efter sin beskaffenhed **kunne prissættes**, udtalte Klagenævnet, at da der **ikke** var modstrid med udbudsbetingelserne, påhvilede det ordregiver at prissætte forbeholdet for at undgå, at tilbudsgiveren ved vurderingen opnåede en økonomisk fordel på grund af forbeholdet. Forbehold af denne art medførte imidlertid ikke, at tilbudet blev ukonditionsmæssigt.
- Et andet forbehold (der bredt henviste til alle **faglige standardforbehold** i forbindelse med en entreprise som den aktuelle) var derimod i følge Klagenævnet af så **usikker økonomisk rækkevidde**, at det gjorde tilbudet ukonditionsmæssigt. Ordregiver var derfor såvel berettiget som forpligtet til at undlade at tage tilbudet i betragtning.

Et tilbud bliver ikke nødvendigvis ukonditionsmæssigt, blot fordi det indeholder en løsning, der ikke er direkte **beskrevet i udbudsbetingelserne**.

Det ses af Klagenævnets [kendelse af 27. juni 2000](#) (I/S Vestforbrænding), hvorefter den i et tilbud anviste fremgangsmåde mht. opsamlingsmateriel og transport af dette ikke gjorde tilbudet ukonditionsmæssigt, da det af udbudsbetingelserne fremgik, at tilbudsgivernes forslag til logistikløsning ikke ville **indgå som et parameter ved tildelingen** af ordren.

I [kendelsen af 27. oktober 1999](#) (Humus) henviste Klagenævnet bl.a. til, at de krav, der var opregnet i udbudsbetingelserne som 'grundkrav', alle kunne **opfyldes på forskellig måde** og med forskellig effektivitet.

- Klagerens opfattelse af, hvad der skal til for, at en kompostbeholder er udført af rottesikret materiale, var uden betydning, idet det efter indkøbsdirektivet var udbyderen, der på grundlag af tildelingskriterierne skulle vurdere, om kompostbeholderne opfyldte kravet om rottesikring.

Rådets og Kommissionens ovennævnte fælleserklæring fra 1993 om forhandlingsforbudet forudsætter, at der også efter tilbudsfristens udløb kan være kontakt mellem ordregiveren og tilbudsgivere. Drøftelserne må dog kun ske 'med henblik på at præcisere eller supplere indholdet' af *tilbudet*, og kun i det omfang det ikke giver anledning til forskelsbehandling.

Iflg. [kendelsen af 3. december 1998](#) (Ørestadsselskabet) var det ikke i strid med ligebehandlingsprincippet, at ordregiver **ikke** havde givet **samtlige** prækvalificerede mulighed for at afgive **nyt tilbud** efter at der var gennemført visse ændringer af projektet (bl.a. ændret lokalisering af stationer, flytning af visse tunnelstrækninger).

- Klagenævnet lagde her vægt på ændringernes tekniske karakter, økonomiske konsekvenser og omfang i forhold til det samlede projekt.

Er udbud efter forhandling valgt i medfør af en af undtagelsesbestemmelserne i **udbudsdirektivet**, kan man dog ikke under forhandlingerne ændre udbudsbetingelserne væsentligt, jf. fx art [30, stk. 1, litra a](#).

I Vestre Landsrets [tilkendegivelse af 28. september 2001](#) udtalte landsretten, at samtaler, der fandt sted mellem den valgte tilbudsgiver og Vejdirektoratet om forståelsen af tilbudet, ikke drejede sig om grundlæggende elementer i kontrakten eller om priser, men alene gik ud på at **præcisere eller supplere entreprenørens bud** eller Vejdirektoratets krav, og at drøftelserne ikke førte til, at nogen blev udsat for forskelsbehandling.

- Landsretten ændrede herved [kendelsen af 19. august 1997](#) (Poul Hansen mod Vejdirektoratet) hvorefter ordregiveren ikke må lægge vægt på en efterfølgende oplysning fra tilbudsgiver om, hvorledes en bemærkning i tilbudet skal **forstås**, når bemærkningen efter sin formulering kan forstås som et ikke-konditionsmæssigt **forbehold**. Tilbudet fra den lavestbydende skulle iflg. Klagenævnet derfor have været afvist uden drøftelse med tilbudsgiveren.

Med [kendelse af 26. april 1996](#) (Avedøre Kloakværk) fastslog Klagenævnet endvidere, at en ordregiver ikke havde været berettiget til at **bede tilbudsgivere** om at frafalde deres forbehold.

Klagenævnets [kendelse af 24. oktober 2001](#) (Vestsjællands Amt) drejede sig ligeledes om en henvendelse om **tydeliggørelse af tilbudet**.

- Klagenævnet udtalte her, at et tilbud i henhold til et EU-udbud principielt skal vurderes på grundlag af sit indhold, og udbyderen må kun i begrænset omfang og **kun på ikke grundlæggende punkter** spørge en tilbudsgiver om, hvordan tilbudet skal forstås.

I [kendelse af 14. oktober 2002](#) (Udenrigsministeriet) fandt nævnet det ikke kritisabelt, at ordregiveren havde haft **møde med hver af tilbudsgiverne** for at sikre, at de havde forstået opgaven, og derudover havde haft en enkelt telefonsamtale med en tilbudsgiver om forståelsen af en detalje i tilbudet.

Klagenævnets [kendelse af 8. oktober 1997](#) (Københavns Børnehavseminarium) drejede sig om et udbud, hvor ordregiver i udbudsbetingelserne havde indsat en honorarbestemmelse, som skulle udfyldes af tilbudsgiverne. Da ordregiver efter tilbudsfristen blev gjort opmærksom på, at bestemmelsen kunne give anledning til misforståelser, bad man tilbudsgiverne om at udfylde bestemmelsen på ny.

- I forbindelse hermed ændrede to af tilbudsgiverne på honorarsatserne i forhold til det tidligere tilbud.
- Klagenævnet udtalte herom, at **enhver** henvendelse fra en udbyder til tilbudsgivere om **priser** indebærer en risiko for, at tilbudsgiver benytter den mulighed, som forespørgslen giver, for ved besvarelsen af forespørgslen at sænke prisen. En sådan henvendelse indebærer således en risiko for tilsidesættelse af ligebehandlingsprincippet, også selv om der er rettet enslydende henvendelse til samtlige tilbudsgivere.
- Henvendelse til tilbudsgiverne om priser kunne kun ske, når det efter vurdering af samtlige bud var **åbenbart**, at der i et eller flere bud var sket en **fejl**, og det var ikke tilfældet i sagen.
 - I sagen overskred samtlige tilbud den i udbudsbetingelserne angivne økonomiske ramme. Nævnet lagde vægt på, at **beskæringen kunne ske på ensartet måde** i forhold til alle indkomne forslag, så forslagene fik det samme grundlag at konkurrere på.

EF-Domstolen har i en [dom af 8. maj 1996](#) (Adia Interim mod Kommissionen, T-19/95) udtalt, at ordregiver ikke har en **pligt** til at tage kontakt med en tilbudsgiver, hvis tilbud indeholder en gennemgående regnefejl, der dog ikke kan betegnes som særlig åbenbar, og hvis nærmere karakter eller årsag ikke har kunnet fastlægges.

Det er ikke nødvendigvis i strid med ligebehandlingsprincippet at tage hensyn til et tilbud, der indeholder **statsstøtte**.

EF-Domstolen har i [dom af 7. december 2000](#) (ARGE) udtalt, at det ikke er en tilsidesættelse af udbudsdirektiverne eller EF-traktatens bestemmelser om fri bevægelighed (art. 12 eller 49), at organer, som modtager statsstøtte, får adgang til at deltage i en udbudsprocedure vedrørende en offentlig kontrakt. Spørgsmålet er yderligere behandlet i [kapitel 12.3 \(link\)](#) om statsstøtte og unormalt lave bud.

Et særligt problem opstår, når ordregiveren ved afslutningen på udbudsproceduren ensidigt favoriserer en eller flere tilbudsgivere ved direkte at ændre i tildelingskriterierne, fx ved at tilrettelægge vægtningen af tilbudene på en måde, der udelukker en objektiv bedømmelse af samtlige tilbud.

Anvendelsen af tildelingskriterierne er beskrevet i [kapitel 11 \(link til sidste afsnit\)](#)

I [kendelse af 29. oktober 1997](#) (EAR mod Rødning kommune) tog nævnet stilling til det forhold, at en kommunalbestyrelse ved den endelige ordretildeling **ændrer en indstilling fra teknisk udvalg** og økonomiudvalg. Der var angivet fem tildelingskriterier, som var nævnt i uprioriteret rækkefølge og som skulle vægtes ligeværdigt.

- Kommunen gjorde gældende, at man befandt sig inden for kommunens frie skøn. Men nævnet hæftede sig ved, at afgørelserne fra de to udvalg var blevet ændret 'uden at der for Klagenævnet er påvist saglig grund hertil'. Klageren var en ikke-lokal virksomhed, medens den valgte partner var en lokal virksomhed.

En **uklar model** for evaluering af tilbudene kan være en overtrædelse af udbudsreglerne.

Dette fremgår af [kendelse af 14. december 2000](#) (I/S Vestforbrænding), hvor Klagenævnet anførte, at den valgte evalueringsmodel indebar uigennemsigtighed i bedømmelsen og dermed risiko for forskelsbehandling.

- Desuden havde den **konkrete anvendelse** af modellen været behæftet med fejl i et sådant omfang, at resultatet var usikkert.
- Klageren havde i forbindelse med ordregiverens spørgsmål om forståelsen af tilbudet fundet det nødvendigt at anføre, at ordregiveren som udgangspunkt ikke er berettiget til at tillægge andre oplysninger, end de som blev udbudt i udbudsbetingelserne, betydning for udbudsforretningens udfald, og henvist til EF domstolens dom af [25. april 1996](#) i sagen om de Belgiske busser.

Samme resultat nåede Klagenævnet i [kendelse af 24. oktober 2001](#) (Vestsjællands Amt).

I en række afgørelser har Klagenævnet fastslået, at ordregiveren har overtrådt udbudsreglerne ved at **ændre** i de meddelte tildelingskriterier.

I [kendelsen af 10. februar 1997](#) (Lynettefællesskabet) har nævnet fastslået, at det var i strid med **gennemsigtighedsprincippet**, at vurderingen skete på grundlag af en skematisk vægtningsmodel, som benyttede **andre kriterier** end kriterierne i udbudsbekendtgørelsen og udbudsmaterialet. Modellen førte således til, at prisen reelt var uden betydning, selv om pris i udbudsmaterialet var anført som et delkriterium.

- Nævnet fastslog endvidere, at fremgangsmåden var i strid med **ligebehandlingsprincippet**, fordi modellen favoriserer en enkelt tilbudsgiver, idet modellen reelt kun kunne føre til antagelsen af dennes tilbud, uanset de andre tilbudsgiveres tilbudspriser, jf. hvad der er sagt ovenfor om pligten til at sikre reel konkurrence.

I [kendelse af 23. januar 1996](#) (Glostrup kommune) tog Klagenævnet ligeledes stilling til spørgsmålet om **begunstigelse af en lokal** leverandør ved hjælp af tildelingskriterierne.

- Det fremgik af et evalueringsnotat, udarbejdet af kommunen, at man i forbindelse med tildeling af opgaven havde anvendt et kriterium, der **ikke optrådte i udbudsbetingelserne**. I følge det nye kriterium skulle den lokale tilknytning tillægges betydning.

1.3.3 Ændringer efter kontraktens underskrift

Sker der efter kontraktens underskrift **væsentlige ændringer** i retsforholdet mellem parterne, må aftalen udbudsretligt betragtes som en **ny aftale**, der ikke er omfattet af det oprindelige udbud.

Væsentlige ændringer kan derfor udløse krav om et **nyt udbud**.

Der kan imidlertid i det oprindelige udbud være **taget højde for ændrede forudsætninger** på en sådan måde, at kontraktændringer kan ske uden at forrykke konkurrencegrundlaget.

Der kan fx være indsat en **prisreguleringsmekanisme**, hvorefter vederlaget reguleres i overensstemmelse med et offentligt prisindeks. En sådan klausul er ikke i strid med udbudsreglerne.

En klausul, der i mere ubestemte vendinger henviser til prisudviklingen inden for en given sektor, vil derimod ikke kunne danne grundlag for en vederlagsændring uden et nyt udbud.

- Vederlagsændringens størrelse vil nemlig ikke her kunne fastlægges præcist uden forhandlinger mellem parterne.

En klausul, der henviser til udviklingen i leverandørens **egne listepreiser**, kan kun danne grundlag for vederlagsændringer uden nyt udbud, hvis det kan dokumenteres, at prisen ikke er fastsat af hensyn til en bestemt kunde, hvilket kunne være et indicium for, at der fandt forhandling sted mellem parterne.

Klagenævnet har i en [kendelse af 18. november 1994](#) (Ålborg kommune) accepteret en **prisgarantiklausul**, hvorefter priserne kunne reguleres ned til den laveste pris på markedet.

- Hvis det derimod indgår i en flerårig kontrakt, at betalingen til leverandøren skal fastsættes årligt på grundlag af forudsætninger, som varierer fra år til år, og som ikke på forhånd objektivt kan prissættes i kontrakten, vil det oprindelige udbud alene dække det første års leverancer.

Konkurrencestyrelsen har udtalt sig om baisse-klausuler i skrivelse af [5. september 2003](#).

Afgørende er, om det oprindelige udbud har skabt tilstrækkelig konkurrence om leverancerne i hele kontraktens løbetid. Dette vil fx ikke være tilfældet, hvis leverandøren efter det første år har garanti for fuld omkostningsdækning. En sådan garanti sikrer ikke, at opgaven løses så effektivt som muligt.

Vanskeligheden ved at indbygge objektive forudsætninger for ændringer i den oprindelige kontrakt, er en årsag til, at udbudsreglerne normalt ikke tillader kontrakter med mere end **3-5 års varighed**.

- Hertil kommer, at indgåelse af kontrakter med en meget lang og ikke sagligt begrundet løbetid kan bedømmes som en omgåelse af direktivernes formål om at åbne markedsadgangen til de enkelte offentlige opgaver og at sikre, at disse opgaver til enhver tid løses mest effektivt.
- Endnu en begrundelse for ikke at tillade langvarige kontrakter kan findes i forbudet mod konkurrencebegrænsende aftaler, jf. [konkurrencelovens § 6](#) og EF-traktatens art. 82 der også har et udgangspunkt om en maksimal kontraktlængde på 5 år, som dog kan fraviges, hvis forretningsmæssige årsager tilsiger det, fx for at undgå, at en kort afskrivningsperiode for anvendt materiel urimeligt påvirker kontraktprisen. Forbudet gælder også kontrakter omfattet af udbudsdirektiverne.
- Klagenævnet har accepteret en løbetid på mere end 14 år for funktionskontrakt om vejvedligeholdelsesarbejde, jf. [kendelse af 5. november 2003](#).

Kontraktændringer, der hænges op på eksterne forhold, hvis indtræden og konsekvenser kan **konstateres objektivt** og uden forhandlinger mellem parterne, er således ikke automatisk udbudsudløsende.

Udbudsretligt er der heller ikke noget til hinder for et kontraktvilkår, hvorefter kunden har ret til at forlange en **reduktion** i leverancens omfang, hvis den hermed forbundne prisreduktion kan fastsættes på objektiveret måde, og ændringen af opgaven ikke væsentligt forrykker konkurrencegrundlaget.

Forudsætningerne for aftalen kan endvidere ændre sig som følge af lovændringer. Der kan fx være tale om, at måden, hvorpå en ydelse skal leveres, ændres som følge af nye arbejdsmiljøkrav.

- Sådanne ændringer kan udløse krav om nyt udbud, hvis de kan betragtes som væsentlige i forhold til den samlede aftale.
- Til en vis grad må ekstra ressourcetræk som følge af nye, bindende forskrifter dog kunne indarbejdes i den eksisterende aftale uden nyt udbud, da der er tale om en udefra kommende begivenhed uden for parternes kontrol, hvorfor der ikke er en risiko for omgåelse af forhandlingsforbudet.

Spørgsmålet om en eventuel lempeligere bedømmelse af efterfølgende ændringer i aftalen opstår også i situationer, hvor det på grund af **opgavens kompleksitet** har været vanskeligt på forhånd at udfærdige en **fuldt dækkende kravspecifikation**.

- Det er vigtigt, at ordregiveren i forbindelse med udarbejdelsen af den detaljerede kravspecifikation i udbudsmaterialet nøje beskriver de tekniske forhold hos ordregiveren, og om fornødent inddrager ekstern ekspertbistand, således at tilbudsgiverne har et fuldt tilstrækkeligt grundlag for at udarbejde et funktionsdueligt tilbud.
- Uklarheder vil ofte kunne afklares i den spørgerunde, der normalt arrangeres for alle interesserede tilbudsgivere inden tilbudsfristens udløb.
- Angår udbudet særligt komplekse ydelser, kan det dog ikke udelukkes, at der også efter spørgerunden og ordretildelingen viser sig behov for en **verificering** af enkelte punkter i aftalen som følge af udformningen af udbudsmaterialets specifikationer med henblik på at foretage de fornødne tilpasninger til de tekniske realiteter, som afklaringsfasen afdækker.
- Også i denne situation gælder det imidlertid, at parterne ikke må aftale ændringer i et sådant omfang, at **grundlæggende** elementer i konkurrencegrundlaget **forrykkes**.

De nye regler om konkurrencepræget dialog kan reducere behovet for en efterfølgende teknisk afklaring af tilbudet. Selv her er muligheden for en teknisk afklaring dog holdt åben, jf. [art. 29, stk. 6](#), om muligheden for at "afklare, præcisere og tilpasse" tilbudene.

2. Ordregivere omfattet af udbudsreglerne

Udbudsdirektiverne gælder kun, når opdragsgiveren kan betragtes som ordregiver ifølge den definition, som er fastlagt i det enkelte direktiv. Definitionerne findes i [art. 1, stk. 9](#) i direktivet for den offentlige sektor (udbudsdirektivet) og i [art. 2](#) i forsyningsvirksomhedsdirektivet.

I **udbudsdirektivet** er den vigtigste gruppe af ordregivere **offentlige myndigheder** (statslige og (amts) kommunale myndigheder). Direktivets begreb [ordregivende myndighed](#) omfatter imidlertid også en stor gruppe **almennyttige organer**, der på den ene eller den anden måde er kontrolleret af det offentlige. Denne gruppe kaldes i direktivet **offentligretlige organer**.

Ordregiverbegrebet i **forsyningsvirksomhedsdirektivet** omfatter både offentlige og private forsyningsvirksomheder. Når myndigheder udøver forsyningstjenester, skifter de fra at være omfattet af udbudsdirektivet til at være omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet.

For begge direktiver gælder, at ordregivere kan optræde i fællesskab. Når dette er tilfældet, gælder særlige regler for centrale indkøbsorganisationer. Se herom [art. 1, stk. 9](#) og [art. 11](#) i udbudsdirektivet samt [art. 1, stk. 8](#) og [art. 29](#) i forsyningsvirksomhedsdirektivet.

2.1 Ordregivende myndighed i udbudsdirektivet

2.1.1 Statslige og (amts)kommunale myndigheder

Udbudsdirektivet gælder for **alle myndigheder i den offentlige sektor**, uanset om de fungerer på centralt, regionalt eller lokalt niveau. Direktivets begreb "lokale myndigheder" omfatter således amtskommunerne, kommunerne og deres institutioner og endvidere sammenslutninger af sådanne lokale myndigheder.

Hvad der forstås ved **statslige myndigheder** fremgår af [bilag IV](#) i udbudsdirektivet. Bilaget oplister for Danmarks vedkommende Folketinget og samtlige ministerier med tilhørende styrelser og institutioner, altså hele **centraladministrationen**.

Denne liste er relevant, fordi der ved køb af varer og visse tjenesteydelser, [se kapitel 4](#), gælder en lavere [tærskelværdi](#) for statslige myndigheder end for andre myndigheder eller offentligretlige organer. Det skyldes, at EU på det statslige område har aftalt en særlig markedsåbning med WTO, som giver sig udslag i, at andre WTO-lande skal have adgang til de statslige kontrakter. Hvornår dette er tilfældet, kan læses af listen i [bilag IV](#).

Udgangspunktet er, at når en myndighed står opført i bilaget, da gælder den lave tærskelværdi. Det påvirker imidlertid hverken tærskelværdien eller udbudspligten, at en statslig myndighed ikke optræder på listen, fx fordi myndigheden har fået et nyt navn eller er slået sammen med en anden myndighed. Listen er nemlig kun vejledende.

Om udbudspligten, hvor en dansk myndighed har udbudt en opgave sammen med udenlandske myndigheder, se Klagenævnets kendelser af [7. januar 1997](#) og af [3. marts 1997](#) om et fællesnordisk ambassadekompleks i Berlin.

2.1.2 Offentligretlige organer

Offentligretlige organer er også omfattet af udbudspligten efter udbudsdirektivet.

Ved '**offentligretlige organer**' forstås ethvert organ

1. hvis opgave det er at varetage opgaver af almen interesse, der ikke har industriel eller kommerciel karakter,
2. som er en juridisk person, og
3. hvis drift er underlagt offentlig kontrol på en af følgende tre måder:
 - 3a. Driften finansieres enten for størstedelens vedkommende af staten, de lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer,
eller
 - 3b. Driften er underlagt kontrol fra staten, lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer,
eller
 - 3c. Mere end halvdelen af medlemmerne i administrations-, ledelses- eller tilsynsorganet udpeges af staten, lokale myndigheder eller offentligretlige organer.

Også et privatretligt organiseret selskab kan være et offentligretligt organ. Når et organ indgår i en koncern eller gruppe sammen med andre offentligretlige organer eller sammen med selskaber, der udøver rent kommerciel virksomhed, må bedømmelsen af, om der er tale om et offentligretligt organ, ske med udgangspunkt i organet selv.

Efter EF-Domstolens praksis skal kriterierne 1, 2 og 3 være opfyldt samtidigt for, at et organ karakteriseres som et offentligretligt organ.

Både EF-Domstolen og Klagenævnet har i en række sager taget stilling til forståelsen og rækkevidden af de enkelte kriterier, som indgår i definitionen.

Det første kriterium er **varetagelse af opgaver af almen interesse**.

For at blive anset for et offentligretligt organ skal institutionen / organisationen have som opgave at varetage en almen interesse, dog ikke på det erhvervs- eller forretningsmæssige område. Efter EF-Domstolens metode undersøges det først, om organets aktiviteter faktisk imødekommer et behov hos almenheden, og herefter vurderes det i bekræftende fald, om dette behov falder inden for eller uden for det erhvervs- eller forretningsmæssige område. Se fx Korhonen, [sag C-18/01](#), præmis 40.

I **Arnhem-sagen**, [C-360/96](#), har EF-Domstolen udtalt, at det afgørende er, om man kan udelukke den mulighed, at organet lader sig lede af andre hensyn end økonomiske, fx ved at organet lider økonomiske tab på grund af gennemførelsen af en bestemt indkøbspolitik hos den myndighed, der kontrollerer det. Et selskab kan godt være et offentligretligt organ, selv om der optræder private operatører inden for samme erhvervsområde. Den omstændighed, at der består en udviklet konkurrence, og navnlig den omstændighed, at det pågældende organ handler i en konkurrencesituation på markedet, kan dog være et indicium for, at der ikke er tale om et behov hos almenheden, der falder uden for det erhvervs- eller forretningsmæssige område, jf. også [Agorà-sagen](#).

Det kan indgå i overvejelserne, om virksomheden er non-profit, men det er ikke afgørende. I **Agorà-sagen**, [C-223/99](#), sagde Domstolen således, at 'selv om det omhandlede organ ikke virker med fortjeneste for øje, drives det, som det fremgår af art. 1 i dets vedtægter, på grundlag af kriterier om overskud, effektivitet og rentabilitet'. Domstolen lagde i den forbindelse vægt på, at virksomheden selv bærer den økonomiske risiko, der er forbundet med dets aktiviteter, og at det offentlige ikke dækkede et underskud.

Samme overvejelser har Domstolen givet udtryk for i sag [C-18/01, Korhonen](#), hvor der blev lagt vægt på hvilke betingelser, det pågældende organ havde for udøvelsen af sin virksomhed. I denne sag lagde Domstolen endvidere vægt på, at organet havde modtaget offentlig støtte.

Klagenævnet for Udbud har i en [kendelse af 21. september 1998](#) (Miljøteam Århus) bestemt, at en selvejende virksomhed, hvis formål er at forestå de af Århus Byråd fastlagte indsamlingsordninger for husholdningsaffald, er udbudspligtig. Selskabet udøvede sin virksomhed i henhold til en overenskomst, indgået med Århus kommune, hvorefter virksomheden har eneret til afhentning af husholdningsaffald i Århus. Virksomheden modtog i princippet alle de renovationsafgifter, som opkrævedes hos brugerne i Århus. Virksomheden imødekom således ikke behov på det 'erhvervs- eller forretningsmæssige område.

Selv om et selskab - udover at imødekomme almenhedens behov på et ikke- forretningsmæssigt område - også delvis optræder på det forretningsmæssige område, fx i forhold til private kunder, betragtes det stadig som et offentligretligt organ, jf EF-Domstolens afgørelser i [Mannesmann-sagen](#), C-44/96, og [Irish Forestry-sagen](#), C-306/97.

I sagen om [Universale-Bau AG](#), C-470/99, udtalte EF-Domstolen, at en enhed, som ikke er oprettet specielt med henblik på at imødekomme almenhedens behov af ikke-industriell og ikke-kommerciel karakter, men som senere har fået overdraget varetagelsen af sådanne behov og siden faktisk har sikret, at disse imødekommes, er et offentligretligt organ, forudsat at det objektivt kan konstateres, at den varetager imødekommelsen af disse behov.

I sag [C-373/00, Adolf Truley](#) lagde Domstolen vægt på, at der var en lovbestemt pligt til at sørge for dækning af almenhedens behov. I sagen havde en bedemandsvirksomhed en lovbestemt pligt til at sørge for bisættelse af personer, som ikke selv havde midler hertil. Vurderingen afhang ikke af, hvilket omfang denne almennyttige opgave havde i forhold til virksomhedens aktiviteter på det forretningsmæssige område.

På baggrund af EF-Domstolens praksis kan sammenfattende opstilles følgende indikatorer for vurderingen af et organs status:

- Opererer organet i et konkurrencepræget miljø
- Udøver organet sin virksomhed på normale markedsvilkår
- Har organet til formål at skabe indtjening
- Bærer organet selv de tab og de økonomiske risici, der er forbundet med udøvelsen af virksomheden
- Har organet en lovbestemt pligt til at sørge for at dække almenhedens behov

Det *andet* kriterium er, at organet skal være en **juridisk person**

Ved vurderingen heraf er den retlige form ikke afgørende, blot der er tale om en selvstændig juridisk person. Se navnlig **BFI Holding**, sag [C-360/96](#).

Det *tredje* kriterium angår **det offentliges kontrol med organet**. Kriteriet rummer *tre led*, hvoraf mindst ét led skal være opfyldt for, at organet kan betegnes som ordregivende myndighed.

- Det **første led** nævner som eksempel på den offentlige kontrol, at driften for størstedelens vedkommende **finansieres** af staten, regionale eller lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer.

I sagen om [University of Cambridge](#), C-380/98, udtalte EF-Domstolen, at det afgørende er, om der er tale om en almindelig støtteforanstaltning.

Hvis derimod beløbet betales som en modydelse for kontraktbestemte ydelser til myndigheden, og altså ikke har karakter af et driftstilskud, er betalingen ikke relevant for vurderingen af, om virksomheden er et offentligretligt organ.

- Det **andet led** beskriver det forhold, at virksomhedens drift er underlagt det offentliges **kontrol**.

Dette kriterium omfatter både kontrol, der er baseret på et retligt grundlag, fx fordi der ved lov eller administrative bestemmelser er tillagt det offentlige indgrebsbeføjelser over for virksomheden, og faktisk kontrol, der udøves uden et retligt grundlag herfor.

EF-Domstolen har fastslået, at bedømmelsen af, om en kontrol fra det offentlige er relevant, hviler på, om kontrollen skaber en tilknytning mellem organet og det offentlige, som giver det offentlige en mulighed for at påvirke organets beslutninger på området for offentlige kontrakter.

Kommissionen afgav i 1993 en udtalelse om, at danske almene boligorganisationer er offentligretlige organer og begrundede dette med de muligheder, som kommunalbestyrelsen har for i forbindelse med sit tilsyn at overtage driften af selskabet.

Det er ikke tilstrækkeligt til at opfylde betingelsen, at et organ er underlagt den samme generelle kontrol som private juridiske enheder af samme art er underlagt i henhold til lovgivningen.

- Det **tredje led** beskriver det forhold, at det offentlige har **bestemmende indflydelse** på virksomheden ved, at det besætter mere end halvdelen af medlemmerne i administrations-, ledelses eller tilsynsorganet.

Administrations- eller ledelsesorganet vil normalt være direktionen, bestyrelsen, generalforsamlingen eller repræsentantskabet.

Ved vurderingen af, hvilke organer der er relevante, må man se på, om organet reelt har indflydelse på selskabets drift.

Såfremt et repræsentantskab udnævner et selskabs ledelse og godkender budgetter og regnskaber, vil sammensætningen af repræsentantskabet give en relevant indikation af det offentliges indflydelse.

Der er en **oversigt** over offentligretlige organer i udbudsdirektivets [bilag III](#). Oversigten er alene vejledende, om end det er hensigten, at fortegnelsen skal være så fuldstændig som muligt. Det er således ikke afgørende for udbudspligten, om et organ er opført på listen, men derimod om organet er dækket af (alle) de tre kriterier, der indgår i definitionen af et offentligretligt organ.

- Følgende organer er p.t. opført for Danmark:
Danmarks Radio, Det landsdækkende TV2, Danmarks Nationalbank, Sund og Bælt Holding, A/S Storebælt, A/S Øresund, Ørestadskonsortiet, Ørestadsselskabet I/S, Byfornyelsesselskabet København, Hovedstadsområdets Sygehusfællesskab, Statens og Kommunernes Indkøbsservice, Arbejdsmarkedets Tillægspension, Arbejdsmarkedets Feriefond, Lønmodtagernes Dyrtidsfond og Naviair.
- Kommissionen har accepteret, at Datacentralen, Kommunedata og Kommunekemi ikke kom på listen, formentlig fordi deres aktiviteter betragtedes som 'kommerciel' virksomhed.
- Som kategorier af offentligretlige organer er opført:
De almene boligorganisationer, lokale kirkelige myndigheder og andre forvaltningssubjekter.

Klagenævnet for Udbud har i sagen [Unitron Scandinavia A/S](#) (kendelse 22.1.1998) udtalt, at en privat virksomhed, der ikke opfyldte ovennævnte tre kriterier, ikke af andre grunde kan betragtes som ordregivende myndighed. Klagenævnet henviste til, at direktivets regler om, hvem der er ordregivende myndighed, må anses for udtømmende.

Da Unitron-sagen blev forelagt EF-Domstolen til præjudiciel afgørelse, udtalte Domstolen i [dom af 18. november 1999](#), (C-275/98), at når en ordregivende myndighed overdrager en særlig ret til at udføre offentlige tjenesteydelser til en virksomhed, der ikke er en ordregivende myndighed, skal myndigheden kræve af den pågældende virksomhed, at den ved indgåelse af vareindkøbsaftaler med tredjemand som led i denne virksomhed respekterer princippet om, at forskelsbehandling på grundlag af nationalitet ikke er tilladt.

Denne forpligtelse er nu afspejlet i udbudsdirektivets [art. 3](#).

'Offentligretlige organer' er på vare- og tjenesteydelsesområdet underlagt den **høje tærskelværdi** i direktivet. Den lave tærskelværdi gælder kun organer, der er en del af centraladministrationen.

Det er derfor ikke tilstrækkeligt til at forpligte organet til at følge den lave tærskelværdi, at organet er under centraladministrationens kontrol, hvis det er en selvstændig juridisk person, som ikke er del af et ministerområde.

2.2 Forsyningsvirksomhedsdirektivets ordregiverbegreb

Indtil 1989 var forsyningsvirksomheder undtaget fra EU-udbudsreglerne. Begrundelsen var, at forsyningsvirksomheder i nogle lande var offentligt ejede, mens de i andre lande var private. Lande med offentligt ejede virksomheder ønskede ikke at pålægge forpligtelser for disse virksomheders indkøb, med mindre forpligtelsen også kom til at omfatte de private forsyningsvirksomheders indkøb. Da man i 1989 enedes om et direktiv på området, kom det derfor til at omfatte **både den offentlige og den private** sektor.

Dette er baggrunden for, at forsyningsvirksomhedsdirektivet anvender et særligt ordregiver-begreb. Der er ved den netop gennemførte revision sket ændringer i ordregiverbegrebet - og dermed i anvendelsesområdet for direktivet.

Der er **tre typer ordregivere** i forsyningsvirksomhedsdirektivet, jf. [art. 2](#):

- **Statslige og kommunale myndigheder og offentligretlige organer**, dog kun når de optræder som forsyningsvirksomheder, jf. [art. 2, stk. 1, litra a](#).
- **(Andre) forsyningsvirksomheder**, hvor en statslig eller kommunal myndighed eller et offentligretligt organ besidder majoriteten af virksomhedens ansvarlige kapital eller råder over flertallet af de stemmer, som er knyttet til de kapitalandele, som virksomheden har udstedt, eller hvis myndigheden kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne i virksomhedens administrations-, ledelses- eller tilsynsorgan, jf. [art. 2, stk. 1, litra b](#).
- Herudover omfatter direktivet **private forsyningsvirksomheder**, som driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder, der er indrømmet af en kompetent myndighed i en medlemsstat, jf. [art. 2, stk. 3](#).

Definitionen af særlige og eksklusive rettigheder er blevet ændret med det netop vedtagne direktiv. Definitionen, der findes i [art. 2, stk. 3](#), er bragt i overensstemmelse med den definition af særlige og eksklusive rettigheder, som er anvendt af EF-Domstolen på andre områder, navnlig inden for telekommunikation. Herudover indeholder [betragtning 25](#) fortolkningsbidrag til, hvordan den nye bestemmelse skal forstås.

Grundlæggende betyder den nye definition, at en virksomhed, der har været omfattet af det hidtidige forsyningsvirksomhedsdirektiv, **udelukkende** fordi den opfyldte den gamle definition af særlige og eksklusive rettigheder, ikke vil blive omfattet af udbudspligten i det nye direktiv. Det vil derfor ikke længere være en automatisk følge, at en sådan ret bringer virksomheden ind under direktivet, men spørgsmålet må afgøres sag for sag.

For at en særlig eller eksklusiv ret har til følge, at indehaveren af rettigheden fremover kan blive omfattet af udbudspligten i forsyningsvirksomhedsdirektivet, skal følgende betingelser være opfyldt:

- Rettigheden følger af en tilladelse, som er givet af en kompetent myndighed i henhold til lov eller administrativ bestemmelse
- Rettigheden vedrører en af de aktiviteter, der er nævnt i direktivets [artikler 3-7](#).
- Rettigheden påvirker i væsentlig grad andre virksomheders muligheder for at udføre den pågældende aktivitet

Det er navnlig den tredje betingelse om, at rettigheden i væsentlig grad skal påvirke andre virksomheders muligheder for at udføre den pågældende aktivitet på det samme territorium og under de samme betingelser, der giver en forskel i forhold til hidtidig praksis. Allerede på dette punkt i vurderingen vil der være virksomheder, der falder uden for direktivet, fordi "væsentlighedskriteriet" ikke er opfyldt.

Hertil kommer, at selvom en virksomhed har opnået en særlig eller eksklusiv ret, der efter sit indhold opfylder betingelserne i direktivet, kan selve den måde, retten er tildelt på, bevirke, at der alligevel ikke indtræder en forpligtelse til at følge direktivet. I [betragtning 25](#) siges det nemlig, at selv om en medlemsstat har givet et **begrænset antal virksomheder** en rettighed, følger der ikke heraf en udbudspligt efter direktivet, hvis rettighederne er tildelt på grundlag af **objektive, proportionale og ikke diskriminerende kriterier**, som giver enhver, der har interesse heri, mulighed for at drage fordel

af dem. Dette betyder navnlig, at der skal have været en tilstrækkelig offentlighed om muligheden for at opnå den pågældende rettighed.

Som eksempler herpå kan nævnes, at rettigheden:

- Er tildelt efter en almindelig udbudsprocedure, fx i form af en tjenesteydelseskontrakt om busdrift,
- Er tildelt efter et udbud af en bygge- og anlægskoncession, fx på opførelse og drift af et vandforsyningsanlæg.
- Er tildelt som en tjenesteydelseskoncession, fx på havnedrift
- Har form af en kontrakt på en B-tjenesteydelse, fx om jernbanedrift
- Er en autorisation, som er opnået efter procedurer, der er fastsat i en specifik sektorregulering, fx ved direktiv 98/30/EF om naturgas eller direktiv 96/92/EF om elektricitet.

Til trods for denne indsnævring af ordregiverkredsen vil der naturligvis fortsat være private virksomheder, som gribes af definitionen i [art. 2, stk. 3](#).

Det gælder fx hvis rettigheden er tildelt uden nogen form for konkurrenceudsættelse. Et konkret eksempel herpå kan være, at retten stammer fra en kontrakt, som er tildelt "koncerninternt" efter direktivets [art. 23](#). Se nærmere herom i [kapitel 3.2](#).

Det gælder også, hvor en offentlig virksomhed, der har udøvet en forsyningsaktivitet, omdannes til en privat forsyningsvirksomhed, ved, at den offentlige indflydelse nedtones, således at virksomheden ikke længere er omfattet af [art. 2, stk. 1, litra b](#).

Selve de **forsyningsaktiviteter**, som er omfattet af direktivet, fremgår af [art. 2, stk. 2](#) og [artiklerne 3–7](#). I det følgende beskrives disse **aktiviteter**.

[Art. 3](#) nævner **gas, varme og elektricitet**

Direktivet gælder for virksomheder, der driver eller stiller net til rådighed for **produktion, transport** eller **distribution** af gas, varme og elektricitet. Herudover gælder direktivet for forsyning af disse net.

Dette gælder således elselskaber og virksomheder, der varetager forsyningen med gas og varme, herunder kraftvarmeværker og affaldsforbrændingsselskaber.

- For så vidt angår **gas** eller **varme** undtager [art. 2, stk. 2, litra a og b](#), i direktivet virksomheder, der ikke er statslige, kommunale eller offentligretlige organer, fra udbudspligten, hvis produktionen er et uundgåeligt resultat af anden virksomhed. Det forudsættes bl.a., at forsyningen af det offentlige net højst svarer til 20 % af virksomhedens omsætning.
- For så vidt angår **elektricitet**, undtager [art. 3, stk. 3, litra a og b](#), i direktivet forsyningsvirksomheder, der ikke er statslige, kommunale eller offentligretlige organer, fra udbudspligten, hvis produktionen af vand eller elektricitet er **nødvendig for udøvelsen af en anden form for virksomhed**. Det forudsættes her, at forsyningen af det offentlige net kun afhænger af virksomhedens eget forbrug og i øvrigt ikke overstiger 30 % af virksomhedens samlede energiproduktion.

[Art. 4](#) gælder for tilrådighedsstillelse eller drift af net i forbindelse med produktion, transport og distribution af **drikkevand**. Hertil kommer forsyning af sådanne net.

Ordregivere, der udøver denne form for virksomhed, er også forpligtede til at følge direktivet, når de indgår kontrakter om vandbygningsprojekter, kunstvanding eller dræning og om afledning og rensning af spildevand.

I lighed med undtagelsen for gas og elektricitet har også bestemmelsen om vandforsyning en undtagelse for situationer, hvor forsyningen har mindre omfang, jf. [art. 4, stk. 3, litra a og b](#).

[Art. 5](#) gælder for **transportområdet**.

Bestemmelsen omfatter transport med jernbane, automatiske systemer, sporvogn, trolleybus, bus eller kabel.

Direktivet fastsætter, at inden for transportområdet anses et **net** for at bestå, hvis driften foregår på betingelser, der er fastsat af en kompetent myndighed. Disse betingelser kan fx vedrøre ruter, kapacitet og betjeningshyppighed.

Dette er i Danmark fortolket som omfattende 'almindelig rutekørsel', hvorimod speciel rutekørsel, som f. eks. skolekørsel, der udføres for en kommune, ikke er omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet, men derimod vil være en tjenesteydelse efter udbudsdirektivet.

Udbudspligten indtræder ikke først i driftsfasen. Allerede under **opførelsen** af et jernbanenet (minimetroen) blev fx Ørestadsselskabet omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet (men kun for så vidt angår de aktiviteter, der vedrører jernbanenettet, ikke byudviklingsaktiviteterne i Ørestaden).

[Art. 6](#) definerer som noget nyt **posttjenester** som en forsyningstjeneste.

Hidtil har postsektorens indkøb været omfattet af direktiverne for den offentlige sektor. I betragtning af den åbning af markedet, som er under udvikling på dette område, blev det imidlertid under revisionen af direktiverne besluttet at overføre postsektoren til forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Bestemmelsen om postsektoren omfatter som kerneområde adresserede brevforsendelser, bøger, kataloger, aviser, tidsskrifter og pakker samt tjenester som indsamling, sortering, transport og omdeling.

Enheder, der udfører denne type af posttjenester, skal tillige følge direktivet, når de yder forvaltning af kurerservice, fx mail-room tjenester, forsendelse af uadresserede reklamer, finanstjenester som postanvisninger og girering, logistiske tjenester m.v.

Det skal dog bemærkes, at sidstnævnte typer af tjenester kan søges undtaget efter fritagelsesproceduren i direktivets [art. 30](#). Se nærmere herom i [kapitel xx](#).

[Art. 7](#) omhandler **efterforskning efter og udvinding af olie, gas m. v.**

Bestemmelsen omfatter de virksomheder, der har fået koncession i medfør af Undergrundsloven.

Samme bestemmelse omtaler også tilrådighedsstillelse af **lufthavne, havne og andre transportterminaler for sø- og lufttransport**.

Området for **teletjenester** har hidtil været omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet, men er nu gledet helt ud af direktivet.

I **direktivets bilag I til X** er for de enkelte medlemslande og for de enkelte aktiviteter angivet det lovgivningsmæssige grundlag, som den pågældende koncession hvilede på ved direktivets ikrafttræden. Disse angivelser er dog kun vejledende.

Direktivets [art. 26](#) angiver nogle **særlige undtagelser** for visse typer af kontrakter. Ordregivere inden for vandforsyning er ikke forpligtede til at følge direktivet, når de indkøber vand. Tilsvarende er ordregivere inden for gas-, varme- og elforsyning samt efterforskning efter eller udvinding af olie, gas, kul og andet fast brændsel ikke forpligtede til at udbyde kontrakter om levering af energi eller brændsel til energiproduktion,

Selv om en virksomhed er omfattet af ordregiverdefinitionen, gælder udbudspligten ikke, når virksomheden udøver andre aktiviteter end de ovenfor nævnte. I kapitlet om [tærskelværdier](#) er beskrevet, hvordan man vælger direktiv, hvis én kontrakt både skal imødekomme forsyningsaktiviteter og andre aktiviteter.

2.3 Centrale indkøbsorganisationer

Brugen af centrale indkøbsorganisationer har ikke været reguleret hverken i de hidtidige direktiver for den offentlige sektor eller i forsyningsvirksomhedsdirektivet. Begge de nye direktiver indfører imidlertid regler for sådanne indkøb.

I udbudsdirektivets [art. 1, stk. 10](#) defineres en indkøbscentral som en ordregivende myndighed, der:

- indkøber varer og/eller tjenesteydelser for andre ordregivende myndigheder, eller
- indgår kontrakter eller rammeaftaler om bygge- og anlægsarbejder, varer eller tjenesteydelser for andre ordregivende myndigheder.

Dette indebærer, at indkøbscentraler både kan virke som lagerførende grossister, og som det allerede kendes fra dansk praksis som formidlere af rammeaftaler eller kontrakter.

Betingelserne for, at indkøb gennem en indkøbscentral fritager den pågældende ordregivende myndighed for dens egen udbudsforpligtelse fremgår af udbudsdirektivets [art. 11](#). Det er her gjort klart, at udbudsforpligtelsen vil være løftet, forudsat at indkøbscentralen har overholdt direktivet.

I forsyningsvirksomhedsdirektivet findes definitionen af en indkøbscentral i [art. 1, stk. 8](#). Det er her værd at mærke sig, at kun ordregivende myndigheder efter direktivets [art. 2, stk. 1](#), litra a og ordregivere efter udbudsdirektivet kan fungere som indkøbscentraler.

Afgrænsningen betyder, at ordregivere, der har karakter af offentlige virksomheder eller private virksomheder som har fået en særlig eller eksklusiv ret ikke kan agere som indkøbscentral for andre. Tilsvarende må sådanne ordregivere henvende sig til enheder, der opfylder kravene i [art. 1, stk. 8](#), hvis de ønsker at benytte en indkøbscentral.

Som følge af denne begrænsning bestemmes det tilsvarende i [art. 29](#), at afhængigt af hvilket regi indkøbscentralen virker i, må den enten have opfyldt udbudsforpligtelsen i forsyningsvirksomhedsdirektivet eller udbudsdirektivet.

Ordregivere i forsyningsvirksomhedsdirektivet kan således vælge at benytte en indkøbscentral som er etableret under den offentlige sektor, og som udbyder efter de regler, der gælder herfor.

Indgåelse af rammeaftaler er nærmere omtalt i [kapitel 3.3](#).

3. Aftalebegrebet

3.1 Gensidigt bebyrdende aftaler

Ved en offentlig kontrakt forstås en gensidigt bebyrdende aftale, der indgås skriftligt mellem en eller flere økonomiske aktører og en eller flere ordregivende myndigheder, og som vedrører en nærmere bestemt ydelse omfattet af udbudsdirektiverne, jf. [art. 1, stk. 2, litra a](#) i udbudsdirektivet for den offentlige sektor (udbudsdirektivet).

- Begrebet "økonomisk aktør" dækker både en entreprenør, en leverandør og en tjenesteyder, jf. udbudsdirektivets [art. 1, stk. 8, 2. pkt.](#) Dette er en ny samlebetegnelse, der ikke er anvendt i de tidligere udbudsdirektiver, og som alene tilsigter en forenkling af teksten.

Det er altså kun **gensidigt bebyrdende aftaler**, hvor en ordregiver over for en økonomisk aktør indvilliger i at **betale en aftalt sum penge** eller en **anden form for økonomisk modydelse** mod at modtage en sådan ydelse, der er omfattet af udbudsdirektiverne.

- Det aftalte pengebeløb kan godt være en pris pr. leveret **enhed**, f.eks. en timepris. Aftalen behøver altså ikke på forhånd at angive den økonomiske aktørs samlede betaling.
 - Skønnet over den samlede betaling er imidlertid afgørende for, om kontraktværdien overstiger tærskelværdien.
- Den gensidigt bebyrdende karakter af en kontrakt er ikke nødvendigvis ensbetydende med, at den offentlige partner erlægger en pris direkte, men kan bestå i enhver anden form for økonomisk modydelse til den private partner.

I de engelsk- og fransksprogede direktivtekster tales der om *contracts for pecuniary interest*, hhv. *contrats à titre onéreux*.

Kommer vederlaget fra andre end ordregiveren, og kan **betaleren selv vælge**, om han vil modtage ydelsen, vil der normalt ikke være tale om en udbudspligtig aftale. Sådanne aftaler kan undertiden være koncessionsaftaler, jf. nedenfor.

Eksempel

Ved lovpligtig skorstensfejning varierer det fra kommune til kommune, om borgeren betaler skorstensfejeren direkte eller over ejendomsskattebilletten. Men da det er kommunen, der udpeger distriktets skorstensfejer, og borgerne ikke kan vælge en anden leverandør, er der i udgangspunktet tale om en udbudspligtig aftale mellem kommunen og skorstensfejermesteren.

Der følger af gensidighedsbegrebet, at relationerne mellem parterne typisk vil hvile på et **privatretligt grundlag**. Direktiverne finder således kun anvendelse på ydelser, der udføres på grundlag af tildeling af ordrer. Ydelser, der udføres på et andet grundlag, f.eks. love eller administrative bestemmelser eller arbejdsaftaler, er ikke omfattet.

- Lovgrundlaget skal i øvrigt være foreneligt med fællesskabsretten, f.eks. ikke-diskriminationsforbudet, men dette spørgsmål må da løses på grundlag af Traktatens almindelige bestemmelser eller afledt ret på andre områder.
- Selv om en økonomisk aktørs status er hjemlet i en lov eller administrativ forskrift, kan opgavetildelingen dog være omfattet af udbudsdirektiverne, hvis det er nødvendigt at udfylde lovgrundlaget med en kontrakt, der beskriver aktørens præcise pligter.

Efter dansk ret kan **myndighedsopgaver** normalt ikke udliciteres. Udgangspunktet er, at udlicitering af myndighedsopgaver kræver hjemmel.

- Ved myndighedsopgaver forstås virksomhed, hvorved forvaltningen ensidigt og bindende fastlægger den enkelte borgers rettigheder og pligter på grundlag af offentligretlige regler.

- Hertil kommer, at varetagelse af sådanne opgaver er omfattet af EF-traktatens [art. 46](#) om undtagelser vedrørende myndighedsopgaver.

Rammeaftaler betragtes imidlertid som udbudspligtige, selv om de først og fremmest er forpligtende for den ene part. Rammeaftaler er nærmere beskrevet nedenfor i [kapitel 3.3](#).

Det er ikke en forudsætning for udbudspligten, at ordregiver selv modtager leverancen.

Eksempel

En kommune indgår aftale med en vognmand om transport af handikappede borgere eller om indsamling af husholdningsaffald. I dette tilfælde er det borgerne, der er de umiddelbart begunstigede ved aftalen.

Ydelsen er dog leveret på kommunens vegne, fordi kommunen efter lovgivningen eller beslutning i kommunalbestyrelsen er forpligtet til at sikre borgerne bestemte ydelser.

Udbudspligten kan også indtræde, hvis en kommune udvælger en enkelt eller et begrænset antal leverandører, som borgerne kan købe ind hos på kommunens regning, f.eks. ved aflevering af nogle **vouchers**.

- Der er derimod ikke udbudspligt, hvis kommunen - i stedet for at foretage en sortering mellem de potentielle leverandører – godkender alle kvalificerede leverandører. Kommunen kan dog ikke begrænse leverandørkredsen, f.eks. til lokale leverandører.

Selv om leverancen i første omgang **finansieres** af leverandøren, kan der dog være tale om en udbudspligtig kontrakt.

- For så vidt angår **varer** følger dette af, at udbudsdirektivets [art. 1, stk. 2, litra c](#) også omfatter kontrakter om leasing eller leje.
- For så vidt angår **bygge- og anlægsopgaver** følger dette af, at aftaler, hvorved et byggeri skræddersys til en bestemt myndigheds behov, er omfattet af udbudsreglerne, jf. formuleringen i udbudsdirektivets [art. 1, stk. 2, litra b](#), om kontrakter, hvor den offentlige myndighed 'ved et hvilken som helst middel' lader opføre et bygge- og anlægsarbejde.
 - Valg af privat partner skal ske efter et udbud efter udbudsdirektivet.
 - Udbudspligten omfatter også eventuelle bilag A-tjenesteydelser, f.eks. rengøring, hvis sådanne indgår i kontrakten med den private entreprenør.
 - Entreprenøren er derimod ikke selv udbudspligtig efter direktivet.
- For **koncessionsaftaler** gælder der dog særlige regler for entreprenøren/koncessionshaveren, jf. udbudsdirektivets [afsnit III](#). Koncessionsaftaler behandles nærmere i [kapitel 3.4](#).
- At et projekt udspringer af et privat initiativ, ændrer ikke karakteren af de kontrakter, en ordregivende myndighed indgår. Hvis kontrakten er gensidigt bebyrdende, skal de regler følges, der gælder for den pågældende type kontrakt.

Såfremt en myndighed fra en velgørende fond som en **gave** får stillet et beløb til disposition til indkøb af maskinel – f.eks. en scanner til sygehusvæsenet – vil udbudspligten afhænge af, om giveren selv har valgt mærke eller overladt valget til myndigheden. Det kan dog ikke udelukkes, at der skal gennemføres et udbud ved valg af den konkrete leverandør, såfremt der findes flere leverandører af maskinel af det pågældende mærke.

Den Jyske Opera, der er et offentligt organ og dermed omfattet af EU's udbudsregler, var i færd med at indgå aftale om leje af et **'skræddersyet byggeri'**, dvs. et byggeri, der for hovedpartens vedkommende opførtes og indrettedes til operaens brug. Det var oplyst, at Operaen skulle betale leje af lokalerne og dermed bidrage til finansieringen af byggeriet.

Konkurrencestyrelsen udtalte i skrivelser af 21. februar og 26. juni 2003, at det næppe er muligt at opstille faste regler for, hvor meget der skal til, før et gaveelement bringer sagen uden for udbudspligten. I den pågældende sag tog Konkurrencestyrelsen ikke stilling til, hvor beskeden lejen skulle være i forhold til markedsværdien af rådigheden over lokalerne, da projektets samlede kontraktværdi ikke oversteg tærskelværdien, og dermed ikke var omfattet af det tidligere BAD.

3.2 In house produktion (selvudførte ydelser)

Det er udgangspunktet, at kun gensidigt bebyrdende aftaler mellem to **parter, der er selvstændige retssubjekter**, skal i udbud.

Udbudsreglerne tager ikke stilling til, hvornår f.eks. en Kommune kan opfylde sine egne behov ved in house produktion, dvs. ydelser, der **udføres af ordregiverens eget personale**, eller om Kommunen skal udlicitere opgaven (ex house produktion). In house produktion er – modsat ex house produktion - ikke omfattet af udbudspligten, da der ikke her er tale om 'gensidigt bebyrdende aftaler'.

I det følgende undersøges, hvornår der trods en formel juridisk adskillelse af parterne er tale om en sådan **organisatorisk forbindelse** mellem disse, at aftalen dog ikke betragtes som gensidigt bebyrdende og derfor ikke skal i udbud.

- En sådan udbudspligtig aftale foreligger ikke, selv om der internt i en myndighed indgås en 'aftale' mellem ledelsen og en afdeling om de nærmere betingelser for en given opgavevaretagelse.
 - Det ændrer ikke noget heri, at der inden indgåelsen af den interne aftale eventuelt er blevet afholdt et udbud, som så er blevet annulleret, fordi et [kontrolbud](#) fra den interne afdeling viste sig mere favorabelt end de eksterne bud, jf. Klagenævnets [kendelse af 18. september 1998](#) (Frederiksberg Kommune).
- Selv om en opgavevaretagelse har været udliciteret (ex house), kan en ordregiver tage opgaven tilbage igen (in house) uden udbud, jf. Konkurrencestyrelsens [udtalelse af 26. marts 2003](#) (Klage over Køge Kommunes hjemtagelse af institutionsrengøring).

Opgaver inden for ét ministerområde

Selv om staten efter dansk retspraksis i andre relationer anses for at være en enhed, så kan staten dog i relation til udbudsreglerne ikke betragtes som en enkelt juridisk person. **Det enkelte ministerområde** med tilhørende styrelser betragtes dog som en enhed, fordi institutionerne er under en enkelt ministers instruktionsbeføjelse.

- F.eks. en tjeneste, som en styrelse udfører for det overordnede departement, vil således være in house produktion og er dermed ikke omfattet af udbudsreglerne.
- Tjenester, som en styrelse udfører for en styrelse fra et andet ministerområde, er derimod ex house produktion og er således omfattet af udbudsreglerne.

Aftaler mellem selvstændige juridiske personer

Man kan i udgangspunktet ikke tale om in house produktion, når der er tale om aftaler mellem **to selvstændige juridiske personer**.

Klagenævnet har imidlertid i [kendelsen af 11. oktober 1996](#) (Odense kommune) fastslået, at kontrakter med et selskab, som **kommunen ejede fuldt ud**, kunne indgås uden et udbud, fordi selskabsdannelsen var en **divisionering af kommunens samlede dispositioner**.

Dette indebærer, at hverken selskabsdannelse eller tildeling af kontrakter til et sådant selskab – så længe kommunen har den bestemmende indflydelse i selskabet – ikke er udbudspligtig.

EF-Domstolen udtalte i [dom af 18. november 1999](#) (Teckal), at udbud af en kontrakt mellem en kommune og en af denne **delejet virksomhed**, der er en fra kommunen juridisk forskellig person, kan undgås, såfremt **to kriterier** er opfyldt. For det første skal den lokale myndighed underkaste den pågældende virksomhed en **kontrol**, der svarer til den kontrol, den fører med sine egne tjenestegrene. For det andet skal den pågældende virksomhed udføre **hovedparten af sin virksomhed** sammen med den eller de lokale myndigheder, den ejes af.

- Er der **mange aktionærer**, kan kontrakter mellem en enkelt aktionær og selskabet næppe anses for at være in house.
 - I Teckal-sagen anførte generaladvokaten således, at med en ejerkreds på 45 kommuner kunne den enkelte kommune næppe udøve samme kontrol over leverandørselskabet som med en intern afdeling.
 - Konkurrencestyrelsen indtog i en [udtalelse af 4 marts 2003](#) (Jysk Miljølaboratorium) den samme holdning for så vidt angår et selskab, der var ejet af 12 kommuner.

Det forventes, at EF-Domstolen i de **verserende sager** [C-26/03](#) (Stadt Halle) og C-458/03 (Parking Brixen) kommer med yderligere bidrag til forståelsen af in house-begrebet. Generaladvokaten har i sit forslag til afgørelse i Stadt Halle-sagen blandt andet konkluderet, at bestemmelserne i det tidligere FSVD – især den tidligere art. 13 (nu [art. 23](#)), der indeholder en bestemmelse om "bestemmende indflydelse" og en 80%-regel – ikke kan overføres direkte til udbudsdirektivet ved vurderingen af, om de to ovennævnte kriterier er opfyldt.

Kommunale fællesskaber

En tilsvarende problemstilling opstår i relation til de kommunale fællesskaber, der er godkendt i medfør af **Kommunestyrelseslovens § 60**.

- Der er normalt ikke tale om gensidigt bebyrdende aftaler mellem § 60-selskabet og den enkelte deltagende kommune, fordi rettigheder og pligter efter lovgivningen umiddelbart påhviler det kommunale fællesskab (inden for rammerne af de af tilsynsmyndighederne godkendte vedtægter). Opgaverne er altså løftet over i § 60-selskabet i kraft af lovgivningen og ikke gennem en privatretlig aftale. Herved opstår en "**specialkommune**", hvor hele produktionen foregår in house.
- Varetager fællesskabet også opgaver i forhold til **andre** kommuner end de kommuner, der er ejere efter vedtægterne, kan en sådan opgavevaretagelse kun ske efter udbud (hvis opgaven i øvrigt er udbudspligtig).

Eneretsbestemmelser

Den særlige eneretsbestemmelse i udbudsdirektivets [art. 18](#) (tidligere art. 6 i TYD) og Forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 25](#) (tidligere art. 11) har ligeledes tæt sammenhæng med spørgsmålet om selvudførte tjenesteydelser.

Efter disse bestemmelser finder kravet om udbud ikke anvendelse på **tjenesteydelseskontrakter**, som tildeles et foretagende/organ, som **selv er en statslig eller kommunal** myndighed, et **offentligretligt** organ eller en sammenslutning heraf, på grundlag af en **eksklusiv rettighed**, der er tildelt i henhold til **bekendtgjorte** love eller administrative bestemmelser, der er **i overensstemmelse** med Traktaten.

- **Administrative forskrifter** kan være ministerielle bekendtgørelser eller cirkulærer eller kommunale regulativer eller spildevandsplaner.
- Betingelsen om, at eneretstildelingen skal være i **overensstemmelse med EF-traktaten**, afhænger først og fremmest af en vurdering af, om der ved tildelingen sker en overtrædelse af traktatbestemmelserne om fri bevægelighed for varer, tjenester, kapital og arbejdskraft samt konkurrence- og statsstøttebestemmelserne.
 - I en [delrapport](#) fra Justitsministeriets tværministerielle embedsmandsudvalg om affaldsselskaber vurderede udvalget blandt andet, om pligten til at benytte bestemte (danske) anlæg udgjorde et ulovligt eksportforbud, jf. traktatens [art. 29](#).

Udvalget konkluderede efter en gennemgang af EF-Domstolens praksis og af de forordninger og direktiver, som er blevet udstedt på affaldsområdet, at eneretten (i form af en benyttelsespligt) ikke var i strid med traktaten, fordi den danske affaldsordning forfølger samme formål, som kommer til udtryk i EF-Domstolens praksis samt affaldsforordningen og -direktivet. Disse formål er udtrykt i selvforsynings- og nærhedsprincipperne.

- Kravet om, at eneretten skal være tildelt i henhold til bekendtgjorte love eller administrative bestemmelser, betyder ikke, at disse bestemmelser allerede skal foreligge, før eneretten tildeles; det er således acceptabelt, at organet oprettes først, og at eneretsbestemmelserne derefter offentliggøres.
- Det er ikke i strid med [art. 18](#) i udbudsdirektivet eller [art. 25](#) i FSVD, at en administrativ forskrift, der er grundlag for eneretten, er udstedt af den samme myndighed, som er ordregiver i den konkrete opgaveoverdragelse.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet

FSVD indeholder udtrykkeligt i [art. 23](#) en bestemmelse om, at visse kontrakter ikke er undergivet udbudspligten på trods af, at der er tale om kontrakter mellem to juridisk adskilte parter. Bestemmelsen er en udvidelse af art. 13 i det tidligere FSVD.

Kontrakter der tildeles en tilknyttet virksomhed

Ved en "**tilknyttet virksomhed**" forstås, jf. [art. 23, stk. 1](#):

- en virksomhed, hvis årsregnskab er konsolideret med ordregiverens årsregnskaber i overensstemmelse med Rådets direktiv 83/349/EØF om konsoliderede regnskaber, eller
- når det drejer sig om virksomheder, der ikke er underlagt dette direktiv, en virksomhed, som ordregiveren direkte eller indirekte kan udøve bestemmende indflydelse på i overensstemmelse med [art. 2, litra b](#)), eller som kan udøve bestemmende indflydelse på ordregiveren, eller som sammen med ordregiveren er underkastet en anden virksomhedsbestemmende indflydelse som følge af ejerforhold, kapitalindskud eller de regler, der gælder for virksomheden.

Det følger af [art. 23, stk. 2](#), at FSVD – på de betingelser, der fremgår af stk. 3 - ikke finder anvendelse på følgende kontrakter:

- Kontrakter, som en ordregiver tildeler en **tilknyttet virksomhed**.
- Kontrakter, som et **joint venture, der udelukkende består af flere ordregivere** med henblik på at udøve forsyningsvirksomhed, **tildeler en virksomhed, der er tilknyttet** en af disse ordregivere.

I medfør af [art. 23, stk. 3](#) finder undtagelsesbestemmelserne i [art. 23, stk. 2](#) alene anvendelse på kontrakter – det være sig tjenesteydelses-, indkøbs- eller bygge- og anlægskontrakter - hvis mindst **80% af den gennemsnitlige omsætning** af ydelsen, som den **tilknyttede virksomhed** har haft i løbet af de seneste tre år, **hidrører fra leveringer til de virksomheder**, der er tilknyttet.

Kontrakter mellem et joint venture, der udelukkende består af flere ordregivere, og en af disse ordregivere

FSVD finder heller ikke anvendelse på følgende typer af kontrakter:

- Kontrakter, som et **joint venture, der udelukkende består af flere ordregivere** med henblik på at udøve forsyningsvirksomhed, **tildeler en af de deltagende ordregivere**, jf. [art. 23, stk. 4, litra a](#)).
- Kontrakter, som en ordregiver, der er en del af et sådan joint venture, **tildeler til dette joint venture**, hvis joint venture er oprettet for at udføre den pågældende aktivitet over en periode på mindst tre år, og hvis det i det instrument, der opretter joint venturet, er angivet, at de ordregivere, det udgøres af, vil være del af det i mindst samme periode, jf. [art. 23, stk. 4, litra b](#)).

3.3 Rammeaftaler

Ved en rammeaftale forstås en løbende aftale indgået mellem en **eller flere ordregivende myndigheder** og **en eller flere økonomiske aktører**. Formålet med rammeaftaler er at fastsætte vilkårene for de kontrakter, som på baggrund af rammeaftalen skal indgås i løbet af en given periode, især med hensyn til pris og eventuelt påtænkt mængde. Dette følger af udbudsdirektivets [art. 1, stk. 5](#) og FSVD [art. 1, stk. 4](#) (tidligere art. 1, stk. 5).

- Adgangen til at udbyde gennem rammeaftaler må ikke misbruges, således at konkurrencen hindres, begrænses eller fordrejes, jf. udbudsdirektivets [art. 32, stk. 2, pind 5](#) og FSVD [art. 14, stk. 4](#) (tidligere art. 5, stk. 4).
- Det må antages, at den gennemsligtighed, der er et væsentligt formål med EU's udbudsdirektiver, indebærer, at der må kræves et vist minimum af præcision ved beskrivelsen i en udbudsannonce af den leverance, der ønskes/de opgaver, der ønskes udført. Meget bredt og åbent formulerede beskrivelser i udbudsannoncer af den leverance, der efterspørges, f.eks. af typen 'alle rådgivningsopgaver for ordregiver i de næste 4 år' vil således ikke være tilladt.

En rammeaftale kan kun anvendes af den eller de ordregivere og den eller de økonomiske aktører, der har været parter i aftalen fra begyndelsen, jf. udbudsdirektivets [art. 32, stk. 2, pind 2](#). Det er således hverken muligt for nye ordregivere eller nye virksomheder at tilslutte sig en allerede eksisterende rammeaftale.

Rammeaftaler kan efter direktivet anvendes både på vareindkøb, tjenesteydelser og ved bygge- og anlægsopgaver.

Udbudsdirektivet for den offentlige sektor

Udbudsdirektivet for den offentlige sektor indeholder i [art. 32](#) en bestemmelse om anvendelsen af rammeaftaler.

- De **tidligere udbudsdirektiver** for den offentlige sektor indeholdt ingen udtrykkelige bestemmelser om rammeaftaler. Brugen af rammeaftaler var alene omtalt i det tidligere FSVD. På det offentlige område havde der dog, særligt på vareområdet, dannet sig en praksis for brug af rammeaftaler. Netop fordi der var tale om et ureguleret område, var der nogen usikkerhed om grænserne for, hvornår en bestemt praksis eller en bestemt type af aftaler lå indenfor rammerne af udbudsdirektiverne. På denne baggrund blev det besluttet at fastsætte en fælles definition og at regulere brug af rammeaftaler også i det nye udbudsdirektiv.

Ordregiver skal ved **indgåelse af rammeaftaler** følge udbudsdirektivets almindelige procedureregler indtil tildelingen af de konkrete kontrakter, der er baseret på rammeaftalen, jf. [art. 32, stk. 2, pind 1](#). Rammeaftalen tildeles derfor på grundlag af de tildelingskriterier, der er fastsat i overensstemmelse med [art. 53](#). Kriterier for tildeling af kontrakter er nærmere behandlet i [kapitel 11](#).

For en ordregiver er **virksomheden af en rammeaftale**, at ordregiver i rammeaftalens løbetid kan indgå kontrakter, der er baseret på rammeaftalen uden at udbyde på ny. I de tilfælde, hvor rammeaftalen ikke indeholder alle vilkår, må ordregiveren dog genåbne konkurrencen mellem de virksomheder, der er parter i rammeaftalen, således at tilbudene færdiggøres, og ordregiveren på denne baggrund kan finde vinderen af den konkrete kontrakt.

Rammeaftaler må som hovedregel kun have en **varighed** på fire år, jf. [art. 32, stk. 2, pind 4](#). Hvis ordregiver ønsker at indgå en rammeaftale af længere varighed, skal dette kunne begrundes konkret. Muligheden for at udstrække rammeaftaler til mere end 4 år kan navnlig tænkes anvendt, hvis det kan begrundes i aftalens formål. Et eksempel herpå kunne være, at rammeaftalen vedrører specialprodukter, der kræver en særlig udviklingsindsats.

- Bestemmelsen om de fire år tager sigte på selve rammeaftalen. Det er derfor ikke en betingelse, at de ønskede kontrakter, som indgås på baggrund af rammeaftalen, er afsluttet inden for de fire år. Rammeaftalen vil således være anvendelig helt frem til udløbstidspunktet.

Ved beregning af **kontraktværdien for rammeaftaler** i forhold til tærskelværdier skal alle de kontrakter, der forventes tildelt inden for rammeaftalens løbetid, medregnes, jf. [artikel 9, stk. 9](#). Bestemmelserne om tærskelværdier er behandlet nærmere i [kapitel 7](#).

I EF-Domstolens afgørelse [C-79/94](#) havde en græsk myndighed indgået en rammeaftale om eksklusive leverancer (af gazebind o.l.) på vilkår, der var nærmere fastsat i aftalen, for en periode på 3 år med mulighed for forlængelse i 2 år. EF-Domstolen fastslog, at en rammeaftale skaber en enhed af de forskellige konkrete indkøb, den dækker, og derfor skal udbydes efter vareindkøbsdirektivet, hvis den samlede værdi af aftalen overstiger direktivets tærskelværdi. Dette gælder også selv om værdien af de enkelte leverancer, som aftalen dækker, er mindre end tærskelværdien.

- Dommen slår endvidere fast, at en sådan konstruktion er at betragte som en 'normal' gensidigt bebyrdende offentlig indkøbsaftale.

Typen af rammeaftaler

Udbudsdirektivet giver mulighed for at anvende tre forskellige typer af rammeaftaler. Hvilken procedure, der skal følges ved indgåelsen af konkrete kontrakter baseret på rammeaftalen, afhænger af, hvilken type rammeaftale ordregiveren vælger:

1. En rammeaftale med en enkelt virksomhed
2. En rammeaftale med flere virksomheder om den samme ydelse, hvor alle vilkår er fastlagt i aftalen
3. En rammeaftale med flere virksomheder om samme ydelse, hvor alle vilkår ikke er fastlagt i aftalen

Procedureregler for indgåelse af rammeaftaler

1. Situationen, hvor ordregiver indgår **rammeaftale med en enkelt virksomhed**, er reguleret i [Art. 32, stk. 3](#). I denne situation forløber udbudet af rammeaftalen på samme måde som et udbud af en almindelig kontrakt.
 - o Forskellen fra en almindelig løbende aftale er, at ordregiver normalt ikke ved en rammeaftale påtager sig nogen forpligtelse til rent faktisk at trække på aftalen. Derved får den vindende økonomiske aktørs tilbud karakter af et '**stående**' tilbud i rammeaftalens løbetid – naturligvis med de reguleringsmuligheder som måtte være beskrevet ved udbudet af rammeaftalen.
 - o Når der indgås kontrakter baseret på rammeaftalen, må parterne ikke foretage **væsentlige ændringer** i aftalevilkårene.
 - Der kan dog være behov for, at den økonomiske aktør **kompletterer sit tilbud** i forbindelse med indgåelsen af den konkrete kontrakt. Når det er tilfældet, skal ordregiveren rette skriftlig henvendelse herom til den økonomiske aktør.
2. Situationen, hvor **ordregiver indgår en rammeaftale med flere virksomheder, hvor alle vilkår er fastsat i rammeaftalen**, er reguleret i [art. 32, stk. 4, især første pind](#).
 - o Hvor det er muligt, dvs. når der er tilstrækkeligt mange kvalificerede ansøgere og antagelige tilbud, skal rammeaftalen indgås med **mindst tre virksomheder**.
 - o Når alle vilkår er fastlagt allerede i rammeaftalen, er der ikke behov eller mulighed for at genåbne konkurrencen. Kontrakten tildeles derimod på baggrund af de kriterier og vilkår, som allerede foreligger.

I Konkurrencestyrelsens [udtalelse af 19. juli 2004](#) vedrørende SKI's rammeaftaler for indkøb af personbiler, mv. udtalte styrelsen sig om anvendelsen af rammeaftaler med flere leverandører. I den konkrete sag accepterede styrelsen, at abonnenterne kunne vælge kontraktleverandør i overensstemmelse med deres **konkrete behov** under hensyntagen til kravet om ligebehandling og forbudet mod diskrimination. Dette betyder ikke, at den enkelte abonnent frit kan vælge blandt de indgåede aftaler, idet tildelingen af de konkrete kontrakter baseret på rammeaftalen skal ske på det fastsatte grundlag, herunder de fastsatte tildelingskriterier, og efter **simpel bestilling**.

Eksempel

En ordregiver ønsker at indgå en rammeaftale om køb af kontorstole. I vilkårene for rammeaftalen indgår både en kvalitetsstandard og en stykpris. Herudover har hver tilbudsgiver tilbudt rabatter afhængigt af, hvor mange stole der købes ad gangen. I dette tilfælde vil der ikke være behov for at genåbne konkurrencen, fordi ordregiver allerede har et grundlag for at tildele den konkrete kontrakt.

3. Situationen, hvor **ordregiver indgår en rammeaftale med flere virksomheder, hvor rammeaftalen ikke tager højde for alle vilkår ved tildeling af den konkrete kontrakt**, er reguleret i [art. 32, stk. 4, især anden pind](#). Bestemmelsen indfører en mekanisme til i den konkrete situation at vælge mellem parterne i en rammeaftale på baggrund af en **genåbning af konkurrencen** – et såkaldt mini-udbud.

Genåbning af konkurrencen drejer sig om de **vilkår**, som det er nødvendigt at præcisere eller tilføje, for at den konkrete ordre kan placeres.

- Det kan f.eks. ved varekøb dreje sig om den mængde, som ordregiver ønsker i det konkrete tilfælde. Ved udførelsen af et byggearbejde, f.eks. udskiftning af vinduer, kan det dreje sig om en beskrivelse af den konkrete bygning, og ved en tjenesteydelse som rengøring kan det dreje sig om identificering af de konkrete lokaler.

Genåbning af konkurrencen skal følge den **simple procedure**, som er beskrevet i [art. 32, stk. 4](#).

- Ordregiver skal rette skriftlig henvendelse til de parter i rammeaftalen, som er i stand til at udføre kontrakten.
 - I tilfælde, hvor rammeaftalen alene angår en enkelt type af ydelser, vil det som udgangspunkt sige samtlige virksomheder. Hvis rammeaftalen derimod dækker over flere typer af ydelser, må ordregiver sortere de virksomheder fra, som ikke er relevante for den pågældende kontrakt.
- Ordregiver fastsætter en **frist for afgivelse af tilbud**.
 - Der er ikke fastsat en bestemt frist, som ordregiver skal overholde, men det er vigtigt, at ordregiver afpasser fristen efter kontraktens kompleksitet og herudover indregner tid til fremsendelse af tilbudene.
- Tilbudene skal indsendes **skriftligt**.
 - Ordregiver er forpligtet til at afvente med at åbne tilbudene til udløbet af svarfristen.
- Den konkrete kontrakt tildeles efter de **tildelingskriterier**, der er fastsat i udbudsbetingelserne i rammeaftalen.

Eksempel

En ordregiver indgår en rammeaftale med tre virksomheder om rengøringsydelser. I rammeaftalen er kvalitetsstandard for rengøringen fastsat. Herudover har virksomheden afgivet en timepris. Aftalerne indeholder imidlertid ikke et tilbud for timeforbruget for de konkrete rengøringsopgaver, som jo ikke kendes på forhånd.

Når ordregiver har brug for at indgå kontrakt om en rengøringsydelse, får virksomheden en frist til at færdiggøre deres tilbud. I dette tilfælde sker det ved at give tilbud på timeforbruget. Ordregiver skal give rimelig tid, men ikke respektere en bestemt frist. Når tilbudene er kommet ind, har ordregiver et grundlag for at tildele kontrakten.

Ordregiver kan vælge at anvende en **elektronisk auktion** i forbindelse med genåbning af konkurrencen i en rammeaftale. Se nærmere herom i [kapitel 11.2](#) om elektroniske auktioner.

Se [kapitel 11.1.4](#) om anvendelse af tildelingskriterier i forbindelse med rammeaftaler.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet (FSVD)

FSVD giver i [art. 14](#) (tidligere art. 5) hjemmel til at anvende rammeaftaler.

Det følger af [art. 14, stk. 2](#), jf. [art. 40, stk. 3, litra i](#)), at en ordregiver, der udbyder en rammeaftale efter direktivets bestemmelser, kan indgå aftaler om konkrete leverancer, der er omfattet af den udbudte rammeaftale, uden særskilt (nyt) udbud.

- Grundlæggende er FSVD mere fleksibelt end udbudsdirektivet, hvilket blandt andet betyder, at der i FSVD er en generel adgang til at anvende udbud efter forhandling. Dette kommer f.eks. til udtryk i ovennævnte [art. 40, stk. 3, litra i](#)).
 - Denne bestemmelse indebærer, at ordregiver kan gå direkte i forhandling med parterne af rammeaftalen om den konkrete kontrakt baseret på rammeaftalen.
 - Ordregiver kan naturligvis også vælge at anvende den procedure for tildeling af kontrakter, som er beskrevet i udbudsdirektivets [art. 32](#), men er ikke forpligtet hertil.

Klagenævnet har i [kendelse af 2 juli 1998](#) (Københavns Lufthavne) taget stilling til, om et indkøb var **dækket af en rammeaftale**, der var indgået efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet.

- Efter Lufthavnens rammeaftaler var leverandørernes erstatningsansvar begrænset og der gjaldt alene et pro-rata ansvar. I delaftalerne, som blev indgået under rammeaftalerne, var ansvaret ubegrænset og der gjaldt et solidarisk ansvar. Nævnet fandt, at der var tale om så **væsentlige ændringer** i forhold til rammeaftalerne, at delaftalerne ikke kunne indgås på grundlag af rammeaftalerne.
- Klagenævnet fastslog endvidere, at lufthavnen havde handlet i strid med FSVD ved at indgå 15 rammeaftaler om den samme tjenesteydelse.

Konkurrencestyrelsen ser ikke denne kendelse som et udtryk for, at der er et maksimalt antal for hvor mange parter, der kan være i en rammeaftale. Derimod skal kendelsen, efter styrelsens opfattelse forstås således, at rammeaftalen ikke blot kan tildeles samtlige interesserede tilbudsgivere, men at der skal ske en tildeling af rammeaftalen på baggrund af de fastsatte tildelingskriterier.

FSVD indeholder ikke nogen udtrykkelig bestemmelse om den maksimale varighed af rammeaftaler. Det vil dog være fornuftigt at anvende en 4-års periode, der svarer til tidsrammen i udbudsdirektivet, som et pejlemærke for en passende kontraktlængde.

4. Tærskelværdier og typer af ydelser

4.1 Hvilken type af ydelse / blandede aftaler

Den tærskelværdi, som ordregiveren skal forholde sig til, afhænger både af hvilken type af ydelse, der konkret er tale om, og hvilket direktiv, der skal anvendes.

Udbudsdirektivets [art. 1](#) indeholder definitioner af de enkelte typer af ydelser

Bygge- og anlægskontrakter er defineret i [art. 1, stk. 2, litra b](#).

Vareindkøbskontrakter er defineret i [art. 1, stk. 2, litra c](#)

Tjenesteydelseskontrakter er defineret i [art. 1, stk. 2, litra c](#).

I forsyningsvirksomhedsdirektivet findes de tilsvarende definitioner også i [art. 1](#).

Udgangspunktet for vurderingen af en ydelses karakter er historisk begrundet og hænger sammen med den rækkefølge, som reguleringen af de enkelte typer af ydelser blev vedtaget i. De nye direktiver har opretholdt denne historik. Det er derfor karakteristisk, at tjenesteydelser ofte betragtes og beskrives som en restgruppe af ydelser, der ikke enten er bygge- og anlægsarbejder eller vareindkøb. Se nærmere om tjenesteydelser i [kapitel 5](#).

Ved bygge- og anlægskontrakter forstås offentlige kontrakter

- om enten udførelse eller både projektering og udførelse af arbejder vedrørende en af de aktiviteter, der er nævnt i [bilag I](#) / [bilag XII](#) eller
- om et bygge- og anlægsarbejde, defineret som resultatet af et sæt bygge- og anlægsaktiviteter bestemt til i sig selv at udfylde en økonomisk eller teknisk funktion eller
- om udførelse ved et hvilket som helst middel af et bygge- og anlægsarbejde, der svarer til behov, som er præciseret af den ordregivende myndighed.

Direktivet forholder sig ikke til, om bygge- og anlægsarbejder skal udføres med en **særskilt projektering eller som en totalentreprise**, hvor hovedparten af projekteringsopgaven indgår under totalentreprenørens ydelse. Dette fremgår bl.a. af [betragtning 9](#). Hvis en udbyder anvender totalentreprise betyder det imidlertid, at projekteringsdelen ikke skal i selvstændigt udbud som en tjenesteydelse, men derimod indgår som et element i definitionen af bygge- og anlægsopgaven. Dette gælder også, hvis værdien af totalentreprisekontrakten ligger under tærskelværdien for bygge- og anlægsarbejder. Her udbydes den samlede totalentreprise i stedet efter tilbudsloven.

Konkurrencestyrelsen har i [sag af 22.3.2002](#) udtalt, at en konstruktion – hvorefter en bygherre på forhånd og uden udbud af tjenesteydelsen vælger en rådgiver, som i det efterfølgende udbud af byggearbejdet forudsættes anvendt af den vindende entreprenør – ikke kan anses for totalentreprise. Et udbud af rådgiverydelsen kan derfor ikke i denne situation undlades, hvis værdien af rådgiverydelsen overstiger tærskelværdien for tjenesteydelser.

Totalentreprise er karakteriseret ved at omfatte såvel projektering som udførelse, og de bydende afgiver et samlet bud på begge dele. Dette indebærer, at valget af den rådgiver, som skal stå for projekteringsdelen, foretages af den bydende, og at bygherren ved tildelingen vælger mellem flere totale bud og herigennem mellem forskellige rådgivere.

Konkurrencestyrelsen har i samme forbindelse udtalt, at det vil være en omgåelse af udbudsforpligtelsen i forhold til tjenesteydelsen og i strid med direktivets formål at bruge delydelsesreglen f.s.v angår bygge- og anlægsarbejder på rådgiverydelsen i disse tilfælde.

”Udførelse ved et hvilket som helst middel” af et bygge- og anlægsarbejde tager fx sigte på situationer, hvor der ikke indgås almindelige entreprisekontrakter mellem bygherren og entreprenøren, men i stedet indgås aftaler om entreprenøropført skræddersyet byggeri eller sale-and-lease-back aftaler.

Ved vareindkøbskontrakter forstås kontrakter, som vedrører køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret af varer. Når en kontrakt om levering af varer også accessorisk omfatter monterings- og installationsarbejder, betragtes den samlede kontrakt som en vareindkøbskontrakt.

I Klagenævnets [kendelse af 12. september 1997](#) (Sydbus) blev det afgjort, at køb og opstilling af et antal **læskærme** til busstoppesteder skulle anses som vareindkøb.

Nævnet tilføjede, at dette også var tilfældet, selv om læskærmene skulle betragtes som en bygherreleverance fra trafikskabet, idet indkøb af byggematerialer til en bygherreleverance fra en offentlig udbyder af et bygge- og anlægsprojekt må anses for vareindkøb.

I [kendelse af 9. november 1999](#) (Århus) blev det afgjort, at en kommunes kontrakt om etablering og drift af **byudstyr** ikke burde være sket i henhold til bygge- og anlægsdirektivet, da omkostningerne ved montering og installation var 'diminutive' i forhold til den samlede værdi af det monterede byudstyr på ca. 28 mio. kr.

Konkurrencestyrelsen har i en [udtalelse af 12. august 2002](#) om **kirkeorgler** udtalt, at projektering, fremstilling, håndværksmæssig udførelse og indbygning i kirkerummet oftest bestilles som en samlet entrepris og er omfattet af bygge- og anlægsdirektivet, og at den bygningsmæssige del på grund af sammenhængen med og betydningen for kirkerummets arkitektur **ikke** kan betragtes som **accessorisk** i forhold til øvrige ydelser, der indgår i kontrakten.

I en række sager om opførelse af el-produktionsanlæg, navnlig **vindmøller**, har Konkurrencestyrelsen vurderet, om der var tale om bygge- og anlægsarbejder eller varekøb, og hvordan kontraktværdien skulle beregnes. Se [Konkurrencenyt nr. 3, juli 2004](#), for et sammendrag af sagerne.

[Kendelse af 22. januar 1998](#) (Unitron) vedrørte Fødevareministeriets overdragelse af administrationen af en særlig mærknings- og registreringsordning af svin til en privat organisation.

- Klagenævnet udtalte, at tildeling til en privat organisation af ordningen med tilhørende indkøb af øremærker og indførelse i registret formentlig burde have været udbudt efter VIKD, da værdien af købene af øremærkerne langt oversteg værdien af tjenesteydelsen.

Ved tjenesteydelseskontrakter forstås kontrakter, bortset fra bygge- og anlægskontrakter og vareindkøbskontrakter, som vedrører tjenesteydelser nævnt i [bilag II / XVII](#). Det er som nævnt slået igennem i definitionen, at tjenesteydelser hidtil kun har været negativt defineret som en restgruppe af ydelser. Den nye bestemmelse kombinerer dette med en positiv definition gående ud på, at tjenesteydelserne tilmed skal være nævnt i bilaget. Der er i bilaget taget højde for dette i kategori 27 "andre tjenesteydelser", som er en opsamlingskategori. Se nærmere om de enkelte kategorier af tjenesteydelser i [kapitel 5](#).

En kontrakt, der **både omfatter varer og tjenesteydelser**, betragtes samlet set som en tjenesteydelseskontrakt, når værdien af tjenesteydelserne er højere end værdien af varerne. Det er da den **samlede** værdi af **varer og tjenester**, der indgår i beregningen af, om kontraktværdien overstiger tærskelværdien. Dette gælder også, selv om selv om tjenestedelen ikke isoleret overstiger tærsklen.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet tager i beregningsreglerne udtrykkeligt stilling til, hvordan en aftale, der indeholder både vareleverancer og tjenesteydelser, håndteres. Her siges det i [art. 17, stk. 8](#), at den samlede værdi af kontrakten beregnes på grundlag af tjenesteydelsernes og varernes samlede værdi. Heri indgår også montering og installation.

En **tjenesteydelseskontrakt, som accessorisk omfatter bygge- og anlægsarbejder**, betragtes samlet set som en tjenesteydelseskontrakt. Dette er tidligere kommet til udtryk i EF-Domstolens praksis i [sag 331/92](#) (Gestion Hotelera)

Omfatter en kontrakt om **tjenesteydelser** både bilag **A** og bilag **B** ydelser, behandles hele kontrakten som en bilag A ydelse, hvis værdien af bilag A-ydelsen overstiger værdien af bilag B-ydelsen, jf. udbudsdirektivets [art. 22](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 33](#). I modsat fald behandles kontrakten som en bilag B ydelse.

Det er det samlede kontraktværdi, der skal anvendes. Der kan derfor indtræde udbudspligt, selv om bilag A ydelsen ikke isoleret overstiger tærskelværdien.

4.2 Hvilket direktiv

Den tærskelværdi, der gælder, er endvidere afhængig af, om ordregiveren skal udbyde efter udbudsdirektivet eller forsyningsvirksomhedsdirektivet.

På grund af den særlige omstændighed, at også private virksomheder kan være omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet, har tærskelværdierne på dette område traditionelt ligget højere end i reglerne for den offentlige sektor. Dette gør sig også gældende med de nye direktiver.

Herudover har det indflydelse på tærskelværdierne, om der er tale om et område, hvor EU har forpligtet sig til at give markedsadgang til andre WTO-lande i kraft af den såkaldte GPA-aftale (Government Procurement Agreement).

Se nærmere om de konkrete tærskelværdier og principperne for beregning heraf i [kapitel 4.5](#).

4.3 Blandede aktiviteter

Nogle typer af ordregivere kan være underlagt begge direktiver. Det gælder for **offentlige og offentligt kontrollerede** ordregivere. De kan være omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet, hvis den konkrete aktivitet, der ligger til grund for ordretildelingen, er omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 2](#). Når dette ikke er tilfældet, vil sådanne ordregivere være omfattet af udbudsdirektivet.

En kommune kan fx på samme tid udføre almindelige kommunale aktiviteter, som vil falde under udbudsdirektivet, og drive kommunens drikkevandsforsyning eller bustransport. De sidstnævnte aktiviteter vil da falde under forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Tilsvarende kan det tænkes, at en forsyningsvirksomhed både udfører aktiviteter, som er underlagt forsyningsvirksomhedsdirektivet, og aktiviteter, som har opnået fritagelse for udbudspligten efter direktivets [art. 30](#).

I sådanne tilfælde er det relevant at vide, hvordan kontrakter, der skal dække flere aktiviteter, håndteres i udbudsmæssig sammenhæng. Det er nu reguleret i forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 9](#), hvilket regelsæt der skal følges.

Hovedreglen er, at en kontrakt, der skal dække flere aktiviteter, skal følge reglerne for den aktivitet, der udgør **kontraktens hovedgenstand**. Afhængigt af, hvilken kombination af aktiviteter, der er tale om, kan udfaldet blive:

- Et udbud efter udbudsdirektivet, når hovedgenstanden er en "klassisk" aktivitet
- Et udbud efter forsyningsvirksomhedsdirektivet, når hovedgenstanden er en forsyningsaktivitet
- Ingen anvendelse af udbudsdirektiverne, når hovedgenstanden er en aktivitet, der fx har opnået fritagelse. Der skal dog tages højde for eventuelle forpligtelser efter EF-traktatens principper.

Når det **ikke er muligt** at afgøre, hvilken aktivitet, der udgør **kontraktens hovedgenstand**, anviser [art. 9, stk. 2 og 3](#) to mulige veje:

- Hvis den ene aktivitet er omfattet af udbudsdirektivet, og den anden aktivitet er omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet, skal det samlede udbud ske efter udbudsdirektivet.
- Hvis den ene aktivitet er omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet, og den anden aktivitet falder uden for både udbudsdirektivet og forsyningsvirksomhedsdirektivet, skal det samlede udbud ske efter forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Det er i udgangspunktet op til den enkelte ordregiver at tilrettelægge udbudet og vurdere kontraktens værdi. Det følger dog af [art. 9](#), at der ikke må ske en opsplitning af kontrakten med henblik på at undgå et udbud.

Samtidig er det klart, at både tekniske og økonomiske hensyn kan begrunde henholdsvis valg af separate kontrakter og valg af en samlet kontrakt. Hvis en bygge- og anlægskontrakt fx har til formål at tilvejebringe kontorlokaler både til den kommunale administration og til administrationen af det kommunale busselskab, vil det være helt berettiget at se dette som et samlet projekt, uanset at det fx i den konkrete situation fører til en anvendelse af de mere fleksible regler i forsyningsvirksomhedsdirektivet frem for udbudsdirektivet.

Konkurrencestyrelsens vejledende udtalelse af [26. august 2004](#) illustrerer anvendelsen af principperne i på et spørgsmål om etablering af et biogas anlæg, som faldt inden for forsyningsvirksomhedsdirektivets aktivitetsområde, og en gødningfabrik, som ikke var omfattet af direktivet.

En situation omkring **blandede aktiviteter inden for udbudsdirektivets område** kan være et offentligt organ, som er omfattet af definitionen i udbudsdirektivet, men som også udfører forretningsmæssige aktiviteter. Her skal **alle kontrakter, uanset deres formål**, følge reglerne i

udbudsdirektivet, dvs. også når den konkrete kontrakt ikke indgås til opfyldelse af almenvellets behov, men som led i almindelige forretningsmæssige dispositioner.

4.4 Under tærskelværdierne

I henholdsvis [betragtning 2](#) i udbudsdirektivet og [betragtning 9](#) i forsyningsvirksomhedsdirektivet er det tydeliggjort, at EF-Traktatens principper om ikke-diskrimination - herunder ligebehandling - om gennemsigtighed, proportionalitet og gensidig anerkendelse samt de generelle EU-regler om fri bevægelighed for varer, tjenesteydelser, arbejdskraft og kapital gælder uanset kontraktens værdi.

Hvis beregningen af kontraktværdien derfor viser, at kontraktens størrelse ligger under tærskelværdien, er det relevant at overveje, hvad der skal til for at opfylde principperne. Om forståelsen heraf og relevante sager på området, se [kapitel 1](#).

4.5 Over tærskelværdierne

Både udbudsdirektivet og forsyningsvirksomhedsdirektivet angiver nu tærskelværdierne i Euro. Det vil sige, at princippet om at bruge SDR (Special Drawing Rights), hvor EU har aftaler med WTO, er forladt. Imidlertid er der stadig en forbindelse mellem tærskelværdien og WTO-aftalerne.

For at leve op til forpligtelserne over for WTO kan det ske, at EU må justere tærskelværdierne i forhold til det Euro-beløb, de er angivet med i direktiverne. Denne situation er allerede opstået, og der skal derfor **ses bort fra de Euro-beløb**, som er nævnt i udbudsdirektivets artikler [7](#), [8](#), [56](#), [63](#) og [67](#) samt forsyningsvirksomhedsdirektivets artikler [16](#) og [61](#).

I stedet meddeles de gældende tærskelværdier af Kommissionen i henhold til forordning 1874/2004.

For Danmarks vedkommende **omregnes** tærskelværdierne samtidig til **national** valuta. Som udgangspunkt foretages denne omregning hvert andet år og gælder for den følgende to års periode.

De **gældende tærskelværdier** for året 2005 får du ved at klikke [her](#).

Det gælder generelt, at antallet af tærskelværdier er reduceret i forhold til tidligere. Der er navnlig sket en forenkling i forsyningsvirksomhedsdirektivet, som nu blot har én tærskelværdi for varer og tjenesteydelser og en anden tærskelværdi for bygge- og anlægsopgaver.

I udbudsdirektivet er tærskelværdierne for varer og tjenesteydelser forskellige, afhængigt af hvilken type af ordregiver, der er tale om.

Statslige myndigheder, som er underlagt en særlig lav tærskelværdi, er opregnet i [bilag IV](#).

Offentligretlige organer vil ikke være under den lave tærskel, selv om fx den offentlige kontrol, som har bragt dem ind under direktivet, udøves af en statslig myndighed. Sådanne offentligretlige organer skal følge den tærskelværdi, der gælder for amtskommunale og kommunale kontrakter. Dette gælder også for ordregivere i den almene boligsektor.

4.6 Kontraktværdien og tærskelværdien

Ved vurderingen af, om kontrakten ligger over eller under tærskelværdien, skal ordregiver se på den forventede værdi af kontrakten **eksklusiv moms**.

Direktiverne bruger udtrykket den 'anslåede værdi'. Heri ligger, at ordregiveren skal **anvende sit bedste skøn**.

I tvivlstilfælde kan der være behov for en nærmere **undersøgelse af markedet**. Andre indkøberes erfaring kan også indgå i vurderingen. Det er imidlertid ordregiverens eget ansvar at tilvejebringe et tilstrækkeligt grundlag for vurderingen.

I Klagenævnets [kendelse af 12. december 1996](#) (Sønderborg Kraftvarmeværk), blev det fastslået, at ordregiveren ikke havde skaffet sig et tilstrækkeligt sikkert grundlag. De tre tilbud var alle mere end dobbelt så høje som den pris, der var oplyst ved en telefonisk forespørgsel til en anden ordregiver.

Konkurrencestyrelsen havde i sag af [4. oktober 2002](#) om opførelse af et skolebyggeri ikke grundlag for at kritisere det skøn, som kommunen havde udøvet.

- Udbyderen havde foretaget en forsigtig budgettering, men baggrunden herfor havde ikke sammenhæng med spørgsmålet om, hvorvidt tærskelværdien var overskredet eller ej.

Såfremt ordregiver kan dokumentere at have udvist et fornuftigt skøn, påvirker det ikke udbudsforretningens lovlighed, hvis det vindende bud til overraskelse for ordregiver ligger over tærsklen.

4.6.1 Sammenlægning af flere kontrakter /ensartede ydelser

Værdien af flere kontrakter skal lægges sammen ved vurderingen af tærsklen, når der er tale om en indholdsmæssig sammenhæng mellem leverancerne.

Direktiverne giver eksempler på, under hvilke omstændigheder der skal ske en sådan sammenlægning.

- Udbudsdirektivets [art. 9, stk. 5, litra b](#) angiver, at der skal være tale om **ensartede varer**, der er opdelt på delkontrakter, **der indgås samtidig**.
- Udbudsdirektivets [art. 9, stk. 5, litra a](#) omtaler tjenesteydelser og bygge- og anlægsarbejder.

For **vareindkøb** taler udbudsdirektivet om et "projekt" der tager sigte på anskaffelse af ensartede varer. Det må derfor være udgangspunktet, at sammenlægning i hvert fald skal ske, hvor der er tale om varer, der kan leveres af samme leverandør.

Dette udgangspunkt tager Klagenævnet i [kendelse af 23. juni 1995](#) (Frederiksberg Kommune), som lagde vægt på,

- at udbudsmateriale var udsendt samlet,
- at en del af leverandørerne kunne levere alle de varer, som materialet angik, og
- at andre kunne levere de fleste af varerne.

Såfremt én leverandør optræder som **hovedleverandør** i forhold til ordregiveren, og de øvrige leverandører er underleverandører, er det den samlede værdi af hovedleverandørens kontrakt med ordregiveren, der anvendes ved beregningen af tærsklen.

I nogle situationer kan flere kontrakter tilsammen tjene til at nå et og samme mål, fx fordi et givet resultat kan forbedres ved et samarbejde mellem forskellige leverandører.

Kommissionen har bl.a. udtalt sig om sammenlægning i forbindelse med levering af uniformer, bæltter og spænder til en medlemsstats politimyndighed. Efter Kommissionens opfattelse skal kontraktværdien opgøres som en sammenlægning af værdien af de tre varegrupper, selv om bæltter og spænder leveredes fra en selvstændig leverandør. Kommissionen tillagde det vægt, at levering af uniform med bælte og spænder udgør et samlet projekt. Dette synspunkt er nu slået igennem i direktivteksten.

For **bygge- og anlægsarbejder** betyder bestemmelsen, at der skal ske en sammenlægning af kontrakterne, selv om arbejdet er opdelt i **fagentrepriser**, hvor der indgås kontrakt med hver branche for sig.

På **tjenesteydelsesområdet** er der i Danmark kutyme for at sammenlægge de tekniske rådgivningsydelser, såsom **arkitekt- og ingeniørkontrakter** o.l. i forbindelse med et projekteringsarbejde. Praksis for sammenlægninger synes at variere mellem EU's medlemslande.

Når der er tale om **vareindkøb eller tjenesteydelser**, hvorom der indgås kontrakter med **regelmæssige** mellemrum, eller som skal fornys inden for et bestemt tidsrum, gælder udbudsdirektivets [art. 9, stk. 7](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 17, stk. 7](#).

Ved sådanne regelmæssige indkøb har det navnlig givet anledning til tvivl, om flere ensartede indkøb eller ydelser, der er spredt i geografisk eller tidsmæssig henseende skal lægges sammen ved beregning af kontraktværdien.

- Der kan fx være tale om rengøringskontrakter, som en kommune har afsat et bestemt beløb til på budgettet.
- Eller der kan være tale om skolebuskørsel i flere forskellige ruter.

Kommissionens fortolkning peger klart i retning af, at kalkulationen af kontraktværdien for en bestemt vare eller ydelse skal inddrage ordregivers behov over en given periode, fx et regnskabsår.

Det vil betyde, at en kommune ved vurderingen af om rengøringen af kommunens skoler er udbudspligtig skal lægge værdien af alle kommunens rengøringskontrakter sammen. Således skal også rengøringen af kommunens børnehaver, plejehjem, rådhus m.v. indgå i beregningen.

Reglerne er naturligvis ikke til hinder for, at ordregiver opdeler sit behov for en bestemt tjenesteydelse i flere delkontrakter, se herom i [kapitel 4.6.2](#).

4.6.2 Opdeling af en kontrakt

Generelt for alle typer kontrakter gælder, at en ordregiver **ikke må omgå** direktiverne ved at opdele kontrakterne eller ved at anvende særlige metoder til at beregne kontrakternes værdi.

Det fremgår bl.a. af udbudsdirektivets [art. 9, stk. 3 og 7](#), og af forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 17, stk. 2](#).

Derimod er reglerne naturligvis ikke til hinder for, at ordregiveren – i forbindelse med gennemførelse af et eller flere udbud – opdeler ydelsen på et antal mindre kontrakter, fx for at give mindre virksomheder mulighed for at byde. Muligheden for at bruge delkontrakter er også afspejlet i de nye standardformularer, hvor de enkelte delydelser kan beskrives i særskilte bilag til den relevante **standardformular**.

4.6.3 Undtagne delydelser

Selv om alle delydelser skal medregnes ved beregningen af kontraktværdien, når det vurderes, om kontrakten ligger over eller under tærskelværdien, kan visse mindre delydelser i praksis holdes uden for udbud.

Adgangen hertil findes i henholdsvis udbudsdirektivets [art. 9, stk. 5](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets art. [17, stk. 6](#).

I modsætning til tidligere gælder denne adgang nu både for bygge- og anlægsarbejder, varer og tjenesteydelser og i begge direktiver.

Betingelsen for, at en delydelse på **vare- eller tjenesteydelsesområdet** kan betragtes som "undtaget", er, at dens værdi eksklusiv moms er under 80.000 Euro, og at den samlede værdi af de delydelser, der ønskes undtaget, ikke overstiger 20 % af den samlede kontraktværdi.

For **bygge- og anlægsopgaver** er betingelsen, at værdien af det enkelte delarbejde er under 1 mio. Euro eksklusiv moms, og også her gælder der en 20 % grænse.

Det er ikke en betingelse, at en delkontrakt vedrører opgavens første fase. Der kan også være tale om, at delkontrakten udgør afslutningen på den samlede opgave.

Bestemmelsen kan bl.a. bruges til en fagentreprise, der ikke overstiger den nævnte tærskel. Når betingelserne for at "undtage" en delydelse efter bygge- og anlægsdirektivet er til stede, indtræder der ikke en pligt til udbyde den pågældende ydelse efter tilbudsloven.

På tjenesteydelsesområdet vil bestemmelsen fx være anvendelig til gennemførelse af en teknisk undersøgelse forud for arkitekt- og ingeniøropgaverne.

4.6.4 Decentrale enheder

Beslægtet med problemet vedrørende opdeling af kontrakter er spørgsmålet om, hvordan udbudspligten skal anskues, når der er en eller flere decentrale enheder under en ordregivende myndighed. I denne forbindelse er det et vigtigt spørgsmål, hvornår en decentral enhed kan betragtes som en selvstændig ordregivende myndighed og hvornår man er i en situation hvor der tværtimod vil være en forpligtelse til at sammenlægge ensartede – og tidsmæssigt nogenlunde sammenfaldende - kontrakter fra de forskellige enheder i en pulje.

Dette afhænger af, om den decentrale enhed udgør en separat og selvstændigt handlende enhed.

Europa-Kommissionen har opstillet en række elementer, som vil være vejledende ved vurderingen af, om en enhed betragtes som **reelt uafhængig** i sin kompetence til at indgå kontrakter.

- Står enheden selv for udbudsforretningen, er enheden ansvarlig for udbudsprocedurens forløb, og kan den bestemme, hvem kontrakten skal indgås med.
- Har enheden et **selvstændigt budget** og står den selv for finansiering af kontrakten.
- Er anskaffelserne beregnet alene til enhedens eget virke og ikke til den samlede ordregiver.
- Har ordregiveren ved uddelegering opgivet at udnytte sin position til at opnå stordriftsfordele.

Se også en artikel om emnet i [Konkurrencenyt nr. 4, april 2003](#).

4.6.5 Kalkulationen af kontraktværdien

Både udbudsdirektivet og forsyningsvirksomhedsdirektivet indeholder en række beregningsregler for særlige typer af kontrakter. Nedenfor er de vigtigste af disse regler opregnet.

Aftaler om tjenesteydelser uden samlet pris, jf. udbudsdirektivets [art. 9, stk. 8, litra b](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets art. [17, stk. 11](#).

- For sådanne aftaler, som er **tidsbestemte**, er beregningsgrundlaget den anslåede samlede kontraktværdi i løbetiden, dog **højst 48 måneder**.
- For aftaler af denne art, som er **tidsubestemte**, er beregningsgrundlaget den månedlige værdi ganget med **48**.

Gentagne ydelser, jf. udbudsdirektivets [art. 9, stk. 7](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 17, stk. 7](#).

Når aftaler om **varer** eller **tjenesteydelser** indgås **regelmæssigt** gennem en række aftaler, der tildeles enten én eller **flere** leverandører, er grundlaget for beregning af kontraktværdien

- den samlede værdi af de aftaler af **samme art**, der er indgået i løbet af de **foregående tolv måneder**,
- eller den samlede anslåede værdi i løbet af de **følgende** tolv måneder,
- eller i hele kontraktens løbetid, hvis denne **overstiger tolv** måneder.

Leje og leasing af varer, jf. udbudsdirektivets [art. 9, stk. 6](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 17, stk. 9](#).

Der gælder specielle beregningsregler for leje eller leasing af varer. Efter disse regler indbefatter beregningen for kontrakter, der løber tolv måneder eller derunder, alene kontraktværdien, mens der for tidsbegrænsede kontrakter, der løber over tolv måneder, også skal indregnes den restværdi som varen har.

Ved tidsubestemte kontrakter kalkuleres kontraktværdien som den månedlige værdi multipliceret med 48.

Optionsklausuler, jf. udbudsdirektivets [art. 9, stk. 1](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 17, stk. 1](#).

Når en kontrakt indeholder en optionsret, fx på øgede mængder, eller en mulighed for en forlængelse af kontrakten er beregningsgrundlaget for aftalens værdi den højest mulige totalsum.

- Det vil sige, at den anslåede værdi af disse mulige ekstraydelser skal medregnes, uanset om der faktisk gøres brug af dem.

Særregler for tjenesteydelser, jf. udbudsdirektivets [art. 9, stk. 8, litra a](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 17, stk. 10](#).

Begge direktiver indeholder regler om, hvordan der tages hensyn til vederlag ved visse typer af tjenesteydelseskontrakter. Vederlagene skal medregnes i tjenesteydelsens værdi.

- Ved forsikringstjenesteydelser skal den præmie, der skal betales, og andre vederlag medregnes.
- Ved banktjenester og andre finansielle tjenester skal honorarer, provisioner, renter og andre former for vederlag medregnes.
- Ved projektering skal honorarer, provisioner og andre former for vederlag medregnes.

Kontraktværdien ved vareindkøb inkl. fx service og montering, jf. forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 17, stk. 8](#).

Det fremgår af forsyningsvirksomhedsdirektivet, at værdien af monterings- og installationsarbejde skal medregnes, når en kontrakt omfatter både tjenesteydelser og vareleverancer.

Ved køb af varer – fx en kopimaskine eller standard softwareprogrammer – medregnes som regel også after-service-/ vedligeholdelseskontrakter.

Kontraktværdien i relation til rammeaftaler og dynamiske indkøbssystemer, jf. udbudsdirektivets [art. 9, stk. 9](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 17, stk. 3](#).

Ved etableringen af rammeaftaler og dynamiske indkøbssystemer skal ordregiver beregne værdien som den anslåede maksimale værdi af alle de aftaler, der forventes indgået over rammeaftalen eller inden for indkøbssystemet, i løbet af funktionsperioden.

5. Tjenesteydelseskontrakter

Tjenesteydelseskontrakter kan være omfattet af begge direktiver. De to direktiver behandler stort set tjenesteydelser ens.

5.1 Hvad er tjenesteydelser

Generelt

Offentlige tjenesteydelsesaftaler er gensidigt bebyrdende aftaler ([link til kapitel 3.1](#)), der indgås mellem en tjenesteyder og en ordregivende myndighed, og som ikke er varekøb eller bygge- og anlægsarbejder.

- Tjenesteydelser er altså et **residualbegreb**, der sikrer, at gensidigt bebyrdende aftaler ikke alene på grund af kontraktgenstanden kan komme uden om udbudspligten i de fire direktiver.

Efter udbudsdirektivets [art. 16](#) er en række nærmere angivne tjenesteydelsesaftaler helt undtaget fra direktivets anvendelsesområde, bl. a.

- køb eller leje af fast ejendom,
- arbejdsaftaler,
- Forsknings- og Udviklingsydelser, som ordregiveren ikke selv betaler fuldt ud, eller som også kommer andre end ordregiveren til gode,
- lån mod pant i fast ejendom og tilvejebringelse af kapital gennem udstedelse af værdipapirer i øvrigt,
- aftaler om visse audiovisuelle tjenesteydelser på radio- og tv-spredningsområdet samt
- en række andre undtagelser, der også fremgår som fodnoter til det nedenfor nævnte bilag I A.

Heller ikke salg af fast ejendom er omfattet af direktiverne, jf. nedenfor [kapitel 5.2](#) ad kategori 14.

5.2 Hvad er bilag A-tjenesteydelser og hvad er bilag B-tjenesteydelser

De tjenesteydelsesaftaler, der er omfattet, opdeles i udbudsdirektivets [art. 20](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 32](#) i **to grupper**:

- [Bilag A](#)-tjenesteydelser, der skal følge direktivernes detaljerede procedureforskrifter, og
- [Bilag B](#)-ydelser, der ikke skal følge disse procedureforskrifter, men dog skal respektere direktivernes ligebehandlingsprincip og regler om tekniske specifikationer samt indberetning af kontrakten til EF-Publikationskontoret.
 - Bilag B-ydelser kaldes ofte for "ikke-udbudspligtige". Disse ydelser kan imidlertid være underlagt en eller anden form for udbudspligt i medfør af EF-traktatens bestemmelser, jf. EF-Domstolens afgørelse i bl.a. Teleaustria-sagen omtalt i [kapitel 1](#) om de udbudsretlige principper.

En kontrakt kan bestå af indbyrdes forbundne bilag A og bilag B-ydelser. Kontrakten behandles da fuldt ud enten som en bilag A-ydelse, eller en bilag B-ydelse, afhængigt af om værdien af bilag A-ydelsen overstiger værdien af bilag B-ydelsen eller omvendt, jf. udbudsdirektivets [art. 22](#).

Udbudsdirektivets [art. 1, stk. 2, litra d](#), regulerer to andre former for "blandede kontrakter":

- tjenesteydelseskontrakter, der rummer et bygge- og anlægsarbejde, som er et i forhold til kontraktens hovedformål underordnet element (accessorisk), og
- tjenesteydelseskontrakter, der indeholder et (mindre) element af varekøb

Bilag A.

I det følgende skal der gives en kort omtale af de enkelte kategorier i [bilag II A](#) i udbudsdirektivet og det næsten identiske [bilag XVII](#) i forsyningsvirksomhedsdirektivet.

- Bilaget i de to direktiver refererer både til CPC- og til [CPV nomenklaturen](#). Det fremgår af bilagets fodnote 1 og 2, at CPC-nomenklaturen stadig er bindende for **klassificeringen** af ydelserne

Når ydelsen er klassificeret, evt. ved hjælp af CPC-nomenklaturen, skal den dog i **udbudsbekendtgørelsen** angives ved cifrene i **CPV**-nomenklaturen. CPC-nomenklaturen har således alene den funktion, at den er afgørende i tilfælde, hvor der er tvivl om klassificeringen

Kategori 1: Vedligeholdelse og reparation

Kategorien dækker reparation og vedligeholdelse af fx

- biler, busser, lastbiler, luftfartøjer, lokomotiver m. rullende materiel, skibe.
- varer til personlig brug eller husholdningsbrug
 - dog ikke kontormaskiner ifm. edb, der hører under kategori 7
- medicinsk udstyr og præcisionsinstrumenter
- radiosendere og udstyr til trådtelefoni og -telegrafi
- vejbelysning, trafiklys
 - drift af offentlig belysning er dog kategori 27 (bilag B ydelse, CPC nr. 91134/CPV nr. 50232110)

Vedligeholdelse af bygninger, så som bygningsrenovering og hovedstandsættelse, udendørs arbejder mv. er derimod bygge- og anlægsarbejder. Se også nedenfor ad kategori 14.

Kategori 2: Landtransport

Herunder hører bl. a. transport af passagerer og gods med bus, trolleybus, sporvogn, herunder taxikørsel, skolebuskørsel, bil-leje med chauffør, leje af erhvervskøretøjer til godstransport med fører, leje af bus med chauffør, transport med pansrede biler (sikkerhedstransport) og kureraktivitet.

Det fremgår af en fodnote til bilaget, at kategorien ikke omfatter **jernbanetransport** (der er en bilag B ydelse, kategori 18).

Om kontrakter om **akut hjælpetransport** (udrykningskørsel) skal betragtes som en bilag A-ydelse afhænger af en konkret afvejning af værdien af mellem

- transportdelen, der er kategori 2, og
- "behandlingsdelen" (CPC-referencenummer 93192), der hører under social- og sundhed).

EF-domstolen har således ved [dom af 24. september 1998](#) afgjort, at 'udrykningskørsel og sygetransport ledsaget af en redder henhører under bilag A, kategori 2, og under bilag B, kategori 25 (...), således at en aftale, som vedrører sådanne tjenesteydelser, er omfattet af art. 10 i direktiv 92/50'. I forhold til udbudsreglerne er der ikke tale om én samlet kontrakt.

Klagenævnet afgjorde i [kendelse af 8. august 2003](#) (Vestsjællands Amt), at transportdelen udgjorde mest, således at den konkrete kontrakt skulle i udbud.

- Hvis en sådan kontrakt også inkluderer handicapkørsel eller anden ren transport, vil dette yderligere trække i retning af udbudspligt.

Kategori 3: Lufttransport

Herunder hører transport af personer og gods (undtagen post, jf. næste kategori) i alle typer fly, herunder helikopter, såvel rutefly som charterfly.

Kategori 4: Postbesørgelse

Al transport af post på land og i luften er omfattet **undtagen** postbesørgelse med jernbane.

Kategori 5: Teletjenester

Herunder hører offentlige telefontjenesteydelser, forretningsnetværksydelser, datatransmissionsydelser og programtransmissionsydelser (tv og radio transmission m.v.)

Bemærk, at med de nye direktiver er taletelefoni, telex, radiotelefoni, personsøgning og satellitkommunikation **omfattet af kategori 5**. Disse ydelser var tidligere undtaget. Inddragelsen gælder dog efter udbudsdirektivets [art. 13](#) ikke kontrakter om teletjenester, der købes af ordregivende myndigheder med henblik på tilrådighedsstillelse eller drift af et offentligt telenet o.l., dvs. myndigheder, der tidligere var omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet regler for televirksomheder.

Kategori 6: Finansielle tjenesteydelser

Direktivet omfatter som udgangspunkt alle former for aftaler om finansielle tjenesteydelser, nemlig dels bank- og investeringstjenesteydelser og forsikringstjenesteydelser, og rådgivning om sådanne ydelser.

For en nærmere redegørelse se kapitel 5.3.

Kategori 7: Edb-tjenesteydelser og hermed beslægtede tjenesteydelser

Herunder hører konsulenttydelser i relation til installation af hardware, ydelser vedrørende udvikling og anvendelse af edb-programmer, databasetydelser, vedligeholdelse og reparation af kontormaskiner og udstyr, herunder datamater.

Kategori 8: F & U tjenesteydelser

Forskning og udvikling er **kun** omfattet af direktivet, når følgende betingelser **begge** er opfyldt:

- udbyttet af F & U projektet tilhører (alene) ordregiveren til brug for egen virksomhed, og
- ordregiveren betaler fuldt ud for projektet.

Det kan i øvrigt dreje sig om F & U inden for alle områder, fx fysik, kemi, biologi, teknologi og samfundsvidenskab.

I [betragtning 25](#) til udbudsdirektivet nævnes det som begrundelse for at udelukke en række F & U tjenesteydelser, at samfinansiering af forskningsprogrammer, jf. EF-traktatens art. 163, ikke bør være omfattet af direktivet.

En række såkaldte udviklingskontrakter kan i øvrigt være omfattet af kategori 10 og 11.

Kategori 9: Regnskabsvæsen, revision og bogholderi

Kategorien omfatter bogføring- og revisionsvirksomhed, dog ikke tjenesteydelser, der udelukkende består i udarbejdelse af selvangivelser.

Kategori 10: Markeds- og opinionsundersøgelser

Udover markeds- og opinionsundersøgelser er også industrianalyser og demografiske analyser, som ikke udarbejdes i tilknytning til et salgsprodukt (en handelsvare) omfattet.

Kategori 11: Managementkonsulentvirksomhed m.v.

Denne kategori omfatter managementkonsulentvirksomhed samt fx ledelsesrådgivning, salgsrådgivning, produktionsrådgivning og personalerådgivning.

Kategori 12: Arkitekt- og ingeniørydelser

Under arkitekt- og ingeniørydelser indgår også byplanlægning og landskabsarkitektur, geoteknik, tekniskvidenskabelig konsulentvirksomhed og teknisk afprøvning og analyse.

Kategori 13: Reklamevirksomhed

Al reklamevirksomhed er omfattet, herunder ydelser i forbindelse med salg og leasing af reklameplads og reklametid, reklameplanlægning, udarbejdelse og indrykning af reklamer, som skal placeres i reklamemedierne.

I Klagenævnets [kendelse af 20. september 1999](#) (Jyllandsposten) blev det afgjort, at den blotte optagelse af annoncer (herunder formentlig indgåelse af rabat- og prisaftaler), ikke er omfattet af Tjenesteydelsesdirektivets bilag A.

Kategori 14: Bygningsrengøring og ejendomsadministration

Bygningsrengøring drejer sig om almindelig løbende indendørs bygningsvedligehold, såsom rengøring af gulve og vægge, vinduespudsning og skorstensfejning.

- Mere gennemgribende vedligeholdelsesarbejder, fx professionelt **malerarbejde** er et **bygge- og anlægsarbejde**.
 - Udendørs arbejder på bygninger, fx sandblæsning, betragtes også som bygge- og anlægsarbejde.

Ejendomsadministration omhandler forvaltning (udleje/leasing eller vurdering) af bygninger til beboelse eller erhvervsformål på honorar- eller kontraktbasis, med mindre ejendomsadministrationen er omfattet af kategori 12.

- Ejendomsrådgivningsvirksomhed er også omfattet af kategori 14.

Kategori 15: Forlags- og trykkerivirksomhed

Forlags- og trykkerivirksomhed omfatter trykning af bøger, bogbinding, reproduktion og sætning og andre tjenesteydelser i forbindelse med trykning, reproduktion af videooptagelser o.l. og reproduktion af edb-medier.

Kategori 16: Kloakering og affaldsbortskaffelse

Kategorien omfatter rensning af kloakker, spildevandsbehandling og lignende tjenesteydelser.

- Egentlige reparations- og ændringsarbejder på kloaknettet er bygge- og anlægsarbejder.

Derudover er stort set alle tjenesteydelser i forbindelse med indsamling og bortskaffelse af husholdningsaffald, industrielt affald og miljøaffald omfattet.

Bearbejdningen af genanvendeligt affald er også omfattet.

- Handel (engros salg) med affald og skrot og materialer til genbrug er derimod ikke omfattet.

Kategorien omfatter også gadefejning og snerydning.

Aftaler om kommunale parker, kan dels være en kategori 16 ydelse (fx fejning af blade), dels en ikke-udbudspligtig (bilag I B) tjenesteydelse i forbindelse med forst-aktiviteter og endelig forskellige former for bygge- og anlægsarbejde.

5.3 Særligt om finansielle tjenesteydelser

Disse ydelser er som udgangspunkt bilag A-ydelser, kategori 6, jf. ovf.

5.3.1 Bank- og investeringstjenesteydelser

Følgende bank- og investeringstjenesteydelser er dækket:

- Udlånsvirksomhed
 - fakturering og diskontering
 - byggekredit
 - rammeaftaler om kortfristede udlån
 - langfristede udlån
 - formidling af lån for andre långivere
 - udlån i forbindelse med handel med fast ejendom
- Finansiell leasing
- Betalingsformidling
- Udstedelse og administration af betalingsmidler
- Sikkerhedsstillelse og garantier
- Rådgivning til virksomheder vedrørende kapitalstruktur, industristrategi og dermed beslægtede spørgsmål og rådgivning samt tjenesteydelser vedrørende fusioner og opkøb af virksomheder.
- Porteføljeadministration og -rådgivning
- Opbevaring og forvaltning af værdipapirer
- Kreditoplysninger
- Andre sædvanlige bankforretninger:
 - veksling af valuta
 - eksport- og importrelaterede produkter (f. eks. reimboursforretninger)
 - kursregulering og kurssikring
- rådgivningsaftaler.

Låneoptagelse er som nævnt omfattet af udbudspligten.

Derimod er pengeinstitutters modtagelse af **indlån** ikke omfattet, da det offentlige ikke herved skaffer sig en ydelse, men snarere stiller en ydelse til rådighed mod vederlag.

Endvidere er aftaler om lån, der er baseret på salg af **obligationer**, ikke omfattet. I udbudsdirektivets [art. 16, litra d](#) undtages visse former for finansielle tjenesteydelser, nemlig aftaler om finansielle tjenesteydelser vedrørende emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer eller andre **finansielle instrumenter** samt centralbankers ydelser. Undtagelsen omfatter både rådgivningen og selve aftalen om emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer.

Undtagelsen må således i hvert fald omfatte:

- obligationsbaserede lån (lån tilvejebragt gennem salg af obligationer)
- private placements
- rådgivning vedrørende salg af aktier
- børsmæglervirksomhed og anden mæglervirksomhed
- aftaler om emission af værdipapirer
- aftaler om handel med og overførsel af værdipapirer
- handel med investeringsforeningsbeviser og lignende

5.3.2 Forsikringstjenesteydelser

Følgende forsikringstjenesteydelser er udbudspligtige:

- livsforsikringer
- pensionsforsikringer
- ulykkesforsikringer
- sygeforsikring
- skadesforsikring
- ansvarsforsikring
- kaskoforsikring
- kredit- og kautionsforsikring

- retshjælpsforsikring
- vejrligsforsikring og anden forsikring mod økonomisk tab.

Udbudspligten omfatter endvidere **servicevirksomhed** i forbindelse med forsikringsvirksomhed, herunder forsikringstegning og assurandørvirksomhed, konsulentvirksomhed i forbindelse med forsikring og pension, dispatchering og aktuarvirksomhed.

På forsikringsområdet findes der ikke egentlige undtagelsesbestemmelser som den vedrørende bank- og investeringsydelse.

- Der kan dog være grund til at fremhæve, at direktiverne ikke gælder lovpligtige sociale forsikringer.
- Der kan endvidere argumenteres for, at arbejdsgiverfinansierede pensionsordninger er led i ansættelsesforhold (indgår som led i en 'arbejdsaftale') og derfor ikke er omfattet af direktiverne.
 - Forholdet er dog anderledes, hvis det er arbejdsgiveren, der over for den ansatte står som ansvarlig for en given forsikringsydelse, fx en pension, som afdækkes i et forsikringselskab med arbejdsgiveren som forsikringstager.

Endelig bemærkes, at direktiverne ikke finder anvendelse, hvor en myndighed efter national ret har lov til at være selvforsikrende.

6. Udbudsformerne

I det følgende gennemgås de udbudsprocedurer, der kan anvendes efter direktivet for den offentlige sektor (udbudsdirektivet) og forsyningsvirksomhedsdirektivet.

De bestemmelser, der regulerer udbudsformerne i **udbudsdirektivet** findes i kapitel V, [art. 28-34](#) samt afsnit IV, [art. 66-74](#), om projektkonkurrencer. Følgende udbudsformer kan anvendes efter dette direktiv:

1. Offentligt udbud
2. Begrænset udbud
3. Konkurrencepræget dialog
4. Udbud efter forhandling med en forudgående udbudsbekendtgørelse
5. Udbud efter forhandling uden forudgående udbudsbekendtgørelse
6. Dynamiske indkøbssystemer
7. Projektkonkurrencer
8. Særlig fremgangsmåde i forbindelse med opførelse af socialt boligbyggeri, jf. direktivets [art. 34](#) (tidligere BAD art. 9).

Udbudsformerne efter **forsyningsvirksomhedsdirektivet** er reguleret i [art. 15](#), [art. 40](#), [art. 53](#) og [afsnit III](#), og er som følger:

1. Offentligt udbud
2. Begrænset udbud
3. Udbud med forhandling
4. Procedure uden forudgående udbud
5. Dynamiske indkøbssystemer
6. Projektkonkurrencer
7. Opstilling af et kvalifikationssystem
8. Udbud ved periodisk vejledende bekendtgørelse

En væsentlig nyskabelse i udbudsdirektiverne er indførelsen af to nye udbudsformer – den konkurrenceprægede dialog og dynamiske indkøbssystemer.

- Den **konkurrenceprægede dialog** er en mellemform mellem udbud efter forhandling og et traditionelt udbudsforløb, dvs. et begrænset udbud. Karakteristisk for denne udbudsform er, at ordregiverne har mulighed for at drøfte løsningen af en opgave med potentielle tilbudsgivere.

Den konkurrenceprægede dialog er alene indført i **udbudsdirektivet** for den offentlige sektor. Dette skyldes, at forsyningsvirksomhedsdirektivet generelt er mere fleksibelt for så vidt angår anvendelsen af udbud med forhandling, hvorfor der ikke har været behov for at "indarbejde" den konkurrenceprægede dialog i dette direktiv.

Reglerne for den konkurrenceprægede dialog gennemgås under [kapitel 6.1.3](#).

- Det **dynamiske indkøbssystem** er en særlig elektronisk indkøbsproces, som kan anvendes ved standardiserede og gentagne indkøb. Udbudsformen er indført i begge direktiver.

En nærmere gennemgang af reglerne for dynamiske indkøbssystemer findes under [kapitel 6.1.6](#).

Den anvendte udbudsform skal fremgå af den bekendtgørelse, som ordregiveren indrykker i EU-Tidende. **Skabelonerne** til de forskellige typer af bekendtgørelser findes [her](#). Det er **obligatorisk** at følge skabelonerne.

6.1. Udbudsformer i udbudsdirektivet

6.1.1 Offentligt udbud

Ved offentligt udbud forstås en udbudsprocedure, hvor alle interesserede kan afgive tilbud.

Det karakteristiske ved det offentlige udbud er, at det er muligt for enhver at anmode om udbudsbetingelserne og at afgive tilbud. Ordregiver har pligt til at sende udbudsbetingelserne og eventuelle supplerende dokumenter til de interesserede virksomheder senest 6 dage efter modtagelsen af anmodning herom, jf. direktivets [art. 39](#).

Ordregiveren kan ikke frasortere tilbudsgivere, som han ikke umiddelbart finder det interessant at få bud fra. Heller ikke i tilfælde, hvor udbudsmaterialet skal sendes særskilt.

Udbudsformen "offentligt udbud" er ikke udtrykkeligt delt op i to faser - en prækvalifikationsfase og en tilbudsphase. Uanset dette skal ordregiver **altid først** vurdere, hvorvidt de bydende opfylder de fastsatte krav til finansiell og teknisk formåen, samt de fastsatte mindstekrav. Denne vurdering skal foretages i overensstemmelse med direktivets regler om kriterier for kvalitativ udvælgelse, jf. [kapitel 9](#) om udvælgelse. Afgørelsen af, om en tilbudsgiver lever op til mindstekravene eller af andre grunde skal udelukkes fra at deltage, foretages først efter at tilbudsfristen er udløbet.

Umiddelbart efter ordregiveren har bedømt de bydendes kvalifikationer efter reglerne om kvalitativ udvælgelse, skal ordregiver foretage en **evaluering** af de modtagne tilbud. Denne evaluering skal ske på baggrund af de fastsatte tildelingskriterier. Se nærmere om tildelingskriterier i [kapitel 11.1](#).

Når denne udbudsform vælges, skal der i udbudsbekendtgørelsen fastsættes en frist for afgivelsen af tilbud. Direktivet angiver minimumsfristerne ved afholdelse af offentligt udbud. Herudover er der en række muligheder for forkortelse af disse frister. Bestemmelserne om frister er behandlet nærmere i [kapitel 7](#).

6.1.2 Begrænset udbud

Ved begrænset udbud kan ordregiver begrænse antallet af tilbudsgivere og dermed også antallet, der skal udsendes udbudsmateriale til.

Proceduren er delt op i **to faser**. Først sammensættes en gruppe af tilbudsgivere, som kan deltage i konkurrencen, dernæst bedømmes deres tilbud.

Første fase skal give interesserede leverandører den fornødne tid til at vurdere den udbudte opgaves relevans og til at anmelde deres interesse hos ordregiveren. Hertil gives der normalt leverandørerne mindst **37 dage**, regnet fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, jf. direktivets [art. 38, stk. 3, litra a](#). Under visse betingelser er der mulighed for at afkorte denne frist. Se nærmere herom i [kapitel 7](#) om offentliggørelse, frister og kommunikation.

Når ordregiveren har modtaget ansøgningerne om at blive prækvalificeret, sker valget mellem de interesserede leverandører i overensstemmelse med direktivets kapitel om 'kriterier for kvalitativ udvælgelse', jf. [kapitel 9](#) om udvælgelseskriterierne.

Som en generel regel gælder, at **antallet af prækvalificerede** skal være tilstrækkeligt stort til at sikre reel konkurrence.

Dette er i udbudsdirektivet yderligere udmøntet, således at det laveste antal, man kan prækvalificere, er **fem**. Udbudsdirektivet angiver, til forskel fra de tidligere direktiver for den offentlige sektor, ikke et maksimalt antal, en ordregiver kan prækvalificere.

I **udbudsbekendtgørelsen** angives det påtænkte antal – eller største og mindste antal – leverandører, som vil blive prækvalificeret.

Hvis antallet af ansøgere, der opfylder udvælgelseskriterierne eller minimumskravene, er lavere end det angivne minimumsantal, kan ordregiveren gå videre med proceduren ved at prækvalificere de ansøgere, der har den krævede formåen.

Er der ikke i udbudsbekendtgørelsen sat tal på, skal alle objektivt kvalificerede ansøgere opfordres til at give bud (prækvalificeres).

Det er en overtrædelse af minimumskravet, hvis ordregiver i udbudsbekendtgørelsen skriver, at det **største** antal, der vil blive prækvalificeret, er fem, jf. EF-Domstolens [afgørelse af 26. september 2000](#). Det har ingen konsekvenser, såfremt **færre end fem** af de prækvalificerede leverandører faktisk afgiver et tilbud.

Det fremgår af Klagenævnets [kendelse af 9. marts 1998](#) (Ledøje-Smørum Kommune), at såfremt en allerede prækvalificeret leverandør **trækker sig inden tilbudsfristen**, kan der udpeges en ny leverandør som erstatning, hvis den nye leverandør får tilstrækkelig lang frist til at udarbejde tilbudet, enten fordi afbudet kom tidligt, eller fordi ordregiveren har forlænget tilbudsfristen (for alle).

Der gælder ingen **frister for, hvor hurtigt** ordregiveren skal gennemføre prækvalifikationen.

Det fremgår af skabelonen for udbudsbekendtgørelser, pkt. IV.3.5, at ordregiver skal angive datoen for afsendelse af opfordring til at afgive tilbud. Denne angivelse er imidlertid tentativ og overskridelse af datoen gør ikke i sig selv udbudsproceduren ulovlig.

Af hensyn til gennemsigtigheden bør ordregiver dog informere ansøgerne om de mulige forsinkelser.

Når det ønskede antal leverandører er blevet prækvalificerede, sender ordregiveren dem en **skriftlig opfordring** til at byde - **anden fase**. Opfordringen skal sendes samtidig til alle prækvalificerede og skal bl.a. angive fristen for modtagelse af bud og adressen, hvortil bud skal sendes. Kravene til opfordringens indhold findes i udbudsdirektivets [art. 40](#).

Fristen for modtagelse af bud skal som hovedregel mindst være **40 dage**, jf. direktivets [art. 38, stk. 3, litra b](#). Der er dog mulighed for afkortelse, jf. [kapitel 7](#).

Når ordregiver har modtaget tilbudene, skal disse evalueres på baggrund af de fastsatte tildelingskriterier. Se nærmere om tildelingskriterier [kapitel 11.1](#).

6.1.3 Konkurrencepræget dialog

Generelt

Den konkurrenceprægede dialog er en udbudsform, der ikke fandtes i de tidligere udbudsdirektiver. Denne udbudsform er en hybrid mellem udbud efter forhandling og et traditionelt udbudsforløb, dvs. et begrænset udbud. Den konkurrenceprægede dialog er en **fleksibel udbudsprocedure**, der giver ordregiverne mulighed for at **drøfte løsningen af en opgave** med potentielle tilbudsgivere.

Den konkurrenceprægede dialog sonderer mellem en dialogfase og en fase, der indeholder egentlig tilbudsgivning. Der er en grundlæggende forskel mellem de to faser:

- I dialogen må ordregiver drøfte alle aspekter af kontrakten med den enkelte virksomhed, herunder de økonomiske forhold.
- I tilbudsgivningsfasen kan der alene ske en teknisk afklaring og præcisering samt justering af uklare elementer ved tilbudet. Mulighederne for yderligere dialog eller forhandling er udtømte på dette tidspunkt.

Den konkurrenceprægede dialog er defineret i udbudsdirektivets [art. 1, stk. 11, litra c](#)). De nærmere **betingelser** for, hvornår udbudsformen kan anvendes findes i direktivets [art. 29](#). Denne bestemmelse beskriver også, hvordan den konkurrenceprægede dialog skal gennemføres.

Udover disse bestemmelser skal ordregivere, der gør brug af denne udbudsform, især være opmærksomme på direktivets bestemmelser i afsnit II, [kapitel VI](#) om offentliggørelse af bekendtgørelser, frister for modtagelse af ansøgninger m.v.

Endeligt er det vigtigt at være opmærksom på, at der i direktivets [betragtninger 31](#) og [41](#) er angivet generelle principper og retningslinjer for anvendelsen af den konkurrenceprægede dialog. Betragtningerne skal derfor bruges som fortolkningsbidrag til direktivets bestemmelser.

II. Hvornår kan den konkurrenceprægede dialog anvendes

Efter direktivets [art. 29, stk. 1](#) kan ordregivere kun gøre brug af den konkurrenceprægede dialog ved indgåelse af **særligt komplekse kontrakter**, hvor offentligt eller begrænset udbud ikke er anvendeligt.

Hvad der forstås ved en "særligt kompleks kontrakt" fremgår af [art. 1, stk. 11, litra c](#)), i direktivet. En offentlig kontrakt anses for at være "særligt kompleks" i følgende tilfælde:

- Hvor det ikke er objektivt muligt at præcisere de **tekniske vilkår**, der kan opfylde ordregivers behov og formål og/eller
- Hvor det ikke er objektivt muligt at præcisere de **retlige og/eller de finansielle forhold** i forbindelse med et projekt.

Udbudsdirektivet indeholder ikke en positivliste over de situationer, hvor anvendelse af konkurrencepræget dialog er berettiget.

Afvejningen må derfor i stedet bero på en **konkret vurdering**. Ordregivere kan dog få vejledning i direktivets [betragtning 31](#). Betragtningen nævner netop nogle af de situationer, hvor det kan være svært på forhånd at have fuldstændig klarhed over, hvad markedet kan tilbyde, og hvor der derfor kan være behov for at anvende den konkurrenceprægede dialog.

Eksempel

Dette kan fx være tilfældet, når:

- ordregiver skal indkøbe et nyt IT-system
- ordregiver skal gennemføre et kompliceret transportinfrastrukturprojekt eller
- der er tale om et område, hvor den teknologiske udvikling går hurtigt.

Derudover kan den konkurrenceprægede dialog anvendes i tilfælde, hvor udførelsen af et projekt indebærer kompleks, struktureret finansiering, og hvor de finansielle og de juridiske forhold ikke kan fastsættes i forvejen. Dette kan fx være tilfældet ved planlægning og gennemførelse af OPP-projekter (Offentlig-private Partnerskaber).

Den "umulighed" direktivet henviser til skal forstås som et absolut begreb. Det er altså ikke tilstrækkeligt, at den konkrete ordregiver har vanskeligt ved at opstille kravene, fordi vedkommende fx ikke er vant til at gennemføre udbud. Der må derimod være tale om, at typen af opgave generelt vanskeligt lader sig beskrive. Der må herudover tages hensyn til, om ordregiver nemt kan skaffe sig hjælp til beskrivelsen hos professionelle.

III. Hvordan forløber den konkurrenceprægede dialog

1. Indledning af proceduren

1.1. Offentliggørelse af udbudsbekendtgørelse

Når en ordregiver har besluttet at anvende den konkurrenceprægede dialog, skal ordregiver offentliggøre en udbudsbekendtgørelse. Bekendtgørelsen skal indeholde en beskrivelse af ordregivers behov og krav. Den kan suppleres af et beskrivende dokument, som uddyber sagen. Ordregiver skal dog ikke udarbejde et almindeligt udbudsmateriale.

Tildelingskriteriet skal altid være **det økonomisk mest fordelagtige bud**. Dette følger af direktivets [art. 29, stk. 1](#). Valget af underkriterier skal fremgå enten af bekendtgørelsen eller af det beskrivende dokument.

En ordregiver har mulighed for at beslutte, at selve dialogen skal forløbe over flere faser for at begrænse antallet af løsninger, der skal diskuteres under dialogen. I dette tilfælde skal ordregiver oplyse i udbudsbekendtgørelsen eller i det beskrivende dokument, at denne fremgangsmåde vil blive anvendt.

1.2. Frister for modtagelse af ansøgninger om deltagelse

Direktivets [art. 38, stk. 3, litra a\)](#) fastsætter, at fristen for modtagelse af ansøgninger om deltagelse i dialogen skal være mindst 37 dage. Fristen regnes fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen. Under visse betingelser er der mulighed for at afkorte denne frist. Se nærmere herom i [kapitel 6](#) om offentliggørelse, frister og kommunikation.

1.3. Udvælgelse og opfordring til at deltage i dialogen

Når fristen for modtagelse af ansøgninger om deltagelse er udløbet, udvælger ordregiver et antal virksomheder, som ordregiver vil indlede dialog med. Udvælgelsen skal ske efter de almindelige regler om udvælgelse, se [kapitel 9](#) om udvælgelseskriterier. I denne fase minder proceduren om et almindeligt begrænset udbud.

Udbudsdirektivets [art. 44, stk. 3](#), fastsætter, at det mindste antal af udvalgte ansøgere skal være **3**.

Ordregiver skal samtidigt og skriftligt opfordre de udvalgte ansøgere til at deltage i dialogen. Dette følger af direktivets [art. 40, stk. 1](#).

Der stilles endvidere krav til, hvilke oplysninger opfordringen til at deltage i dialogen skal indeholde. Det drejer sig typisk om oplysninger vedrørende udbudsbekendtgørelsen, udbudsmaterialet, vægtning af tildelingskriterierne, adressen, hvor tilbudene skal sendes til m.v. En komplet liste over de påkrævede oplysninger findes i [art. 40, stk. 2, stk. 3](#) og [stk. 5](#).

- Det er vigtigt at bemærke, at visse oplysninger først skal angives i opfordringen til at afgive tilbud, og ikke i opfordringen til at deltage i dialogen. Dette gælder oplysninger om fristen for modtagelse af tilbud, om adressen, hvor tilbudene skal sendes til, samt om krav til sproget.

2. Dialogfasen

Under dialogen med de enkelte virksomheder er formålet at indkredse og fastlægge, hvordan udbyders behov kan opfyldes. I dialogen kan alle aspekter ved kontrakten drøftes, herunder de økonomiske forhold vedrørende løsning af opgaven. I denne fase minder proceduren derfor om et udbud efter forhandling.

Ordregivere skal sikre, at alle deltagere behandles lige under dialogen. Det er især vigtigt, at ordregivere ikke videregiver oplysninger, som kan stille nogle deltagere bedre end andre.

Herudover følger det af [art. 29, stk. 3](#), at ordregiver ikke uden samtykke må afsløre de løsninger, som en deltager har foreslået, over for andre deltagere. Ordregivere må heller ikke uden samtykke afsløre andre fortrolige oplysninger, som en deltager i dialogen har meddelt.

Dette medfører, at dialogen føres individuelt mellem ordregiver og den enkelte deltagende virksomhed. Udgangspunktet er endvidere, at dialogen baseres på den enkelte virksomheds løsningsforslag. Kun i den situation, hvor der er givet samtykke, vil elementer fra én løsning kunne bruges generelt.

Som nævnt ovenfor kan ordregiver lade dialogen forløbe i flere faser. Når dette er tilfældet, begrænser ordregiver efterhånden antallet af løsninger, der skal drøftes. Ordregiver foretager udskillelsen af tilbudsgiverne ved hjælp af de fastsatte tildelingskriterier, jf. [art. 44, stk. 4](#).

Dialogen fortsætter, indtil ordregiveren har indkredset den eller de løsninger, der kan opfylde behovet. På dette tidspunkt afslutter ordregiver dialogen.

3. Tilbudsgivningsfasen

Når ordregiver har erklæret dialogen for afsluttet, skal deltagerne underrettes herom. Herefter indtræder en tilbudsgivningsfase. I denne fase gennemføres proceduren igen som et almindeligt begrænset udbud med enkelte modifikationer.

Nu opfordrer ordregiver deltagerne til at afgive deres endelige tilbud på grundlag af de løsninger, der er forelagt og præciseret under dialogen, svarende til hvad der populært kaldes "best and final offer".

Direktivet indeholder ikke en særlig frist for afgivelsen af tilbud. Denne frist fastsættes af ordregiver. Fristen for modtagelse af tilbud skal dog fremgå af opfordringen til at afgive tilbud. Dette følger af direktivets [art. 40 stk. 5, sidste led](#).

Udover fristen skal opfordringen til at afgive tilbud indeholde oplysninger om adressen, hvor tilbudene skal sendes til og det eller de sprog, som tilbudene skal være udarbejdet på.

Direktivet indeholder således både krav til opfordringen til at deltage i dialogen, som er beskrevet ovenfor under punkt 1.3, og krav til opfordringen til at afgive tilbud.

Efter direktivets [art. 29, stk. 6](#) skal tilbudene indeholde alle elementer, der er nødvendige for projektets gennemførelse.

Direktivteksten i [art. 29, stk. 6](#) præciserer ikke, hvorvidt tilbudsgiverne skal give tilbud på én og samme løsning eller på hver sin løsning. Efter styrelsens opfattelse må bestemmelsen dog forstås således, at den enkelte virksomhed som udgangspunkt giver tilbud på sit eget løsningsforslag. Dette understøttes af, at ordregiver ikke uden samtykke må afsløre en deltagers løsning overfor andre deltagere, og at der ikke udarbejdes udbudsmateriale efter afslutningen af dialogen.

I tilfælde hvor ordregiver har fået samtykke til at bruge en tilbudsgivers løsning eller dele heraf, vil der dog kunne forekomme et samlet koncept, der gives tilbud på. Det skal i denne forbindelse nævnes, at der er mulighed for at betale tilbudsgiverne for deres løsningsforslag.

Ordregivere skal i tilbudsfasen være opmærksomme på, at det ikke længere er muligt at forhandle eller føre dialog.

Efter tilbudene er afgivet, kan der alene ske afklaring af tilbudene, præcisering af uklare elementer ved tilbudene og tilpasning af tilbudene. Det er udtrykkeligt fastsat i direktivets [art. 29, stk. 6](#), at dette ikke må medføre, at der ændres ved grundlæggende elementer i tilbudet eller i opfordringen til at afgive tilbud, hvis denne ændring ikke kan ske uden fare for konkurrencefordrejning eller forskelsbehandling.

Når tilbudene er kommet ind, foretager ordregiver en vurdering **baseret på de tildelingskriterier**, der er fastsat i udbudsbekendtgørelsen eller det beskrivende dokument, jf. direktivets [art. 29, stk. 7](#).

Efter vurderingen er foretaget, vælger ordregiver den tilbudsgiver, der har afgivet det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Ordregivere kan træffe bestemmelser om priser og betaling til deltagerne i dialogen for den kreative indsats, der ligger i udarbejdelsen af løsningsforslag. Det er i denne forbindelse vigtigt som ordregiver at være opmærksom på, at deltagelse i den konkurrenceprægede dialog – på samme måde som deltagelse i projektkonkurrencer og totalentreprisekonkurrencer – stiller helt andre krav til virksomhedernes ressourceanvendelse og kreative indsats end almindelig tilbudsgivning.

Når kontrakten er indgået skal ordregivere på sædvanlig vis fremsende en meddelelse herom til Kommissionen, dvs. publikationskontoret. Efter direktivets [art. 35, stk. 4](#) skal meddelelsen sendes senest 48 dage efter kontraktens indgåelse.

6.1.4 Udbud efter forhandling med en forudgående udbudsbekendtgørelse

Hvornår kan denne udbudsform anvendes

Udbud efter forhandling med forudgående udbudsbekendtgørelse er en udbudsform, som kun **undtagelsesvist** kan anvendes.

Brugen af denne udbudsform er derfor alene tilladt i de situationer, der udtømmende er opregnet i udbudsdirektivets [art. 30, stk. 1](#):

1. Ikke-forskriftsmæssige eller uantagelige bud

Udbudsformen kan anvendes, når de bud, der er modtaget ved et offentligt udbud, begrænset udbud eller en konkurrencepræget dialog er **ikke-forskriftsmæssige** eller **uantagelige**, jf. [art. 30, stk. 1, litra a](#) (tidligere BAD art. 7, stk. 2, VIKD art. 6, stk. 2, og TYD art. 11, stk. 2).

Der gives dog mulighed for også at anvende denne udbudsform, når der i forbindelse med en konkurrencepræget dialog, ikke er afgivet forskriftsmæssige eller antagelige bud.

Ikke-forskriftsmæssige bud foreligger fx, når bud ikke stemmer overens med udbudsbetingelserne, når tilbudsprisen ikke er fastsat under normale konkurrencevilkår, eller når budet indeholder klausuler, der giver utilbørlige fordele.

Uantagelige bud er fx bud, der er afgivet for sent, bud fra bydende, der ikke har de fornødne kvalifikationer, eller bud, hvis pris enten er for høj i forhold til en ordregivende myndigheds budget eller unormalt lav.

[Art. 30, stk. 1, litra a](#) lægger ikke op til ikke en ændring i forståelsen af begreberne "ikke-forskriftsmæssige" og "uantagelige" bud i forhold til de tidligere udbudsdirektiver.

Det er en betingelse, at de oprindelige udbudsbetingelser ikke **ændres væsentligt**, fx for så vidt angår finansieringsbetingelser, leveringsfrister eller tekniske specifikationer.

Bestemmelsen forudsætter som udgangspunkt, at **samtliche** bud er ikke-forskriftsmæssige eller uantagelige.

- Bestemmelsen kan også anvendes, hvis et udbud er delt op i **delkontrakter** fx for forskellige distrikter i kommunen, og der for **enkelte distrikter** ikke kommer egnede bud, jf. Klagenævnets [kendelse af 10. november 1998](#)

Ordregiveren kan gå i **direkte forhandlinger uden en (fornyet) udbudsbekendtgørelse**, såfremt forhandlingerne omfatter alle tilbudsgivere fra den tidligere budrunde, som lever op til mindstekravene i udvælgelseskriterierne og har afgivet bud, der opfylder udbudsprocedurens formelle krav. Som bestemmelsen er formuleret, kan prækvalificerede, der **ikke har afgivet bud**, ikke indkaldes til forhandlingerne.

Udbudsformen kan efter bestemmelsens ordlyd tilsyneladende ikke anvendes, blot fordi der ved et begrænset udbud **prækvalificeres** for få ansøgere til at skabe konkurrence i den efterfølgende tilbudsfase.

- Ordregiveren kan da annullere udbudet, og, såfremt forsinkelsen ikke har gjort det muligt at overholde de ordinære frister, i et nyt udbud anvende hasteproceduren for begrænset udbud.

Der kan imidlertid argumenteres for, at hvis en udbudsprocedure munder ud i manglende konkurrence på grund af **for få tilbud**, og der ikke er udsigt til, at et nyt udbud vil fremkalde **nye tilbudsgivere**, bør ordregiver have mulighed for - efter at have annulleret udbudet - at indlede forhandlinger enten med den/de tilbudsgiver, der afgav bud og/eller med andre leverandører. I den situation synes det overflødigt at kræve en **ny udbudsannonce**, således som det ellers er forudsat i [art. 30, stk. 1, litra a](#).

2. Samlet prisfastsættelse ikke mulig

Udbudsformen kan anvendes, hvor leverancens art eller de hermed forbundne risici **ikke muliggør en forudgående samlet prisfastsættelse**, jf. [art. 30, stk. 1, litra b](#) (tidligere BAD art. 7 stk. 2, litra c, og TYD art. 11, stk. 2, litra b).

- Bestemmelsen eksisterede alene i det tidligere BAD og TYD. Med det nye direktiv [art. 30, stk. 1, litra b](#), er anvendelsesområdet udvidet til også at omfatte vareleverancer.

Bestemmelsen tænkes først og fremmest anvendt på den situation, hvor de bydende må indbygge forbehold i prisfastsættelsen, som gør det **umuligt at foretage en direkte prissammenligning**. I sin vejledning til de tidligere direktiver nævner Kommissionen som eksempel reparationsydelser, hvor omfanget af det nødvendige arbejde **først viser sig**, når arbejdet er påbegyndt.

I en række medlemslande er bestemmelsen hidtil anvendt i forbindelse med større offentlige/private bygge- og anlægsprojekter, hvor man søger nye veje til at fordele risikoen/finansieringen mellem den private leverandør og ordregiveren. Det må forudses, at disse situationer fremover navnlig vil være dækket af anvendelsesområdet for den konkurrenceprægede dialog.

3. Ikke muligt at specificere opgaven

Bestemmelsen fastsætter, at udbudsformen kan anvendes, når den tjenesteydelse, som skal præsteres, ikke kan specificeres så nøjagtigt, at ordren kan tildeles ved at vælge det **bedste bud** i henhold til offentligt eller begrænset udbud, jf. [art. 30, stk. 1, litra c](#) (tidligere TYD art. 7, stk. 2, litra c).

Denne situation kan ifølge direktivet opstå i forbindelse med **forsikrings-, bank- og investeringstjenesteydelser**, der falder ind under kategori 6 i direktivets bilag II A. Herudover kan situationen opstå i forbindelse med **intellektuelle tjenesteydelser**, og i den forbindelse præciserer direktivet som noget nyt, at dette navnlig kan være tilfældet ved tjenesteydelser vedrørende projektering af arbejder.

4. Forskning og Udvikling

Ifølge [art. 30, stk. 1, litra d](#) kan udbudsformen anvendes på bygge- og anlægskontrakter, der udelukkende udføres med henblik på forsøg, forskning eller videreudvikling, og som ikke skal sikre rentabiliteten af forsknings- og udviklingsomkostningerne eller dækning af disse, jf. [art. 30, stk. 1, litra d](#) (tidligere BAD art. 7, stk. 2, litra b).

Ifølge direktivets [art. 31, stk. 2, litra a](#) (tidligere VIKD art. 6, stk. 3, litra b), kan vareleverancer med et forsknings- og udviklingsformål forhandles **uden udbudsbekendtgørelse**. Bestemmelsen omfatter dog ikke serieproduktion til påvisning af varens handelsmæssige levedygtighed eller til dækning af F&U-omkostningerne.

Direktivets [art. 16, litra f](#) (til tidligere TYD art. 1, litra a) har helt undtaget tjenesteydelser vedrørende forskning og udvikling fra direktivets anvendelsesområde, med mindre udbyttet udelukkende skal anvendes i ordregiverens egen virksomhed, og opgaven fuldt ud finansieres af ordregiveren.

Procedurer

Udbudet efter forhandling med udbudsbekendtgørelse er delt i **to faser**, dels prækvalifikationsfasen, dels tildelingsfasen.

- Prækvalifikation forløber på samme måde som ved begrænset udbud. Der gælder den samme frist på **mindst 37 dage**, jf. direktivets [art. 38, stk. 3, litra a](#). Denne frist kan forkortes under visse betingelser. Se herom [kapitel 7](#).

Valget mellem leverandører, der søger om prækvalifikation, foregår på samme måde som ved begrænset udbud, jf. ovenfor om begrænset udbud samt om [udvælgelseskriterierne](#).

Det følger af udbudsdirektivets [art. 44, stk. 3](#), at ved udbud efter forhandling med udbudsbekendtgørelse skal **antallet af prækvalificerede**, der skal opfordres til at afgive bud, mindst være **tre**. Dette er nyt i forhold til de tidligere direktiver.

- Når det ønskede antal leverandører er blevet prækvalificerede, sender ordregiveren dem en **skriftlig opfordring** til at byde med angivelse af bl.a. fristen for modtagelse af bud og adressen, hvortil bud skal sendes.

Det bemærkes, at direktivet **ikke** fastsætter en udtrykkelig **mindstefrist for afgivelse af tilbud**.

Opfordringen skal sendes samtidigt til alle prækvalificerede. Kravene til opfordringens indhold findes i udbudsdirektivets [art. 40](#).

I tildelingsfasen er der den forskel i forhold til begrænset udbud, at ordregiveren kan indlede forhandlinger med de prækvalificerede om eventuelle **ændringer i deres tilbud**.

Afvikling af forhandlingerne

Direktivet indeholder **ikke specielle procedureregler** for afviklingen af forhandlingerne.

I [art. 30](#) er der dog angivet **principper** for afviklingen af forhandlingerne:

- Under forhandlingerne skal de ordregivende myndigheder sikre, at alle tilbudsgivere **behandles ens**. De må især ikke udøve forskelsbehandling ved at give **oplysninger**, som kan stille nogle tilbudsgivere bedre end andre.
- De ordregivende myndigheder kan bestemme, at udbudet med forhandling skal forløbe i flere **faser** for at begrænse antallet af tilbud, der skal forhandles, på grundlag af de tildelingskriterier, der er indeholdt i udbudsbekendtgørelsen eller i udbudsbetingelserne. I den afsluttende fase må der dog være et antal, som kan sikre en reel konkurrence.

Muligheden for en sådan løbende frasortering skal være anført i udbudsbekendtgørelsen eller i udbudsbetingelserne.

I [kendelse af 14. september 2001](#) (Judex) angav Klagenævnet en række principper for gennemførelse af forhandling. Klagenævnet udtalte, at udbyderen havde overtrådt principperne om gennemsigtighed og ligebehandling ved under udbudet efter forhandling at presse flere af tilbudsgiverne til at **nedsætte tilbudsprisen** med henvisning til, at den var højere end en af de andre tilbudsgiveres tilbudspris.

- Klagenævnet udtalte hertil, at udbudsformen udbud efter forhandling i henhold til det tidligere VIKD art. 6, stk. 2 og stk. 3 har karakter af en snæver undtagelse, der har til formål at løse de problemer, der følger af, at ingen tilbudsgiver har tilbudt den ydelse, som udbyderen har udbudt, og at bestemmelserne efter deres indhold sigter på at give mulighed for en vis **begrænset tilpasning af den udbudte ydelse**. De kan dog ikke antages at give udbyderen adgang til at **spille tilbudsgiverne prismæssigt** ud mod hinanden. Det er ifølge kendelsen et centralt led i EU's udbudsregler, at noget sådant ikke må finde sted.
- Selvom de nævnte bestemmelser muligvis i et vist omfang giver udbyderen adgang til at foretage prisforhandlinger, skal sådanne prisforhandlinger ifølge Klagenævnet foregå under overholdelse af **gennemsigtighedsprincippet**. **Underhåndshenvendelser** til en tilbudsgiver med henvisning til en eller flere af de andre tilbudsgiveres pris er i strid dels med **gennemsigtighedsprincippet**, dels med **ligebehandlingsprincippet**.
- Det bemærkes, at de i sagen påberåbte hjemler for forhandling kræver, at forhandlingerne ikke må føre til væsentlige ændringer af opgaven. Klagenævnets begrundelse synes dog også at dække de andre hjemler for udbud efter forhandling med udbudsbekendtgørelse.

6.1.5 Udbud efter forhandling uden forudgående udbudsbekendtgørelse

Hvornår kan denne udbudsform anvendes

Udbud efter forhandling uden udbudsbekendtgørelse kan kun bruges undtagelsesvist. De tilfælde, hvor udbudsformen kan anvendes, er udtømmende opregnet i udbudsdirektivets [art. 31](#).

I udbudsdirektivet gives der som noget nyt adgang til køb over en varebørs eller køb i forbindelse med konkurs eller lignende i samme grad som i FSVD, se nedenfor under punkt II. Dette er en ændring i forhold til de tidligere direktiver. Herudover er der ikke sket andre ændringer i retstilstanden, hvorfor den tidligere praksis fra EF-Domstolen, Klagenævnet for Udbud og Konkurrencestyrelsen fortsat har relevans.

Modsat hvad der gælder ved udbud efter forhandling med en udbudsbekendtgørelse, er der ved udbud efter forhandling uden udbudsbekendtgørelse ikke krav om, at man skal give et vist mindsteantal leverandører mulighed for at give bud. Man kan her gå direkte i forhandling med en enkelt leverandør.

Udbudsformen kan anvendes i følgende tilfælde:

1. Fælles for bygge- og anlægs-, vareindkøbs- og tjenesteydelseskontrakter

1. Manglende bud/ikke egnede bud

Udbudsformen kan anvendes, hvis der ved et forudgående begrænset eller offentligt udbud ikke afgives bud eller ikke afgives egnede bud, jf. [direktivets art. 31, stk. 1, litra a](#) (tidligere BAD art. 7, stk. 3, litra a, VIKD art. 6, stk. 3, litra a, TYD art. 11, stk. 3, litra a)

Ved ikke-egnede bud forstås bud, der kan sidestilles med manglende bud, fordi budet ikke har nogen relevans for den ordregivende myndigheds indkøbsbehov og af den grund er totalt uegnet til at opfylde den ordregivende myndigheds formål, som det er beskrevet i udbudsmaterialet.

Det er en forudsætning, at de oprindelige kontraktvilkår ikke ændres væsentligt, og at der på Kommissionens anmodning forelægges denne en rapport.

2. Tekniske eller kunstneriske grunde eller af årsager, der vedrører beskyttelsen af enerettigheder.

Dette er en meget snæver undtagelse, der kun kan anvendes i de tilfælde, hvor det ville kunne betragtes som misbrug at opfordre til afgivelse af bud eller interessetilkendegivelser, fordi der **kun findes én leverandør**, der kan møde behovet, jf. direktivets [art. 31, stk. 1, litra b](#) (tidligere BAD art. 7, stk. 3, litra b, VIKD art. 6, stk. 3, litra c, TYD art. 11, stk. 3, litra b).

Hvor snævert bestemmelsen skal forstås, fremgår også af dom fra EF-Domstolen, [C-328/92](#) (Sml 1994 s.1569) om indkøb af farmaceutiske produkter omfattet af enerettigheder, hvor Domstolen præciserede, at det var en betingelse, at en vare af den ønskede art ikke kunne fremskaffes fra en anden leverandør.

Konkurrencestyrelsen har i en sag om Kommunedatas leveringer af edb-ydelser til Københavns Kommune i 1998 udtalt, at det ikke kunne udelukkes, at kommunen kunne benytte undtagelsesbestemmelsen til at indgå en kontrakt med Kommunedata, som havde ophavsretten til det meste af programmet, som kommunen var henvist til at bruge.

EF-Domstolen udtalte i [sag C-79/94](#) (Kommissionen mod Grækenland), at det forhold, at de 6 producenter, der var indgået rammeaftale med (uden udbud), var de eneste, der kunne levere varerne, ikke bragte forholdet ind under det tidligere VIKD art. 6, stk. 3, litra c.

Såfremt en ordregiver ønsker at foretage en udbygning af en eksisterende bygning, kan bestemmelsen muligvis undtagelsesvist give hjemmel til, at bygherren uden udbud kan henvende sig til den tidligere arkitekt/tekniske rådgiver. Dette kan fx være tilfældet, når der er ydet en særlig kreativ eller teknisk

indsats, som har givet bygningen et helt specielt præg, som gør, at det ikke vil være muligt at antage en ny rådgiver uden direkte at ødelægge helhedspræget eller krænke den oprindelige arkitekts ophavsret.

Normalt må opgaven dog udbydes offentligt eller begrænset, eller der må skabes den fornødne konkurrence gennem en projektkonkurrence.

Se også nedennævnte [Vestre Landsretsdøm af 3. maj 2001](#), hvor ordregiver ikke fik medhold i, at et oprindeligt udbud, hvor ordregiver besluttede sig til et bestemt varesystem, havde givet ordremodtageren en eneret til fremtidige leverancer.

3. Tvingende grunde til straks at gå i direkte forhandling.

Udbudsformen kan anvendes, hvis det er strengt nødvendigt, når tvingende grunde som følge af begivenheder, som ordregiveren ikke har kunnet forudse, og som ikke kan tilskrives ordregiveren, ikke gør det muligt at overholde de tidsfrister, der gælder ved de øvrige udbudsformer, inkl. hasteproceduren, jf. direktivets [art. 31, stk. 1, litra c](#) (tidligere BAD art. 7, stk. 3, litra c, VIKD art. 6, stk. 3, litra d, TYD art. 11, stk. 3, litra d).

Uforudsete begivenheder er eksempelvis begivenheder, der ikke opstår i forbindelse med normale økonomiske og samfundsmæssige aktiviteter.

EF-Domstolen har i sag [C-318/94](#) vedrørende udgravningen af Ems-Kanalen udtalt, at det ikke kan betragtes som en uforudseelig begivenhed, at der i forbindelse med et større bygge- og anlægsarbejde ville opstå forsinkelser som følge af behandlingen af klager om de miljømæssige forhold.

EF-Domstolen har i sagen [C-24/91](#) (Kommissionen mod Spanien - om en udbygning af et universitet) udtalt, at bestemmelsen ikke kan anvendes, hvor man i stedet kunne bruge hasteproceduren.

Selv om den påberåbte årsag er af en sådan ekstraordinær karakter, kan adgangen til at anvende bestemmelsen dog forpasses, hvis der går for lang tid efter begivenhedens indtræden, jf. sag [C-107/92](#) (Kommissionen mod Italien (lavinebarrierer)).

Begrebet må også dække, fx at en hidtidig leverandør på grund af en strejke afskæres fra at fortsætte, eller er gået konkurs, hvis der ikke er grundlag for at lade konkursboet fortsætte driften under afviklingen af et udbud inden for de ordinære frister.

- Under særlige omstændigheder er direktivet ikke til hinder for en overdragelse af en kontrakt fra en falleret leverandør uden et udbud. Det indgår bl.a. i vurderingen af lovligheden af en sådan overdragelse:
 - om kontrakten videreføres på uændrede vilkår
 - om der er tale om en ekstraordinær situation, hvor objektive grunde bevirker, at et debtorskifte i en løbende kontrakt er naturligt

Bestemmelsen giver i udgangspunktet kun hjemmel til at indgå kontrakter af en vis kortere varighed – under et år – som det ville tage at organisere et nyt udbud.

Der skal altså være behov for at indgå en kontrakt her og nu, således at man end ikke kan afvente den måned, det vil tage at gennemføre hasteproceduren.

Hvis ikke alle dele af en påtænkt kontrakt har samme tvingende nødvendige karakter, må kontrakten deles op, således at der sker udbud efter de normale procedurer for så vidt angår de kontraktelementer, der ikke haster.

- Der kan fx være tale om at fjerne visse affaldsmængder fra en giftgrund, inden grundvandet forurenes, medens andre affaldsmængder kan afvente en mere langsigtet behandling efter miljøbeskyttelseslovens § 70, stk. 2.

II. Særligt for så vidt angår vareindkøbskontrakter

1. Forskning og Udvikling

Ifølge direktivets [art. 31, stk. 2, litra a](#) (tidligere VIKD art. 6, stk. 3, litra b), kan vareleverancer med et forsknings- og udviklingsformål forhandles uden udbudsbekendtgørelse. Bestemmelsen omfatter dog ikke serieproduktion til påvisning af varens handelsmæssige levedygtighed eller til dækning af F&U-omkostningerne.

2. Supplerende leverancer

Ordregiveren kan uden udbud gå til sin hidtidige leverandør, når der er tale om supplerende leverancer, der ikke var omfattet af den oprindelige aftale, men som er blevet nødvendige for gennemførelsen af den oprindelige kontrakt, [jf. art. 31, stk. 2, litra b](#) (tidligere VIKD art. 6, stk. 3, litra e).

For at kunne anvende bestemmelsen kræves det:

- at den supplerende leverance er til delvis fornyelse af sædvanlige leveringer eller udvidelse af allerede foretagne leveringer, og
- at et leverandørskifte ville medføre, at ordregiver skulle købe udstyr, som pga. en forskel i teknisk beskaffenhed ville medføre teknisk uforenelighed eller uforholdsmæssigt store tekniske vanskeligheder, og
- at løbetiden for kontrakten om den supplerende leverance ikke overstiger 3 år.

Bestemmelsen om supplerende vareindkøb er noget lettere at anvende end bestemmelsen om supplerende tjenesteydelser og bygge- og anlægsopgaver i [art. 31, stk. 4, litra a](#). Behovet for at supplere et vareindkøb behøver ikke at være uforudset, ligesom der heller ikke er en grænse på 50 % af den oprindelige kontrakt. Se herom nedenfor.

Ifølge [Vestre Landsrets dom af 3. maj 2001](#) i sag B-1447-99, (Humus/Genplast ApS mod Århus Renholdningsselskab) skulle supplerende indkøb i 1996 udbydes, da indkøbene ikke var omfattet af det oprindelige udbud.

- Et oprindeligt udbud i 1993 var ifølge ordregiver led i et såkaldt systemvalg, idet den renovationshåndtering, som udbyderen havde planlagt, forudsattes at skulle vedvare over en længere årrække.
- Landsretten henviste imidlertid til, at udbudsmaterialet vedrørende udbudet i 1993 specificerede de affaldsbeholdere, som udbudet angik, i antal og rumfang. Selvom det fremgik, at angivelsen af antal ikke var præcis, gav udbudet efter sit indhold ikke mulighed for at indgå aftaler om indkøb af beholdere i væsentligt større omfang.
- Betingelserne i det tidligere VIKD art. 6, stk. 3, litra e, var derfor ikke opfyldt.
- Landsretten henviste til, at det ikke var godtgjort, at et leverandørskifte ville have medført uforholdsmæssigt store tekniske vanskeligheder.
 - [Klagenævnet](#) havde henvist til, at renovationsvirksomhedens beholderindkøb havde været i EU-udbud i 1993 i forbindelse med systemvalget, og at renovationsvirksomheden ved de derefter indgåede kontrakter havde forpligtet sig til flerårige aftaler.

3. Varer, der noteres og købes på en varebørs

Bestemmelsen i [art. 31, stk. 2, litra c](#) giver mulighed for at indkøbe varer, der noteres og sælges på en råvarebørs direkte over denne børs uden udbud. En sådan mulighed fandtes ikke i det tidligere VIKD.

Bestemmelsen kan have særlig relevans ved køb af elektricitet. Efter liberaliseringen af el-markedet er indkøb af elektricitet en udbudspligtig ydelse, når kontraktværdien overstiger tærskelværdien. Det er værdien af den indkøbte elektricitet eksklusiv moms, der er afgørende for, om kontraktværdien overstiger tærskelværdien.

Der er således efter udbudsdirektivet mulighed for ved køb af elektricitet ikke alene at benytte SKI's rammeaftaler eller at indgå en rammeaftale i eget regi, men også at købe på en råvarebørs, fx ved indkøb via mægler over NORDPOOL.

4. Køb i forbindelse med konkurs eller lignende

Bestemmelsen i [art. 31, stk. 2, litra d](#) giver mulighed for køb af varer på særlig fordelagtige vilkår fra konkursboer eller lignende omstændigheder af tvangsrealisation. Denne mulighed fandtes ikke i det tidligere VIKD.

III. Særligt for tjenesteydelseskontrakter

1. Projektkonkurrencer

[Art. 31, stk. 3](#) (tidligere TYD art. 11, stk. 3, litra c) giver adgang til at forhandle og kontrahere direkte med vinderen af en projektkonkurrence, hvis det følger af konkurrencens udbudsbetingelser, at efterfølgende aftaler i forbindelse med gennemførelsen af projektet skal tildeles vinderen. Se nærmere om projektkonkurrencer i [kapitel 6.1.7](#).

Er der flere vindere, skal de alle opfordres til at deltage i forhandlingerne.

At udbud af disse efterfølgende aftaler uanset kontraktværdi kan undlades, hænger sammen med, at selve projektkonkurrencen skal i udbud, hvis de medfølgende kontrakter overstiger tærskelværdien.

EF-Domstolen har i en sag [C 340/02](#) af 14. oktober 2004 (Kommissionen mod Frankrig) fastslået, at udbud af den efterfølgende aftale kun kan undlades, hvis denne har været et led i projektkonkurrencen. Dette indebærer, at der skal være et direkte funktionelt led mellem projektkonkurrencen og den efterfølgende kontrakt. I den konkrete sag angik projektkonkurrencen kun den første etape af et projekt. Uanset dette, indgik ordregiveren kontrakt om udførelsen af den anden etape af projektet med vinderen af projektkonkurrencen. Domstolen fandt, at dette var i strid med det tidligere TYD art. 11, stk. 3, litra c, idet den anden etape ikke havde været et led i den oprindelige projektkonkurrence.

I [kendelse af 9. marts 1998](#) (Ledøje-Smørum) udtalte Klagenævnet, at indgåelse af en kontrakt efter bestemmelsen i TYD art. 11, stk. 3, litra c kun er tilladt, hvis der i betingelserne for den pågældende projektkonkurrence er tilkendegivet, at udbyderen har forpligtet sig til at indgå kontrakten med vinderen eller en af vinderne af projektkonkurrencen. Hvis udbyderen ikke i betingelserne for den pågældende projektkonkurrence har tilkendegivet, at udbyderen er forpligtet hertil, kan kontrakten kun indgås efter afholdelse af offentligt eller begrænset udbud.

IV. Særligt for offentlige bygge- og anlægskontrakter og tjenesteydelseskontrakter

1. Supplerende ydelser

Efter [art. 31, stk. 4, litra a](#) (tidligere BAD art. 7, stk. 3, litra d og TYD art. 11, stk. 3, litra e) kan ordregiveren uden udbud gå til sin hidtidige leverandør, når der er tale om supplerende ydelser, der ikke var omfattet af den oprindelige aftale, og som på grund af uforudsete forhold er blevet nødvendige for udførelsen af tjenesteydelserne eller arbejderne.

Betingelserne for at anvende denne bestemmelse er:

- at den supplerende ydelse er blevet nødvendig for udførelsen af den oprindelige ydelse på grund af uforudsete omstændigheder, og
- at den supplerende ydelse ikke overstiger 50 % af værdien af den oprindelige kontrakt, og
- at ydelsen ikke teknisk eller økonomisk kan adskilles fra den oprindelige ydelse uden væsentlig ulempe for udbyderen, eller
- at ydelsen, selvom den kan adskilles fra den oprindelige ydelse, er blevet absolut nødvendig af hensyn til den fuldstændige gennemførelse af den oprindelige aftale.

Eksempel

Typisk vil det dreje sig om tilfælde, hvor der under et bygge- og anlægs arbejde opstår et problem, som man ikke har taget højde for ved planlægningen af byggeriet. Fx problemer med byggeriets fundament, der først bliver opdaget under arbejdet.

2. Gentagne ydelser

Arbejder og tjenesteydelser, der udgør en gentagelse af tilsvarende ydelser i henhold til en tidligere udbudt kontrakt, skal ikke i udbud, hvis der allerede ved det oprindelige udbud blev åbnet for muligheden af sådanne gentagne ydelser, og værdien heraf er indgået ved beregningen af kontraktværdien i forhold til tærskelværdierne, [jf. art. 31, stk. 4, litra b](#) (tidligere TYD art. 11, stk. 3, litra f og BAD art. 7, stk. 3, litra e).

Fremgangsmåden må kun benyttes i indtil tre år efter indgåelsen af den oprindelige aftale.

EF-Domstolen fastslog i sag [C-385/02](#) af 14. september 2004 (Kommissionen mod Italien), at det følger af retssikkerhedshensyn, at treårs-fristens begyndelsestidspunkt skal kunne fastlægges med sikkerhed og på objektiv måde. Domstolen udtalte herefter, at treårs-risten løber fra indgåelsen af den oprindelige kontrakt og ikke fra færdiggørelsen af arbejdet, som den italienske regering havde hævdet.

Bestemmelsen i [art. 31, stk. 4, litra b](#) har selvstændig betydning ved siden af adgangen til at indgå aftaler med optioner.

- Ved optioner ligger prisen normalt fast ved kontraktindgåelsen, medens den i nærværende sammenhæng kan gøres til genstand for prisforhandlinger.

Se også ovennævnte [Vestre Landsretsdøm af 3. maj 2001](#) om supplerende indkøb.

6.1.6 Dynamiske indkøbssystemer

Udbudsdirektivet introducerer en ny fuldt elektronisk udbudsform.

Hvad er et dynamisk indkøbssystem

Det dynamiske indkøbssystem er en særlig indkøbsproces, som kan anvendes ved standardiserede og gentagne indkøb, eksempelvis fødevarer eller kontorartikler.

Definitionen af et dynamisk indkøbssystem findes i udbudsdirektivets [art. 1, stk. 2, nr. 6](#). Det karakteristiske for denne udbudsform er at:

- Der er tale om **fuld elektronisk** indkøbsproces.
- Udbudsformen anvendes til "**sædvanlige indkøb**", dvs. jævnlige indkøb af samme varer.
- Systemet er **tidsbegrænset** - max 4 år.
- Systemet skal være **åbent** for enhver virksomhed under hele funktionsperioden.

Et dynamisk indkøbssystem minder om parallelle rammeaftaler, men adskiller sig herfra på to væsentlige punkter:

- Systemet er, som nævnt ovenfor, åbent for nye leverandører under hele funktionsperioden.
- Leverandørerne kan afgive nye tilbud i forbindelse med hvert indkøb, som udbyder foretager over systemet.

Et dynamisk indkøbssystem er derfor et mere konkurrencepræget alternativ til visse typer af rammeaftaler.

Valg mellem et dynamisk indkøbssystem og en rammeaftale

<ul style="list-style-type: none">• Dynamisk system• Tilbud fra et stort felt af leverandører• Mulighed for at skabe en ny konkurrencesituation• Løbende test af markedet for nye leverandører	<ul style="list-style-type: none">• Rammeaftale• Sikkerhed for levering• Korte frister• Sikkerhed for vilkår og indhold
---	--

Tabellen ovenfor viser de overvejelser, som ordregiver kan gøre sig ved valget mellem de to metoder.

Hvis en ordregiver ønsker at få tilbud fra et stort felt af leverandører, at få mulighed for at skabe en ny konkurrencesituation og løbende at teste markedet for nye leverandører, taler dette for at vælge det dynamiske indkøbssystem.

Hvis ordregiveren derimod har brug for at kunne trække på en aftale her og nu uden at respektere en ny frist, taler det for at indgå (en enkelt eller) parallelle rammeaftaler, hvor alle vilkår er fastlagt på forhånd.

Hvordan oprettes et dynamisk indkøbssystem

Reglerne for oprettelsen og anvendelsen af et dynamisk indkøbssystem findes i udbudsdirektivets [art. 33](#).

Ved oprettelsen af systemet og ved indgåelsen af kontrakterne inden for systemet må ordregiver **udelukkende anvende elektroniske midler**, se nærmere om kravene til elektronisk kommunikation [kapitel 7](#).

I forbindelse med oprettelsen af systemet er ordregiveren forpligtet til at følge **reglerne for offentligt udbud** i alle faser indtil tildelingen af de konkrete kontrakter.

Således skal en ordregiver, der vil etablere et dynamisk indkøbssystem til sædvanlige indkøb, **annoncere oprettelsen** af systemet i EU-Tidende.

Ordregiver skal i **udbudsbetingelserne** angive, hvilken type indkøb, der er omfattet af systemet.

Herudover skal der også gives oplysninger om indkøbssystemet, det anvendte elektroniske udstyr og de tekniske ordninger for tilslutning, jf. [art. 33, stk. 3](#).

I hele systemets løbetid skal **udbudsmaterialet** være **tilgængeligt på Internettet**.

En virksomhed kan søge om **optagelse i systemet** på baggrund af sædvanlige oplysninger om virksomhedens økonomi og kvalifikationer samt et vejledende tilbud på de varer, systemet vedrører. Det vejledende tilbud kan have form af en henvisning til virksomhedens elektroniske katalog.

På baggrund af disse oplysninger og det vejledende tilbud tager ordregiver stilling til, om virksomheden kan optages i systemet. Denne vurdering skal afsluttes **senest 15 dage** efter det vejledende tilbud er afgivet, jf. [art. 33, stk. 4](#). Tilbudsgiverne skal underrettes snarest mulig om, hvorvidt de er optaget i systemet. Efter optagelsen i systemet figurerer tilbudsgiveren på ordregiverens elektroniske liste og vil blive underrettet, når ordregiveren har brug for at foretage et konkret indkøb.

Muligheden for at søge om optagelse skal være **åben i hele systemets funktionsperiode**.

De vejledende tilbud, som virksomhederne har afgivet, kan til enhver tid forbedres, forudsat at de stadig er i overensstemmelse med udbudsbetingelserne.

Systemets løbetid kan **maksimalt være 4 år**, jf. [art. 33, stk. 7](#). Ordregivere må ikke pålægge interesserede virksomheder eller parterne i systemet et administrationsgebyr, dvs. hverken i forbindelse med ansøgning om optagelse eller i forbindelse med køb over systemet.

Konkrete indkøb inden for et dynamisk indkøbssystem

Hver enkelt **konkret kontrakt**, der indgås på baggrund af et dynamisk indkøbssystem, skal udbydes på ny, jf. [art. 33, stk. 5](#).

Når en ordregiver vil foretage et konkret indkøb, skal denne offentliggøre **en forenklet udbudsbekendtgørelse** i EU-Tidende. Formålet med denne offentliggørelse er at give **nye virksomheder** mulighed for at søge om optagelse i systemet. Fristen for ansøgning skal være mindst **15 dage**.

Efter fristens udløb opfordrer ordregiveren **alle optagne virksomheder**, dvs. både de virksomheder, der allerede var i systemet og eventuelle nyoptagne virksomheder, om at afgive et opdateret tilbud. Udbyder skal ikke overholde en bestemt tilbudsfrist.

Herefter tildeler ordregiveren den konkrete kontrakt. Dette sker efter de tildelingskriterier, der er fastsat i udbudsbekendtgørelsen om indførelsen af det dynamiske indkøbssystem. Direktivet giver dog mulighed for, at disse kriterier kan præciseres i opfordringen til at afgive det konkrete tilbud.

Når ordregivere indgår kontrakter, baseret på et dynamisk indkøbssystem, skal de sende en **meddelelse** til Kommissionen efter indgåelsen af **hver kontrakt**, jf. direktivets [art. 35, stk. 4](#). Der er dog mulighed for at sende disse meddelelser samlet for **et kvartal**. Fristen er **48 dage** fra indgåelsen af kontrakten eller fra udgangen af hvert kvartal.

6.1.7 Projektkonkurrencer

Reglerne for projektkonkurrencer om tjenesteydelser findes i udbudsdirektivets Afsnit IV, [art. 66 – 74](#) (tidligere TYD art. 13).

Projektkonkurrencer kan være særligt velegnede, hvor man ønsker at give tilbudsgiverne særlig stor frihed til at løse opgaven. Ordregiveren beskriver de behov, der ønskes dækket, og overlader det til konkurrencens deltagere at foreslå løsninger, der kan imødekomme behovet.

Direktivets regler for projektkonkurrencer skal følges, såfremt

- den samlede værdi af **konkurrencepræmier** og betalingen til deltagerne overstiger tærskelværdien, **eller**
- kontraktværdien af den **efterfølgende kontrakt** overstiger tærskelværdien.

Ved projektkonkurrence forstås efter direktivets [art. 1, stk. 11, litra e](#) en fremgangsmåde, hvor ordregiver får et **planlægnings- eller et projekteringsarbejde** udført efter en konkurrence med eller uden præmieuddeling.

- Projektkonkurrencer kan dog afholdes ikke blot med henblik på tilvejebringelse af planlægnings- eller projekteringsarbejde, men også med henblik på indgåelse af tjenesteydelsesaftaler om **gennemførelse** af vinderprojektet.

Proceduren anvendes ifølge direktivet navnlig inden for fysisk planlægning, byplanlægning, arkitekt- og ingeniørarbejde eller databehandling. Denne opstilling er imidlertid ikke udtømmende og projektkonkurrencen kan derfor også benyttes ved andre tjenesteydelser, hvor ordregiveren efterlyser innovation, idéskabelse og kreativitet.

I praksis har proceduren størst betydning i forbindelse med arkitektkonkurrencer.

Projektkonkurrencer foregår normalt efter en prækvalifikation, men kan også være åbne for alle.

Ordregivere, der ønsker at udskrive en projektkonkurrence skal offentliggøre en **udbudsbekendtgørelse**. Direktivets regler for offentliggørelse af bekendtgørelser i [art. 36, stk. 2-8](#) og [art. 37](#) finder også anvendelse for projektkonkurrencer.

Herudover finder direktivets regler om kommunikationsmidler også anvendelse. Se nærmere herom [kapitel 7](#).

Ved projektkonkurrencer nedsættes der en **bedømmelseskomité**. Komitéen må udelukkende bestå af fysiske personer, som er uafhængige af deltagerne (=tilbudsgiverne) i projektkonkurrencen.

Såfremt der kræves **bestemte faglige kvalifikationer** for at deltage i en konkurrence, skal mindst en tredjedel af bedømmelseskomitéens medlemmer have samme eller tilsvarende kvalifikationer.

Klagenævnet har i [kendelse af 6.9.1999](#) (Kulturministeriet) om en projektkonkurrence vedrørende **totalrådgivning**, dvs. arkitekt- og ingeniørydelser, udtalt, at det ikke var en overtrædelse af EU's udbudsregler, at udbudet kun refererede til arkitektopgaven og ikke til ingeniøropgaven, når formålet var at kunne vælge blandt flere forslag ud fra overordnede **arkitektoniske** vurderinger.

- Udbyder var derfor berettiget til ved prækvalifikationen alene at vurdere **ansøgerens** kvalifikationer på **arkitektområdet**.
- Det var ikke en overtrædelse af direktivet, at **bedømmelseskomitéen** ikke indeholdt personer med ingeniørmæssige kvalifikationer.

Bedømmelseskomitéen skal være **uafhængig** i sine afgørelser og udtalelser.

Dens afgørelser og udtalelser vedtages på grundlag af **anonyme** projekter og alene ud fra de kriterier, der er fastsat i den bekendtgørelse om projektkonkurrencen, som skal indrykkes i EF-Tidende.

Direktivet fastsætter udtrykkeligt i [art. 74, stk. 4](#), at kravet om anonymitet skal overholdes indtil bedømmelseskomitéens udtalelse eller afgørelse foreligger.

Det skal i udbudsbekendtgørelsen angives, om komitéens afgørelse er **bindende** for ordregiveren.

I [kendelse af 9. marts 1998](#) (Ledøje-Smørum) havde udbyder ikke i udbudsbekendtgørelsen utvetydigt anført, at denne i forbindelse med projektkonkurrencen forpligtede sig til at indgå den efterfølgende tjenesteydelsesaftale med vinderen af projektkonkurrencen. Derimod havde udbyder optaget følgende uklare formulering i udbudsbekendtgørelsen: "Dommerkomitéens afgørelse er ikke bindende for Ledøje-Smørum kommune, men det er hensigten, at opgaven tildeles den vindende totalrådgiver". Klagenævnet udtalte hertil, at dette var i strid med TYD.

De **udvælgelseskriterier**, der fastlægges, skal være klare og ikke-diskriminerende. Der må derfor ikke afholdes konkurrencer, hvortil kun personer og virksomheder fra et bestemt geografisk område, fx ordregiverens hjemland, har adgang. Under alle omstændigheder skal antallet af ansøgere, der opfordres til at deltage, fastsættes således, at der sikres en reel konkurrence.

Ordregiveren kan dog **på forhånd udpege** nogle virksomheder til at deltage i projektkonkurrencen sammen med de virksomheder, der bliver prækvalificerede efter ansøgning.

Der må ikke stilles strengere krav til de virksomheder, der søger om at blive prækvalificerede, end til de direkte udpegede virksomheder, jf. art. 72.

I ovennævnte [kendelse af 6.9.1999](#) blev et krav i udbudsbekendtgørelsen om oplysning af fordeling af rådgiverydelsen taget ud ved et senere tillæg til udbudsbekendtgørelsen på baggrund af, at dette krav ikke var stillet til de 4 oprindeligt udvalgte arkitektfirmaer.

En [kendelse af 12. juli 2001](#) (PAR mod Kulturministeriet) tog Klagenævnet stilling til spørgsmålet om det var lovligt at **annullere** et udbud af projektkonkurrence, fordi der ikke kunne prækvalificeres et tilstrækkeligt antal udenlandske ansøgere. Sagen angik en projektkonkurrence, der var udbudt som begrænset udbud. Kulturministeriet havde på forhånd udpeget tre deltagere i projektkonkurrencen - to udenlandske virksomheder og en dansk virksomhed. Herudover skulle der prækvalificeres fire virksomheder som deltagere. Kulturministeriet ønskede, at mindst to af de prækvalificerede skulle være udenlandske virksomheder. Imidlertid havde ingen af de udenlandske ansøgere givet tilstrækkelige oplysninger og dokumentation til at kunne blive prækvalificeret. Ministeriet besluttede derfor at annullere udbudet og iværksætte et nyt udbud. PAR klagede til Klagenævnet over annullationen.

Klagenævnet **fandt**, at udbyderens ønske om, at mindst fire af deltagerne i projektkonkurrencen skulle være udenlandske virksomheder, var et lovligt hensyn. Udbyderen havde endvidere en berettiget forventning om, at der under et nyt udbud kunne prækvalificeres udenlandske virksomheder. Annullationen af udbudet var derfor sagligt begrundet. Sagen blev senere indbragt for Østre Landsret, som stadfæstede kendelsen ved [dom af 3. maj 2002 \(sag 1. afd. B-2585-01\)](#).

Ordregivere, der har afholdt en projektkonkurrence, skal fremsende **en meddelelse** til Kommissionen om resultaterne heraf.

6.2 Udbudsformer i forsyningsvirksomhedsdirektivet

Udbudsformerne efter **forsyningsvirksomhedsdirektivet** er reguleret i [art. 15](#), [art. 40](#), [art. 53](#) og [afsnit III](#), og er som følger:

1. Offentligt udbud
2. Begrænset udbud
3. Udbud med forhandling (med udbudsbekendtgørelse)
4. Procedure uden forudgående udbud
5. Dynamiske indkøbssystemer
6. Projektkonkurrencer
7. Opstilling af et kvalifikationssystem
8. Udbud ved periodisk vejledende bekendtgørelse

Efter forsyningsvirksomhedsdirektivet kan ordregiveren **frit vælge** mellem følgende udbudsformer:

1. Offentligt udbud,
2. Begrænset udbud,
3. Udbud efter forhandling (med udbudsbekendtgørelse),
4. Dynamisk indkøbssystem,
5. Udbud ved periodisk vejledende bekendtgørelse,
6. Udbud efter et kvalifikationssystem og
7. Projektkonkurrence.

I stedet for proceduren udbud efter forhandling uden udbudsbekendtgørelse anvender forsyningsvirksomhedsdirektivet hvad der kaldes en **procedure uden forudgående udbud**. Denne procedure kan kun anvendes, når **særlige betingelser** er opfyldt.

Der er særlige skabeloner for [udbudsbekendtgørelser](#) efter forsyningsvirksomhedsdirektivet.

6.2.1 Offentligt udbud

Ved offentligt udbud forstås en udbudsprocedure, hvor alle interesserede kan afgive tilbud.

Det karakteristiske ved det offentlige udbud er, at det er muligt for enhver at anmode om udbudsbetingelserne og at afgive tilbud. Ordregiver har pligt til at sende udbudsbetingelserne og eventuelle supplerende dokumenter til de interesserede virksomheder senest 6 dage efter modtagelsen af anmodning herom, jf. direktivets [art. 46](#).

Ordregiveren kan ikke frasortere tilbudsgivere, som han ikke umiddelbart finder det interessant at få bud fra. Heller ikke i tilfælde, hvor udbudsmaterialet skal sendes særskilt.

Udbudsformen "offentligt udbud" er ikke udtrykkeligt delt op i to faser - en prækvalifikationsfase og en tilbudsphase. Uanset dette skal ordregiver **altid først** vurdere, hvorvidt de bydende opfylder de fastsatte krav til finansiel og teknisk formåen, samt de fastsatte mindstekrav. Denne vurdering skal foretages i overensstemmelse med direktivets regler om kriterier for kvalitativ udvælgelse, jf. [kapitel 9](#) om udvælgelse. Afgørelsen af, om en tilbudsgiver lever op til mindstekravene eller af andre grunde skal udelukkes fra at deltage, foretages først efter at tilbudsfristen er udløbet.

Umiddelbart efter ordregiveren har bedømt de bydendes kvalifikationer efter reglerne om kvalitativ udvælgelse, skal ordregiver foretage en **evaluering** af de modtagne tilbud. Denne evaluering skal ske på baggrund af de fastsatte tildelingskriterier. Se nærmere om tildelingskriterier [kapitel 11](#) om kontrakttildeling.

Når denne udbudsform vælges, skal der i udbudsbekendtgørelsen fastsættes en frist for afgivelsen af tilbud. Direktivet angiver minimumsfristerne ved afholdelse af offentligt udbud. Herudover er der en række muligheder for forkortelse af disse frister. Bestemmelserne om frister er behandlet nærmere i [kapitel 7](#).

6.2.2 Begrænset udbud

Ved begrænset udbud kan ordregiver begrænse antallet af tilbudsgivere og dermed også antallet, der skal udsendes udbudsmateriale til.

Proceduren er delt op i **to faser**. Først sammensættes en gruppe af tilbudsgivere, som kan deltage i konkurrencen, dernæst bedømmes deres tilbud.

Første fase skal give interesserede leverandører den fornødne tid til at vurdere den udbudte opgaves relevans og til at anmelde deres interesse hos ordregiveren. Hertil gives der normalt leverandørerne mindst **37 dage**, regnet fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, jf. direktivets [art. 45, stk. 3, litra a](#). Under visse betingelser er der mulighed for at afkorte denne frist. Se nærmere herom i [kapitel 7](#) om offentliggørelse, frister og kommunikation.

Når ordregiveren har modtaget ansøgningerne om at blive prækvalificeret, sker valget mellem de interesserede leverandører i overensstemmelse med direktivets kapitel om 'kriterier for kvalitativ udvælgelse', jf. [kapitel 9](#) om udvælgelseskriterierne.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet fastsætter ikke som udbudsdirektivet et **minimum for antallet** af prækvalificerede.

- Da direktivets formål er at skabe konkurrence om ordrerne, bør der dog ikke vælges færre end **tre** ansøgere til at afgive bud, jf. [art. 54](#), hvorefter antallet af udvalgte ansøgere skal stå i forhold til ønsket om at skabe tilstrækkelig konkurrence.

Eventuelle begrænsninger i antallet af prækvalificerede (således at det ikke er alle kvalificerede, der anmodes om at give bud) skal fremgå enten af udbudsbekendtgørelsen eller af andet materiale, der holdes tilgængeligt for interesserede leverandører, jf. direktivets [art. 51](#).

Hvis antallet af ansøgere, der opfylder udvælgelseskriterierne eller minimumskravene, er lavere end det angivne minimumsantal, kan ordregiveren gå videre med proceduren ved at prækvalificere de ansøgere, der har den krævede formåen.

Er der ikke i udbudsbekendtgørelsen sat tal på, skal alle objektivt kvalificerede ansøgere opfordres til at give bud (prækvalificeres).

Der gælder ingen **frister for, hvor hurtigt** ordregiveren skal gennemføre prækvalifikationen.

Når det ønskede antal leverandører er blevet prækvalificerede, sender ordregiveren dem en **skriftlig opfordring** til at byde - **anden fase**. Opfordringen skal sendes samtidig og skriftligt til alle prækvalificerede. Kravene til opfordringens indhold findes i forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 47](#).

Fristen for modtagelse af bud er angivet i direktivets [art. 45, stk. 3, litra b\) og c\)](#). Denne frist er kortere end den, der gælder efter udbudsdirektivet. Se herom samt om muligheden for afkortelse af fristen [kapitel 7](#).

Når ordregiver har modtaget tilbudene, skal disse evalueres på baggrund af de fastsatte tildelingskriterier. Se nærmere om tildelingskriterier i [kapitel 11.1](#).

6.2.3 Udbud efter forhandling (med udbudsbekendtgørelse)

I modsætning til udbudsdirektivet kan ordregivere frit vælge udbud efter forhandling (med udbudsbekendtgørelse) i stedet for offentligt eller begrænset udbud.

Udbudet efter forhandling med udbudsbekendtgørelse er ligesom begrænset udbud delt i **to faser**, dels prækvalifikationsfasen, dels tildelingsfasen.

- **Prækvalifikationen** forløber på samme måde som ved begrænset udbud. Der gælder den samme frist på **mindst 37 dage**, jf. direktivets [art. 45, stk. 3, litra a](#). Denne frist kan forkortes under visse betingelser. Se herom [kapitel 7](#).

Valget mellem leverandører, der søger om prækvalifikation, foregår på samme måde som ved begrænset udbud, jf. ovenfor om begrænset udbud samt om [udvælgelseskriterierne](#).

Forsyningsvirksomhedsdirektivet fastsætter ikke som udbudsdirektivet et **minimum for antallet** af prækvalificerede.

Da direktivets formål er at skabe konkurrence om ordrene, bør der dog ikke vælges færre end **tre** ansøgere til at afgive bud, jf. [art. 54](#), hvorefter antallet af udvalgte ansøgere skal stå i forhold til ønsket om at skabe tilstrækkelig konkurrence.

Eventuelle begrænsninger i antallet af prækvalificerede (således at det ikke er alle kvalificerede, der anmodes om at give bud) fremgår enten af udbudsbekendtgørelsen eller af andet materiale, der holdes tilgængeligt for interesserede leverandører, jf. direktivets [art. 51](#).

- Når det ønskede antal leverandører er blevet prækvalificerede, sender ordregiveren dem en **skriftlig opfordring** til at byde. Opfordringen skal sendes samtidigt til alle prækvalificerede. Kravene til opfordringens indhold findes i forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 47](#).

Fristen for modtagelse af bud er angivet i direktivets [art. 45, stk. 3, litra b\) og c\)](#).

I **tildelingsfasen** er der den forskel i forhold til begrænset udbud, at ordregiveren kan indlede forhandlinger med de prækvalificerede om eventuelle **ændringer i deres tilbud**.

6.2.4 Procedure uden forudgående udbud

Ordregivere kan efter forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 40, stk. 3](#) anvende en **procedure uden forudgående udbud**.

Denne procedure er en parallel til udbudsformen udbud efter **forhandling uden udbudsbekendtgørelse** i udbudsdirektivet, og som det fremgår af det følgende, er en del af betingelserne for at anvende procedurerne ligeledes fælles.

Efter [art. 40, stk. 3](#) kan proceduren uden forudgående udbud **anvendes i følgende tilfælde**:

- Hvis der efter afholdelse af et udbud ikke er afgivet noget bud eller ikke er afgivet noget **antageligt** bud, jf. [art. 40, stk. 3, litra a](#). Om forståelsen henvises til [kapitel 6.1.4](#). Bestemmelsen dækker også, at der ikke er indkommet **konditionsmæssige** bud.
- **Forsknings- og udviklingskontrakter**, som ikke tilsigter et afkast eller genindtjening af forsknings- og udviklingsomkostninger, dog kun hvis indgåelsen af en sådan aftale ikke er til skade for udbydelsen af senere aftaler, der primært har samme formål, jf. [art. 40, stk. 3, litra b](#).
- Hvis kontrakten af **tekniske eller kunstneriske årsager** eller på grund af en **eneret** kun kan overdrages en bestemt leverandør, jf. [art. 40, stk. 3, litra c](#). Om forståelsen henvises til [kapitel 6.1.5](#).
- **Tvingende grunde** til straks at gå i direkte forhandling, jf. [art. 40, stk. 3, litra d](#). Om forståelsen henvises til [kapitel 6.1.5](#).
- Ved **vareindkøbskontrakter** med henblik på **supplerende leverancer** fra den oprindelige leverandør, jf. [art. 40, stk. 3, litra e](#). For at kunne anvende bestemmelsen kræves det:
 - at den supplerende leverance er til delvis fornyelse af sædvanlige leveringer eller udvidelse af allerede foretagne leveringer, og
 - at et leverandørskifte ville medføre, at ordregiver **skulle købe udstyr**, som pga. en **forskel i teknisk beskaffenhed** ville medføre **teknisk uforenelighed** eller **uforholdsmæssigt store tekniske vanskeligheder**.

Det er en forudsætning, at kontrakten tildeles den oprindelige kontrahent.

- Ved **supplerende arbejder eller tjenesteydelser**, der ikke var omfattet af den oprindelige aftale, og som på grund af uforudsete forhold er blevet nødvendige for udførelsen af tjenesteydelserne eller arbejderne, jf. [art. 40, stk. 3, litra f](#).

Betingelserne for at anvende denne bestemmelse er:

- at den supplerende ydelse er blevet **nødvendig** for udførelsen af den oprindelige ydelse på grund af uforudsete omstændigheder, og
 - at ydelsen **ikke teknisk eller økonomisk kan adskilles** fra den oprindelige ydelse uden væsentlig ulempe for udbyderen, eller
 - at ydelsen, selvom den kan adskilles fra den oprindelige ydelse, er **strengt** nødvendig af hensyn til dens opfyldelse.
- Ved **arbejder på bygge- og anlægsområdet**, der udgør en **gentagelse** af tilsvarende ydelser i henhold til en **tidligere udbudt** kontrakt, jf. [art. 40, stk. 3, litra g](#). Bestemmelsen kan anvendes, hvis:
 - gentagelsesarbejdet er **i overensstemmelse med** det oprindelige projekt samt

- hvis der allerede ved det **oprindelige** udbud blev åbnet for muligheden af sådanne gentagne ydelser, og værdien heraf er indgået ved beregningen af kontraktværdien i forhold til tærskelværdierne.
- Ved køb af varer på **varebørs**, jf. [art. 40, stk. 3, litra h](#).
- Indgåelse af en kontrakt, der er omfattet af en tidligere udbudt **rammeaftale**, jf. [art. 40, stk. 3, litra j](#). En sådan kontrakt blev behandlet i Klagenævnets [kendelse af 2. juli 1998](#).
- Køb på særlig fordelagtige vilkår, der kun gælder i kort tid, dvs. **lejlighedskøb**, jf. [art. 40, stk. 3, litra j](#).
- Køb fra konkursboer eller lignende omstændigheder af **tvangsrealisation**, jf. [art. 40, stk. 3, litra k](#).
- **Projektkonkurrencer**, hvor tjenesteydelsesaftalen til gennemførelse af projektet i henhold til konkurrencevilkårene skal indgås med vinderen eller en af vinderne, jf. [art. 40, stk. 3, litra l](#).

6.2.5 Dynamiske indkøbssystemer

Forsyningsvirksomhedsdirektivet introducerer en ny fuldt elektronisk udbudsform.

Hvad er et dynamisk indkøbssystem

Det dynamiske indkøbssystem er en særlig indkøbsproces, som kan anvendes ved standardiserede og gentagne indkøb, eksempelvis fødevarer eller kontorartikler.

Definitionen af et dynamisk indkøbssystem findes i forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 1, stk. 2, nr. 5](#). Det karakteristiske for denne udbudsform er at:

- Der er tale om **fuld elektronisk** indkøbsproces.
- Udbudsformen anvendes til "**sædvanlige indkøb**", dvs. jævnlige indkøb af samme varer.
- Systemet er **tidsbegrænset** - max 4 år.
- Systemet skal være **åbent** for enhver virksomhed under hele funktionsperioden.

Et dynamisk indkøbssystem minder om parallelle rammeaftaler, men adskiller sig herfra på to væsentlige punkter:

- Systemet er, som nævnt ovenfor, åbent for nye leverandører under hele funktionsperioden.
- Leverandørerne kan afgive nye tilbud i forbindelse med hvert indkøb, som udbyder foretager over systemet.

Et dynamisk indkøbssystem er derfor et mere konkurrencepræget alternativ til visse typer af rammeaftaler.

Valg mellem et dynamisk indkøbssystem og en rammeaftale

<ul style="list-style-type: none">• Dynamisk system• Tilbud fra et stort felt af leverandører• Mulighed for at skabe en ny konkurrencesituation• Løbende test af markedet for nye leverandører	<ul style="list-style-type: none">• Rammeaftale• Sikkerhed for levering• Korte frister• Sikkerhed for vilkår og indhold
---	--

Tabellen ovenfor viser de overvejelser, som ordregiver kan gøre sig ved valget mellem de to metoder. Hvis en ordregiver ønsker at få tilbud fra et stort felt af leverandører, at få mulighed for at skabe en ny konkurrencesituation og løbende at teste markedet for nye leverandører, taler dette for at vælge det dynamiske indkøbssystem.

Hvis ordregiveren derimod har brug for at kunne trække på en aftale her og nu uden at respektere en ny frist, taler det for at indgå (en enkelt eller) parallelle rammeaftaler, hvor alle vilkår er fastlagt på forhånd.

Hvordan oprettes et dynamisk indkøbssystem

Reglerne for oprettelsen og anvendelsen af et dynamisk indkøbssystem findes i forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 15](#).

Ved oprettelsen af systemet og ved indgåelsen af kontrakterne inden for systemet må ordregiver **udelukkende anvende elektroniske midler**, se nærmere om kravene til elektronisk kommunikation [kapitel 7](#).

I forbindelse med oprettelsen af systemet er ordregiveren forpligtet til at følge **reglerne for offentligt udbud** i alle faser indtil tildelingen af de konkrete kontrakter.

Således skal en ordregiver, der vil etablere et dynamisk indkøbssystem til sædvanlige indkøb, **annoncere oprettelsen** af systemet i EU-Tidende.

Ordregiver skal i **udbudsbetingelserne** angive, hvilken type indkøb, der er omfattet af systemet.

Herudover skal der også gives oplysninger om indkøbssystemet, det anvendte elektroniske udstyr og de tekniske ordninger for tilslutning, jf. [art. 15, stk. 3](#).

I hele systemets løbetid skal **udbudsmaterialet** være **tilgængeligt på Internettet**.

En virksomhed kan søge om **optagelse i systemet** på baggrund af sædvanlige oplysninger om virksomhedens økonomi og kvalifikationer samt et vejledende tilbud på de varer, systemet vedrører. Det vejledende tilbud kan have form af en henvisning til virksomhedens elektroniske katalog.

På baggrund af disse oplysninger og det vejledende tilbud tager ordregiver stilling til, om virksomheden kan optages i systemet. Denne vurdering skal afsluttes **senest 15 dage** efter det vejledende tilbud er afgivet, jf. [art. 15, stk. 4](#). Tilbudsgiverne skal underrettes snarest mulig om, hvorvidt de er optaget i systemet. Efter optagelsen i systemet figurerer tilbudsgiveren på ordregiverens elektroniske liste og vil blive underrettet, når ordregiveren har brug for at foretage et konkret indkøb.

Muligheden for at søge om optagelse skal være **åben i hele systemets funktionsperiode**.

De vejledende tilbud, som virksomhederne har afgivet, kan til enhver tid forbedres, forudsat at de stadig er i overensstemmelse med udbudsbetingelserne.

Systemets løbetid kan **maksimalt være 4 år**, jf. [art. 15, stk. 7](#). Ordregivere må ikke pålægge interesserede virksomheder eller parterne i systemet et administrationsgebyr, dvs. hverken i forbindelse med ansøgning om optagelse eller i forbindelse med køb over systemet.

Konkrete indkøb inden for et dynamisk indkøbssystem

Hver enkelt **konkret kontrakt**, der indgås på baggrund af et dynamisk indkøbssystem, skal udbydes på ny, jf. [art. 15, stk. 5](#).

Når en ordregiver vil foretage et konkret indkøb, skal denne offentliggøre **en forenklet udbudsbekendtgørelse** i EU-Tidende. Formålet med denne offentliggørelse er at give **nye virksomheder** mulighed for at søge om optagelse i systemet. Fristen for ansøgning skal være mindst **15 dage**.

Efter fristens udløb opfordrer ordregiveren **alle optagne virksomheder**, dvs. både de virksomheder, der allerede var i systemet og eventuelle nyoptagne virksomheder, om at afgive et opdateret tilbud. Udbyder skal ikke overholde en bestemt tilbudsfrist.

Herefter tildeler ordregiveren den konkrete kontrakt. Dette sker efter de tildelskriterier, der er fastsat i udbudsbekendtgørelsen om indførelsen af det dynamiske indkøbssystem. Direktivet giver dog mulighed for, at disse kriterier kan præciseres i opfordringen til at afgive det konkrete tilbud.

Når ordregivere indgår kontrakter, baseret på et dynamisk indkøbssystem, skal de sende en **meddelelse** til Kommissionen efter indgåelsen af **hver kontrakt**, jf. direktivets [art. 43, stk. 1](#). Der er dog mulighed for at sende disse meddelelser samlet for **et kvartal**. Fristen er **48 dage** fra indgåelsen af kontrakten eller fra udgangen af hvert kvartal.

6.2.6 Projektkonkurrencer

Der henvises til det i [kapitel 6.1.7](#) anførte om projektkonkurrencer efter udbudsdirektivet

6.2.7 Udbud efter et kvalifikationssystem

Udbud efter kvalifikationssystem er reguleret i forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 53](#).

Denne udbudsform kan anvendes som første fase i et begrænset udbud eller udbud efter forhandling.

Ordregivere, der opretter eller anvender en kvalifikationsordning, skal sikre, at leverandørerne til enhver tid kan ansøge om kvalifikation.

Kvalifikation af leverandører sker på grundlag af **objektive kriterier**, som ordregiveren fastsætter.

En kvalifikationsordning kan omfatte flere kvalifikationstrin, jf. [art. 53, stk. 2](#). Således kan kvalifikationskriterier og -regler vedrøre leverandørernes økonomiske og finansielle formåen og/ eller deres tekniske og faglige formåen.

Direktivets [art. 53, stk. 4 og stk. 5](#) fastsætter udtrykkeligt, at virksomheder, der anmoder om optagelse, altid kan basere sig på andre enheders kapacitet uanset den juridiske karakter af forbindelsen mellem dem. Det forudsætter dog, at virksomheden kan bevise, at den råder over disse ressourcer i hele kvalifikationsordningens gyldighedsperiode.

En sammenslutning af virksomheder, kan på samme vilkår basere sig på kapaciteten hos sammenslutningens deltagere eller andre enheders kapacitet.

Når ordregiveren fastsætter kriterierne eller ajourfører dem, må der ikke stilles administrative, tekniske eller finansielle betingelser over for nogle leverandører, som ikke har været stillet over for andre. Der må heller ikke stilles krav om afprøvninger eller begrundelser, som overlapper allerede foreliggende objektive beviser.

Hvis en ordregiver ønsker at anvende en kvalifikationsordning, skal denne indrykke en bekendtgørelse om kvalifikationsordningen i EU-Tidende, jf. [art. 41, stk. 3](#).

Af bekendtgørelsen skal fremgå, hvilket formål systemet tjener, og hvor reglerne om dets anvendelse kan rekvireres.

Når systemet gælder mere end tre år, skal bekendtgørelsen offentliggøres hvert år. Gælder systemet mindre end tre år, er en bekendtgørelse ved periodens begyndelse tilstrækkelig.

De leverandører, der opfylder kriterierne, vil hos ordregiveren blive **opført på en liste** over kvalificerede leverandører.

Ordregiveren skal inden en frist på **6 måneder** underrette ansøgere om, hvorvidt de er fundet kvalificerede, jf. [art. 49, stk. 3](#). Er der risiko for, at der kan være **mere end 4 måneder** til beslutningen herom træffes, skal ordregiveren **inden 2 måneder** fra ansøgningens indgivelse underrette ansøgeren om grundene til fristens forlængelse, samt hvornår beslutningen vil blive truffet.

Hvis en ansøgning afvises, skal ordregiveren **inden 15 dage** underrette leverandøren om denne afgørelse samt begrundelsen herfor, jf. [art. 49, stk. 4](#).

Hvis en ordregiver ønsker at **slette** en leverandør af listen, kan dette kun ske på grundlag af de fastlagte objektive kriterier, jf. [art. 49, stk. 5](#). Hensigten om at gøre det skal på forhånd meddeles leverandøren med angivelse af begrundelse for skridtet, således at leverandøren får en chance for at bringe sine kvalifikationer i orden.

Det følger af [art. 53, stk. 8](#), at ordregivere, der opretter eller anvender en kvalifikationsordning, skal overholde bestemmelserne i direktivets [art. 51, stk. 2](#) vedrørende udvælgelsen af deltagere og [art. 52](#) om gensidig anerkendelse af administrative, tekniske eller finansielle betingelser samt attester.

Der er **ikke fastsat særlige procedurer** for, hvorledes udbyder i forbindelse med det konkrete indkøb **vælger** mellem leverandørerne på kvalifikationslisten.

I [art. 53, stk. 9](#), angives blot, at bortset fra prækvalifikationsfasen skal reglerne for udbud efter forhandling eller begrænset udbud følges. Fristerne i [art. 45, stk. 3](#), skal således overholdes.

- Ordregiveren behøver dog ikke at afsætte en frist for anmodning om deltagelse, jf. [art. 45, stk. 3, litra a](#), men kan uden videre henvende sig direkte til de leverandører, der ønskes tilbud fra. Ordregiveren vælger altså mellem de leverandører, der er optaget på listen.

Det er forudsat i [art. 53, stk. 9](#), at der indbydes et **tilstrækkeligt antal** leverandører til at skabe den fornødne konkurrence.

Konstant brug af en enkelt leverandør uden en sådan konkurrence kan være et brud på ligebehandlingsprincippet.

6.2.8 Periodisk vejledende bekendtgørelse

Ligesom i udbudsdirektivet for den offentlige sektor bør ordregivere omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet mindst **én gang om året** offentliggøre en periodisk vejledende bekendtgørelse i EU-Tidende, jf. [artikel 41](#).

En periodisk vejledende bekendtgørelse er nødvendig, hvis ordregiveren ønsker at **afkorte** fristerne for offentligt udbud, se herom [kapitel 7](#).

En sådan forhåndsbekendtgørelse kan endvidere **erstatte efterfølgende udbudsbekendtgørelser** som led i et **begrænset** udbud eller udbud efter **forhandling**. Det forudsætter dog, at følgende betingelser i [art. 42, stk. 3](#) er opfyldt:

- bekendtgørelsen skal anføre, hvilke leverancer, arbejder eller tjenesteydelser aftalen vedrører,
- bekendtgørelsen skal endvidere angive, at der ikke kommer yderligere offentliggørelse, og at interesserede leverandører derfor opfordres til at tilkendegive deres interesse,
- bekendtgørelsen må ikke have været offentliggjort tidligere end 12 måneder før den i [art. 47, stk. 5](#) nævnte anmodning til ansøgerne om at bekræfte deres interesse. Ordregiveren skal desuden fastsætte fristerne i henhold til [art. 45](#).

Inden valget mellem virksomhederne foretages, skal ordregiveren sende ansøgerne yderligere oplysninger om kontrakten og anmode ansøgerne om at bekræfte deres interesse, jf. [art. 47, stk. 5](#).

Denne opfordring skal bl.a. indeholde oplysninger om kontraktens art og mængde, eventuelle optionsklausuler, adresse og frist for indsendelse af ansøgninger, de økonomiske og tekniske betingelser samt de finansielle garantier og oplysninger, der kræves, tildelingskriterierne samt deres vægtning m.m.

Selve **udvælgelsen** af ansøgere og **tildelingen** af ordren følger reglerne for begrænset udbud eller udbud efter forhandling, der er omtalt ovenfor.

6.3 Valg af udbudsform

De udbudsformer, som en ordregiver kan anvende ved indgåelse af udbudspligtige kontrakter er beskrevet i [kapitel 6.1](#) og [6.2](#).

Når man i udbudsbekendtgørelsen har lagt sig fast på en udbudsform, kan man ikke efterfølgende ændre udbudsformen, jf. fx Klagenævnets [kendelse af 31. oktober 1996](#). Man må i givet fald annullere det første udbud og offentliggøre en ny udbudsbekendtgørelse.

Det er blandt andet derfor vigtigt, at man fra begyndelsen vælger den rigtige udbudsform.

Hvilken udbudsform, en ordregiver konkret skal vælge, vil i praksis bero på en vurdering af en række faktorer, som behandles i det følgende.

Er det en generelt anvendelig udbudsform eller gælder der særlige betingelser

Når en ordregiver konkret skal vælge udbudsform, er det først og fremmest vigtigt at være opmærksom på, om der gælder særlige betingelser for, hvornår den påtænkte udbudsform må anvendes.

Efter **udbudsdirektivet** for den offentlige sektor kan man som **hovedregel kun bruge** 'offentligt udbud' og 'begrænset udbud'. Det er karakteristisk for disse to udbudsformer, at de giver tilbudsgiverne den største sikkerhed mod forskelsbehandling, fordi konkurrencegrundlaget normalt ikke kan ændre sig, når udbudsmaterialet først er sendt ud til tilbudsgiverne.

Udbud efter forhandling med og uden forudgående bekendtgørelse kan alene anvendes i **undtagelsestilfælde**, som udtrykkeligt er nævnt i direktivet, se [kapitel 6.1.4](#) og [6.1.5](#).

Der gælder endvidere **særlige betingelser** for, hvornår udbudsformen "konkurrencepræget dialog" kan bruges. Se nærmere herom [kapitel 6.1.6](#).

I princippet er der ikke nogle begrænsninger for, hvornår en **projektkonkurrence** kan anvendes på tjenesteydelsesområdet. Vurderingen af, om denne udbudsform er egnet i et konkret tilfælde, beror således på andre faktorer, som fx karakteren af den pågældende opgave eller ydelse. Projektkonkurrencer er især blevet anvendt, når kontrakten vedrører planlægnings- og projekteringsarbejder, herunder i forbindelse med arkitektydelser.

Efter **forsyningsvirksomhedsdirektivet** kan ordregiveren **frit vælge** mellem offentligt udbud, begrænset udbud, **udbud efter forhandling** og projektkonkurrence. Udbudsformen "konkurrencepræget dialog" **findes** derimod **ikke** i forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Dette skyldes blandt andet, at forsyningsvirksomhedsdirektivet generelt er mere fleksibelt for så vidt angår anvendelsen af udbud med forhandling. Derfor har der ikke været et behov for at indføre den konkurrenceprægede dialog i dette direktiv.

Karakteren af opgaven eller ydelsen

Valget af udbudsform vil ofte bero på karakteren af den konkrete opgave eller ydelse.

Valget vil fx i praksis bero på, hvorvidt den ønskede anskaffelse er **simpel** og **standardiseret**, eller om der er tale om en **kompleks ydelse** eller opgave.

Nogle udbudsformer er specielt egnede til komplekse kontrakter. Dette gælder fx den konkurrenceprægede dialog, projektkonkurrencer og i visse tilfælde udbud efter forhandling.

Derimod er det dynamiske indkøbssystem, som er en særlig elektronisk indkøbsproces, egnet til standardiserede og gentagne indkøb. Det samme gælder elektroniske auktioner, rammeaftaler og i nogle tilfælde udbud efter forhandling.

Tabellen nedenfor viser hvilke udbudsformer, der egner sig til standardiserede eller til komplekse kontrakter.

<ul style="list-style-type: none">● Offentligt udbud● Begrænset udbud● I nogle tilfælde udbud efter forhandling● E-auktioner● Dynamiske indkøbssystemer● Rammeaftaler	<ul style="list-style-type: none">● (Offentligt udbud)● Begrænset udbud● Konkurrencepræget dialog● I nogle tilfælde udbud efter forhandling● Projektkonkurrencer
--	--

Ressourceanvendelsen

Ved afholdelse af et udbud skal en ordregiver bruge tid og ressourcer til fx udarbejdelse af materiale og evaluering af tilbudene. Ressourceanvendelsen har derfor stor betydning ved valget af udbudsform. Dette gør sig især gældende ved valget mellem et offentligt eller begrænset udbud.

Ved et **offentligt udbud** kan alle interesserede afgive tilbud. Denne udbudsform sikrer størst mulig konkurrence om kontrakten. Samtidigt kan et offentligt udbud dog være meget ressourcekrævende:

- Ordregiveren er fx forpligtet til at sende udbudsmaterialet til alle, der anmoder herom. Således kan selve kopieringen og udsendelsen af udbudsmateriale til et større antal interesserede tilbudsgivere være forbundet med en del omkostninger.
- Ordregiveren er forpligtet til at foretage en ensartet og grundig evaluering af samtlige modtagne tilbud. Evalueringen af tilbudene kan være ganske ressourcekrævende, specielt hvis der er tale om en kompliceret kontrakt, hvor tilbudene er omfattende og svære at sammenligne.

Begrænset udbud giver derimod mulighed for at indsnævre kredsen af tilbudsgivere og dermed også at begrænse ordregivers brug af ressourcer ved udsendelsen af udbudsmateriale og evalueringen af tilbudene. Ordregiveren skal således kun gennemgå et begrænset antal tilbud. Samtidigt kan det begrænsede udbud også virke besparende på transaktionsomkostningerne for den involverede leverandørsektor.

På grund af opdelingen i to faser er denne procedure dog mere langvarig end udbudsformen offentligt udbud.

Herudover må ordregiver være opmærksom på, at jo mere kreativ indsats, der ligger i tilbudsafgivningen, jo større er tilbudsgivernes omkostninger. Dette taler for valg af et begrænset udbud eller konkurrencepræget dialog, hvis betingelserne for at anvende denne udbudsform ellers er til stede.

Markedet

Markeds- og konkurrenceforholdene i en bestemt branche har også betydning for valget af udbudsform.

- Hvis der på et bestemt marked er mange aktører, kan dette i nogle tilfælde tale for valg af et begrænset udbud, hvor ordregiver kan begrænse antallet af virksomheder, der skal afgive tilbud.
- Er der derimod kun få virksomheder på det pågældende marked, taler dette for at vælge et offentligt udbud.

Det skal dog i den forbindelse understreges, at det ikke alene er markedsforholdene, der skal tages i betragtning. Man skal således altid være opmærksom på kontraktens karakter. Hvis der fx er tale om en simpel kontrakt, kan det stadig være en fordel at vælge et offentligt udbud - og dermed modtage flere tilbud - uanset antallet af aktører på det pågældende marked.

En anden situation, hvor det er vigtigt at være opmærksom på markedet er, når ordregiver skal bedømme om proceduren skal afsluttes med en elektronisk auktion, se herom [kapitel 11](#) om kontrakttildeling.

7. Offentliggørelse, frister og kommunikation

I dette kapitel gennemgås udbudsdirektivernes bestemmelser om offentliggørelse, frister ved afholdelse af udbud og kommunikation. Reglerne findes i udbudsdirektivets [kapitel VI](#) (art. 35-43) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [kapitel VI](#) (art. 41-50).

Det primære formål med disse bestemmelser er at sikre gennemsigtigheden ved offentlige indkøb.

Som noget nyt er der i direktiverne taget højde for, at anvendelsen af elektroniske midler kan lette offentliggørelsen af udbud og rationalisere udbudsprocedurerne. Således er det i direktiverne udtrykkeligt fastslået, at elektroniske midler er ligestillet med de traditionelle kommunikationsmidler.

Herudover giver direktiverne nye muligheder for forkortelse af tidsfristerne, hvis ordregivere anvender elektroniske midler i udbudsprocessen.

Samtidigt indeholder direktiverne regler, der skal sikre, at brugen af elektronisk kommunikation sker på en forsvarlig og ikke-diskriminerende måde, og at de anvendte elektroniske midler opfylder de nødvendige krav til beskyttelse af dataintegriteten.

7.1 Regler for offentliggørelse

I dette afsnit gennemgås udbudsdirektivets og forsyningsvirksomhedsdirektivets regler for offentliggørelse af vejledende forhåndsmeddelelse, udbudsbekendtgørelser samt bekendtgørelser om indgåede kontrakter.

7.1.1. Vejledende forhåndsmeddelelse

Fælles for begge direktiver er, at en ordregiver mindst én gang om året i EU-Tidende i en **vejledende forhåndsmeddelelse** bør offentliggøre en oversigt over det kommende års anskaffelser/arbejder, såfremt summen af disse anskaffelser inden for ensartede kategorier i det kommende år overstiger værdien af nærmere angivne beløb (typisk 750.000 Euro for så vidt angår varer og tjenesteydelser og 6.242.000 Euro for så vidt angår bygge- og anlægsarbejder), jf. udbudsdirektivets [art. 35, stk. 1](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 41, stk. 1](#).

En forhåndsmeddelelse skal mindst indeholde de oplysninger, der er angivet i udbudsdirektivets [Bilag VII A](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [Bilag XV A](#).

Forhåndsmeddelelser vedrørende indkøb af **varer og tjenesteydelser** skal **offentliggøres** snarest muligt efter begyndelsen af **regnskabsåret**. Hvad angår forhåndsmeddelelser om **bygge- og anlægsarbejder**, skal disse offentliggøres hurtigst muligt efter **godkendelsen af det program**, der omfatter bygge- og anlægskontrakter eller rammeaftaler, jf. udbudsdirektivets [art. 35, stk. 1](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 41, stk. 1](#).

Den vejledende forhåndsmeddelelse **offentliggøres** enten af Kommissionen eller af ordregiverne selv i **en såkaldt køberprofil**.

Ved en **køberprofil** forstås en præsentation på ordregivers hjemmeside, som mindst indeholder de samme oplysninger som forhåndsmeddelelse. Derfor kan en køberprofil anses som et alternativ til forhåndsmeddelelsen. Køberprofilen kan dog også gøres mere dynamisk. Hvilke oplysninger, der som minimum skal fremgå af en køberprofil, opremses i udbudsdirektivets [Bilag VIII, nr. 2, litra b](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [Bilag XX, nr. 2, litra b](#).

Før en ordregiver offentliggør en forhåndsmeddelelse i sin køberprofil, skal han sende **en meddelelse herom** til Kommissionen, jf. udbudsdirektivets [art. 35, stk. 1](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 41, stk. 1](#). Denne meddelelse skal sendes i elektronisk form og skal indeholde de oplysninger, der er nævnt i udbudsdirektivets [Bilag VII A](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [Bilag XV B](#).

Som noget nyt fastsætter udbudsdirektiverne udtrykkeligt, at offentliggørelse af en vejledende forhåndsmeddelelse **ikke er obligatorisk**. Dette er i overensstemmelse med EF-Domstolens hidtidige praksis, jf. f.eks. EF-Domstolens dom i [C225/98](#), Kommissionen mod Frankrig.

Offentliggørelsen af en forhåndsmeddelelse, også i en **køberprofil**, giver imidlertid ordregiveren mulighed for at **forkorte** de normale frister ved de efterfølgende konkrete udbud, jf. udbudsdirektivets [art. 38, stk. 4](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 45, stk. 4](#). Se nærmere om forkortelse af tidsfrister [kapitel 7.2](#). Hvis en ordregiver ønsker at benytte denne mulighed, er offentliggørelsen af forhåndsmeddelelsen **obligatorisk**.

Uanset at offentliggørelsen af forhåndsmeddelelser som udgangspunkt ikke er obligatorisk, kan dette anbefales, idet en aktiv brug af forhåndsmeddelelser også kan have en gavnlig effekt på tilbudsgivernes muligheder for at forberede sig til et udbud.

I **forsyningsvirksomhedsdirektivet** kan offentliggørelse af en periodisk vejledende bekendtgørelse endvidere **erstatte** et efterfølgende udbud, jf. direktivets [art. 47, stk. 5](#) (tidligere [FSVD art. 21 stk. 2](#)). Se nærmere herom [kapitel 6.2](#).

I dette tilfælde skal forhåndsmeddelelsen indeholde en række oplysninger, der er nævnt i forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 42, stk. 3](#) og i [Bilag XV A](#).

7.1.2 Udbudsbekendtgørelsen

Når ordregiver har fastslået, at anskaffelsen er omfattet af udbudspligten efter direktiverne, og der er valgt en udbudsform, er næste skridt for ordregiveren at iværksætte den egentlige udbudsforretning. Det første, ordregiveren skal gøre, er at udarbejde en udbudsbekendtgørelse.

Udbudsbekendtgørelser, der skal offentliggøres i EU-Tidende-S, indsendes på **standardformularer**, der er **obligatoriske**.

De standardformularer, som skal bruges ved offentliggørelse af udbud efter de nye direktiver, findes [her](#).

Bekendtgørelsens indhold

De oplysninger, som udbudsbekendtgørelserne mindst skal indeholde er angivet i udbudsdirektivets [Bilag VII A-D](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [Bilag XIII – XV](#). Udbudsbekendtgørelserne skal bl.a. indeholde følgende oplysninger:

- den **ordregivende myndigheds** officielle navn og adresse
- **kontraktens genstand**
- nomenklatur (**CPV klassifikation**)
- betingelser i relation til kontrakten, f.eks. om sikkerhedsstillelse og garantier finansierings- og betalingsvilkår
- eventuelle krav til **ordremodtagerens** retlige form (Der er dog ikke adgang til at stille krav om, at tilbudsgivere før ordretildelingen skal have en bestemt retlig form)
- oplysninger om leverandørens/ entreprenørens/ tjenesteyderens **egne forhold** og de nødvendige oplysninger og formaliteter til vurdering af den krævede **minimumskapacitet af økonomisk, finansiel og teknisk art**
- **udbudsform** (f.eks. offentligt udbud)
- ved begrænset udbud, konkurrencepræget dialog og udbud efter forhandling **antal** af virksomheder, der vil blive opfordret til at afgive bud/deltage i dialogen
- hvis **tildelingskriteriet** "laveste pris" anvendes, skal dette angives. Hvis kriteriet "det økonomisk mest fordelagtige bud" anvendes, **bør delkriterierne** oplyses, men det er tilladt først at angive dem i det efterfølgende udbudsmateriale
- hvis en **elektronisk auktion** vil blive anvendt, skal dette angives
- **frist** for modtagelse af bud eller anmodninger om deltagelse (afhængigt af, om der er tale om et offentligt udbud, henholdsvis et begrænset udbud, konkurrencepræget dialog og udbud efter forhandling)
- anslået dato for afsendelse af opfordringer til at afgive bud til de udvalgte ansøgere
- fremgangsmåden ved **åbning af bud**
- personer, der i givet fald må være **til stede ved åbningen** af bud. I Danmark er dette obligatorisk ved bygge- og anlægsopgaver
- adresse, hvor der kan fås yderligere oplysninger

Som noget nyt skal der også oplyses om klagemuligheder i de nye formularer. Et eksempel på udfyldning af formularen på dette punkt ses [her](#).

Alle skabelonens rubrikker skal besvares, med mindre andet er angivet.

Desuden skal offentlige ordregivere i udbudsbekendtgørelsen eller udbudsmaterialet stille krav om, at tilbudsgiverne afgiver skriftlig **erklæring på tro og love** om, i hvilket omfang tilbudsgiveren har ubetalt forfalden gæld til det offentlige, jf. [lov nr. 336 af 13. maj 1997](#) om begrænsning af skyldneres mulighed for at deltage i offentlige udbudsforretninger (restanceloven). Virkningen af **for sent** indsendte erklæringer fremgår bl.a. af [Klagenævnets kendelse af 4. juni 1999](#) (SKI).

Under alle omstændigheder skal den offentliggjorte udbudsannonce indeholde tilstrækkelig mange oplysninger til, at en potentiel leverandør kan få et indtryk af anskaffelsens karakteristika med henblik på at vurdere, om det vil være interessant for leverandøren at rekvirere udbudsmaterialet eller ansøge om at blive prækvalificeret.

Det er derfor vigtigt, at udbudsannoncens punkt om angivelse af kategori og beskrivelse af det efterspurgte samt angivelse af CPV-referencenummer udfyldes nøje. En nøjagtig udfyldelse med angivelse af både den tekniske og almindeligt anvendte betegnelse vil også være nødvendig efterhånden som flere og flere tilbudsgivere går over til **elektronisk søgning** i EU-Tidendes udbudsannoncer.

CPV står for **Common Procurement Vocabulary**.

Efter udbudsdirektivet og forsyningsvirksomhedsdirektivet er det **obligatorisk** at benytte CPV-nomenklaturen. CPV-nomenklaturen er tilgængelig på [Kommissionens hjemmeside](#). Det kan forudses, at nomenklaturen vil blive revideret med jævne mellemrum, og der findes derfor ikke en endelig version.

CPV erstatter CPC-nomenklaturen på **vare- og tjenesteydelsesområdet**. På **bygge- og anlægsområdet** har CPV-glossaret erstattet "den generelle nomenklatur for offentlige bygge- og anlægsarbejder" (NACE).

Hvis der er uoverensstemmelse mellem CPV- og NACE-nomenklaturen eller mellem CPV- og CPC-nomenklaturen ([udgaven fra 1990](#)), gælder henholdsvis NACE- og CPC-nomenklaturen. Dette følger af udbudsdirektivets [art. 1, stk. 14](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 1, stk. 13](#).

EF-Domstolen har i sag C-76/97, dom af 24. september 1998, [Togel](#), udtalt, at tjenesteydelser, der er opregnet i Tjenesteydelsesdirektivets bilag 1 A og B, hverken kan fortolkes i lyset af CPA eller CPV, og at den i **tjenesteydelsesdirektivet** indeholdte henvisning til **CPC nomenklaturen er bindende** for vurderingen af, om en ydelse er udbudspligtig eller ej.

En udbudsannonce, der ikke fremsendes elektronisk, må ikke fylde mere end **ca. 650 ord**. I lyset af udbudsannoncernes kortfattede form er det normalt nødvendigt at udfærdige **et udbudsmateriale**, som på begæring sendes til de potentielle tilbudsgivere, der har læst annoncen.

Der må ikke være **uoverensstemmelse** mellem angivelserne i annoncen og i udbudsmaterialet, fordi det kan gøre det vanskeligt for en tilbudsgiver at orientere sig om en given ordres relevans.

Klagenævnet for Udbud har påtalt sådan uoverensstemmelse, f.eks.

- i relation til udvælgelses- og tildelingskriterierne i [kendelse af 23. januar 1996](#) (Glostrup kendelsen)
- og i relation til beskrivelsen af selve opgaven i [kendelse af 8. oktober 1997](#) (Københavns Pædagogseminarium).

Som noget nyt giver udbudsdirektiverne ordregivere mulighed for frivillig brug af EU-Tidende til annoncering af, f.eks. bilag B-udbud eller udbud under tærskelværdierne, jf. udbudsdirektivets [art. 37](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 44, stk. 8](#). Hidtil har Publikationskontoret ofte afvist sådanne annoncer på grund af kapacitetsproblemer.

Det er forudsat i udbudsskabelonerne, at ordregiveren kan kræve et **gebyr for at udlevere materialet**.

Udbudsreglerne sætter ikke noget loft for størrelsen af dette gebyr, men EF-traktatens proportionalitetsprincip, reglerne om aktindsigt, konkurrenceretlige overvejelser og generelle regler om det offentliges adgang til at opkræve gebyrer og afgifter sætter en grænse for størrelsen.

Ofte tilbagebetales gebyret, når det udleverede materiale leveres tilbage i ubeskadiget stand.

Ved et begrænset udbud samt udbud efter forhandling skal det supplerende udbudsmateriale derimod kun sendes til kredsen af prækvalificerede leverandører. Materialet sendes samtidig med opfordringen til at deltage.

Afsendelse af udbudsbekendtgørelsen

Udbudsbekendtgørelsen sendes til Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer i Luxembourg for offentliggørelse:

e-mail: mp-ojs@opoce.cec.eu.int

faxnr.:

+352 29 29 44 619
+352 29 29 44 623
+352 29 29 42 670

Bekendtgørelserne kan sendes enten elektronisk eller på anden måde, jf. udbudsdirektivets [art. 36 stk. 2](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 44, stk. 2](#). Direktiverne fastsætter særlige krav til den elektroniske fremsendelse, som gennemgås under [afsnit 6.3](#).

Offentliggørelse af udbudsbekendtgørelsen

Publikationskontoret offentliggør bekendtgørelsen i EU-Tidende og TED-databasen **inden for 12 dage** efter tidspunktet for ordregivers afsendelse af bekendtgørelsen.

I **hastende tilfælde** kan disse frister nedsættes **fem dage**, jf. udbudsdirektivets [art. 36, stk. 3](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 44, stk. 3](#).

Hvis bekendtgørelserne er **udarbejdet og sendt elektronisk**, er fristen for offentliggørelse **senest 5 dage** efter afsendelsen, jf. udbudsdirektivets [art. 36, stk. 3](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 44, stk. 3](#).

Offentliggørelsen er **gratis**.

Efter udbudsdirektivets [art. 36, stk. 5](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 44, stk. 5](#) kan bekendtgørelserne og deres indhold **offentliggøres på nationalt plan**. En national offentliggørelse må dog **ikke ske før** bekendtgørelserne er afsendt til Kommissionen eller offentliggjort i en køberprofil. Herudover må den nationale annonce **ikke indeholde andre oplysninger** end dem, der er angivet i udbudsbekendtgørelsen i EU-Tidende. Den nationale annonce skal endvidere angive afsendelsesdatoen for meddelelsen til Kommissionen eller offentliggørelsen i køberprofilen.

Om muligheden for at sende bekendtgørelsen via den elektroniske **Udbudsavisen**, og derved samtidig få annoncen offentliggjort i et dansk medie se <http://www.nettidende.dk/>

7.1.3 Bekendtgørelser om indgåede kontrakter

Når udbudsproceduren er gennemført med indgåelse af en kontrakt, skal ordregivere offentliggøre en meddelelse herom i EU-Tidende, jf. udbudsdirektivets [art. 35, stk. 4](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 43](#). Meddelelsen skal senest afsendes **48 dage** efter indgåelsen af aftalen (for forsyningsvirksomhedsdirektivet dog to måneder).

Det fremgår af direktiverne, at offentliggørelsen er **obligatorisk**.

Det ses ofte, at ordregivere undlader at sende en meddelelse om indgåede kontrakter i forbindelse med afslutningen af udbudet. Dette skaber ekstra besvær for ordregivere på et senere tidspunkt, fordi Konkurrencestyrelsen i disse tilfælde er nødt til at bede ordregiveren om at finde oplysningerne frem til brug for **den obligatoriske danske årlige indberetning** af statistiske oplysninger til Kommissionen.

Afrapporteringen **bør** derfor **foregå med det samme** til Publikationskontoret på det relevante blanket.

Når der er tale om en **rammeaftale**, er ordregivere dog fritaget for at sende en meddelelse om hver af de kontrakter, der indgås på grundlag af rammeaftalen.

Når ordregivere indgår **kontrakter baseret på et dynamisk indkøbssystem**, skal de derimod sende en meddelelse senest 48 dage efter indgåelsen af **hver kontrakt**. Direktiverne giver dog mulighed for at fremsende disse meddelelser samlet for et kvartal. I disse tilfælde skal ordregivere fremsende de samlede meddelelser senest 48 dage efter udgangen af hvert kvartal.

Også indgåelse af tjenesteydelseskontrakter omfattet af udbudsdirektivets [Bilag II B](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [Bilag XVII B](#) skal meddeles til EF's publikationskontor, men ordregiver kan beslutte, at meddelelsen ikke skal offentliggøres.

7.2 Frister ved afholdelse af udbud

Beregningen af tidsfristerne efter direktiverne sker efter Rådets forordning nr. 1182/71 af 3. juni 1971.

Fristerne beregnes i **kalenderdage** (i modsætning til arbejdsdage), dvs. **inklusiv** helligdage, søndage og lørdage.

En væsentlig nyskabelse i direktiverne er, at der indføres bestemmelser om reduktion af minimumsfristerne ved afholdelse af udbud, når der bruges elektroniske midler. Nedenfor gennemgås de relevante minimumsfrister for hver enkel udbudsform.

De **kortest tilladte** tidsfrister i forhold til de forskellige udbudsformer kan ses [her](#).

På www.udbudsportalen.dk kan findes en **praktisk hjælp** ved udregningen af datoerne i et konkret udbud. Værktøjet er udarbejdet i et samarbejde mellem Kommunernes Landsforening og Erhvervs- og Byggestyrelsen.

7.2.1 Frister ved afholdelse af offentligt udbud

Efter udbudsdirektivet

Når denne udbudsform vælges, skal der i udbudsbekendtgørelsen fastsættes en **frist for afgivelsen af tilbud på mindst 52 dage** regnet fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen til Publikationskontoret, jf. udbudsdirektivets [art. 38, stk. 2](#).

Udbudsdirektivet giver følgende muligheder for **forkortelse** af denne frist:

1. Uden vejledende forhåndsmeddelelse

- Hvis udbudsbekendtgørelsen **fremsendes elektronisk**, kan fristen på 52 dage **afkortes med 7 dage**, dvs. fristen bliver **45 dage** fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, jf. direktivets [art. 38, stk. 5](#).
- Hvis ordregiver har gjort udbudsbetingelserne og ethvert supplerende dokument **tilgængelige på Internettet**, kan fristen på 52 dage **afkortes med 5 dage**, dvs. fristen bliver **47 dage** fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, jf. direktivets [art. 38, stk. 6](#).
- De to nævnte muligheder for afkortning **kan kumuleres**, sådan at fristen bliver **40 dage** fra afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, jf. direktivets [art. 38, stk. 6](#).

2. Med vejledende forhåndsmeddelelse

- Hvis der er udarbejdet en **vejledende forhåndsmeddelelse** kan fristen **nedsættes til 36 dage** fra datoen for afsendelse af udbudsbekendtgørelsen, men **under ingen omstændigheder under 22 dage**, jf. direktivets [art. 38, stk. 4](#). Denne kortere frist er kun tilladt, hvis:
 - forhåndsmeddelelsen indeholder alle oplysninger, der kræves for en udbudsbekendtgørelse i [Bilag VII A](#), i det omfang oplysningerne foreligger ved bekendtgørelsens offentliggørelse og
 - forhåndsmeddelelsen er sendt mindst 52 dage og højst 12 måneder før afsendelsen af udbudsbekendtgørelse.
- Hvis udbudsbekendtgørelsen **fremsendes elektronisk**, kan fristen på 36 dage **afkortes med yderligere 7 dage**, dvs. fristen bliver **29 dage**.
- Det må følge forudsætningsvis, at muligheden for afkortelse i direktivets [art. 38, stk. 6](#) også gælder, når der er sendt en forhåndsmeddelelse.

Dette betyder, at fristen på 36 dage kan **afkortes med 5 dage**, hvis ordregiver har gjort udbudsbetingelserne og ethvert supplerende dokument **tilgængelige på Internettet**, dvs. fristen bliver **31 dage** fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, jf. direktivets [art. 38, stk. 6](#).

- De to nævnte muligheder for afkortning kan **kumuleres**, sådan at fristen på 36 dage bliver **24 dage** fra afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, jf. direktivets [art. 38, stk. 6](#).

Det bemærkes, at de tre sidste muligheder for afkortning **ikke må føre til**, at fristen for modtagelse af tilbud bliver **under 22 dage**. Dette følger af begrænsningen i udbudsdirektivets [art. 38, stk. 4](#).

Supplerende oplysninger

Hvis ordregiver i forbindelse med et offentligt udbud ikke har givet elektronisk adgang til udbudsbetingelserne og ethvert supplerende dokument, og en tilbudsgiver rekvirerer disse dokumenter, skal ordregiveren sende de ønskede dokumenter senest 6 dage efter modtagelsen af anmodningen.

Eventuelle supplerende oplysninger om udbudsbetingelserne skal sendes **senest 6 dage** inden udløbet af fristen for afgivelse af tilbud.

En oversigt over minimumsfristerne ved afholdelse af et offentligt udbud findes [her](#).

Efter forsyningsvirksomhedsdirektivet

Fristerne for afholdelse af et offentligt udbud efter forsyningsvirksomhedsdirektivet er de samme som i udbudsdirektivet.

Således skal fristen for afgivelsen af tilbud **mindst være 52 dage** regnet fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen til Publikationskontoret, jf. direktivets [art. 45, stk. 2](#).

Herudover er der også i forsyningsvirksomhedsdirektivet givet mulighed for forkortelse af denne frist, jf. direktivets [art. 45, stk. 4, 5, og 6](#). Disse bestemmelser har samme ordlyd som bestemmelserne i udbudsdirektivet, se gennemgangen ovenfor.

Forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 45, stk. 7](#) fastsætter dog, at de **samlede reducerede frister** under **ingen omstændigheder må resultere** i en frist for modtagelse af tilbud som er **kortere end 15 dage**. Hvis udbudsbekendtgørelsen er fremsendt på en anden måde end elektronisk eller pr. telefax, må de samlede reducerede frister **ikke føre til en frist**, der er kortere **end 22 dage**.

En oversigtstabel over fristerne for afholdelse af et offentligt udbud findes i direktivets [Bilag XXII](#).

7.2.2 Frister ved afholdelse af begrænset udbud

Efter udbudsdirektivet

Et begrænset udbud gennemføres i **to faser** – en prækvalifikations- og en tilbudsfasen. Disse faser er tidsmæssigt adskilte, og direktiverne fastsætter to slags frister, som ordregivere skal overholde – en frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse og en frist for afgivelse af tilbud.

Frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse

Fristen for **modtagelse af anmodninger om deltagelse** skal være **mindst 37 dage**, regnet fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, jf. direktivets [art. 38, stk. 3, litra a](#).

Efter udbudsdirektivets [art. 38, stk. 5](#), kan denne frist **afkortes med 7 dage**, hvis udbudsbekendtgørelsen er udarbejdet og **fremsendt elektronisk** efter reglerne i direktivets [Bilag VIII, nr. 3](#). Dvs. at fristen for modtagelse af ansøgninger om deltagelse bliver 30 dage.

Der gælder ingen **frister for, hvor hurtigt** ordregiveren skal gennemføre prækvalifikationen.

Frist for modtagelse af tilbud

Fristen for **modtagelse af bud** skal som hovedregel **mindst være 40 dage**, jf. direktivets [art. 38, stk. 3, litra b](#).

Hvis ordregiver fra datoen for offentliggørelsen af udbudsbekendtgørelsen har gjort **udbudsbetingelserne** og ethvert supplerende dokument **tilgængelige på Internettet**, kan fristen på 40 dage **afkortes med 5 dage**, dvs. fristen bliver 35 dage fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, jf. direktivets [art. 38, stk. 6](#).

Hvis der er udsendt en **vejledende forhåndsmeddelelse** kan fristen for modtagelse af tilbud **ned sættes til 36 dage** fra datoen for afsendelse af udbudsbekendtgørelsen, men **under ingen omstændigheder under 22 dage**, jf. direktivets [art. 38, stk. 4](#).

Også her kan fristen **afkortes med 5 dage**, hvis **udbudsbetingelserne** og ethvert supplerende dokument er **gjort tilgængelige på Internettet**, dvs. fristen på 36 dage bliver 31 dage fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, jf. direktivets [art. 38, stk. 6](#). **Den samlede reducerede frist** må dog **ikke være kortere end 22 dage**.

En oversigt over minimumsfristerne ved afholdelse af et begrænset udbud findes [her](#).

Supplerende oplysninger

Eventuelle supplerende oplysninger om udbudsbetingelserne skal sendes **senest 6 dage** inden udløbet af fristen for afgivelse af tilbud, forudsat at der er anmodet om dem i tide, jf. udbudsdirektivets [art. 40, stk. 4](#).

Efter forsyningsvirksomhedsdirektivet

Fristerne for afholdelse af et begrænset udbud findes i forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 45](#).

Frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse

Fristen for modtagelse af **anmodninger om deltagelse** skal som regel **være mindst 37 dage**, regnet fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, jf. direktivets [art. 45, stk. 3, litra a](#). Efter bestemmelsen kan man dog **fastsætte en kortere frist**, dog **ikke under 15 dage**, hvis bekendtgørelsen er sendt til **offentliggørelse elektronisk** eller pr. telefax, og **ikke under 22 dage**, hvis den er **fremsendt på anden måde**. Den korteste tilladte frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse er således 15/22 dage.

Efter direktivets [art. 45, stk. 5](#), kan denne frist **afkortes med 7 dage**, hvis udbudsbekendtgørelsen er **fremsendt elektronisk**, dvs. hvis ordregiver vælger den generelle frist for modtagelse af ansøgninger på 37 dage, kan denne forkortes til 30 dage.

Hvis ordregiver derimod vælger den korteste tilladte frist på 15 dage, skal ordregiver være opmærksom på bestemmelsen i direktivets [art. 45, stk. 8](#), hvorefter **den samlede reducerede frist** under ingen omstændigheder må være **under 15 dage**. Dette betyder, at når man fra starten har fastsat en frist på 15 dage, kan denne frist ikke afkortes med yderligere 7 dage efter [art. 45, stk. 5](#), idet dette vil føre til en frist på 8 dage, hvilket vil være i strid med [art. 45, stk. 8](#).

Der gælder ingen **frister for, hvor hurtigt** ordregiveren skal gennemføre prækvalifikationen.

Frist for modtagelse af tilbud

Til **forskul fra udbudsdirektivet** kan fristen for modtagelse af tilbud efter forsyningsvirksomhedsdirektivet **aftales indbyrdes** mellem ordregiveren og de udvalgte ansøgere, jf. [art. 45, stk. 3, litra b](#)). Ordregiver skal dog give **alle ansøgere samme tid** til udarbejdelse af fremsendelse af tilbud.

Hvis der **ikke kan opnås enighed** om fristen, skal ordregiver som hovedregel fastsætte en frist på **mindst 24 dage**, men **under ingen omstændigheder kortere end 10 dage**, regnet fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen. Dette følger af direktivets [art. 45, stk. 3, litra c](#)).

Fristen kan **afkortes med 5 dage**, hvis ordregiver fra datoen for offentliggørelsen af udbudsbekendtgørelsen har gjort **udbudsbetingelserne** og ethvert supplerende dokument **tilgængelige på Internettet**, jf. direktivets [art. 45, stk. 6](#).

Også i denne forbindelse fastsætter direktivet, hvor kort **den samlede reducerede** frist må være. Efter direktivets [art. 45, stk. 8, andet afsnit](#), må reduktionen nemlig under **ingen omstændigheder** føre til en frist, der er **kortere end 10 dage**. Dette gælder dog ikke, hvis fristen er aftalt mellem ordregiver og tilbudsgiverne.

Begrænsningen har betydning i de tilfælde, hvor ordregiver har valgt den korteste tilladte frist for modtagelse af tilbud, som er 10 dage. I den situation kan ordregiver ikke benytte sig af muligheden for forkortelse i [art. 45, stk. 6](#), idet dette vil føre til en frist på 5 dage, dvs. under grænsen i art. 45, stk. 8.

Hvis der er udsendt **en vejledende forhåndsmeddelelse** kan fristen for modtagelse af tilbud **nedsættes til 36 dage** fra datoen for afsendelse af udbudsbekendtgørelsen, men under **ingen omstændigheder under 22 dage**, jf. direktivets [art. 45, stk. 4](#).

Også i denne situation kan fristen **afkortes med yderligere 5 dage**, hvis udbudsbetingelserne og ethvert supplerende dokument er gjort tilgængelige på Internettet, jf. direktivets [art. 45, stk. 6](#). Dette betyder, at fristen på 36 dage, bliver til 31 dage.

Her også må **den samlede reducerede** frist dog **under ingen omstændigheder** blive **kortere end 10 dage**.

En oversigtstabel over fristerne for afholdelse af et begrænset udbud findes i direktivets [Bilag XXII](#).

7.2.3 Frister ved afholdelse af konkurrencepræget dialog

Udbudsformen konkurrencepræget dialog findes **kun i udbudsdirektivet**.

Direktivets [art. 38, stk. 3, litra a\)](#) fastsætter, at fristen for **modtagelse af ansøgninger** om deltagelse i dialogen skal være **mindst 37 dage**. Fristen regnes fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen.

Ordregivere skal være opmærksomme på, at bestemmelsen i [art. 38, stk. 5](#) giver mulighed for **afkortelse** af denne frist **med 7 dage**. Dette betyder, at fristen bliver 30 dage. Efter denne bestemmelse kan afkortelsen ske, hvis ordregiver har udarbejdet og fremsendt udbudsbekendtgørelsen i elektronisk form.

En eventuel forhåndsmeddelelse har ingen indflydelse på denne frist.

Direktivet fastsætter **ikke en særlig frist** for, hvor hurtigt udvælgelsen af ansøgerne skal gennemføres.

Når udvælgelsen er afsluttet skal ordregiver opfordre de udvalgte ansøgere til at deltage i dialogen. Der er **heller ikke** i direktivet **en frist for gennemførelsen af dialogfasen**. Dialogen fortsætter, indtil ordregiveren har indkredset den eller de løsninger, der kan opfylde behovet. På dette tidspunkt afslutter ordregiver dialogen.

Efter ordregiver har erklæret dialogen for afsluttet og deltagerne er underrettet herom, indtræder tilbudsgivningsfasen.

Direktivet indeholder **ikke en særlig frist for afgivelsen af tilbud**. Denne frist fastsættes af ordregiver. Fristen for modtagelse af tilbud skal dog fremgå af opfordringen til at afgive tilbud. Dette følger af direktivets [art. 40 stk. 5, sidste led](#).

7.2.4 Frister ved afholdelse af udbud efter forhandling med forudgående udbudsbekendtgørelse

Efter udbudsdirektivet

Udbudet efter forhandling med udbudsbekendtgørelse er delt i **to faser**, dels prækvalifikationsfasen, dels tildelingsfasen.

Prækvalifikationen forløber på samme måde som ved begrænset udbud. Der gælder den samme frist på **mindst 37 dage**, jf. direktivets [art. 38, stk. 3, litra a](#).

Efter udbudsdirektivets [art. 38, stk. 5](#), kan denne frist **afkortes med 7 dage**, hvis udbudsbekendtgørelsen er **udarbejdet og fremsendt elektronisk** efter reglerne i direktivets [Bilag VIII, nr. 3](#). Dvs. at fristen for modtagelse af ansøgninger om deltagelse bliver **30 dage**.

Til forskel fra et begrænset udbud er der i direktivet **ikke fastsat** en udtrykkelig **mindstefrist for afgivelse af tilbud**.

Efter forsyningsvirksomhedsdirektivet

Fristerne for afholdelse af et udbud efter forhandling med forudgående udbudsbekendtgørelse findes i forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 45](#), og er **fuldstændigt ens** med fristerne for afholdelse af et begrænset udbud.

Der henvises derfor til gennemgangen under [afsnit 7.2.2](#).

En oversigtstabel over fristerne ved udbud efter forhandling med forudgående udbudsbekendtgørelse findes i direktivets [Bilag XXII](#).

7.2.5 Frister ved afholdelse af udbud efter forhandling uden forudgående udbudsbekendtgørelse

Hverken udbudsdirektivet eller forsyningsvirksomhedsdirektivet fastsætter særlige frister for afholdelse af udbud efter forhandling uden forudgående udbudsbekendtgørelse

7.2.6 Frister ved dynamiske indkøbssystemer

I forbindelse med oprettelsen af et dynamisk indkøbssystem er ordregiveren forpligtet til at følge reglerne for **offentligt udbud** i alle faser indtil tildelingen af de konkrete kontrakter. Dette indebærer bl.a., at ordregivere ved oprettelsen af systemet skal overholde **fristerne for offentligt udbud**.

Fristerne kan forkortes ved brug af forholdsmeddelelse. Da systemet skal være **fuldt elektronisk**, kan fristerne **endvidere automatisk forkortes med 7 og 5 dage** efter reglerne i udbudsdirektivets [art. 38, stk. 5 og 6](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 45, stk. 5 og 6](#).

Når ordregiver modtager en vejledende tilbud fra en virksomhed, skal ordregiver tage stilling til, om virksomheden kan optages i systemet. Denne vurdering skal afsluttes **senest 15 dage** efter det vejledende tilbud er afgivet, jf. udbudsdirektivets [art. 33, stk. 4](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 15, stk. 5](#).

Muligheden for **efterfølgende at søge om optagelse** i systemet skal være **åben i hele systemets funktionsperiode**.

Når en ordregiver vil foretage et **konkret indkøb**, skal denne offentliggøre en **forenklet udbudsbekendtgørelse** i EU-Tidende. Formålet med denne offentliggørelse er at give nye virksomheder mulighed for at søge om optagelse i systemet. **Fristen for ansøgning skal være mindst 15 dage**.

Efter fristens udløb opfordrer ordregiveren **alle optagne virksomheder**, dvs. både de virksomheder, der allerede var i systemet og eventuelle nyoptagne virksomheder om at afgive et opdateret tilbud. Ordregiver skal **ikke** overholde **en bestemt tilbudsfrist**.

7.2.7 Hasteprocedure

Efter udbudsdirektivet

Reglerne for hasteproceduren findes i udbudsdirektivets [art. 38, stk. 8](#). og svarer til de tidligere BAD art. 14, VIKD art. 12, TYD art. 20.

Ordregiveren kan i undtagelsessituationer **afkorte** de normale frister for **begrænset udbud eller udbud efter forhandling med forudgående bekendtgørelse**.

Der skal være tale om **hastende tilfælde**, hvor det **ikke er muligt** at overholde de normale frister i forbindelse med et begrænset udbud eller et udbud efter forhandling med forudgående udbudsbekendtgørelse.

Bestemmelserne skal formentlig i udgangspunktet forstås således, at umuligheden **ikke må skyldes ordregiverens forhold**. Der skal endvidere være tale om en situation, hvis indtræden **ikke kunne forudses**.

Hasteproceduren skal gennemføres i **to faser**, som begrænset udbud eller udbud efter forhandling.

Når proceduren anvendes, **ned sættes fristen for modtagelse af anmodninger** om at blive prækvalificeret fra mindst 37 dage **til mindst 15 dage**. Hvis bekendtgørelsen sendes **elektronisk** efter [Bilag VIII, nr. 3](#), **ned sættes fristen til mindst 10 dage**.

Når hasteproceduren anvendes, skal Publikationskontoret offentliggøre udbudsbekendtgørelsen **senest 5 dage** efter afsendelsen, jf. direktivets [art. 36, stk. 3](#).

Fristen for modtagelse af bud ved begrænset udbud ned sættes fra mindst 40 dage til **mindst 10 dage** fra datoen for afsendelsen af opfordringen til at afgive tilbud.

Ved hasteproceduren skal **eventuelle supplerende oplysninger** om udbudsbetingelserne meddeles **senest 4 dage** inden udløbet af den frist, der er fastsat for afgivelse af tilbud, jf. direktivets [art. 40, stk. 4](#).

EF-Domstolen har i to sager ([C-24/91](#), Madrid Universitet og [C-107/92](#), italiensk lavinebarriere) anført, at udbyder ikke var berettiget til at iværksætte et udbud efter forhandling uden forudgående bekendtgørelse, når det var muligt at anvende hasteprocedurens tidsfrister.

Domstolen tog ikke direkte stilling til, om hasteproceduren konkret kunne anvendes, men udbydernes passivitet afholdt altså ikke Domstolen fra at henvise til hasteproceduren.

Denne henvisning gjorde Kommissionen også i sit indlæg i [C-24/91](#), men havde dog forinden kritiseret den manglende planlægning og anvist veje til at overholde de ordinære frister.

At ordregiverens **manglende planlægning** imidlertid ikke berettiger til at anvende hasteproceduren, fremgår af Klagenævnets [kendelse af 23. januar 1996](#) (Glostrup kommune).

Nævnet udtalte, at alene den omstændighed, at der skulle udarbejdes en lokalplan (efter indgåelse af den udbudte kontrakt om totalrådgivning), ikke indebar, at betingelserne for anvendelse af hasteproceduren var opfyldt.

Nævnet pegede på, at kommunen var bekendt med, at ombygning af en skole krævede vedtagelsen af en lokalplan, der skulle udarbejdes på grundlag af det vindende dispositionsforslag. Det berettigede ikke i sig selv anvendelsen af hasteproceduren, at det var **magtpåliggende** for skolen, at arbejdet var klart ved skoleårets start.

Ordregiveren skal i **udbudsbekendtgørelsen begrunde**, hvorfor hasteproceduren er anvendt.

Efter forsyningsvirksomhedsdirektivet

Forsyningsvirksomhedsdirektivet har **ikke** – som udbudsdirektivet – en selvstændig bestemmelse om hasteprocedure ved begrænset udbud og udbud efter forhandling.

7.3 Regler for kommunikation

Som noget nyt er det i udbudsdirektiverne udtrykkeligt fastslået, at elektroniske midler er ligestillet med de traditionelle kommunikationsmidler. Samtidigt indeholder direktiverne regler, der skal sikre, at brugen af elektronisk kommunikation sker på en forsvarlig og ikke-diskriminerende måde, og at de anvendte elektroniske midler opfylder de nødvendige sikkerhedskrav til beskyttelse af dataintegriteten.

Disse regler findes i udbudsdirektivets [art. 42](#) samt [Bilag X](#) og forsyningsvirksomheds-direktivets [art. 48](#) og [Bilag XXIV](#).

Udgangspunktet i begge direktiver er, at ordregiver **kan vælge** det kommunikationsmiddel, som skal bruges ved gennemførelsen af et konkret udbud. Dette følger af udbudsdirektivets [art. 42, stk. 1](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 48, stk. 1](#). Efter disse bestemmelser kan ordregiveren vælge mellem følgende kommunikationsmidler:

- brev,
- telefax,
- elektronisk,
- telefonisk eller
- en kombination af disse midler.

Efter udbudsdirektivets [art. 42, stk. 2](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 48, stk. 2](#) skal de valgte kommunikationsmidler dog være **alment tilgængelige** og må ikke begrænse adgangen til at deltage i udbudet.

Herudover er det i direktiverne generelt fastsat, at kommunikations- og informationsudvekslingen samt informationslagringen skal ske på en måde, der sikrer, at **dataintegriteten og fortroligheden** af tilbudene og ansøgningerne om deltagelse beskyttes, og at de ordregivende myndigheder **ikke får kendskab** til indholdet af disse inden udløbet af den fastsatte frist.

Særlige krav til de elektroniske kommunikationsmidler

Som det fremgår af de ovenfor nævnte bestemmelser er elektroniske midler **ligestillet** med de traditionelle kommunikationsmidler. Dette betyder, at en ordregiver kan pålægge brug af elektronisk kommunikation i udbudsprocessen.

Samtidigt fastsætter direktiverne i visse tilfælde **en forpligtelse** for ordregivere til udelukkende at bruge elektronisk kommunikation. Dette er fx tilfældet ved anvendelsen af et dynamisk indkøbssystem.

Udbudsdirektiverne stiller **en række særlige krav** til de elektroniske kommunikationsmidler.

De redskaber, der bruges til elektronisk kommunikation og deres tekniske karakteristika, skal være:

- ikke-diskriminerende,
- almindeligt tilgængeligt og
- funktionelt kompatible med almindeligt anvendte produkter indenfor informations- og kommunikationsteknologi.

Dette betyder, at ordregivere ikke må stille krav om anvendelsen af fx et computerudstyr, som ingen eller kun nogle af tilbudsgiverne kan skaffe sig.

Når ordregiver har bestemt, at der i forbindelse med et udbud skal anvendes elektronisk kommunikation, skal systemerne til elektronisk fremsendelse og modtagelse af tilbud og til elektronisk modtagelse af ansøgninger om deltagelse, opfylde kravene i udbudsdirektivets [art. 42, stk. 5](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 48, stk. 5](#).

Ordregivere skal således sørge for, at oplysninger om de specifikationer, der er nødvendige for elektronisk afgivelse af tilbud og ansøgninger om deltagelse, herunder kryptering, er tilgængelige for de pågældende parter.

Endvidere skal disse systemer være i overensstemmelse med udbudsdirektivets [Bilag X](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [Bilag XXIV](#).

Systemerne skal garantere, at de **elektroniske signaturer**, som vil blive anvendt, opfylder kravene til **almindelig digital signatur**, som er fastsat i direktiv 1999/93/EF. Det bemærkes, at der i **Danmark ikke stilles krav om brug af avanceret elektronisk signatur**. Dette kan dog forekomme i andre medlemslande, idet udbudsdirektiverne giver mulighed for indførelse af et sådant krav.

Det anvendte system skal også garantere, at **det nøjagtige tidspunkt og dato** for modtagelse af tilbud/ansøgninger om deltagelse kan fastslås med sikkerhed.

Endvidere skal det med rimelighed kunne sikres, at **ingen kan få adgang** til de fremsendte oplysninger før udløbet af de fastsatte frister. Hvis dette forbud overtrædes, skal det være **muligt af spore overtrædelser**.

Systemerne skal også garantere, at der kun er **bemyndigede personer**, som har adgang til at fastsætte og ændre datoerne for åbning af de modtagne oplysninger. Desuden skal kun **bemyndigede personer** have adgang til de fremsendte oplysninger, både på de forskellige stadier i udbudsproceduren og efter udløbet af den pågældende frist, samt efter oplysningerne er modtaget og åbnet.

Endeligt stiller direktiverne et krav om, at de elektroniske systemer skal garantere, at disse bemyndigede personer **optræder samtidigt**.

Efter udbudsdirektivets [art. 42, stk. 5, litra d\)](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 48, stk. 5, litra d\)](#), skal ansøgerne og tilbudsgiverne forpligter sig til at forelægge de attester, dokumenter og erklæringer, der kræves i forbindelse med udvælgelsen, samt tilbudene inden udløbet af den fastsatte frist, hvis disse ikke findes i elektronisk form.

Krav til andre former for fremsendelse af ansøgninger om deltagelse

Efter udbudsdirektivets [art. 42, stk. 6](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 48, stk. 6](#), kan ansøgninger om deltagelse også indgives **skriftligt eller telefonisk**.

Hvis ansøgningerne indgives **telefonisk**, fastsætter direktiverne, at ansøgerne skal sende en **skriftlig bekræftelse** inden udløbet af fristen for modtagelse af ansøgninger.

Hvis ansøgningerne indgives **pr. telefax**, kan ordregivere kræve, at ansøgningen **bekræftes pr. post eller elektronisk**, hvis dette er **nødvendigt af hensyn til det juridiske bevismiddel**. Hvis der stilles et krav om en sådan bekræftelse, skal dette krav samt fristen for afsendelse af bekræftelsen oplyses i udbudsbekendtgørelsen.

8. Udbudsmaterialet

Udbudsmaterialet supplerer de oplysninger, som den ordregivende myndighed allerede har offentliggjort i udbudsbekendtgørelsen. I udbudsmaterialet har ordregiveren således mulighed for at fastlægge detaljerede krav til udbudsprocessen, kontraktgenstanden og kontraktens udførelse. Udbudsmaterialet kaldes også "udbudsbetingelserne".

Der bør som udgangspunkt udarbejdes et udbudsmateriale i forbindelse med alle typer af udbud. Man kan dog undtagelsesvis forestille sig, at et udbud er så ukompliceret, at alle oplysninger kan fremgå af udbudsbekendtgørelsen.

Udbudsmaterialet bør som minimum indeholde:

- En beskrivelse af den ønskede anskaffelse
- Kontraktvilkårene, herunder betingelser vedrørende kontraktens udførelse
- Information om, hvor tilbudsgiverne kan få relevante oplysninger om forpligtelser vedrørende skatter og afgifter, miljøbeskyttelse og arbejdsmiljø mv.

Disse tre forhold redegøres der for nedenfor i [8.1](#), [8.2](#) og [8.3](#).

Udbudsmaterialet kan derudover – hvis det ikke fremgår af udbudsbekendtgørelsen - fastlægge:

- [Udvælgelseskriterierne](#)
- [Tildelingskriterierne](#)
- Regler vedrørende tilbudet, fx
 - formkrav, tid og sted for tilbudets indlevering
 - adgangen til [alternative bud](#)
 - krav til oplysning om underentreprise
 - adgangen til at tage forbehold

8.1 Beskrivelse af den ønskede anskaffelse

Baggrund

Udbudsdirektivernes regler for, hvorledes opgaven skal beskrives gennem tekniske specifikationer, skal hindre, at offentlige myndigheder i deres indkøb opstiller krav, der virker som **tekniske handelshindringer** i forhold til udenlandske leverandører.

Tekniske handelshindringer er fx regler, fastsat af myndighederne i en medlemsstat, som indeholder krav til et produkts konstruktion, sammensætning, indpakning, etikettering eller lignende, der afviger fra reglerne i eksportmedlemsstaten og derfor medfører, at produktet ikke lovligt kan godkendes og/eller markedsføres, før det opfylder importmedlemsstatens krav.

En handelshindring er kun lovlig, hvis den er begrundet i et af traktaten opstillet lovligt hensyn. Disse hensyn er opregnet i [EF-traktaten art. 30](#) eller fremgår af EF-domstolens praksis. Domstolen har fx anerkendt, at miljøbeskyttelse kan være et lovligt hensyn.

Der gælder dog det såkaldte proportionalitetsprincip, hvorefter restriktionerne ikke må gå længere end formålet kræver. Det er endvidere en forudsætning, at det påberåbte beskyttelsesbehov ikke er tilstrækkeligt sikret i et direktiv.

EU's harmoniseringsdirektiver fastsætter de væsentligste krav, som et produkt skal opfylde, for at salg i fællesskabet kan ske lovligt. **Standarder**, der anses for at opfylde disse væsentlige krav, udarbejdes herefter af europæiske standardiseringsorganisationer.

Danmarks nationale standardiseringsorganisation er [Dansk Standard](#).

Udbudsreglerne

Hvis en ordregiver undlader at give dækkende oplysninger om den udbudte opgave, tilsidesætter ordregiveren de krav om en **tilstrækkelig og fuldstændig beskrivelse** af det udbudte, der må anses indeholdt i EU's udbudsregler.

Det fremgår fx af Klagenævnets [kendelse af 28. september 1998](#) (Esbjerg), hvorefter:

- Kommunen burde have oplyst i udbudsbetingelserne, at der ville blive søgt om dispensation fra arbejdsmiljø-forskrifter for de varer, der var omfattet af udbudet.
- Kommunen burde have givet de interesserede virksomheder, herunder klageren, oplysning om dispensationen, da den forelå.
- Det kunne ikke afvises, at sådanne oplysninger kunne have haft betydning for tilbudsgivernes udformning af deres tilbud.

Beskrivelsen af den ønskede anskaffelse foregår ved, at ordregiver opstiller en række **tekniske specifikationer** i udbudsmaterialet eller udbudsbekendtgørelsen.

De tekniske specifikationer skal fastlægge de **krævede egenskaber** ved bygge- og anlægsarbejdet, produktet eller tjenesteydelsen ved hjælp af en objektiv beskrivelse.

Disse egenskaber kan ifølge udbudsdirektivets [bilag VI](#) bl.a. omfatte:

- kvalitetsniveau,
- miljøpræstation,
- overensstemmelsesvurdering,
- funktionsdygtighed,
- brugeregenskaber,
- sikkerhed,
- dimensioner,
- kvalitetssikring,
- terminologi,
- symboler,
- afprøvning og afprøvningsmetoder,
- emballering, mærkning og etikettering,

- brugsvejledning, og
- produktionsprocesser og -metoder.

For så vidt angår bygge- og anlægsarbejde nævner bilaget endvidere bl.a.:

- regler for projektering og omkostningsberegning,
- betingelser for afprøvning, kontrol og aflevering af bygge- og anlægsarbejder, samt
- konstruktionsteknik og konstruktionsmetoder.

Ved udformningen af udbudsmaterialet skal ordregiveren generelt respektere **ligebehandlingsprincippet**, jf. udbudsdirektivets [art. 2](#).

Udbudsdirektivets [art. 23](#) om **tekniske specifikationer** fastlægger ordregivers muligheder for at beskrive kontraktens genstand.

Det fremgår direkte af denne art. i udbudsdirektivet, at de tekniske specifikationer skal give tilbudsgiverne lige muligheder, og de må ikke bevirke, at der skabes ubegrundede hindringer for konkurrencen.

Ordregiver skal endvidere sikre, at alle tilbudsgivere så vidt muligt har de **samme oplysninger**, og må ikke antage tilbud fra en tilbudsgiver, der har fået fordele ved at deltage i udformningen af udbudsgrundlaget, jf. [afsnit xx](#) om rådgiverhabilitet.

Udbudsmaterialet må normalt **ikke henviser til et bestemt fabrikat, en bestemt oprindelse eller en bestemt produktion**. Der må heller ikke henvises til andre bestemte forhold, der gør, at visse virksomheder eller produkter favoriseres eller elimineres. Hvis det ikke er muligt at beskrive kontraktens genstand på anden måde, er det dog tilladt at benytte en sådan henvisning, såfremt ordregiver direkte efter henvisningen tilføjer "**eller tilsvarende**", jf. udbudsdirektivets [art. 23, stk. 8](#).

Klagenævnet for Udbud har hidtil set meget strengt på henvisninger til et referenceprodukt, jf. fx Klagenævnets [kendelse af 5. august 2003](#), hvor Klagenævnet udtalte, at:

"Udbudsbetingelsernes angivelse af, at der skulle anvendes isolering 'som' Rockwool lameltagkiler, var i strid med Bygge- og anlægsdirektivets art. 10, stk. 6, allerede fordi denne bestemmelse kræver, at der ved henvisning til referenceprodukter bruges formuleringen 'eller dermed ligestillet'.

Den nævnte angivelse var imidlertid også bortset herfra i strid med Bygge- og anlægsdirektivets art. 10, stk. 6, idet det fremgår direkte af sagens oplysninger, at det ønskede isoleringsmateriale kunne beskrives ved nøjagtige og forståelige specifikationer uden brug af referenceprodukt..."

Det anbefales derfor, at ordregivere, *der* undtagelsesvis henviser til et specifikt fabrikat, holder sig til udbudsdirektivets ordlyd og tilføjer "**eller tilsvarende**" umiddelbart efter fabrikatet. Det bemærkes, at udbudsdirektivet anvender en anden formulering end tjenesteydelses-, bygge- og anlægs- samt vareindkøbsdirektivet.

I Konkurrencestyrelsens [udtalelse af 7. september 2004](#) om (udbud af kompressionsstrømper) fandt styrelsen, at ordregiver havde handlet i strid med vareindkøbsdirektivet ved at henviser til en række fabrikater i et tilbudsskema.

Ifølge udbudsdirektivets [art. 23, stk. 3](#) skal ordregivere definere de tekniske specifikationer med henvisning til en af følgende beskrivende metoder:

- **Standarder mv.** Ved henvisning til standarder er det et absolut krav, at ordregiver henviser til den standard mv., der har højest prioritet på den i udbudsdirektivet opstillede liste. Efter hver henvisning skal anføres "eller tilsvarende".
- **Funktionsdygtighed eller funktionelle krav.** Angivelserne omkring funktionsdygtighed og funktionelle krav skal være så præcise, at tilbudsgiverne kan identificere kontraktens genstand, og den ordregivende myndighed tildele kontrakten.
- **En kombination af standarder mv., funktionsdygtighed og funktionelle krav.**

Der skal dog ikke henvises til ovenstående europæiske standarder, funktionsdygtighed eller funktionelle krav, hvis andet er fastsat i **bindende danske tekniske regler**, der er forenelige med fællesskabsretten.

Hvis ordregiver angiver de tekniske specifikationer ved hjælp af standarder, skal han henvise til den standard, der har den **højeste prioritet** på denne liste, jf. [art. 23, stk. 3, litra a](#):

- nationale standarder til gennemførelse af europæiske standarder,
- europæiske tekniske godkendelser,
- fælles tekniske specifikationer,
- internationale standarder,
- andre tekniske referencer udarbejdet af europæiske standardiseringsorganer,
- nationale standarder,
- nationale tekniske godkendelser, eller
- nationale tekniske specifikationer for projektering, beregning og udførelse af arbejder og anvendelse af produkter.

Det følger af udbudsdirektivets [art. 23, stk. 4 og 5](#), at uanset om ordregiver vælger at definere de tekniske specifikationer ved hjælp af standarder eller ved angivelse af funktionsdygtighed eller funktionelle krav, kan ordregiver ikke afvise en tilbudsgivers tilbud med den begrundelse, at de tilbudte varer eller ydelser ikke er i overensstemmelse med specifikationerne:

- hvis tilbudsgiver *på passende måde* beviser, at hans løsning opfylder ordregivers krav, eller
- hvis tilbudsgiver på passende måde godtgør, at hans løsning er i overensstemmelse med en standard eller lignende, hvis formål er at dække netop de stillede funktionelle krav.

Det fremgår direkte af udbudsdirektivets [art. 23, stk. 3](#), at angivelserne omkring funktionsdygtighed og funktionelle krav kan omfatte **miljøegenskaber**.

Det følger endvidere af udbudsdirektivets [art. 23, stk. 6](#), at ordregiver kan anvende de detaljerede specifikationer, som kræves for at opnå et miljømærke, når denne skal fastsætte sine krav funktionsdygtighed og funktionalitet. Det kræves dog, at disse specifikationer/krav:

1. er egnede til at definere egenskaberne ved de varer eller ydelser, kontrakten vedrører,
2. er udviklet på grundlag af videnskabelig information,
3. er vedtaget igennem en proces, som alle interessenter har haft mulighed for at deltage i, og
4. er tilgængelige for alle interesserede parter.

Ordregiver må ikke stille det som en betingelse, at en vare eller ydelse er mærket med et bestemt miljømærke, fx "Blomsten". Men ordregiver kan angive, at de varer eller tjenesteydelser, der er forsynet med et miljømærke, anses for at opfylde de tekniske specifikationer. Ordregiver skal dog acceptere enhver anden passende dokumentation. Sådant dokumentation kan fx være teknisk dokumentation fra producenten eller en prøvningsrapport fra et anerkendt organ.

Ordregiver kan endvidere stille miljøkrav til **produktionsprocessen**. Det er dog en betingelse at kravene ikke udformes på en måde, der virker diskriminerende mod enkelte virksomheder eller virksomheder fra enkelte lande.

En ordregiver kan fx ønske at fremme miljøvenlige energiformer. Dette kan ordregiver gøre ved i en kontrakt om energiforsyning at stille krav om, at energien skal være fremstillet af vedvarende energikilder. Ordregiver må dog ikke stille et specifikt krav om, at energien skal være produceret ved hjælp af vindmøller, da der findes flere andre miljøvenlige energiformer.

I Konkurrencestyrelsens pjece [Offentlige grønne indkøb](#) findes flere oplysninger om adgangen til at inddrage miljøhensyn i forbindelse med udbud.

Det bemærkes, at udbudsdirektivet angiver, at de tekniske specifikationer bør defineres således, at der tages hensyn til kriterier vedrørende adgangsmuligheder for handicappede eller design for samtlige brugere, når det er muligt, jf. udbudsdirektivets [art. 23, stk. 1, 2. pkt.](#)

Andre **sociale hensyn** kan også indgå i de tekniske specifikationer. Den ordregivende myndighed kan bl.a. altid stille sociale krav til produktionsprocessen, der er afledt af obligatoriske nationale eller europæiske regler. Andre krav til produktionsprocessen kan stilles, hvis:

1. metoden er nødvendig for at produktet opfylder myndighedens behov,
2. metoden har tilknytning til selve produktet eller ydelsen, der udbydes, og
3. kravene ikke udformes på en måde, der virker diskriminerende mod enkelte virksomheder eller virksomheder fra enkelte lande.

I [dom af 26. september 2000, Frankrig](#) udtalte EF-domstolen sig om en henvisning i udbudsmaterialet til franske erhvervsorganisationers klassifikationer.

Henvisningen betød ikke, at det kun var de certifikater, der var udstedt af disse franske organer, der kan tages i betragtning. Men de tekniske specifikationer var så "særlige og abstrakte", at det i princippet kun var de franske ansøgere, der umiddelbart kunne gennemskue deres betydning. Beskrivelsen af opgaven var derfor i strid med EF-traktatens [art. 49](#) (tidligere art. 59).

Domstolen udtalte endvidere, at ligebehandlingsprincippet ikke blot indebærer et forbud mod åbenlyse former for forskelsbehandling begrundet i nationalitet men også mod alle skjulte former for forskelsbehandling, som faktisk fører til samme resultat, selv om forskelsbehandlingen udøves på grundlag af andre formelle kriterier.

I Konkurrencestyrelsens pjece Sociale [hensyn ved offentlige indkøb](#) findes flere oplysninger om adgangen til at inddrage sociale hensyn i forbindelse med udbud.

Reglerne om tekniske specifikationer gælder også for ydelser omfattet af udbudsdirektivets [Bilag II B](#), jf. udbudsdirektivets [art. 21](#).

Reglerne i udbudsdirektivet gælder ikke direkte for **kontrakter under tærskelværdien**.

Ordregiver skal dog respektere EF-traktatens regler og principper, når ordregiver beskriver kontraktens genstand. Det gælder også ved opgaver, hvis værdi ligger under den relevante tærskelværdi.

I EF-domstolens [dom af 3. december 2001, Vestergaard](#), henviste Domstolen til, at:

"... uanset at en bygge- og anlægskontrakt ... ikke er omfattet af direktivets anvendelsesområde, skal spørgsmålet om, hvorvidt en bestemmelse i udbudsbetingelserne ... er lovlige, vurderes i relation til traktatens grundlæggende regler, herunder det princip om frie varebevægelser, der er fastsat i traktatens [art. 30](#)".

Udbudsmaterialet bør som udgangspunkt være færdigudarbejdet på det tidspunkt, hvor ordregiver offentliggør en udbudsbekendtgørelse.

Ved et offentligt udbud, skal udbudsmaterialet være klar til udsendelse umiddelbart efter offentliggørelsen af udbudsbekendtgørelsen. Ordregiver har nemlig kun 6 dage til at fremsende dette, jf. udbudsdirektivets [art. 39, stk. 1](#). Ordregiver kan endvidere forkorte fristen for modtagelse af tilbud, hvis ordregiver allerede fra datoen for bekendtgørelsens offentliggørelse giver fri, direkte og fuld elektronisk adgang til hele udbudsmaterialet, jf. udbudsdirektivets art. [38, stk. 6](#).

Ved de øvrige udbudsformer bør ordregiveren også allerede forud for offentliggørelsen af udbudsbekendtgørelsen være meget langt fremme i færdiggørelsen af udbudsmaterialet. På den måde sikres det, at der er overensstemmelse mellem udbudsbekendtgørelsen og udbudsmaterialet, og at ordregiveren ikke risikerer at komme i tidsnød.

Det følger af ligebehandlingsprincippet, at **alle tilbudsgivere skal have udbudsmaterialet tilsendt i samme form og indhold**.

Hvis ordregiver udsender **supplerende oplysninger** eller **rettelsesblade**, skal de derfor sendes samtidig til samtlige ansøgere eller tilbudsgivere.

Dette samme gælder, hvis ordregiver svarer på spørgsmål stillet i en indledende spørgerunde. Derfor bør ordregivers svar på en tilbudsgivers spørgsmål altid afgives skriftligt – og med kopi til samtlige ansøgere eller tilbudsgivere.

8.2 Kontraktvilkår

Udbudsdirektivets [betragtning nr. 33](#) og udbudsdirektivets [art. 26](#) omtaler mulighederne for at anvende kontraktvilkår.

Kontraktvilkår er de vilkår, som ordregiveren kræver, at ordremodtageren forpligter sig til at opfylde i forbindelse med udførelsen af den udbudte opgave.

- Kontraktvilkårene kan dreje sig om **generelle juridiske forhold**, som ikke varierer med kontraktgenstanden. Disse kan fx angå:
 - vederlag og betalingsforpligtelser,
 - sikkerhedsstillelse og forsikring,
 - misligholdelsesbeføjelser og
 - force majeure.
- Kontraktvilkårene kan også regulere **sektorspecifikke forhold** – fx AB92, del C, om byggemøder og samvirke med andre entreprenører – eller andre forhold vedrørende den måde, hvorpå opgaven udføres.
- Kontraktvilkår er endvidere velegnede, når ordregiver ønsker at varetage **sociale hensyn** eller **miljøhensyn** i forbindelse med et udbud. Mere information om mulighederne for at indføre sociale eller miljøorienterede kontraktvilkår kan findes:
 - i Konkurrencestyrelsens vejledninger om [Sociale hensyn ved offentlige indkøb](#) og om [Offentlige grønne indkøb](#),
 - i Kommissionens vejledninger om adgangen til at inddrage hhv. [sociale hensyn](#) og [miljøhensyn](#) i forbindelse med udbud,
 - på [socialaftaler.dk](#).

Det anbefales, at udbudsmaterialet indeholder et **udkast til kontrakt**, som tilbudsgiverne kan forholde sig til ved udarbejdelsen af tilbudet.

Efter udløbet af tilbudsfristen sætter forhandlingsforbudet snævre rammer for forhandlinger mellem ordregiver og leverandør. Ordregiver bør derfor gennem et kontraktudkast sikre sig, at tilbudsgiverne er klar over ordregiverens forventninger.

Kontraktvilkår er ifølge udbudsdirektivet lovlige:

- hvis de er forenelige med fællesskabsretten (bl.a. må de hverken direkte eller indirekte være diskriminerende), og
- hvis de er anført i udbudsbekendtgørelsen **eller** i udbudsbetingelserne.

De nye regler medfører mere fleksibilitet. Tidligere skulle kontraktvilkår således være nævnt direkte i **udbudsbekendtgørelsen**, uanset om vilkårene gjaldt ufravigeligt for en ordremodtager eller som et konkurrenceparameter.

Et kontraktvilkårs lovlighed afhænger derfor først og fremmest af, om vilkåret er i overensstemmelse med EF-traktatens principper om ikke-diskrimination, proportionalitet og gennemsigtighed samt de almindelige regler om fri bevægelighed af varer, kapital, arbejdskraft, tjenester.

Man kan opstille en 5-punkts tjekliste, som skal være opfyldt, for at et kontraktvilkår umiddelbart overholder kravene i direktivet og EF-traktaten:

1. Kontraktvilkåret skal være **offentliggjort**, dvs. at vilkåret skal fremgå af udbudsbekendtgørelsen eller udbudsmaterialet.
2. Det hensyn, som kontraktvilkåret fremmer, skal være **sagligt** begrundet.
3. Kontraktvilkåret må **ikke være diskriminerende**, dvs. at vilkåret ikke må være

vanskeligere for tilbudsgivere fra andre medlemsstater at overholde.

4. Kontraktvilkåret skal være **proportionalt**, dvs. at vilkåret ikke må være mere vidtgående, end formålet tilsiger. Fx må et kontraktvilkår kun angå de personer, der beskæftiger sig med den udbudte opgave. Ordregiver kan altså ikke pålægge tilbudsgiver at indføre et tiltag for alle ansatte i virksomheden.
5. Ordregiver kan kun opstille kontraktvilkår, der vedrører eller regulerer udførelsen af ydelser i ordregivers eget land, dvs. at **vilkåret ikke må "eksporteres"**.

Kontraktvilkår kan fx have til **formål** at:

- fremme efteruddannelse på arbejdspladsen,
- skaffe beskæftigelse til personer med særlige integrationsproblemer,
- bekæmpe arbejdsløshed, eller
- beskytte miljøet.

Som **eksempler** på mulige kontraktvilkår nævner udbudsdirektivet bl.a. krav om at:

- ansætte langtidsledige eller iværksætte uddannelsesinitiativer for ledige eller for unge,
- overholde substansen i de grundlæggende ILO-konventioner, hvis de ikke er gennemført i national ret, og
- ansætte flere handicappede, end den nationale lovgivning kræver.

En dansk ordregiver kan fx opstille et kontraktvilkår, der forpligter tilbudsgiver til at behandle alle medarbejdere på opgaven i overensstemmelse med de **kollektive overenskomster**. På den måde kan ordregiver sikre sig, at udenlandske virksomheder ikke får konkurrencefordele, fordi de har lovgivning eller overenskomster, der giver arbejdstagerne mindre beskyttelse end danske overenskomster. Ordregiver kan dog ikke stille krav om, at en virksomhed skal have tilsluttet sig en kollektiv overenskomst i Danmark.

En ordregiver kan også opstille et kontraktvilkår, som giver en mere vidtgående beskyttelse af medarbejderne på en opgave end **virksomhedsoverdragelsesloven** giver.

Der er ikke noget til hinder for at gøre tilbudets overensstemmelse med kontraktudkastet til et **konkurrenceparameter**, når tildelingskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige bud. Dette kan fx ske i forbindelse med afgivelse af et alternativt bud. Det vil dog være i strid med kravet om gennemsigtighed i udbudsproceduren, hvis ordregiver helt uspecificeret gør 'kontraktvilkår' til et tildelingskriterium.

Vælger ordregiveren at gøre tilbudets overensstemmelse med kontraktudkastet til et konkurrenceparameter, kan ordregiver blive nødsaget til at antage et tilbud, selv om det på nogle punkter afviger fra kontraktudkastet i udbudsmaterialet.

Hvis overensstemmelse med kontraktudkastet ikke er et konkurrenceparameter, er ordregiver ikke **forpligtet** til at acceptere afvigelser fra kontraktudkastet, jf. fx Klagenævnets [kendelse af 29. april 2003](#). Hvis tilbudet **afviger væsentligt** fra kontraktudkastet, skal ordregiveren dog afvise tilbudet.

8.3 Information om relevante forpligtelser vedrørende skatter, miljø og arbejdsmiljø

Det følger af udbudsdirektivets [art. 27](#), at ordregiver i udbudsmaterialet kan oplyse, hvor ansøgerne eller tilbudsgiverne kan få de for opgaven relevante oplysninger om nationale eller regionale forpligtelser vedrørende:

- skatter og afgifter,
- miljøbeskyttelse, og
- beskyttelse på arbejdspladsen og arbejdsforhold i øvrigt.

Bestemmelsen er gjort **obligatorisk i Danmark**, jf. [§ 4](#) i bekendtgørelsen, der gennemfører udbudsdirektivet. Derfor skal ordregiver angive i udbudsmaterialet, hvor disse oplysninger kan indhentes.

Ordregiver **skal** anmode tilbudsgiverne om at angive i deres tilbud, at de har taget hensyn til de gældende forpligtelser vedrørende beskyttelse på arbejdspladsen og om arbejdsforhold i øvrigt. Hvis en tilbudsgiver efterfølgende ikke angiver dette i et tilbud, er det ikke konditionsmæssigt.

8.4 Alternative bud

Ordregiver kan tillade, at tilbudsgiverne afgiver alternative tilbud, når tildelingskriteriet er "det økonomisk mest fordelagtige tilbud", jf. udbudsdirektivets [art. 24](#). Afgivelse af alternative bud er dog kun mulig, hvis ordregiver udtrykkeligt i udbudsbekendtgørelsen har givet **tilladelse** til det. Reglerne er således ændret i forhold til tidligere, hvor ordregiver skulle angive, hvis denne ikke ønskede at modtage alternative bud.

Hvis ordregiver tillader alternative bud, skal ordregiver i udbudsmaterialet angive:

- hvilke mindstekrav de alternative bud skal opfylde, og
- hvilke specifikke krav der stilles til de alternative buds udformning.

Hvis ordregiver fx ønsker at købe edb-udstyr, kan ordregiver efterspørge alternative bud, hvor edb-udstyret er specielt handicapvenligt.

Det er vigtigt, at det meget præcist angives, hvilke alternative bud ordregiver ønsker at modtage, da ordregiver ellers risikerer at ende med mange usammenlignelige bud. Hvis de modtagne bud ikke kan sammenlignes, vil ordregiver være forpligtet til at aflyse udbudet.

Ordregiver skal vælge det økonomisk mest fordelagtige tilbud blandt de indkomne tilbud. Valget kan ske ud fra en vurdering af, hvor meget ekstra det koster at købe et produkt eller en ydelse, der indeholder den alternative funktion, fx handicapvenlighed.

Alternative bud, der ikke overholder de fastsatte mindstekrav, er ukonditionsmæssige og skal derfor altid afvises.

I modsætning til hvad der gælder efter tilbudsloven, kan alternative tilbud ikke benyttes ved en ren **priskonkurrence** efter udbudsdirektivet. Det skyldes det EU-retlige forhandlingsforbud, som nødvendiggør, at alle tilbud er sammenlignelige.

Se nærmere om alternative bud i [kapitel 10.2](#).

8.5 Oplysninger om underentreprise

Det følger af udbudsdirektivets [art. 25](#), at ordregiver i udbudsmaterialet **kan** anmode tilbudsgiverne om at oplyse, hvilke dele af kontrakten de har til hensigt at give i underentreprise. Hvis ordregiver udnytter denne mulighed, skal oplysningerne fremgå af tilbudet. Ordregiver kan også anmode om at få oplyst, hvilke underentreprenører tilbudsgiverne har tænkt sig at bruge.

Selvom ordregiver beder om at få disse oplysninger om eventuelle underentrepriser, er tilbudsgiverne stadig ansvarlige for deres underentreprenører.

Som bestemmelsen er formuleret, har ordregiver som udgangspunkt ikke nogen reaktionsmuligheder, hvis en tilbudsgiver – efter at have afgivet tilbud – alligevel vælger at give dele af opgaven i underentreprise. Hvis tilbudsgiver i sit tilbud udtrykkeligt har angivet, at han ikke vil benytte underentreprenører, kan det dog have kontraktretlige konsekvenser.

8.6 Offentlige kontrakters varighed

Tre principper sætter et maksimum for, hvor lange kontrakter, ordregivere kan indgå:

1. Udbudsreglerne må ikke kunne **omgå**s ved indgåelse af meget lange kontrakter
2. Det **konkurrenceretlige princip** om lige adgang til markedet, jf. fx konkurrencelovens § 6, gælder også i forhold til offentlige kontrakter
3. Proportionalitetsprincippet, der gælder både i forhold til forpligtelser efter EF-traktaten og som et almindeligt forvaltningsretligt princip, fører til, at kontraktens varighed ikke må indskrænke den frie konkurrence mere end nødvendigt for at sikre afskrivningerne og et rimeligt afkast af den investerede kapital, under bibeholdelse af en med driften forbunden risiko for leverandøren.

Som udgangspunkt bør offentlige kontrakter ikke have en varighed på mere end 3-5 år. I udbudsdirektivernes regler for opgørelse af kontraktværdien i forhold til direktivernes tærskelværdi er det således fastsat, at hvis der ikke er fastsat en samlet pris, beregnes kontraktværdien for tidsbegrænsede aftaler som om aftalen var indgået for 4 år.

Længere varighed kan dog accepteres under hensyntagen til konkrete forhold. Det kan fx være, at det er *nødvendigt* at afskrive indsat materiel inden for kontraktens løbetid. Eller det kan være, at en længere kontraktshorisont giver mulighed for effektivitetsgevinster i forbindelse med arbejdets tilrettelæggelse.

Klagenævnet har i [kendelse af 5. november 2003](#) udtalt, at en 14-årig funktionskontrakt om vejvedligeholdelse med mulighed for forlængelse i yderligere 3 år stred ikke mod udbudsdirektiverne eller Traktaten.

9. Regler for udvælgelse

Reglerne for udvælgelse findes i udbudsdirektivets [art. 44 – 52](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 51 – 55](#).

Uanset hvilken udbudsform, der er tale om, skal ordregiver altid **skelne** mellem **udvælgelsesfasen** og **tildelingsfasen**.

I **udvælgelsesfasen** skal ordregiver vurdere tilbudsgivernes generelle egnethed til at afgive et tilbud.

I **tildelingsfasen** skal ordregiver vurdere de indkomne tilbud for at beslutte, hvilken tilbudsgiver der skal have tildelt kontrakten.

Udvælgelsesfasen kommer **altid før** tildelingsfasen. Dette gælder, uanset om selve udbudsformen er opdelt i to tidsmæssigt adskilte faser, som fx et **begrænset udbud** og et udbud efter forhandling med forudgående bekendtgørelse, eller ej. Således skal ordregiver, også når udbudsformen er et **offentligt udbud**, **altid først** vurdere virksomhedernes egnethed, og dernæst tage stilling til de indsendte tilbud.

Herudover er det vigtigt at huske, at **kriterierne** for vurdering af tilbudsgivernes generelle egnethed (**udvælgelseskriterier**) *er og skal være* forskellige fra de kriterier, man skal anvende ved vurderingen af tilbudene (**tildelingskriterierne**).

Hvilke **tildelingskriterier**, ordregiver må fastsætte, og hvordan disse skal anvendes, er nærmere forklaret i [kapitel 11](#).

I dette kapitel gennemgås, dels **hvilke forhold** der kan lægges vægt på ved vurderingen af virksomhedens generelle egnethed, dvs. **udvælgelseskriterierne**, dels **hvilken dokumentation** ordregiveren kan lægge til grund for denne vurdering. Endvidere indeholder kapitlet et særligt afsnit om **forskellene** mellem udvælgelses- og tildelingskriterier.

Den følgende gennemgang er **opbygget** således, at den **afspejler de trin**, som ordregivere skal igennem i udvælgelsesfasen.

9.1 Udelukkelsesgrunde

Som det første skridt i udvælgelsen skal ordregiver vurdere, om der foreligger en udelukkelsesgrund. **Udelukkelsesgrundene** er angivet **udtømmende** i udbudsdirektivets [art. 45](#).

Som noget nyt sonderer direktivet mellem grunde, der fører til **obligatorisk udelukkelse** af virksomheder, og grunde, der **kan** medføre udelukkelse, men hvor dette beror på **ordregiverens valg (frivillig udelukkelse)**.

Nedenfor behandles både den obligatoriske og den frivillige udelukkelse.

Obligatorisk udelukkelse

Fremover har ordregivere **pligt** til at udelukke virksomheder, der er **dømt** for én af de former for kriminalitet, der er nævnt i udbudsdirektivets [art. 45, stk. 1](#).

Her er det **vigtigt** at bemærke, at de kriminelle forhold, der er opremset i bestemmelsen, er defineret ved en henvisning til eksisterende EU-retsakter. En **liste** over de bestemmelser i den **danske straffelov**, der gennemfører de pågældende EU-regler, findes i [§ 5](#) i bekendtgørelse nr. 937 af 16. september 2004, dvs. den bekendtgørelse, der implementerer direktivet. Når det drejer sig om **danske virksomheder**, skal ordregivere således anvende listen i bekendtgørelsens [§ 5](#), når de skal vurdere, om der foreligger forhold, der fører til obligatorisk udelukkelse.

Følgende kriminelle forhold fører til obligatorisk udelukkelse ifølge direktivets [art. 45, stk. 1](#):

1. Deltagelse i en **kriminel organisation**, jf. [art. 45, stk. litra a](#)). Overført til danske forhold, indebærer dette, at ordregivere skal udelukke virksomheder, der er dømt for medvirken til en strafbar handling, jf. straffelovens § 23, i tilfælde, hvor forholdet i forbindelse med straffastsættelsen er blevet henført under straffelovens § 81, nr. 3.
2. **Bestikkelse**, jf. [art. 45, stk. 1, litra b](#)). For danske virksomheder vil der være tale om overtrædelse af forbudet mod aktiv bestikkelse i offentlig tjeneste eller hverv, jf. straffelovens § 122 og forbudet mod bestikkelse i private retsforhold (returkommission), jf. straffelovens § 299, nr. 2.
3. **Svig**, som defineret i konventionen om beskyttelse af De Europæiske Fællesskabers finansielle interesser, jf. [art. 45, stk. 1, litra c](#)). I **Danmark** drejer det sig om overtrædelse af forbudet mod EU-svig, jf. straffelovens § 289 a.
4. **Hvidvaskning af penge**, jf. [art. 45, stk. 1, litra d](#)). For **danske virksomheder** er der tale om overtrædelse af forbudet mod hvidvaskning af penge, jf. straffelovens art. 290.

Efter direktivets [art. 45](#) skal en ordregiver udelukke **enhver ansøger eller tilbudsgiver** fra deltagelse i en udbudsprocedure, **forudsat dog** at:

- der er **afsagt en endelig dom** for overtrædelse af ovennævnte forhold og
- ordregiver har **kendskab til** eller **mistanke om** en sådan dom.

Det sidstnævnte betingelse betyder, at ordregiver **ikke** har en forpligtelse til at **foretage en aktiv undersøgelse** af, hvorvidt ansøgerne eller tilbudsgiverne er dømt for nogle af de opremsede forhold. Ordregiver er således **alene forpligtet** til at udelukke virksomheder, hvis ordregiver **kender til** eller har **mistanke om**, at pågældende virksomheder er blevet dømt for et af disse forhold.

Efter bekendtgørelsen [§ 5, stk. 2](#) kan pligten om obligatorisk udelukkelse fraviges ud fra bydende hensyn til almenvellet.

Udbudsdirektivets [art. 45, stk. 1, 3](#) afsnit fastsætter, at ordregivere, hvis dette er relevant, kan anmode virksomhederne om at fremsende en straffeattest eller et tilsvarende dokument udstedt af en kompetent retslig eller administrativ myndighed, jf. [art. 45, stk. 3, litra a](#)).

Herudover kan ordregivere, hvis de er i tvivl om virksomhedernes personlige forhold, henvende sig til de kompetente myndigheder for at indhente de relevante oplysninger.

Hvis det drejer sig om virksomheder, der er etableret i et andet land, kan ordregiverne anmode det pågældende lands myndigheder om samarbejde, jf. direktivets [art. 45, stk. 1, 3 afsnit](#).

Efter **forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 54, stk. 4, andet led** er det **alene** de ordregivere, der er defineret som **ordregivende myndigheder** i henhold til direktivets [art. 2, stk. 1, litra a\)](#), der har pligt til at udelukke virksomheder, der er dømt for nogle af de ovennævnte forhold. Det drejer sig navnlig om ordregivere, der også er omfattet af udbudsdirektivet, herunder fx staten, kommuner, offentligtretlige organer mv.

Pligten til obligatorisk udelukkelse gælder således ikke for andre ordregivere, der er omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet, men som ikke falder ind under direktivets [art. 2, stk. 1, litra a\)](#).

Listen over de former for kriminalitet, der fører til obligatorisk udelukkelse, **findes ikke** i forsyningsvirksomhedsdirektivet, **men** i [§ 4](#) i bekendtgørelse nr. 936 af 16. september 2004, dvs. den bekendtgørelse, der gennemfører direktivet. Listen er identisk med den i udbudsdirektivet.

Frivillig udelukkelse

Udbudsdirektivet [art. 45, stk. 2](#) indeholder en **udtømmende** liste over forhold, som i sig selv (dvs. uden at blive vægtet med konkurrenternes forhold) **kan** føre til, at ansøgere eller tilbudsgivere **udelukkes** fra udbudsproceduren. Denne mulighed har også eksisteret i de tidligere udbudsdirektiver.

De forhold, der er nævnt i [art. 45, stk. 2](#), drejer sig om:

1. **Konkurs** eller anden insolvensbehandling;
2. Dom for **strafbart** forhold, der rejser tvivl om den pågældendes faglige hæderlighed. Her er der tale om andre kriminelle forhold end dem, der fører til obligatorisk udelukkelse, jf. ovenfor.

En **overtrædelse** af den nationale **miljølovgivning**, for hvilken der er afsagt en endelig dom, kan betragtes som en strafbar handling, der rejser tvivl om virksomhedens faglige hæderlighed eller som en alvorlig fejl. Det samme gælder en overtrædelse af en strafbar bestemmelse i arbejdsmiljølovgivningen, som er relevant for det pågældende udbud.

3. **Restancer i forhold til det offentlige**. Her nævner direktivet manglende betaling af bidrag til de sociale sikringsordninger i det pågældende land samt betaling af skatter og afgifter.

Det er dog **vigtigt at huske**, at det efter den danske lov om begrænsning af skyldneres mulighed for at deltage i offentlige udbud er **obligatorisk** for en tilbudsgiver at afgive en **tro og love** erklæring om ubetalt forfalden gæld til det offentlige. Denne lov er fortsat gældende og ordregivere har pligt til at overholde den.

4. **Svigagtig** afgivelse af urigtige oplysninger om de forhold, der er relevante for udvælgelsen, i forbindelse med et **udbud**
5. Bevisligt **alvorlige fejl ved udøvelsen af erhvervet**.

Ordregiveren kan kræve **dokumentation** vedrørende de tre førstnævnte forhold, men har selv **bevisbyrden** vedrørende de sidste. Hvilke former for dokumentation, der kan kræves er fastsat i direktivets [art. 45, stk. 3](#).

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen har etableret en servicefunktion, der gør det muligt for potentielle tilbudsgivere kun at henvende sig ét sted for, i form af en [serviceattest](#), at få dokumentationen vedrørende de første forhold. Da udstedelsen af serviceattesten indebærer bl.a., at der indhentes oplysninger fra strafferegistret, må det antages, at serviceattesten også kan bruges som dokumentation for de forhold, der fører til obligatorisk udelukkelse.

Udbudsdirektiverne regulerer ikke spørgsmålet om, hvor gammel en serviceattest må være. Det er således op til ordregiveren at beslutte, hvor gammel en attest denne vil acceptere.

Som nævnt ovenfor kan ordregiver selv **vælge**, om han vil gøre brug af de udelukkelsesgrunde, der er opremset i art. [45, stk. 2](#).

Ordregiver er således **ikke forpligtet** til at udelukke virksomheder, hvis nogle af disse forhold er til stede, **undtagen dog** den pligt, der følger af **lov om begrænsning af skyldneres mulighed for at deltage i offentlige udbud**.

Ordregiver kan ifølge denne lov normalt ikke tildele en kontrakt til en leverandør med gæld på mere end 100.000 kr. til det offentlige.

Såfremt ordregiver beslutter at anvende en udelukkelsesgrund, fx konkurs, må dette dog ske overfor alle ansøgere eller tilbudsgivere, der er i den pågældende situation.

Også efter **forsyningsvirksomhedsdirektivet** kan en ordregiver anvende ovennævnte udelukkelsesgrunde, jf. forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 54, stk. 4](#) ([FSVD art. 31, stk. 2](#)).

Bestemmelsen gælder for **alle former for ordregivere**, der er omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet.

9.2 Autorisation i tilbudsgivers hjemland

I forbindelse med udvælgelsen kan ordregiveren anmode leverandøren om at dokumentere, at denne er **autoriseret** eller **optaget i et fagligt register**, hvis sådan autorisation eller registrering er foreskrevet i lovgivningen i leverandørens hjemland, jf. udbudsdirektivets [art. 46](#) (tidligere fx [TYD artikel 30](#)).

For så vidt angår **danske** leverandører kan det dreje sig om optagelse i aktieselskabsregistret eller handelsregistret.

Bestemmelsen giver derimod ikke selvstændig hjemmel for ordregiveren til at kræve, at **udenlandske** leverandører har en **dansk** autorisation eller registrering.

- Om et sådant krav kan stilles, afhænger bl.a. af reglerne om gensidig anerkendelse af eksamensbeviser mv., jf. EF-traktaten.

9.3 Efterprøvning af formåen

Efter ordregiver har vurderet ansøgernes eller tilbudsgivernes personlige forhold, dvs. taget stilling til, om der foreligger en eller flere grunde, der fører til obligatorisk eller frivillig udelukkelse, skal ordregiveren, som **det næste skridt i udvælgelsen**, vurdere om virksomhederne er **egne til at deltage** i udbudet.

Denne egnethedsundersøgelse skal udføres i overensstemmelse med kriterierne om finansiell og økonomisk formåen og faglig og teknisk viden eller evne, som er fastsat i udbudsdirektivets [art. 47 – 52](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 54](#).

Reglerne for efterprøvning af formåen gennemgås i de følgende afsnit.

9.3.1 Finansiell og økonomisk formåen

Udbudsdirektivet

Det ene aspekt af egnethedsundersøgelsen vedrører virksomhedernes finansielle og økonomiske formåen.

Som noget nyt fastsætter direktivet udtrykkeligt, at ordregivere kan stille **minimumskriterier for egnethed**, som virksomhederne **skal opfylde** for at de kan være med i konkurrencen. Dette gælder både for så vidt angår den finansielle og økonomiske og den tekniske og faglige egnethed.

I forbindelse med den **finansielle og den økonomiske egnethed**, kan ordregivere således stille et minimumskrav om fx en vis minimumsomsætning, som virksomheder, der ønsker at deltage i udbudet, skal have.

Det er her vigtigt at bemærke, at de minimumskrav, ordregiveren fastsætter, skal **hænge sammen med og stå i forhold til** kontraktens genstand. Dette følger direkte af udbudsdirektivets [art. 44, stk. 2](#).

Således må ordregivere ikke stille krav til fx en meget stor omsætning, hvis opgaven, der skal udføres er meget lille. Et sådant krav vil nemlig ikke være proportionalt i forhold til opgaven. Herudover vil et sådant krav forhindre, at små og mellemstore virksomheder kan deltage i udbudet, hvilket ikke er hensigtsmæssigt, når der er tale om små opgaver.

Hvis der er fastsat sådanne minimumskriterier, **skal disse angives i udbudsbetingelserne**, jf. udbudsdirektivets [art. 44, stk. 2](#).

Det er vigtigt at bemærke, at udbudsdirektivets [art. 47, stk. 2](#) nu udtrykkeligt fastsætter, at en virksomhed, der **ikke selv opfylder** mindstekravene (til økonomisk og finansiell formåen) for deltagelse i et udbud, altid kan **basere sig** på den finansielle **formåen** hos en **anden/andre virksomhed/er**, som agtes benyttet i forbindelse med den konkrete opgave, også fx i form af underentreprise.

Dette gælder **uanset den juridiske karakter** af forbindelsen mellem virksomhederne.

I så fald skal virksomheden **godtgøre** over for ordregiveren, at virksomheden virkelig **råder over de nødvendige ressourcer**, fx ved at fremlægge dokumentation for de nævnte virksomheders forpligtelser i denne henseende.

På samme vilkår kan en **sammenslutning af virksomheder** basere sig på den finansielle formåen hos **deltagerne** i sammenslutningen, eller på den finansielle formåen hos **andre virksomheder**, der er **uden for** sammenslutningen, jf. udbudsdirektivets [art. 47, stk. 3](#).

Bestemmelserne i direktivets [art. 47, stk. 2 og 3](#) ændrer ikke retstilstanden, men indarbejder blot EF-Domstolens dom i sag [C – 176/98, Holst Italia](#), i direktivteksten.

Ordregiveren skal i **udbudsbekendtgørelsen** eller **opfordringen til at afgive tilbud** angive, **hvilket dokumentation** virksomhederne skal indsende for at bevise, at de opfylder kravene til økonomisk og finansiell formåen.

Udbudsdirektivets [art. 47, stk. 1](#) opremser nogle af de former for dokumentation, som normalt kan bruges som bevis for virksomhedernes finansielle og økonomiske formåen, og som ordregivere kan kræve at få tilsendt.

Det drejer sig om ét eller flere af følgende dokumenter:

- erklæring **fra bank eller erhvervsansvarsforsikring**;
- fremlæggelse af virksomhedens **balance** eller **uddrag** heraf, **såfremt** tilbudsgiver er omfattet af krav i lovgivningen om offentliggørelse af balance;
- **erklæring** for de seneste tre regnskabsår:

- o om virksomhedens **samlede omsætning** og
- o dens omsætning i forbindelse med **de leverancer**, kontrakten vedrører.

Denne liste er **ikke udtømmende**.

Ordregiveren kan også forlange **anden dokumentation** fremlagt med behørig hensyntagen til leverandørens legitime interesser med hensyn til at beskytte tekniske hemmeligheder eller **forretningshemmeligheder**.

Men ordregiveren skal være fleksibel i dokumentationskravet. Såfremt leverandøren af en gyldig grund ikke er i stand til at fremlægge den forlangte dokumentation, kan han **dokumentere** sin økonomiske og finansielle formåen ved ethvert andet dokument, som den **ordregivende** myndighed **finder** egnet. Dette følger af udbudsdirektivets [art. 47, stk. 5](#).

I EF-Domstolens dom af [9.6.1987](#) (CEI, Sml. 1987 s. 3347, sagerne C-27/86, C-28/86 og C-29/86) siges det, at de bydende kunne afkræves oplysning om **det samlede kontraktbeløb** for de bygge- og anlægsarbejder, der er tildelt dem, som bevis for de finansielle og økonomiske forhold.

Ifølge dommen var der endvidere ikke efter direktivet noget til hinder for, at en medlemsstat fastsætter et **maksimumsbeløb** for de bygge- og anlægsarbejder, der kan udføres samtidig af en og **samme virksomhed**.

De dokumentationskrav, som en ordregiver stiller, skal være **ens** for alle virksomheder. Udgangspunktet er således, at det vil være i **strid med ligebehandlingsprincippet** at stille forskellige dokumentationskrav til tilbudsgiverne.

Klagenævnet tog i [kendelse af 17. december 1999](#) (Søllerød Kommune) stilling til den situation, at ordregiver gennem sit forudgående kendskab til en af tilbudsgiverne håndterer dokumentationskrav **mere lempeligt** i forhold til denne leverandør.

I [kendelse af 28. februar 1997](#) (Kiras) accepterede Klagenævnet dog, at en virksomhed kunne prækvalificeres, selv om den ikke havde indsendt seneste årsregnskab, fordi nævnet i den konkrete sag fandt, at denne "fejl" ikke var udslag af en forskelsbehandling eller nogen anden tilsidesættelse af EU's udbudsregler.

Ordregiver kan anmode ansøgeren eller tilbudsgiveren om at **supplere** eller **uddybe den fremlagte dokumentation**, jf. udbudsdirektivets [art. 51](#).

Formuleringen "supplere eller uddybe dokumentationen" kunne tyde på, at der i det **modtagne materiale** skal være et grundlag for at anmode om nye oplysninger. Har en tilbudsgiver således slet ikke indsendt materiale af en art som udbedt i udbudsmaterialet, synes der således ikke at være noget fundament, hvorpå en fornyet henvendelse til tilbudsgiver kan bygge.

Ordregivers adgang til at indhente supplerende dokumentation skal således respektere **ligebehandlingsprincippet**.

Tilsvarende gælder, at hvis ansøger/tilbudsgiver ikke har respekteret udbudsbetingelsernes frister for indsendelse af bestemte oplysninger, fx en erklæring om gæld til det offentlige, kan ordregiver ikke reparere skaden ved efterfølgende at indhente disse oplysninger, jf. fx klagenævnets [kendelse af 4. juni 1999](#) (SKI).

Forsyningsvirksomhedsdirektivet

Direktivet indeholder ikke tilsvarende bestemmelser om dokumentation for den økonomiske og finansielle formåen, men forudsætter dog i [art. 54, stk. 1](#), at de af ordregiveren fastsatte udvælgelseskriterier/mindstekrav er **objektive og tilgængelige** for alle leverandører.

Det bemærkes, at direktivets [art. 54, stk. 5](#) svarer til ovennævnte bestemmelser i udbudsdirektivets [art. 47, stk. 2 og 3](#), der giver virksomhedernes mulighed for at **basere sig** på andres formåen.

9.3.2 Teknisk og faglig formåen

Udbudsdirektivet

Et andet aspekt i forbindelse med egnethedsundersøgelsen vedrører virksomhedernes tekniske og faglige viden eller evne.

Som allerede nævnt under [kapitel 9.3.1](#) fastsætter direktivet udtrykkeligt, at ordregivere kan stille **minimumskriterier for egnethed**, som virksomhederne **skal opfylde** for, at de kan være med i konkurrencen. Dette gælder både for så vidt angår den finansielle og økonomiske og den tekniske og faglige egnethed.

Det er således op til ordregiveren at fastsætte **niveauet** for den tekniske formåen, som skal være opfyldt hos tilbudsgiverne.

Endvidere skal de minimumskrav, ordregiveren fastsætter, **hænge sammen med og stå i forhold til** kontraktens genstand. Dette følger direkte af udbudsdirektivets [art. 44, stk. 2](#).

Kravene til leverandørens tekniske/faglige færdigheder skal således både være proportionale og skal have forbindelse med kontraktens genstand. Dette indebærer bl.a., at ordregivere ikke må begrænse konkurrencen ved at opstille **usaglige krav**.

Hvis der er fastsat sådanne minimumskriterier, **skal** disse **angives i udbudsbetingelserne**, jf. udbudsdirektivets [art. 44, stk. 2](#).

Herudover skal ordregiveren **i udbudsbekendtgørelsen** eller **opfordringen til at afgive tilbud** angive, **hvilken dokumentation** virksomhederne skal indsende for at bevise, at de opfylder kravene til teknisk og faglig formåen, jf. udbudsdirektivets [art. 48, stk. 6](#).

Udbudsdirektivets [art. 48, stk. 2](#) indeholder en liste over arten af den **dokumentation**, som ordregiveren kan kræve fremlagt som bevis for virksomhedernes tekniske formåen.

Her er det vigtigt at understrege, at denne liste, til **forskel** fra listen over dokumentation for den finansielle formåen i [art. 47, stk. 1](#), er udtømmende. Ordregivere må således **ikke** kræve **anden** form for dokumentation end den, der er nævnt i [art. 48](#).

Dette er ikke ensbetydende med, at ordregivere skal kræve samtlige former for dokumentation, som er nævnt i bestemmelsen, fremlagt. Ordregivere må således vælge den dokumentation, der er relevant i forbindelse med et konkret udbud, afhængigt af **arten**, **mængden** eller **betydningen og anvendelsen** af de udbudte arbejder, varer eller ydelser.

Efter [art. 48, stk. 2](#) kan virksomhedernes tekniske eller faglige formåen godtgøres på en eller flere af de følgende måder:

- forelæggelse af en **liste over de arbejder**, der er udført i de **seneste 5 år**, ledsaget af attester for tilfredsstillende udførelse af det betydeligste arbejder, jf. [art. 48, stk. 2, litra a\), i\)](#),
- forelæggelse af en liste over de betydeligste **leveringer eller tjenesteydelser**, der er udført i løbet af **de sidste 3 år**, [art. 48, stk. 2, litra a\), ii\)](#),
- oplysninger om de **involverede teknikere** eller tekniske organer, især dem, der er ansvarlige for kvalitetskontrollen, jf. [art. 48, stk. 2, litra b\)](#),
- beskrivelse af det **tekniske udstyr** og de foranstaltninger leverandøren eller tjenesteyderen har truffet til **sikring af kvaliteten** samt af virksomhedens undersøgelses- og forsikringskapaciteter, [art. 48, stk. 2, litra c\)](#) (se nærmere herom [kapitel 9.5](#)),
- hvis de **varer eller tjenesteydelser**, der skal leveres er **komplekse** eller skal tjene et **særligt formål**, en **kontrol "på stedet"** af leverandørens produktionskapacitet, jf. [art. 48, stk. 2, litra d\)](#),

oplysninger om **uddannelsesmæssige og faglige kvalifikationer** hos tjenesteyderen, entreprenøren eller virksomhedens medarbejdere og (især) hos de personer, der er ansvarlige for udførelsen af ydelserne eller arbejderne, jf. [art. 48, stk. 2, litra e](#)).

- o ved **bygge- og anlægsopgaver** og **tjenesteydelser** dokumentation for **miljøstyringsforanstaltninger**, men kun i **relevante tilfælde**, jf. [art. 48, stk. 2, litra f](#)), (se nærmere herom [kapitel 9.5.](#))
- o erklæring om det årlige gennemsnitlige **antal af beskæftigede** og antal af **ledere** gennem de sidste 3 år, jf. [art. 48, stk. 2, litra g](#)).
- o erklæring om, hvilket **værktøj, materiel og teknisk udstyr** tjenesteyderen eller entreprenøren disponerer over til opfyldelse af kontrakten, jf. [art. 48, stk. 2, litra h](#)).
- o oplysninger om, hvor stor en del af ordren, der tænkes givet i **underentreprise**, jf. [art. 48, stk. 2, litra i](#)).
- o ved **varekøb** kan kræves **prøver**, beskrivelser og/eller fotos af varer, der skal leveres, samt attester fra officielle kvalitetskontrolinstitutter, jf. [art. 48, stk. 2, litra j](#)).

De dokumentationskrav, som en ordregiver stiller, skal være **ens** for alle virksomheder. Udgangspunktet er således, at det vil være i **strid med ligebehandlingsprincippet** at stille forskellige dokumentationskrav til tilbudsgiverne.

Klagenævnet tog i [kendelse af 17. december 1999](#) (Søllerød Kommune) stilling til den situation, at ordregiver gennem sit forudgående kendskab til en af tilbudsgiverne håndterer dokumentationskrav **mere lempeligt** i forhold til denne leverandør.

I [kendelse af 28. februar 1997](#) (Kiras) accepterede Klagenævnet dog, at en virksomhed kunne prækvalificeres, selv om den ikke havde indsendt seneste årsregnskab, fordi nævnet i den konkrete sag fandt, at denne "fej" ikke var udslag af en forskelsbehandling eller nogen anden tilsidesættelse af EU's udbudsregler.

Ordregiver kan anmode ansøgeren eller tilbudsgiveren om at supplere eller **uddybe den fremlagte dokumentation**, jf. udbudsdirektivets [artikel 51](#).

- Formuleringen "supplere eller uddybe dokumentationen" kunne tyde på, at der i det **modtagne materiale** skal være et grundlag for at anmode om nye oplysninger. Har en tilbudsgiver således slet ikke indsendt materiale af en art som udbedt i udbudsmaterialet, synes der således ikke at være noget fundament, hvorpå en fornyet henvendelse til tilbudsgiver kan bygge.

Ordregivers adgang til at indhente supplerende dokumentation skal således respektere **ligebehandlingsprincippet**.

Tilsvarende gælder, at hvis ansøger/tilbudsgiver ikke har respekteret udbudsbetingelsernes frister for indsendelse af bestemte oplysninger, kan ordregiver ikke reparere skaden ved efterfølgende at indhente disse oplysninger, jf. fx klagenævnets [kendelse af 4. juni 1999](#) (SKI).

På samme måde som ved økonomisk og finansiell formåen, er det i udbudsdirektivets [art. 48, stk. 3](#) udtrykkeligt fastsat, at en virksomhed, der **ikke selv opfylder** mindstekravene for deltagelse i et udbud, altid kan **basere sig** på den tekniske og faglige **kapacitet** hos en **anden/andre virksomhed/er**, som agtes benyttet i forbindelse med den konkrete opgave, også fx i form af underentreprise.

Dette gælder **uanset den juridiske karakter** af forbindelsen mellem virksomhederne.

I så fald skal virksomheden **godtgøre** over for ordregiveren, at virksomheden virkelig **råder over de nødvendige ressourcer**, fx ved at fremlægge dokumentation for de øvrige virksomheders forpligtelser i denne henseende.

På samme vilkår kan en **sammenslutning af virksomheder** basere sig på den tekniske og faglige formåen hos **deltagerne** i sammenslutningen, eller på den finansielle formåen hos **andre virksomheder**, der **er uden for** sammenslutningen, jf. udbudsdirektivets [art. 48, stk. 4](#). Bestemmelserne i direktivets [art. 48, stk. 3 og 4](#) ændrer ikke retstilstanden, men indarbejder blot EF-Domstolens dom i sag [C – 176/98, Holst Italia](#), i direktivteksten.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet

Direktivet indeholder ikke tilsvarende bestemmelser om dokumentation for den tekniske og faglige formåen, men forudsætter dog i [art. 54, stk. 1](#), at de af ordregiveren fastsatte udvælgelseskriterier/mindstekrav er **objektive og tilgængelige** for alle leverandører.

Det bemærkes, at direktivets [art. 54, stk. 6](#) svarer til ovennævnte bestemmelser i udbudsdirektivets [art. 48, stk. 3 og 4](#), der giver virksomhedernes mulighed for at **basere sig** på andres formåen.

9.4 Hittidige erfaringer med en ansøger/tilbudsgiver

Udbudsdirektiverne fastsætter, at ansøgernes og tilbudsgivernes egnethed skal vurderes ud fra kriterier, der vedrører deres økonomiske, finansielle og tekniske formåen.

Ordregiveren er dog berettiget til at **lægge vægt på sine hittidige erfaringer** med en ansøger. Dette fremgår ikke direkte af direktiverne, men følger af praksis fra Klagenævnet for Udbud og EF-Domstolen. Denne praksis gennemgås nedenfor.

Efter Klagenævnets [kendelse af 23. februar 2001](#), Hans Kæmpe, kan ordregiver lægge vægt på dårlige erfaringer med en tilbudsgivers **tidligere anpartsselskab**, men måtte ikke lægge vægt på anpartsselskabets nuværende økonomiske forhold.

Det fremgår af Klagenævnets [kendelse af 30. maj 1996](#), Reno Syd, at hittidige (dårlige) erfaringer med en tilbudsgiver kan tillægges vægt i forbindelse med **tildelingen af ordren** (hvis det indgår i tildelingskriterierne) og altså ikke kun ved **prækvalifikationen**.

Det siges i EF-Domstolens dom i [sag C- 31/87](#), Beentjes, at det er lovligt at lade "**særlig erfaring** i det arbejde, der skal udføres", indgå som et (udvælgelses) kriterium om teknisk formåen.

Omvendt har Klagenævnet i [kendelse af 26. januar 1998](#), Københavns Belysningsvæsen, afgjort, at det strider mod ligebehandlingsprincippet at opstille en betingelse om "erfaring med miljø- og arbejdsmæssige forhold **i København**".

Krav om **lokalkendskab** kan være i strid med EF-traktatens ligebehandlings- og proportionalitetsprincipper, hvis tilbudsgiveren kan have opnået lige så store erfaringer ved en opgavevaretagelse i et andet lokalsamfund, jf. fx Klagenævnets ovennævnte kendelse af 16. maj 2000 (RenoSyd).

Under den samme afvejning af proportionaliteten kan det ligeledes undertiden være acceptabelt, at ordregiveren kræver, at leverandøren ved udførelsen af opgaven kan **kontaktes med ganske kort varsel**.

Drejer det sig om et tilsyn med et stort bygge- og anlægsarbejde, som strækker sig over en lang periode, kan det efter omstændighederne være et sagligt krav, at ordremodtageren konstant er fysisk repræsenteret på byggepladsen.

9.5 Andre aspekter ved udvælgelsen

Kvalitetssikring

Som nævnt ovenfor under [kapitel 9.3](#) kan ordregivere, som bevis for teknisk formåen, kræve beskrivelse af de foranstaltninger, virksomhederne har truffet til sikring af kvaliteten, jf. udbudsdirektivets [art. 48, stk. 2, litra c](#)).

Efter direktivets [art. 49](#) kan ordregivere stille krav om, at de bydendes kvalitetssikringssystem er certificeret i henhold til **EN 29000** af et organ på grundlag af **EN 45000**. Ordregivere **skal** dog anerkende tilsvarende attester fra organer i andre medlemsstater. Ordregivere skal ligeledes **acceptere** en **anden form for dokumentation** fra virksomheder, som ikke har mulighed for inden for den gældende frist at få udstedt sådanne attester.

Det samme gælder efter forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 52, stk. 2](#).

Miljøledelse

Miljøledelse, som også kaldes miljøstyring, betyder, at en virksomhed systematisk og bevidst inddrager miljøhensyn ved driften af virksomheden. Miljøledelse kan omfatte teknisk kompetence i forbindelse med brugen af råvarer og energi, med udledning til naturen og med affaldsfrembringelse. Miljøledelse kan også omfatte miljøkrav til underleverandører samt procedurer for inddragelse af miljøhensyn i produktdesign mv.

Som nævnt ovenfor under [kapitel 9.3](#), kan ordregivere, i forbindelse med vurderingen af virksomhedernes tekniske formåen, stille et krav dokumentation for anvendelse af miljøstyringssystemer, jf. udbudsdirektivets [art. 48, stk. 2, litra f](#)). Et sådan krav kan **dog** kun stilles, når kontrakten vedrører **bygge- og anlægsopgaver** eller **tjenesteydelser**, og kun i **relevante** tilfælde.

Her skal man også huske, at udvælgelseskriterierne skal **relatere sig** og stå i forhold til **kontraktens genstand**, jf. direktivets [art. 44, stk. 2](#). Der kan derfor **ikke stilles** et **generelt krav** om miljøstyringssystem, men der må i hvert enkelt tilfælde foretages en **konkret vurdering af**, om et miljøstyringssystem vil have indflydelse på det relevante produkt eller tjenesteydelse.

Eksempel

Den udbudte opgave vedrører opførelse af en bro i naturbeskyttet område. I dette tilfælde vil det være relevant at stille et krav om etablering af de nødvendige foranstaltninger til beskyttelsen af naturomgivelserne under byggeprocessen.

Et miljøledelsessystem kan enten etableres af virksomheden selv eller ved registrering et af de to formelle systemer, som eksisterer i EU, nemlig **EMAS** eller **ISO 14 001**.

Udbudsdirektivets [art. 50](#) fastsætter udtrykkeligt, at hvis ordregivere kræver dokumentation for anvendelsen af miljøstyringssystemer, kan dokumentationen bestå i en **EMAS-registrering**. **Anden tilsvarende form** for attestation skal dog også anerkendes. Ordregivere skal endvidere ligeledes acceptere **anden dokumentation** for tilsvarende miljøledelsesforanstaltninger.

Tilsvarende bestemmelse findes i forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 52, stk. 3](#).

Vil du vide mere om inddragelse af miljøhensyn i udvælgelsesfasen og i udbudsprocessen i øvrigt, kan du læse nærmere i **Konkurrencestyrelsens vejledning** fra 2002 om offentlige grønne indkøb. Vejledningen findes [her](#).

Endvidere har Kommissionen i 2004 udgivet vejledningen **"Buying green"**, som findes [her](#).

Sociale hensyn

Sociale hensyn kan også spille en rolle i forbindelse med udvælgelsen, selv om denne rolle typisk vil være **forholdsvis begrænset**.

Sociale hensyn kan have betydning ved vurderingen af, om en virksomhed skal **udelukkes** fra deltagelse i udbudet på grund af personlige forhold, se herom [kapitel 9.1](#).

Således **skal** ordregivere udelukke virksomheder, som ikke har betalt bidrag til sociale sikringsordninger.

Herudover **kan** virksomheder, der er dømt for strafbare forhold, der rejser tvivl om deres faglige hæderlighed udelukkes fra deltagelse. Udbudsdirektivets [betragtning 43](#) nævner udtrykkeligt, at en overtrædelse af national lovgivning, der gennemfører EU's direktiver om ligebehandling af arbejdstagere, anses for at være en strafbar handling, der rejser tvivl om en virksomheds faglige hæderlighed.

Når det drejer sig om tilbudsgivernes/ansøgenes **egnethed**, er **udgangspunktet**, at ordregivere **ikke** må tage sociale hensyn ved undersøgelsen af virksomhedernes økonomiske, finansielle eller tekniske formåen.

Ordregivere har dog altid mulighed for at kræve oplysninger om virksomhedernes **erfaring og faglige dygtighed**. Dette gælder også, når kontrakten har **socialt præg**, som fx udbud af aktivering af langtidsledige. I disse tilfælde vil det være relevant at kræve særlig erfaring og faglig dygtighed på det sociale område, og ordregivere lovligt kan bruge dette som et kriterium for vurderingen af virksomhedernes tekniske formåen.

Du kan læse mere om inddragelse af sociale hensyn i udbudsproceduren i **Konkurrencestyrelsens vejledning** fra 2004 om sociale hensyn ved offentlige indkøb. Vejledningen findes [her](#).

9.6 Valget mellem de kvalificerede virksomheder

Formålet med udvælgelsesfasen er ikke at finde frem til de bedst egnede virksomheder, men derimod at afskære virksomheder, som ikke opfylder de betingelser, som skal være opfyldt for at kunne afgive tilbud, fra at afgive tilbud samt eventuelt tillige at begrænse antallet af virksomheder, der skal have mulighed for at afgive tilbud. Dette har Klagenævnet for Udbud udtalt i kendelse af 16. maj 2000, Dansk Transport og logistik.

Når tilbudsfristen (ved offentligt udbud) og ansøgningsfristen (ved begrænset udbud, udbud efter forhandling med forudgående bekendtgørelse og konkurrencepræget dialog) er udløbet, skal ordregiveren foretage en vurdering af, hvorvidt de virksomheder, der har vist interesse, generelt er egnede til at deltage i udbudet. Som allerede nævnt flere gange indebærer dette, at ordregiver skal vurdere virksomhedernes personlige forhold, samt hvorvidt de opfylder de stillede krav til økonomisk, finansiel og teknisk formåen og har indsendt den nødvendige dokumentation som bevis herfor.

I Klagenævnets [kendelse af 9. marts 1998](#) (Ledøje-Smørum Kommune) anføres, at det fremgår af princippet i det tidligere tjenesteydelsesdirektivs art. 27, stk. 1, at der skal foretages en vurdering af **alle** de virksomheder, der skal prækvalificeres.

Nævnet udtalte endvidere, at indklagede havde handlet i strid med tjenesteydelsesdirektivet ved at tillade, at **sammensætningen af deltagerne i et af tilbudskonsortierne** blev **ændret** tre dage før fristens udløb.

Dette skal sammenholdes med nævnets udtalelse i den samme sag, om at det ikke var i strid med direktivet at prækvalificere et **nyt tilbudskonsortium** 25 dage før fristens udløb, efter at et andet prækvalificeret konsortium havde trukket sig.

Ved **begrænset udbud, udbud efter forhandling med forudgående bekendtgørelse og ved konkurrencepræget dialog** kan ordregivere begrænse antallet af ansøgere, som skal prækvalificeres, forudsat at der er et tilstrækkeligt antal egnede ansøgere, jf. udbudsdirektivets [art. 44, stk. 3](#) og forsyningsvirksomhedsdirektivets [art. 51, stk. 1](#).

I disse tilfælde skal ordregivere i **udbudsbekendtgørelsen** angive det mindste og eventuelt det største antal ansøgere, som vil blive prækvalificeret. Ved **begrænset udbud** skal det mindste antal være **5**. Ved **udbud efter forhandling med forudgående bekendtgørelse** og ved **konkurrencepræget dialog** skal dette mindste antal være **3**.

Såfremt der melder sig et **større antal kvalificerede** leverandører, end der skal prækvalificeres, opstår spørgsmålet, **hvorledes** man foretager valget mellem de kvalificerede ansøgere.

Som noget nyt fastsætter udbudsdirektivets [art. 44, stk. 3](#) udtrykkeligt, at **valget blandt flere** kvalificerede ansøgere skal foretages på baggrund af **objektive kriterier**, som bestemmes af ordregiveren. Disse kriterier skal være **oplyst i udbudsbekendtgørelsen**. Det er ikke nødvendigt at angive en vægtning af de opstillede kriterier, jf. udbudsdirektivets [betragtning 40](#).

Hvis antallet af ansøgere, der opfylder udvælgelseskriterierne eller minimumskravene, **er lavere** end det mindste antal, som ordregiveren har fastsat, kan ordregiveren fortsatte udbudet med de ansøgere, der opfylder kravene, jf. udbudsdirektivets [art. 44, stk. 3](#).

Ordregiveren **må** således **ikke** gå videre med proceduren med andre virksomheder, som ikke har ansøgt om deltagelse, eller med ansøgere, som ikke opfylder den krævede formåen.

9.7 Forskellene mellem udvælgelses- og tildelingskriterier

Som nævnt i indledningen er det vigtigt, at ordregivere **sondrer** mellem udvælgelses- og tildelingsfasen i et udbud.

Dette skyldes, at udvælgelsen og tildelingen er **to forskellige processer** med **forskellige funktioner**.

I **udvælgelsesfasen** skal ordregiverne vurdere virksomhedernes personlige forhold, samt om de har de nødvendige økonomiske, finansielle og tekniske evner, som kræves for at deltage i udbudet, dvs. at de elementer, der undersøges, relaterer sig til virksomhedernes **generelle egnethed**.

I **tildelingsfasen** skal ordregiverne derimod vurdere de **indkomne tilbud** for at beslutte, hvilken tilbudsgiver der skal have tildelt kontrakten. Her tager man således stilling til forhold, der relaterer sig til selve opgaven og til tilbudene.

Udvælgelsesfasen kommer **altid før** tildelingsfasen. Dette gælder uanset om selve udbudsformen er opdelt i to tidsmæssigt adskilte faser, som fx et **begrænset udbud** og et **udbud efter forhandling med forudgående bekendtgørelse**, eller ej. Således skal ordregiver, også når udbudsformen er et **offentligt udbud**, **altid først** vurdere virksomhedernes egnethed, og dernæst tage stilling til de indsendte tilbud.

Den omstændighed, at ordregiverne skal undersøge og vurdere forskellige forhold i udvælgelses- og tildelingsfasen medfører, at de **kriterier**, som skal bruges i forbindelse med de to faser, også **er og skal** være **forskellige**.

Således skal de kriterier, der bruges i udvælgelsesfasen (**udvælgelseskriterier**) være **rettet mod virksomhederne generelt**. De kriterier, der skal anvendes i tildelingsfasen (**tildelingskriterier**), skal derimod **rette sig mod den konkrete opgave**.

En vigtig forudsætning for, at udvælgelsen og tildelingen gennemføres korrekt er, at ordregivere **ikke blander** udvælgelses- og tildelingskriterierne **sammen**.

Dette indebærer **for det første**, at ordregivere ikke som tildelingskriterier må anvende forhold, der egner sig til udvælgelseskriterier, og omvendt. **For det andet** må kriterier, som anvendes og er egnede som udvælgelseskriterier, (som udgangspunkt) ikke efterfølgende bruges som tildelingskriterier.

Ligesom sondringen mellem **udvælgelses- og tildelingsfasen**, gælder forskellene mellem **udvælgelses- og tildelingskriterierne** ikke kun ved fx et begrænset udbud, hvor der er to adskilte faser, men også ved et **offentligt udbud**. Dette betyder, at ordregivere også ved et offentligt udbud skal opstille både udvælgelses- og tildelingskriterier.

Klagenævnet for Udbud og EF- Domstolen har en omfattende praksis om forskellene mellem udvælgelses- og tildelingskriterier. Denne praksis har fortsat relevans. Nedenfor gennemgås udvalgte eksempler fra både EF- Domstolens og Klagenævnets praksis.

EF- Domstolen har i [sag C-31/87, Beentjes](#), udtrykkeligt fastslået, at det som udgangspunkt vil være i strid med det tidligere tjenesteydelsesdirektivs art. 36 at tage forhold, der har været brugt i udvælgelsen, i betragtning som tildelingskriterium.

I [sag C- 315/01, GAT](#), udtalte EF-Domstolen, at ordregiveren havde overtrådt det tidligere vareindkøbsdirektiv ved at tage "referencer vedrørende de varer, som de bydende har tilbudt til andre kunder" i betragtning som et tildelingskriterium, og ikke som et kriterium for efterprøvningen af de bydendes egnethed til at opfylde aftalen.

- Domstolen udtalte i den forbindelse, at fremlæggelse af en liste over de væsentligste leveringer, der er gennemført i løbet af de sidste tre år, med angivelse af beløb og tidspunkter samt den offentlige eller private modtager, er udtrykkeligt anført i direktivets art. 23 blandt de referencer, der kan kræves som bevis for leverandørens tekniske formåen. Desuden er der i en simpel referenceliste, som alene indeholder oplysning om identiteten og antallet af de bydendes hidtidige kunder, men ingen andre oplysninger vedrørende de leverancer, som er gennemført til disse kunder, ikke nogen angivelse, som gør det muligt at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud. En sådan liste kan derfor i intet tilfælde udgøre et tildelingskriterium.

Klagenævnet fastslog i [kendelse af 23. januar 1996](#), Glostrup kommune, at kriterierne "Tilbudsgivernes egen økonomi" og "Tilbudsgivernes forsikringsforhold", der (lovligt) var anvendt ved prækvalifikationen, ikke efter deres indhold senere lovligt tillige kunne anvendes som tildelingskriterier.

I kendelse af [30. maj 1996, Reno Syd](#), udtalte Klagenævnet endvidere, at udbyder havde overtrådt tjenesteydelsesdirektivet ved ikke at vurdere tilbudsgivers forhold vedrørende materiel, personale og økonomi i forbindelse med prækvalifikationen, men reelt udsat vurderingen til det tidspunkt, tilbuddene skulle bedømmes.

I kendelse af [1. marts 1999, Enemærke & Petersen A/S](#), statuerede Klagenævnet, at ordregiveren havde overtrådt det tidligere bygge- og anlægsdirektivs artikel 30, stk. 1, (om tildelingskriterier) ved at anvende kriterierne **referencer og kapacitet** både som udvælgelses- og som tildelingskriterier. Klagenævnet udtalte, at når en ordregiver har prækvalificeret en potentiel tilbudsgiver og fremsendt opfordring til denne om at give tilbud, må det som udgangspunkt kunne anses for fastlagt, at ordregiveren har accepteret den prækvalificerede som tilbudsgiver og herunder har accepteret den prækvalificeres referencer og kapacitet til at udføre opgaven. Det vil herefter som udgangspunkt vil være i strid med art. 30, stk. 1, tillige at tage tilbudsgiverens referencer og kapacitet i betragtning som tildelingskriterium.

I kendelse af [16. juli 1999, Vognmandsforretning Holst Sørensen A/S](#), udtalte Klagenævnet, at kriterierne "erfaring og referencer, kvalitet og fleksibilitet, herunder ressourcer, organisation og finansielle og økonomiske forhold", der indgik i tildelingskriteriet, knyttede sig til tilbudsgiverens generelle egnethed og ikke til det konkrete tilbud. Der var således sket en sammenblanding af kvalifikationskriterier og tildelingskriterier.

I kendelse af [28. december 1999, Skjortegrossisten A/S mod Post Danmark](#), fandt Klagenævnet, at der var sket en sammenblanding af udvælgelseskriterier og tildelingskriterier, idet ordregiver havde anført, at der ved tildelingen ville blive lagt vægt på bl.a. tilbudsgiverens **erfaring og vilje og evne til at opfylde de ønskede krav og deltagelse i videreudvikling**.

I kendelse af [2. maj 2000, Uniqsoft 1998 ApS](#), udtalte Klagenævnet, at det ikke efter EU-udbudsreglerne er udelukket, at et forhold, som i udbudsbekendtgørelsen er fastsat som en kvalifikationsbetingelse, efter sin beskaffenhed både kan fungere som en minimumsbetingelse, som skal være opfyldt, for at en virksomhed kan prækvalificeres, og tillige kan fastsættes som et af flere underkriterier til tildelingskriteriet "det økonomisk mest fordelagtige tilbud", således at det efterfølgende lovligt kan anvendes som underkriterium ved beslutningen om, hvilket tilbud der skal antages. **Betingelsen** er imidlertid, at det pågældende forhold efter sit indhold – ud over at være egnet til at udskille virksomheder, som ikke skal prækvalificeres – på grund af beskaffenheden af den vare, der skal indkøbes, tillige er egnet til at kvalificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

- Konkret fandt Nævnet, at kriteriet "Referencer. Drift og funktionalitet hos andre kunder" efter sit indhold ikke er egnet til at kvalificere et afgivet tilbud som det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

I kendelse af [16. maj 2000, Reno Syd](#), udtalte Klagenævnet, at indklagede har handlet i strid med det tidligere tjenesteydelsesdirektivs artikel 36, ved i udbudsbekendtgørelsen som et **tildelingskriterium** at have fastsat følgende underkriterier:

- Referencer
- finansielle og økonomiske forhold
- tilbudsgiverens kapacitet
- materiel og soliditet

uagtet, at disse underkriterier efter deres indhold vedrører de krav, der skulle være opfyldt, for at en virksomhed kunne blive **prækvalificeret**.

I kendelse af [27. september 2000, Svend B. Thomsen A/S](#), fastslå Klagenævnet, at kriteriet "relevant erfaring" hørte hjemme under prækvalifikationen, og kunne ikke bruges som tildelingskriterium. Med hensyn til kriterierne "arbejds miljø, kvalitet og service" udtalte Nævnet, at der ikke var tilstrækkeligt grundlag for at udelukke, at disse underkriterier kunne være egnede til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

I kendelse af [11. oktober 2004, Iver C. Weilbach og Co. A/S](#), tog Klagenævnet bl.a. stilling til, hvorvidt det var lovligt, at der blandt underkriterierne til tildelingskriteriet **indgik erfaring med markedet** og et **net af forhandlere**. Disse forhold var ifølge klageren udvælgelseskriterier. Klagenævnet udtalte bl.a., at et forhold efter sin beskaffenhed både kan være et minimumskrav for prækvalifikation og et underkriterium til tildelingskriteriet det økonomisk mest fordelagtige bud, under forudsætning af, at forholdet efter sin beskaffenhed er egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige bud. De 2 forhold var herefter og af nærmere angivne **konkrete grunde** relevante underkriterier til tildelingskriteriet.

Som det kan ses af de ovenfor gennemgåede kendelser har Klagenævnet i nogle tilfælde anerkendt, at samme forhold i et vist omfang kan inddrages i forbindelse med både udvælgelsen og tildelingen. Dette forudsætter dog, at forholdet ikke har været anvendt på samme måde i de to processer.

Eksempel:

Forhold vedrørende **personalets kvalifikationer** kan eventuelt bruges både som udvælgelses- og tildelingskriterium. I forbindelse med udvælgelsen skal man formulere kriteriet generelt, fx erfaring hos personalet. I forbindelse med tildelingsfasen skal man formulere kriteriet konkret, fx CV-er for de personer, der skal udføre opgaven.

Forhold i forbindelse med **kvalitetssikring** kan også bruges både som udvælgelses- og tildelingskriterium. I forbindelse med udvælgelsen kan man kræve oplysninger om, hvorvidt virksomheden generelt anvender et kvalitetssikringssystem. I tildelingsfasen skal kriteriet formuleres konkret, således at virksomhederne i deres tilbud skal gøre rede for, hvordan kvalitetssikringen foregår ved løsningen af den konkrete opgave.

Når ordregivere vil bruge det samme forhold som både udvælgelses- og tildelingskriterium, skal de således være meget forsigtige med, hvordan de formulerer kriterierne. En forkert formulering af udvælgelses- og tildelingskriterierne betragtes nemlig ofte som alvorlig fejl i udbudsgrundlaget, som i sidste ende kan føre til uønskede konsekvenser, herunder krav om annullation af udbudet.

9.8 Gode råd om udvælgelsen

Når en opgave skal udbydes, skal ordregiveren gøre sig en række overvejelser om bl.a., hvilke krav denne vil stille til virksomhedernes finansielle, økonomiske, tekniske og faglige formåen samt hvilke former for dokumentation, der kræves.

I den forbindelse er det vigtigt at huske, at udbudsprocessen generelt kan være tids- og ressourcekrævende for både ordregivere og virksomheder.

En del af dette ressourceforbrug er forbundet med udvælgelsesfasen. Virksomheder, der ønsker at deltage i udbudet, skal nemlig skaffe al dokumentation, som ordregiveren kræver til brug for udvælgelsen. Ordregiveren skal efter den relevante frists udløb tage stilling til, om virksomhederne opfylder de stillede krav til udvælgelsen, og om de har indsendt den opkrævede dokumentation.

Her er et par gode råd om, hvordan ordregivere kan gøre udvælgelsesfasen lettere og mindre ressourcekrævende både for sig selv og for virksomhederne.

Afstem kravene med den konkrete opgave

Det følger direkte af direktivets [art. 44, stk. 3](#), at de udvælgelseskrav, som ordregivere fastsætter, skal hænge sammen med og stå i forhold til opgaven. Det er vigtigt at understrege, at denne bestemmelse har meget stor praktisk betydning.

Det er ikke hensigtsmæssigt at fastsætte minimumskrav til fx, at virksomhederne skal have en meget stor omsætning, hvis opgaven, der udbydes er ret lille. Et sådant krav kan begrænse konkurrencen, ikke mindst fordi små og mellemstore virksomheder vil være afskåret fra at deltage i udbudet.

Gør kravene til dokumentation "genkendelige" for virksomhederne

Ordregivere bør overveje at standardisere kravene til den dokumentation, de kræver, til brug for udvælgelsen, fx i forbindelse med den finansielle og den økonomiske formåen.

En sådan standardisering kan gøre det lettere og mindre ressourcekrævende for virksomhederne at skaffe den krævede dokumentation.

Overvej om unødvendige krav fordyrer opgaven

Udbudsdirektiverne indeholder lister over de oplysninger om virksomhedernes finansielle, økonomiske og tekniske formåen, som ordregivere kan kræve til brug for udvælgelsen.

Her er det vigtigt at huske, at ordregivere ikke behøver at kræve alle typer oplysninger, der er nævnt i bestemmelserne. Ordregivere bør således kun bede om oplysninger, der er relevante i forhold til den konkrete opgave.

Hvis man stiller krav om alt for mange irrelevante oplysninger, vil dette medføre, at virksomhederne bruger flere ressourcer i forbindelse med deltagelsen i udbudet end nødvendigt.

Virksomhederne vil dog ofte indregne dette ressourceforbrug i deres tilbud. Unødvendige krav vil således i sidste ende fordyre opgaven.

10. Tilbud

10.1 Overholdelse af frister

Enkelte udbudsregler giver **ikke** ordregiveren råderum for udøvelsen af et **skøn**, men er udtryk for absolutte **formkrav**, hvor selv mindre overtrædelser får konsekvenser.

- Dette gælder først og fremmest overholdelsen af de **frister**, som i udbudsmaterialet er opstillet for ansøgning om at blive prækvalificeret, hhv. indlevering af tilbud.
- Disse frister er **ufravigelige** og kan ikke af ordregiveren fraviges, selv om fristoverskridelsen ikke har fået konsekvenser, fx fordi åbningen af tilbuddene først skulle finde sted på et tidspunkt, der lå efter (den forsinkede) indlevering.

At frister skal overholdes, indebærer, at den **dokumentation**, som efter udbudsbetingelserne kræves vedlagt tilbuddet, ligeledes skal være rettidigt fremme.

- Dette gælder ikke kun dokumenter, som tildelingskriterierne skal anvendes på, men også dokumentation for tilbudsgiverens finansielle, økonomiske og tekniske formåen.
- Forsinkelse hermed **berettiger** ordregiveren til at afvise budet.
- Ordregiveren er imidlertid ikke altid **forpligtet** til at afvise tilbudet. Dette følger allerede af, at ordregiveren altid er berettiget til at kræve supplerende dokumentation.

Klagenævnet har i [kendelse af 4. juni 1999](#) (Acer), afgjort, at ordregiver var berettiget til at afvise en anmodning om prækvalifikation, fordi anmodningen ikke var **vedlagt en erklæring** om gæld til det offentlige.

Klagenævnet har ligeledes afgjort, at en ordregiver var **berettiget** og **forpligtet** til at afvise en tilbudsgiver, der ikke havde holdt dokumentationen inden for det i udbudsbetingelserne anførte **maksimale sideantal**, jf. [kendelse af 6. august 2001](#).

Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling kan det i udbudsbekendtgørelsen angives, at ordregiveren ved ansøgningen alene ønsker summariske oplysninger om ansøgerens tekniske og finansielle forhold, men at ordregiveren forbeholder sig at kræve yderligere dokumentation ved udvælgelsen af de bydende

Tilbuddet være kommet frem til den præcise adresse, der er angivet i udbudsbetingelserne, jf. Klagenævnets [kendelse af 21. februar 1996](#) (Ålborg)

Se nærmere om frister i [kapitel 7](#).

10.2 Tilbud der afviger fra den udbudte opgave

Udbudsdirektiverne sonderer ikke mellem afvigelser, der har karakter af **forbehold**, dvs. tilbudsgiverens betingelser for at vedstå tilbudet, og (andre) **alternative bud**, der indeholder afvigelser fra selve opgaveløsningen.

Klagenævnet har eksempelvis i [kendelse af 8. august 2000](#) (Visma) tilkendegivet, at det ikke har selvstændig betydning for behandlingen af et tilbud, om en afvigelse benævnes et "forbehold".

Når et tilbud afviger fra udbudsgrundlaget – især den beskrevne opgave eller den måde, hvorpå opgaven skal leveres – opstår spørgsmålet, om den ordregivende myndighed har ret eller pligt til at **forkaste** tilbudet.

- Derimod har en udbyder normalt ikke pligt til at **tage hensyn** til et afvigende tilbud. En tilbudsgiver, der afgiver et afvigende tilbud, risikerer derfor altid, at en ordregiver vælger at se bort fra tilbudet, selv om afvigelsen ikke er så væsentlig, at ordregiveren har pligt til at se bort fra tilbudet.

I kendelse af [26. november 2004](#) (Direktoratet for Kriminalforsorgen) har Klagenævnet imidlertid tilkendegivet, at en afvigelse kan være så bagatelagtig, at ordregiveren vil kunne være forpligtet til at tage tilbudet i betragtning.

- Denne tilkendegivelse er i overensstemmelse med det almindelige forvaltningsretlige princip om proportionalitet og om saglighed i forvaltningen.

Klagenævnet nævner endvidere, at en ordregiver allerede i udbudsmaterialet kan have forpligtet sig til at forkaste selv bagatelagtige afvigelser, eller omvendt til **ikke** at forkaste tilbud, der kun indeholder uvæsentlige afvigelser.

De indtil 1.1.2005 gældende udbudsdirektiver havde en udformning, hvorefter ordregiveren ved kvalitetskonkurrencer (kriteriet det økonomisk mest fordelagtige bud) havde **ret** til at antage et afvigende ("alternativt") bud, såfremt budet var i overensstemmelse med nogle (identificerbare) mindstekrav, **og** udbyderen ikke i udbudsmaterialet havde **forbudt** afvigelser. Det nye **forsyningsvirksomhedsdirektiv** har i [art. 36](#) videreført denne udformning.

I det nye **udbudsdirektivs** [art. 24](#) er reglen for alternative bud imidlertid ændret. Efter dette direktiv kan der kun afgives alternative bud, såfremt udbyderen udtrykkeligt har **tilladt** dette. Herudover er det som i de tidligere direktiver en betingelse, at det af udbudsmaterialet kan udledes, hvilke mindstekrav et alternativt bud skal respektere.

Hvis et afvigende tilbud, fx et forbehold, ikke er afgivet efter reglerne for "alternative" bud i udbudsdirektivets [art. 24](#) (eller efter forsyningsvirksomhedsdirektivets anderledes affattede [art. 36](#)) vil det afhænge af de almindelige principper om ligebehandling og gennemsigtighed, herunder forbudet mod at forhandle, om en afvigelse er så væsentlig, at den skal forkastes, jf. [kendelse af 8. august 2000](#) (Visma).

10.2.1 Alternative bud der indeholder afvigelser fra opgaveløsningen.

Adgangen til at afgive alternative bud indebærer, at ordregiveren på et eller flere felter giver de bydende en frihed til at komme med løsninger, der afviger fra de løsninger, ordregiveren har forestillet sig.

- Der kan eksempelvis åbnes adgang til forslag om andre materialer, anden udnyttelsesgrad, og andre detailkonstruktioner.

Alternativt bud kan **kun** antages, når kriteriet for tildelingen er det **økonomisk mest fordelagtige bud**.

Et alternativt bud indeholder en afvigelse fra udbudsmaterialets beskrivelse af opgaveløsningen. I udbudsdirektivets [art. 23, stk. 3](#) omtales adgangen til at beskrive kontraktgenstanden gennem angivelse af funktionsdygtighed eller funktionelle krav. Ved et sådant udbud vil det være op til de enkelte tilbudsgivere at foreslå de konkrete løsninger. Sådanne tilbud er imidlertid i overensstemmelse med udbudsbetingelserne og udgør ikke et alternativt bud, selv om budet måtte afvige fra andre tilbud.

Med de nye udbudsdirektiver indføres en regel om, at alternative bud kun kan antages, hvis dette **udtrykkeligt** er angivet i udbudsmaterialet.

I de tidligere direktiver var reglen udformet som en *adgang* for ordregiveren til at tage et alternativt bud i betragtning. Udgangspunktet var således, at ordregiveren ikke havde en *pligt* til at tage et alternativt bud i betragtning.

- De nødvendige identificerbare mindstekrav, som skal være angivet i udbudsmaterialet, kan imidlertid være affattet på en sådan måde, at udbyder har forpligtet sig til at tage hensyn til tilbud, der opfylder disse mindstekrav, hvilket også synes forudsat i Klagenævnets [kendelse af 26. november 2004](#).

I en række af Klagenævnets sager om afvigelser fra den udbudte kravspecifikation (beskrivelse af opgaven, varen eller bygge- og anlægsarbejdet) drejer klagen sig om, hvorvidt udbudsmaterialet har indeholdt nogle tilstrækkelige mindstekrav til at legitimere et alternativt bud.

I [kendelse af 14. september 1998](#) (Danmarks Statistik) udtalte nævnet, at mindstekrav skal have et sådant indhold og være så **præcis**,

- at tilbudsgiverne kan konstatere mindstekravenes indhold med fornøden sikkerhed i forbindelse med udarbejdelsen af tilbud,
- at tilbudsgiverne endvidere har mulighed for at afgive alternative tilbud, der er lige så dækkende for den udbudte ydelse som tilbud, der opfylder samtlige udbudsbetingelser, samt
- at udbyderen har mulighed for i overensstemmelse med tildelingskriteriet det økonomisk mest fordelagtige tilbud at foretage en saglig vurdering af de modtagne tilbud, uanset om de opfylder samtlige udbudsbetingelser eller alene mindstekravene.

I [kendelse af 31. august 1998](#) (Miri Stål) om indkøb af 12.000 sæt affaldsbeholdere fordelt med 8.000 til haveboliger og 4.000 til etageboliger vurderede Klagenævnet ligeledes, hvornår der er de fornødne mindstekrav til, at der kan afgives alternativt tilbud:

- Spørgsmålet er om kravene i udbudsbetingelserne om, at fraktionerne 'aviser' og 'flasker' skal have hver sin beholder, at beholderne til de to fraktioner skal kunne tømmes uafhængigt af hinanden, samt at tømning af hver af fraktionerne 'aviser' skal ske max. 7 gange om året, er et mindstekrav, som også alternative tilbud skal opfylde.
- Det er utvivlsomt et mindstekrav i udbudsbetingelserne, at hver fraktion skal opbevares på ejendommene hver for sig, samt at hver fraktion senere skal tømmes uden at blive sammenblandet med andre fraktioner og derefter kan borttransporteres hver for sig.
- Disse mindstekrav opfylder det alternative bud fra (ordremodtageren), og Klagenævnet finder på den baggrund ikke, at det tillige er et mindstekrav i udbudsbetingelserne, at fraktionen 'aviser' og fraktionen 'flasker' skal opsamles i to forskellige beholdere. Det følger heraf, at heller ikke kravet om, at der skal kunne ske særskilt afhentning af hver fraktion for sig er et mindstekrav.

Hvis det af udbudsbetingelserne fremgår, at der ikke modtages alternative løsninger, kan ordregiver ikke omgøre denne beslutning efter at have set tilbudene.

I Klagenævnets [kendelse af 9. oktober 1997](#) (Hinnerup Kommune), der angik en projektkonkurrence, drøftedes på et spørgemøde, om et projekt med boliger i to etager eller bolig rumopdelt i to etager ville være konditionsstridigt, hvilket blev bekræftet efter spørgemødet.

- Ikke desto mindre indstillede dommerkomiteen 'på grund af dets uomtvistelige kvaliteter' et forslag med bolig i to plan til videre bearbejdning.
- Da sagen kom for Klagenævnet, gjorde indklagede gældende, at der var en tale om en ide/arkitektkonkurrence, ikke om et udbud af et konkret projekt. Indklagede efterspurgte kreativitet og måtte ved det endelige valg have betydelig margin, og det tidligere tjenesteydelsesdirektivs art. 24 tillod alternative bud.
- Nævnet påpegede imidlertid, at udbudsbekendtgørelsen udtrykkeligt forbød alternative bud, hvortil kom, at det af et svar på spørgemødet fremgik, at byggeri i to etager ville være ukonditionsmæssige, og at indklagede ved at acceptere et tilbud om boliger i to etager havde forskelsbehandlet de fem prækvalificerede tilbudsgivere (og overtrådt det tidligere tjenesteydelsesdirektivs artikel 3, stk. 2, og 24, stk. 1.)

Ordregiver har **ret til at forlange**, at der foruden alternative bud også gives bud, der **fuldt ud** opfylder dennes eget udbudsgrundlag.

Ved bedømmelsen af budene benytter ordregiveren de samme kriterier, som i øvrigt lægges til grund, herunder den angivne vægtning af kriterierne.

Har en ordregiver indvilliget i at modtage alternative bud, kan man ikke afvise et alternativt bud alene med den begrundelse, at det, såfremt det antages, vil blive en vareindkøbsaftale, og ikke en tjenesteydelsesaftale.

10.2.2 Særligt om tilbudsforbehold

Det kan undertiden være vanskeligt at afgøre, om et element i et tilbud er et tilbudsforbehold eller et alternativt bud. Her er det lagt til grund:

- At et alternativt bud drejer sig om selve den udbudte opgaves indhold.
- Medens tilbudsforbehold drejer sig om aftalens juridiske og økonomiske ramme, såsom betalingsfrister, ansvar, forsikring eller selve forståelsen af udbudsmaterialet. Der kan fx være tale om spørgsmål, hvor ordregiveren har lagt standardkontrakterne AB92 eller ABT til grund ved udarbejdelsen af det kontraktudkast, som var en del af udbudsmaterialet.
- Et forbehold kan således bestå i, at tilbudsgiveren gør en større eller mindre ændring fra de af ordregiveren opstillede juridiske/økonomiske rammer til en betingelse for at ville vedstå sit tilbud.

Som eksempel på et udbud, hvor der var en glidende overgang mellem forbehold og alternative bud, kan nævnes Klagenævnets ovennævnte [kendelse af 14. september 1998](#) (Danmarks Statistik).

- I følge udbudsbetingelserne kunne tilbudsgiverne tage **forbehold** over for de fleste elementer i et medsendt **kontraktudkast**.
- Ordregiveren havde samtidig gjort 'kontraktvilkår' til et **tildelingskriterium**.
- Nævnet udtalte, at da der ikke var fastsat mindstekrav vedrørende kontraktvilkårene, var dette tildelingskriterium så upræcist, at det ikke var egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Hvis udbudsbetingelserne indeholder mindstekrav for alternative bud, vedrører disse mindstekrav dog normalt afvigelser fra kravspecifikationen.

I sagen Albertsen & Holm mod Københavns Belysningsvæsen ([kendelse af 26. januar 1998](#)) tog nævnet stilling til konditionsmæssigheden af **individuelle forbehold** og **standardforbehold**.

- Klageren, hvis bud var blevet afvist som ukonditionsmæssigt, havde udover en henvisning til BYGs standardforbehold (og Dansk VVS standardforbehold) af november 1995 – i tilbudet dels forudsat, at tilbudslistens priser var gældende for arbejde inden for normal arbejdstid dels tilkendegivet at tilbudet var beregnet i henhold til Bygge- og Boligstyrelsens cirkulære af 10. oktober 1991 om pris og tid på bygge- og anlægsarbejder (fastpriscirkulæret).
- Klagenævnet fandt, at det utvivlsomt fremgik af udbudsbetingelserne, at indklagede alene ville respektere standardforbehold, og at de to sidstnævnte forhold derfor gjorde tilbudet ukonditionsmæssigt.
 - Indklagede havde over for nævnet oplyst, at man accepterede standardforbehold, fordi disse oftest frafaldes, hvorimod et tilbud, der antages med individuelle forbehold, kan føre til, at bygherren alene kan få det fjernet mod økonomisk kompensation.

Se [kendelse af 7. december 2000](#) (Kulturministeriet) om et udbud, hvor alle havde taget brancheorganisationens standardforbehold. Der var tale om et forbehold over grundlæggende elementer i udbudet.

I [kendelse af 10. juni 1999](#) (Odder) afgjorde Klagenævnet, at en bemærkning i tilbudet var et forbehold om et grundlæggende element, hvorfor tilbudet var ukonditionsmæssigt.

I [kendelse af 8. oktober 1997](#) (Glostrup) blev det afgjort, at det ikke var en overtrædelse af udbudsreglerne, at udbyder havde taget tilbudene i betragtning, selv om de alle var ukonditionsmæssige, da udbyder havde haft tilstrækkeligt grundlag for vurderingen.

I [kendelse af 23. november 1998](#) (Forskningsministeriet) var et forbehold mindre væsentligt, og gjorde ikke tilbudet ukonditionsmæssigt.

I [kendelse af 16. juli 1999](#) (Vendsyssel Øst) var der tale om mindre afvigelser fra udbudsbetingelserne, hvorfor udbyder kunne **vælge** at antage tilbudet eller forkaste det.

I [kendelse af 8. august 2000](#) (Visma) gav nævnet nogle principielle betragtninger om tilbud, der afviger fra udbudsmaterialet:

- Hvis en afvigelse angår et eller flere grundlæggende elementer, følger det af EU's ligebehandlingsprincip, at udbyderen har **pligt** til ikke at tage tilbudet i betragtning.
- Hvis en afvigelse angår et ikke grundlæggende element, har udbyderen **ret, men ikke pligt** til ikke at tage tilbudet i betragtning, dvs. at udbyderen ikke overtræder ligebehandlingsprincippet ved ikke at tage tilbudet i betragtning, men at udbyderen heller ikke overtræder ligebehandlingsprincippet ved at tage tilbudet i betragtning.
 - Hvis udbyderen vælger at tage tilbudet i betragtning, følger det imidlertid af ligebehandlingsprincippet, at udbyderen skal foretage en sagligt gennemført prissætning af afvigelsen.
- Flere ikke grundlæggende elementer i et udbud vil efter omstændighederne kunne udgøre et grundlæggende element tilsammen, således at udbyderen har pligt til ikke at tage tilbud, der afviger fra dem alle, i betragtning.

Det siges i Klagenævnets [kendelse af 29. april 2003](#) (Lindbro), at "Når et tilbud afviger fra licitationsbetingelserne, har udbyderen **altid ret** til at undlade at tage tilbudet i betragtning. Dette gælder, uanset om afvigelsen benævnes forbehold, og uanset om afvigelsen kan **prissættes**. Det gælder også uanset afvigelsens omfang og karakter".

- Dette gælder dog ikke ubetinget ved rene bagatelagte afvigelser, jf. Klagenævnets kendelse af 26. november 2004 omtalt i indledningen til 10.2.

Det anføres i Klagenævnets [kendelse af 9. juni 2004](#) (Fyns Amt og Odense Kommune), at en mulig dansk praksis om, at der tages standardforbehold, som derefter frafaldes ved kontraktindgåelsen, er uden betydning ved fortolkningen af EU's udbudsregler.

11. Kontrakttildeling

Når fristen for modtagelse af tilbud er udløbet skal ordregiver vurdere de indkomne tilbud for at beslutte, hvilken tilbudsgiver der skal have tildelt kontrakten.

En vurdering af tilbudene ud fra tildelingskriterierne sker dog først efter, der er sket en **bedømmelse af tilbudsgivernes egnethed**/de er blevet **prækvalificeret** – alt efter hvilken udbudsform der er valgt. Se nærmere herom i [kapitel 9](#). Specielt om sondringen mellem udvælgelseskriterier og tildelingskriterier, se [kapitel 9](#).

Ved valg af tilbud skal ordregiver skal først tage stilling til, om et tilbud skal afvises, fx fordi det er ikke-forskriftsmæssigt, uantageligt eller på anden måde uegnet, se nærmere herom i [kapitel 10](#). Herudover skal ordregiver tage stilling til eventuelle forbehold eller alternative tilbud, se nærmere herom i [kapitel 10](#).

Tildeling af kontrakten skal herefter ske i overensstemmelse med reglerne i **udbudsdirektivets** kapitel VII, afdeling 3:

- [Art. 53](#) indeholder bestemmelser om de **kriterier**, som ordregivere skal anvende ved tildelingen af kontrakter.
- [Art. 54](#) indfører en bestemmelse om, at ordregivere kan anvende **elektroniske auktioner** ved tildelingen af kontrakter.
- [Art 55](#) regulerer ordregiveres adgang til at afvise **unormalt lave bud**, herunder adgangen til at afvise unormalt lave bud fra tilbudsgivere, der modtager **statsstøtte**.

Tilsvarende bestemmelser findes i **Forsyningsvirksomhedsdirektivets** (FSVD) [art. 55-57](#).

Selve kontraktindgåelsen er ikke reguleret i direktiverne, men udmøntningen af ordretildelingen skal ske inden for rammerne af ligebehandlingsprincippet, herunder forbuddet mod at forhandle eller i øvrigt foretage væsentlige ændringer i forhold til konkurrencegrundlaget. Herudover skal udmøntningen naturligvis ske med respekt af resultatet af konkurrencen.

11.1 Tildelingskriterier

Ordregivers valg mellem de indkomne tilbud skal ske efter de tildelingskriterier, der er opstillet i udbudsbekendtgørelsen eller i udbudsmaterialet. Tildelingskriterier skal således opfattes som **konkurrenceparametre**.

Hvilke tildelingskriterier og hvordan de skal anvendes er reguleret i udbudsdirektivets [art. 53](#) (tidligere TYD art. 36, BAD art. 30, VIKD art. 26) og i FSVD [art. 55](#) (tidligere art. 34).

Ved anvendelsen af tildelingskriterierne skal de almindelige udbudsretlige principper overholdes. Dette er direkte anført i udbudsdirektivets [46. betragtning](#) og indebærer følgende:

- Alle tilbudsgivere skal behandles lige i forhold til de opstillede tildelingskriterier (**ligebehandlingsprincippet**)
- Valget af tilbudsgiver skal ske ud fra **saglige og objektive kriterier**, der anvendes konsekvent i forhold til alle tilbudsgivere
- Der må ikke ske **diskriminering** af tilbudsgivere, fx på grund af nationalitet, ligesom der heller ikke må ske favorisering af lokale tilbudsgivere.
- Ordregiver skal fastsætte **endelige og entydige tildelingskriterier**, således at tilbudsgiverne får kendskab til, hvad der skal lægges vægt på ved udformningen af tilbud (**gennemsigtighedsprincippet**).

Kontrakten skal herefter tildeles den tilbudsgiver, der har afgivet det bedste tilbud i overensstemmelse med det valgte tildelingskriterium og eventuelle underkriterier.

11.1.1 Hvilke tildelingskriterier kan anvendes

De kriterier, der kan lægges til grund, er enten den **laveste pris** eller det **økonomisk mest fordelagtige bud**, jf. udbudsdirektivets [art. 53, stk. 1](#) (tidligere TYD art. 36, BAD art. 30, VIKD art. 26) og [FSVD art. 55, stk. 1](#) (tidligere art. 34).

Der er ikke adgang til at anvende andre end disse to tildelingskriterier.

Kriteriet den laveste pris

Er kriteriet **laveste pris**, er det alene den pris, de bydende forlanger, der må tages i betragtning. Ordren skal tildeles den bydende, der forlanger den laveste pris.

Når udbyder vælger, at der kun skal konkurreres på pris, har udbudsmaterialet typisk en høj detaljeringsgrad, således at de tekniske krav, mv. er entydigt beskrevet. Dette gør det muligt at modtage fuldt sammenlignelige tilbud. Det er også en følge heraf, at udbudsdirektivet ikke giver mulighed for at arbejde med alternative tilbud ved ren priskonkurrence.

Dette kriterium anvendes typisk ved simple anskaffelser, fx hvor der er tale om samme type vare, og det altså udelukkende er prisen, der kan konkurreres på.

Kriteriet det økonomisk mest fordelagtige bud

Er kriteriet **det økonomisk mest fordelagtige tilbud** skal ordregiver fastsætte de økonomiske og kvalitative kriterier, der tilsammen skal gøre det muligt at fastslå, hvilket tilbud der er økonomisk mest fordelagtigt.

Ved tildelingen af kontrakten til det økonomisk mest fordelagtige bud skal ordregiver vurdere tilbudene for at fastslå, hvilket der indebærer det bedste forhold mellem kvalitet og pris.

Ordregiveren får altså mulighed for at inddrage andre relevante kriterier end blot prisen. Dette kriterium anvendes derfor typisk ved anskaffelse af mere komplekse ydelser, fx hvor kvalitet og sammensætning varierer meget, og derfor også vil spille en afgørende rolle ved vurderingen af tilbudene. Dette afspejler sig typisk i udbudsmaterialet ved, at der er rum for variation i løsningsforslagene.

Ordregiver skal fastsætte forskellige **underkriterier** der har en vis tilknytning til **kontraktgenstanden**. Underkriterierne skal altså være relevante i forhold til den konkrete løsning af opgaven, og kan derfor **variere med den konkrete kontrakt**.

Underkriterierne kan rette sig mod selve produktet, tjenesteydelsen eller bygge- og anlægsarbejdet, men kan også vedrøre processen.

Udbudsdirektivet nævner direkte som eksempler på lovlige underkriterier: **kvalitet, pris, teknisk værdi, æstetisk og funktionsmæssig karakter, miljøegenskaber, driftsomkostninger, rentabilitet, kundeservice og teknisk bistand, leveringsdato og leveringstid eller færdiggørelsestid**.

Listen over lovlige underkriterier er **ikke udtømmende**. Ordregiver kan således fastsætte andre underkriterier under forudsætning af, at de er knyttet til kontraktgenstanden og er egnede til, at ordregiver kan sammenligne tilbudene objektivt.

Også **praksis fra Klagenævnet for Udbud** har bidraget med en række målepunkter for, hvilke forhold et underkriterium skal opfylde.

I [kendelse af 14. september 1998](#) (Danmarks Statistik) udtalte Klagenævnet, at et tildelingskriterium er lovligt, hvis det har **til formål** og **er egnet til** at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

- Ved vurderingen af om et underkriterium er anvendeligt, skal kriteriet sammenholdes med udbudsbetingelserne. Dette skal ske **uafhængigt af de konkrete indkomne tilbud**, der efterfølgende skal vurderes i henhold til kriterierne.
- Når det er adgang til at afgive **alternative** tilbud, skal tildelingskriteriet være egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud **blandt** de tilbud, der opfylder **samtlige** udbudsbetingelser, **og** de tilbud, der alene opfylder **mindstekravene**. Ordregiver skal altså kunne foretage en **saglig vurdering** af de modtagne tilbud, uanset om de opfylder samtlige udbudsbetingelser eller alene mindstekravene.
- Kravene til udformningen af tildelingskriterierne skærpes, når ydelsen er kompliceret og udbudsbetingelserne – herunder mindstekravene – ikke er meget detaljerede.
- I den konkrete sag var tildelingskriteriet 'Kontraktvilkår' så upræcist, at det ikke var egnet til at identificere 'det økonomisk mest fordelagtige tilbud'.

Det kan udledes af ovennævnte kendelse, at ordregiver skal formulere underkriterierne, så de reelt får et indhold og giver mening for tilbudsgivere. Ønsker man at bruge generelle tildelingskriterier, som fx kvalitet, skal der redegøres for, hvad der nærmere skal forstås herved i den konkrete sammenhæng.

I [kendelse af 26. januar 1998](#) (Københavns Belysningsvæsen) udtalte nævnet, at underkriteriet **rimelighed** ikke var egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

I [kendelse af 23. februar 2001](#) (Kæmpe) udtalte Klagenævnet, at det var i strid med EU's udbudsregler, at udbyderen havde fastsat »Økonomi, herunder bydernes soliditet« som underkriterium til tildelingskriteriet.

- Klagenævnet henviste til, at forhold af den pågældende karakter **indgik i prækvalifikationen**, og at det nævnte underkriterium **ikke var egnet til at identificere** det økonomisk mest fordelagtige bud ved en tjenesteydelse som den aktuelle.

Det kan dog ikke udelukkes, at et kriterium efter sit indhold kan være **egnet både** som udvælgelses- og som tildelingskriterium, jf. fx [kendelse af 2. maj 2000](#) (Uniqsoft). Men i det samme udbud kan et kriterium **ikke genbruges**. Se nærmere om sondringen mellem udvælgelses- og tildelingskriterier i [kapitel 9](#).

Formålet med reglerne om tildelingskriterier er blandt andet at sikre, at virksomheder, som overvejer at afgive tilbud, skal have kendskab til det grundlag, som deres tilbud vil blive vurderet på. Dette formål kan kun tilgodeses, hvis underkriterierne er **endeligt og entydigt** beskrevet, således at det står fuldstændig klart for tilbudsgivere, hvad der lægges vægt på.

I ovennævnte [kendelse af 2. maj 2000](#) (Uniqsoft) fandt Klagenævnet, at det var i strid med VIKD, at ordregiver ved formuleringen af tildelingskriteriet anvendte ordet "især". Dette indicerede, at der ikke var tale om en fuldstændig beskrivelse af de fastsatte underkriterier til tildelingskriteriet "det økonomisk mest fordelagtige tilbud".

I Konkurrencestyrelsens [udtalelse af 19. juli 2004](#) (SKI) fandt styrelsen, at anvendelsen af "etc." ved formuleringen af underkriterierne var i strid med VIKD.

Ikke økonomiske hensyn

Med EF-domstolens afgørelse i sag [C-513/99](#) (finske busser) er det slået fast, at også ikke-økonomiske underkriterier vil kunne anvendes ved udvælgelsen af det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Sagen om de finske busser drejede sig om Helsinki Kommunes udbud af bybuskørsel, hvor kommunen blandt andet opstillede tildelingskriterier vedrørende **kvælstofudledning** og **støjniveau**.

En tilbudsgiver, der ikke fik tildelt kontrakten – Concordia – anlagde sag ved de finske domstole med påstand om, at tildelingskriterierne altid skal være af økonomisk karakter. Kommunen måtte således ikke tage hensyn til kvælstofudledning og støjniveau, da disse forhold ikke er af økonomisk karakter.

Domstolen slog imidlertid fast, at udbudsreglerne ikke kræver, at alle underkriterier til tildelingskriteriet 'det økonomisk mest fordelagtige tilbud nødvendigvis skal være af rent økonomisk karakter. Ikke-økonomiske hensyn kan tages i betragtning ved tildeling af kontrakter, når følgende **4 betingelser** er opfyldt:

- Underkriterierne skal være forbundet med **kontraktens genstand**. Ordregiver kan således ikke stille krav om, at tilbudsgiver i anden sammenhæng forurener mere eller mindre.
- Underkriterierne må **ikke** tillægge den ordregivende myndighed et **ubetinget frit valg** mellem tilbudene.
- Underkriterierne skal være **udtrykkeligt nævnt** i udbudsbekendtgørelsen eller udbudsbetingelserne.
- Underkriterierne skal overholde **fællesskabsrettens grundlæggende principper**, navnlig ligebehandlingsprincippet.
 - Det forhold, at kriteriet kun kan opfyldes af et mindre antal virksomheder, heriblandt en virksomhed tilhørende ordregiver, er ikke i sig selv en tilsidesættelse af ligebehandlingsprincippet.

Wienstrom sagen, [C-448/01](#), drejede sig om den østrigske stats udbud af levering af elektricitet. Ordregiver lagde ved tildelingen vægt på, at det var energi fra vedvarende energikilder, fx vandkraft.

Domstolen gentog de fire betingelser fra sagen om de finske busser og tilføjede:

- Tildelingskriteriet vedrører ikke den ydelse, der er genstand for kontrakten, nemlig levering af forventet årlig forbrug af el til ordregiver, men derimod de mængder, de bydende leverer til andre kunder. Dette kan medføre en forskelsbehandling af de bydende, hvis bud fuldt ud opfylder de betingelser, der er knyttet til kontraktens genstand. Da der således ikke er nogen **tilknytning mellem tildelingskriteriet og kontrakten**, er det anvendte kriterium ulovligt.
- At underkriterierne ikke må give ordregiver **ubetinget frit valg** mellem de indkomne tilbud, indebærer, at kriterierne skal være **præcise og objektivt målbare**.
 - Underkriterierne skal angives således, at det er muligt for alle rimeligt oplyste og normalt påpasselige bydende at **fortolke dem på samme måde**. Det kan derfor efter omstændighederne være i strid med udbudsreglerne, når ordregiver undlader at præcisere for hvilken periode, de bydende skal angive den mængde el fra vedvarende kilder, de kan levere.
 - Ligeledes er underkriterier, hvortil der ikke er knyttet krav, der gør det muligt for ordregiver at foretage en **effektiv kontrol** med nøjagtigheden af tilbudsgivernes oplysninger, i strid med udbudsreglerne. En objektiv og gennemsigtig vurdering af tilbudene forudsætter nemlig, at ordregiver faktisk er i stand til på grundlag af de fremlagte oplysninger og beviser at vurdere, om deres bud opfylder kriterierne for tildeling.

At ordregiver kan tage ikke-økonomiske hensyn er nu også direkte anført i udbudsdirektivet for den offentlige sektor i [46. betragtning](#), sidste afsnit. Heraf fremgår det, at tildelingskriterier kan dreje sig om ordregivers mulighed for at opfylde **den berørte almenheds behov**.

- Ordregiver kan fx anvende underkriterier, der vedrører opfyldelsen af **miljøkrav**,

Mange ordregivere ønsker at integrere miljøhensyn i forbindelse med udbud. Det kan fx være et ønske om at "købe grønt" – både med hensyn til de anvendte materialer og produktionsprocessen.

Lovlige underkriterier vedrørende miljøhensyn kan fx være produktets forbrug af energi eller vand, støjniveau, emission af giftige stoffer og frembringelse af affald, som giver ordregiver omkostninger til bortskaffelse eller genindvinding.

Ordregiver har tillige mulighed for at stille **kontraktvilkår**, der vedrører miljøhensyn. Sondringen mellem tildelingskriterier og kontraktvilkår er nærmere beskrevet nedenfor.

Vil du vide mere om adgangen til at inddrage miljøhensyn i udbudsmaterialet, kan du læse nærmere i **Konkurrencestyrelsens vejledning** fra 2002 om offentlige grønne indkøb. Vejledningen findes [her](#).

Endvidere har **Kommissionen** i 2004 udgivet vejledningen "[Buying green](#)".

- Ordregiver kan fx også lade **sociale hensyn** afspejle sig i underkriterierne. I direktivet nævnes som eksempel behov hos særligt ugunstigt stillede befolkningsgrupper, som skal modtage eller bruge det pågældende bygge- og anlægsarbejde, den pågældende tjenesteydelse eller vare.

Konkurrencestyrelsen udsendte i 2004 en **vejledning om adgangen til at tage sociale hensyn** ved offentlige indkøb, der kan findes [her](#). Denne vejledning tager blandt andet udgangspunkt i Kommissionens ovennævnte fortolkningsmeddelelse, [KOM\(2001\)566](#) fra oktober 2001.

Sondringen mellem underkriterier og kontraktvilkår

Kontraktvilkår er de minimumskrav, som alle tilbudsgivere skal opfylde for at komme i betragtning, hvorimod tildelingskriterier er de parametre, som tilbudsgiverne konkurrerer på.

Et eksempel på et kontraktvilkår kan fx være, at ordregiver kræver, at leverandøren skal levere reservedele inden for et bestemt tidsrum, fx syv dage.

Kontraktvilkåret vil enten være opfyldt eller ej, og tilbudet skal ikke bedømmes eller vurderes yderligere i forhold til dette krav.

Anvendes leveringstid på reservedele derimod som underkriterium, er det et konkurrenceparameter. Tilbudsgivere skal således konkurrere om at tilbyde den bedste leveringstid, og ordregiver skal vurdere tilbudene i overensstemmelse med vægtningen af det pågældende underkriterium.

I praksis vil problemstillingen typisk være relevant i forbindelse med miljøhensyn og sociale hensyn. Se nærmere herom ovenfor.

Vægtning af underkriterier

Ordregiver **skal** i udbudsbetingelserne anføre, hvordan de valgte underkriterier **relativt vil blive vægtet** med henblik på at afgøre, hvilket tilbud der er det økonomisk mest fordelagtige, jf. udbudsdirektivets [art. 53, stk. 2](#).

Hvor det **ikke er muligt at vægte** underkriterierne i forvejen, skal ordregiver angive kriterierne i **prioriteret rækkefølge** med det vigtigste først. Der er her tale om en undtagelsesbestemmelse. Prioritering uden vægtning kan således kun ske i særlige tilfælde, især på grund af kontraktens kompleksitet, og ordregiver skal kunne påvise, at det ikke er muligt at vægte underkriterierne.

Vægtningen er med til at sikre ligebehandlingen af tilbudsgivere og gør tildelingen mere gennemsigtig.

- Dette er en **ændring** i forhold til de **tidligere udbudsdirektiver**, hvor ordregivere ikke skulle vægte underkriterierne. De skulle alene anføre underkriterierne i prioriteret rækkefølge, med mindre dette ikke var muligt, jf. TYD art. 36, stk. 2, BAD art. 30, stk. 2, VIKD art. 26, stk. 2, og FSVD art. 34, stk. 2.
 - Nu forudsætter direktivet, at det altid er muligt at prioritere underkriterierne.

Når underkriterierne er prioriterede, må rækkefølgen **ikke efterfølgende ændres**.

Vægtningen af underkriterierne kan angives ved fastsættelse af en **ramme med et passende maksimalt** udsving.

I sag [C-31/87](#) (Beentjes) accepterede EF-Domstolen, at en **betingelse** om beskæftigelse af langtidsledige er forenelig med det tidligere BAD, når det ikke medfører en direkte eller indirekte forskelsbehandling af bydende fra andre fællesskabslande.

Det er ikke i direktivet nærmere angivet, hvordan rammerne kan fastsættes, ligesom der ikke er fastsat nogen fremgangsmåde for anvendelsen af disse. Der foreligger i øjeblikket ingen praksis på området, og det er således uafklaret, hvilke rammer ordregiver kan anvende, og hvor stort udsving de kan have.

Det må dog forudsættes, at der er en grænse for, hvor store udsving der kan anvendes. Bliver udsvingene for store, bliver det for uigennemsigtigt for tilbudsgivere, hvad der lægges vægt på ved tildelingen, ligesom ordregiver får en for stor frihedsgrad. Et udsving på ± 10 % point må umiddelbart antages at være maksimum.

Omvendt må rammerne have en vis størrelse – angivelsen af rammer helt ned til ± 1 % giver ikke den tilsligtede virkning.

Konkurrencestyrelsen kan ved brug af rammer anbefale:

- at udsvinget begrænses, men dog ikke holdes så lavt, at det kun får en marginal betydning.
- at der ved fastsættelsen af rammerne tages hensyn til antallet af underkriterier, således udsvinget ikke bør være større end vægten på underkriteriet.
- at en ramme ikke angives således, at underkriteriet eventuelt kommer til at vægte 100 % eller helt bortfalder, fx "0-10 %".
- at der ved fastsættelsen af rammerne ikke gives mulighed for at nedtone de kvalitative kriterier i en sådan grad, at der reelt bliver tale om en priskonkurrence.
- at modellen gøres så enkel som muligt, for at det ikke bliver uoverskueligt for ordregiver selv og tilbudsgivere.

Udsvingene behøver ikke være ens for samtlige underkriterier, og enkelte kriterier kan angives uden udsving. Fx kan vægtningen af prisen ligge fast, således at udsving alene forekommer på de øvrige underkriterier.

Den samlede **anvendte** vægtning skal dog altid give 100 %, ligesom ordregiver skal benytte den samme vægtning ved bedømmelsen af alle tilbud.

Ordregiver kan ved tildelingen anvende **bedømmelsesmodeller** eller **pointmodeller**. En sådan model skal følge de fastsatte underkriterier og vægtningen heraf.

Klagenævnet fastslog i [kendelse af 10. februar 1997](#) (Lynettefællesskabet), at det var i strid med **gennemsigtighedsprincippet**, at en anvendt skematisk **vægtningmodel** til vurderingen af indkomne tilbud benyttede **andre kriterier** end kriterierne i udbudsbekendtgørelsen og udbudsmaterialet. Hertil kom, at modellen var opstillet efterfølgende.

- Anvendelsen af modellen var endvidere i strid med **ligebehandlingsprincippet**, da modellen var opstillet sådan, at den uanset de andre tilbudsgiveres priser reelt kun **kunne føre til antagelse af en bestemt** tilbudsgiver.

Der kan således stilles krav til bedømmelsesmodeller om, at de skal overholde principperne om ligebehandling og gennemsigtighed.

Udformningen af bedømmelsesmodeller kan ske på flere forskellige måder. En ofte set variant er, at ordregiver giver de indkomne tilbud **karakterer** for opfyldelsen af hvert enkelt underkriterium, se eksemplet ovenfor. Tilbudene opnår således en samlet vægget gennemsnitskarakter.

Nedenstående eksempel illustrerer brugen af rammer og konsekvenserne heraf ved tilbudsvurderingen.

Eksempel

Fastsættelse af rammer kan se således ud:

Underkriterium	Rammeudsving
Pris	20-40 %
Leveringstid	10-30 %
Kvalitet	40-60 %
Sum	100 %

Hvis det for overskuelighedens skyld forudsættes, at vægtene er delelige med 10, fås herefter følgende syv mulige kombinationer af vægte:

	Kombination						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
Pris	20	20	30	30	30	40	40
Leveringstid	20	30	10	20	30	10	20
Kvalitet	60	50	60	50	40	50	40
Sum	100	100	100	100	100	100	100

Det ses således, at rangordenen af kriterierne kan skifte, afhængigt af hvilken kombination, ordregiver vælger.

Også rangordenen af de indkomne tilbud kan skifte, når ordregiver indplacerer tilbudene i de mulige kombinationer. Ses der fx på to tilbud, hvor ordregiver anvender en karakterskala med 10 som maksimumskaracter, skal tilbudene først bedømmes herudfra.

Tilbudsgiverne A og B opnår fx følgende karakterer på de enkelte underkriterier

	Karakter	
	Tilbud A	Tilbud B
Pris	5	10
Leveringstid	5	6
Kvalitet	8	4

Dernæst beregnes totalsummen for de syv kombinationer:

	Kombination						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
Tilbud A	6,8	6,5	6,8	6,0	6,2	6,5	6,2
Tilbud B	5,6	5,8	6,0	6,2	6,4	6,6	6,8

Det følger heraf at, hvilket tilbud, der er det økonomisk mest fordelagtige tilbud, afhænger af hvilken kombination af vægte, ordregiver vælger

Ordregiver kan ved tildelingen af kontrakten frit beslutte hvilken kombination, der skal anvendes. **Konsekvensen** af at anvende rammer for underkriterier bliver således, at ordregiver får en vis **fleksibilitet til at vælge mellem tilbudene** inden for de fastsatte rammer. Ligeledes bliver det ikke helt entydigt for tilbudsgiver, hvor meget det pågældende underkriterium vil vægte.

11.1.2 Hvornår offentliggøres kriterierne

Ordregiver skal på et så tidligt tidspunkt som muligt oplyse hvilket tildelingskriterium, der anvendes ved valget af de indkomne bud.

Tildelingskriteriet skal således fremgå af **udbudsbekendtgørelsen** eller i **udbudsbetingelserne**. Ligeledes skal eventuelle underkriterier og deres relative vægtning angives her, jf. udbudsdirektivets [art. 53, stk. 2](#).

EF-Domstolen anførte i sagen om de wallonske busser ([C-87/94](#)), at forpligtelsen til at anføre alle tildelingskriterier i **udbudsbetingelserne** har til formål at **oplyse eventuelle tilbudsgivere** om de **elementer, der vil blive taget i betragtning**, når det opgøres, hvilket bud, der er det økonomisk mest fordelagtige.

Tilbudsgivere skal altså være informeret om hvilke kriterier, der anvendes, så de har mulighed for at tage disse i betragtning ved udarbejdelsen af tilbudene.

Alle tilbudsgivere har således **kendskab til de kriterier** for tildeling, som deres tilbud skal vurderes på baggrund af, samt underkriteriernes **relative betydning**. Disse oplysninger kan så tages i betragtning ved udarbejdelsen af tilbud.

Herved sikres, at principperne om **ligebehandling** af tilbudsgivere og **gennemsigtighed** overholdes.

Ved **offentligt udbud** skal det allerede fremgå af **udbudsbekendtgørelsen**, hvilket af de to typer tildelingskriterier, ordregiveren vil anvende ved valget mellem de indkomne tilbud.

- Disse kriterier er enten 'det økonomisk mest fordelagtige bud' eller 'den laveste pris'.
- De præcise **underkriterier** til kriteriet 'det økonomisk mest fordelagtige bud', jf. nedenfor, kan enten anføres allerede i udbudsbekendtgørelsen eller i det **udbudsmateriale**, der sendes til alle interesserede tilbudsgivere.

Har man først offentliggjort tildelingskriterierne, fx i udbudsbekendtgørelsen, kan de som udgangspunkt **ikke efterfølgende ændres**, når det endelige udbudsmateriale udsendes, idet alle dele af tildelingskriterierne må betragtes som grundlæggende elementer i udbudsmaterialet, jf. fx [Klagenævnets kendelse af 16. maj 2000](#) (Reno Syd).

I [kendelse af 27. april 2001](#) (DTL) blev der dog taget hensyn til, at en forskellig beskrivelse af et underkriterium i hhv. udbudsbekendtgørelse og udbudsbetingelserne ikke havde medført **uklarheder**. I den konkrete sag fandt Klagenævnet, at kriteriet "miljøforhold", der alene var nævnt i udbudsbekendtgørelsen, var et overbegreb til kriterierne "hensyn til arbejdsmiljø" og "hensyn til det omgivende miljø", der var anført i udbudsbetingelserne.

- Anvendelse af ikke bekendtgjorte tildelingskriterier er i strid med **ligebehandlings-princippet**, og alene beskrevne kriterier kan lægges til grund ved valget af tilbud. Se fx [kendelse af 27. september 2000](#) (Blåvandshuk) og [kendelse af 23. januar 1996](#) (Glostrup).

11.1.3 Ordregivers tildeling af ordren – anvendelsen af tildelingskriterierne

Ved tildelingskriteriet "den laveste pris" kan kontrakten alene tildeles den tilbudsgiver, der har afgivet den laveste pris.

Ved tildelingskriteriet "det økonomisk mest fordelagtige tilbud" skal ordregiver vurdere tilbudene for at fastslå, hvilket der indebærer det bedste forhold mellem kvalitet og pris. Det enkelte tilbuds resultatniveau skal vurderes i forhold til kontraktgenstanden som defineret i de tekniske specifikationer. Forholdet mellem kvalitet og pris skal måles for hvert tilbud - uafhængigt af de øvrige tilbud.

Ordregiver bliver ved tildeling af ordren bundet af de fastsatte tildelingskriterier og af vægtningen af disse. Med mindre ordregiver har en saglig grund til at annullere udbudet, **skal** ordren således tildeles på grundlag af de opstillede tildelingskriterier.

- Ordregiver handler således **i strid med reglerne** om tildelingskriterier ved at anføre i udbudsbetingelserne, at denne **forbeholder sig ret til at forkaste alle tilbud**, se fx [Klagenævnets kendelse af 14. oktober 2004](#) (SK Tolkeservice ApS).
- Ordregiver må heller **ikke** i udbudsbetingelserne forbeholde sig ret til **frit at vælge** mellem tilbudene, jf. fx [Klagenævnets kendelse af 27. oktober 1999](#) (Humus). Her slog Klagenævnet fast, at ordregiver alene kunne beslutte indkøb i overensstemmelse med tildelingskriterierne.

I [kendelse af 11. oktober 2004](#) (Kort- og Matrikelstyrelsen) udtale klagenævnet, at en udbyder hverken kan forbeholde sig ret til at vælge helt frit mellem de indkomne tilbud eller til at vælge frit mellem tilbud, som efter bedømmelse i overensstemmelse med udbudsbetingelserne vurderes at være tæt på at være det bedste tilbud i henhold til de fastsatte kriterier. I den pågældende sag fandt Klagenævnet derfor, at en betingelse i udbudsmaterialet om, at "såfremt der efter evalueringen er en pointforskel på 10% eller mindre mellem to tilbud, forbeholder ordregiver sig ret til at vælge frit mellem disse tilbud" var i strid med tjenesteydelsesdirektivet.

Når ordregiver sammenligner tilbudene på grundlag af tildelingskriterierne, har han ikke pligt til at kontrollere rigtigheden af oplysninger i tilbudene, jf. [kendelse af 27. november 1998](#) (Ribe Amt)

Har ordregiver fastsat rammer for tildelingskriterier, se nærmere [kapitel 11.1.1](#), kan ordregiver ved tildelingen vælge den kombination, der passer bedst. Summen af de samlede anvendte vægte skal dog altid være 100%.

Ordregiver kan opstille bedømmelsesmodeller/pointmodeller. Se nærmere herom ligeledes i [kapitel 11.1.1](#).

11.2 Elektroniske auktioner

11.2.1 Hvad er en elektronisk auktion og hvornår kan den anvendes

Brug af elektroniske auktioner er reguleret i udbudsdirektivets [art. 1, stk. 7](#) sammenholdt med [art. 54](#). Udover disse bestemmelser er de generelle principper og retningslinjer for anvendelsen af elektroniske auktioner angivet i direktivets [betragtning 14](#). Det er derfor vigtigt, at betragtningen bruges som fortolkningsbidrag til direktivets bestemmelser.

Ved en **elektronisk auktion forstås** ifølge direktivet "en gentagen proces, hvor nye og lavere priser og/eller nye værdier for visse elementer i tilbudene præsenteres ad elektronisk vej efter den første fuldstændige vurdering af tilbudene, således at disse kan klassificeres på grundlag af automatisk behandling".

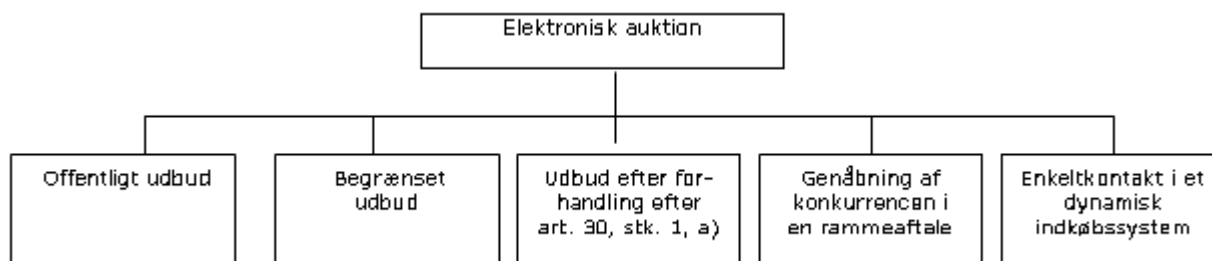
En elektronisk auktion er således **ikke en selvstændig udbudsform**, men kan anvendes som overbygning på:

1. et almindeligt offentligt udbud,
2. et begrænset udbud eller
3. i specielle tilfælde efter et udbud efter forhandling. Det gælder kun i de tilfælde, hvor brug af udbud efter forhandling er baseret på direktivets [art. 30, stk. 1, litra a\)](#).

En elektronisk auktion kan også anvendes ved **genåbning af konkurrencen** i en rammeaftale eller ved tilbudsgivning i et dynamisk indkøbssystem. Således er en elektronisk auktion en særlig **metode for tildeling af kontrakten**.

Ordregiver skal allerede ved offentliggørelsen af udbudet gøre opmærksom på, at auktionsformen vil blive anvendt.

Skemaet nedenfor illustrerer kombinationsmulighederne af udbud og en elektronisk auktion.



Anvendelsesområdet af bestemmelserne om elektroniske auktioner er **begrænset** til indgåelse af kontrakter om vareindkøb og tjenesteydelser, jf. [§ 3, stk. 2](#) i bekendtgørelse nr. 937 af 16. september 2004. Dette betyder, at elektroniske auktioner **ikke kan** anvendes for **bygge- og anlægskontrakter**.

Herudover er der i selve direktivet fastsat visse begrænsninger for brug af elektroniske auktioner, som beskrives i det følgende.

Anvendelsen af en elektronisk auktion **forudsætter**, at der er tale om ydelser, som kan **beskrives og specificeres nøjagtigt**, dvs. at kontraktspesifikationerne kan fastsættes nøjagtigt.

Det er derimod **ikke muligt at bruge** en elektronisk auktion i tilfælde, hvor ydelserne ikke kan specificeres nøje. Dette kan fx være tilfældet, når der er tale om **visse tjenesteydelseskontrakter**, der involverer en intellektuel indsats, som fx projektering af bygge- og anlægsarbejder.

Herudover bør ordregiver overveje om anskaffelsens værdi er tilstrækkeligt høj til at sikre et potentiale for forbedringer af aftalen via en elektronisk auktion. Samtidig kan det være af betydning for

tilrettelæggelsen af auktionen, at ordregiver har kendskab til det relevante marked og prisdannelsen på området.

11.2.2 Hvilke elementer kan være omfattet af en elektronisk auktion

Det er et generelt krav, at en elektronisk auktion skal afvikles i overensstemmelse med principperne om ligebehandling, ikke-forskelsbehandling og gennemsigtighed.

For at sikre, at gennemsigtighedsprincippet overholdes, fastslår direktivet, at den elektroniske auktion kun må omfatte **elementer**, der kan **vurderes alene ved hjælp af det elektroniske system**, uden at ordregiver deltager heri og/eller har mulighed for at foretage en vurdering heraf. Dette indebærer, at det kun er elementer, som kan **kvantificeres og udtrykkes i tal og procenter**, der må gøres til genstand for auktionen.

En elektronisk auktion kan vedrøre **priserne alene**, når kontrakten tildeles på grundlag af den laveste pris. Dette er den enkleste form at gennemføre en auktion på. Her vil en elektronisk auktion forløbe som en "omvendt" auktion på prisen, hvor tilbudsgiverne justerer deres pris i nedadgående retning uden i øvrigt at kunne ændre på tilbudet.

En elektronisk auktion kan også anvendes i tilfælde, hvor ordregiver lægger vægt **på det økonomisk mest fordelagtige tilbud**. Her vil det være muligt at holde auktion **både på prisen og andre elementer ved tilbudet**. Det kræver som nævnt ovenfor, at de elementer, auktionen vedrører, kan kvantificeres og udtrykkes i tal og procenter. De elementer, der ikke er kvantificerbare, må ikke indgå i auktionen, men vil naturligvis fortsat spille en rolle ved tildelingen af kontrakten.

Forudsætning for brug af en e-auktion

- Den ønskede kontrakt skal være nøje specificeret
- De elementer, som auktionen vedrører, skal kunne kvantificeres og udtrykkes i tal og procenter.
- Ydelsens karakter skal være egnet til en elektronisk auktion.

11.2.3 Hvilke krav stilles der til udbud med elektronisk auktion

11.2.3.1 Krav til udbudsbekendtgørelsen og udbudsmaterialet

Ordregivere skal angive udtrykkeligt i udbudsbekendtgørelsen, at auktionsformen vil blive anvendt.

Derudover skal udbudsmaterialet indeholde en række basale oplysninger om auktionen. Direktivets [art. 54, stk. 3](#) opremser hvilke oplysninger, der skal fremgå af udbudsmaterialet. Efter denne bestemmelse skal ordregivere bl.a. angive:

1. Oplysninger om, hvilke elementer auktionen vil omfatte.
2. Eventuelle begrænsninger i de tilbud, der må afgives, på baggrund af kravene og specifikationerne i udbudsmaterialet.
3. De oplysninger, der vil blive stillet til rådighed under den elektroniske auktion, og på hvilket tidspunkt de i givet fald stilles til rådighed.
4. Alle relevante oplysninger for afviklingen af auktionen.
5. De betingelser, på hvilke tilbudsgiverne kan byde. Herunder er det især vigtigt at angive de mindste udsving mellem budene, som i givet fald kræves for at holde auktionen i gang.
6. De relevante oplysninger om det elektroniske system, som vil blive anvendt, samt betingelserne og de tekniske specifikationer for tilslutningen.

Udbudsmaterialet skal ikke nødvendigvis indeholde alle opremsede oplysninger. Hvilke oplysninger der skal angives, afhænger af hvordan auktionen skal forløbe. Fx om auktionen forløber i et antal budrunder eller om den er organiseret på en anden måde.

11.2.3.2 Auktionens start

Udbudet gennemføres på sædvanlig vis og afsluttes med en vurdering af tilbudenes indbyrdes placering. Denne vurdering skal foretages i overensstemmelse med de tildelingskriterier, som ordregiver har fastlagt i udbudsmaterialet. Selve vægtningen af tildelingskriterierne skal ske efter den vægtningsmodel, som er fastsat af ordregiver. Når et udbud afsluttes med en e-auktion, må de enkelte tildelingskriterier dog have præcise vægte på tidspunktet for auktionen.

Efter vurderingen af tilbudene er foretaget, skal ordregiver opfordre alle de tilbudsgivere, der har afgivet et antageligt bud, til at deltage i auktionen. Ved antagelige bud forstås i denne sammenhæng konditionsmæssige bud. Tilbudsgiverne skal opfordres samtidigt. Direktivet foreskriver, at opfordringen skal ske elektronisk.

Auktionen kan **tidligst starte** to dage efter opfordringen.

11.2.3.3 Krav til opfordringen

Under afsnit 11.2.3.2 blev der nævnt hvilke oplysninger, ordregiver skal angive i udbudsmaterialet, når en elektronisk auktion vil blive anvendt. Udover kravene til udbudsmaterialet, er der i direktivet fastsat særlige krav til indholdet af opfordringen til at deltage i auktionen.

Disse krav fremgår af direktivets [art. 54, stk. 4](#). Efter denne bestemmelse skal opfordringen indeholde alle de oplysninger, der er relevante for, at en tilbudsgiver kan tilslutte sig til det elektroniske system, der vil blive anvendt. Ordregiver skal i opfordringen også oplyse datoen og tidspunktet for begyndelsen af auktionen.

Ordregivere skal samtidig **være opmærksomme på**, at opfordringen skal indeholde oplysninger om, hvordan auktionen skal forløbe og afslutte. Fx hvis auktionen forløber over et antal faser, afsluttes auktionen, når faserne er gennemført. I dette tilfælde skal ordregivere i opfordringen til at deltage i auktionen angive tidsplanen for hver fase.

Ordregiver skal også oplyse tilbudsgiverne om deres indledende indplacering i konkurrencen. Når tildelingen af kontrakten sker på grundlag af det økonomisk mest fordelagtige tilbud, er der i [art. 54, stk. 5](#) fastsat yderligere krav til opfordringen, dvs. krav, der gælder ud over de ovenfor beskrevne.

Opfordringen skal ledsages af resultatet af den vurdering af den berørte tilbudsgivers tilbud, som ordregiver har udført inden auktionen start. Opfordringen skal også indeholde en matematisk formel for, hvordan omberegningen af tilbuden indbyrdes placering under auktionen foregår. Denne formel indarbejder vægtningen af alle de delkriterier, der er fastsat, med henblik på at afgøre, hvilket tilbud, der er det økonomisk mest fordelagtige. Når ordregiver har fastsat rammer for vægtningen af delkriterierne, fx 20 % -30 %, skal disse rammer reduceres til eksakte vægte. Ellers kan de ikke vurderes automatisk. De eksakte vægte skal være de vægte, der er brugt ved den indledende evaluering af tilbudene.

Eksempel:

	Rammer	Værdi, der er brugt ved evalueringen	Vægt ved auktionen
Pris	50-60	50	50
Kvalitet	20-30	25	25
Leveringstid	20-30	25	25

Hvis ordregiver har givet mulighed for alternative bud, skal der angives en formel for hvert alternativ.

11.2.3.4 Auktionens forløb

Måden, hvorpå auktionen vil forløbe, skal fastsættes af ordregiver allerede ved udarbejdelsen af udbudsmaterialet.

Auktionen kan eksempelvis foregå over et antal budrunder eller indenfor et afgrænset tidsrum. Ordregiver kan også fastsætte intervaller for, hvor meget bedre et nyt bud skal være for at holde auktionen i gang.

For hver fase af auktionen, fx ved afslutning af en budrunde, skal ordregiver oplyse den enkelte tilbudsgiver om vedkommendes placering i konkurrencen. Beregningen heraf foregår elektronisk uden indgriben hverken fra ordregiveren selv eller en eventuel operatør, der teknisk gennemfører auktionen for ordregiveren.

Ordregiver kan også give oplysninger om andre afgivne priser eller elementer, som er genstand for auktionen. Ordregivere kan kun give sådanne oplysninger, hvis det er anført i udbudsbetingelserne. Ordregivere kan på et hvilket som helst tidspunkt oplyse antallet af deltagere i auktionen. Der må imidlertid under ingen omstændigheder gives oplysninger om tilbudsgivernes identitet under afviklingen af auktionens forskellige faser.

11.2.3.5 Auktionens afslutning

I direktivets [art. 54, stk. 7](#) er der fastsat en række krav til afslutningen af den elektroniske auktion. Hvordan auktionen skal afsluttes afhænger af, hvilken model for auktionens afvikling, ordregiveren har valgt og beskrevet i udbudsmaterialet.

Hvis ordregiver på forhånd har fastsat datoen og tidspunktet for auktionens afslutning, slutter auktionen efter dette tidspunkt. I dette tilfælde skal opfordringen til tilbudsgiverne indeholde oplysninger herom.

Hvis ordregiver har valgt en auktionsmodel, hvor hvert nyt bud skal være et vist interval bedre end det sidst afgivne, afsluttes auktionen, når ordregiver ikke modtager flere nye bud, der opfylder de fastlagte krav. I dette tilfælde skal opfordringen til at deltage i auktionen angive den tid, ordregiveren vil vente for at modtage et bud, der er bedre end det sidst afgivne.

Hvis auktionen foregår over et antal faser, afsluttes auktionen, når faserne er gennemført. I dette tilfælde skal ordregivere i opfordringen til at deltage i auktionen angive tidsplanen for hver fase.

Efter afslutningen af auktionen tildeler ordregiver kontrakten til den tilbudsgiver, som efter auktionen har givet det billigste eller økonomisk mest fordelagtige bud.

Ordregiver må ikke misbruge en elektronisk auktion eller anvende den på en måde, der kan forhindre, begrænse eller fordrejer konkurrencen. Ved anvendelse af den elektroniske auktion må ordregivere heller ikke ændre kontraktens genstand som fastlagt i udbudsbekendtgørelsen og udbudsbetingelserne.

11.2.4. Reglerne om elektroniske auktioner i forsyningsvirksomhedsdirektivet

I forsyningsvirksomhedsdirektivet findes reglerne om elektroniske auktioner i [art. 56](#). Bestemmelsen er enslydende med [art. 54](#) i udbudsdirektivet, hvorfor der henvises til gennemgangen ovenfor.

Det bemærkes, at **begrænsningen** af anvendelsesområdet af elektroniske auktioner også gælder på forsyningsområdet, jf. [§ 2, stk. 2](#) i bekendtgørelse nr. 936 af 16. september 2004. Dette betyder, at elektroniske auktioner **ikke kan anvendes** for indgåelse af **bygge- og anlægskontrakter**.

11.2.5. Afholdelse af en elektronisk auktion trin-for-trin

Eksempel

En ordregiver skal indkøbe kopimaskiner. Ordregiver gennemfører et begrænset udbud med fem tilbudsgivere. Ved tildeling af kontrakten lægger ordregiver vægt på pris 30 pct., leveringstid 30 pct., strømforbrug 20 pct., kopieringshastighed 10 pct. og leverandørens service i forbindelse med reparationer 10 pct. Fem tilbudsgivere A, B, C, D og E afgiver tilbud.

Ved bedømmelsen af tilbudene giver ordregiver points for opfyldelsesgraden af de enkelte tildelingskriterier, altså pris, leveringstid, strømforbrug, kopieringshastighed og leverandørens service. De givne points vægtes efter den oplyste vægtningsmodel. Dette placerer samlet tilbudsgiverne i rækkefølgen: B, C, E, A og D. Ifølge de afgivne tilbud står tilbudsgiver B således til at vinde kontrakten. Ordregiver iværksætter nu en auktion for at se, om tilbudene kan forbedres.

Strømforbrug og kopieringshastighed ligger fast for det konkrete produkt, leverandørerne hver især har tilbudt. Disse kvalitative faktorer vil derfor ikke kunne indgå i auktionen.

Pris, leveringstid og leverandørens tilkaldetid ved reparationer kan leverandøren derimod ændre på uden at ændre ved produktet. Samtidig er det elementer, som er målbare, og som kan evalueres automatisk. Disse elementer sættes på auktion.

Før auktionen er situationen følgende:

- Tilbudsgiver B er billigst.
- Tilbudsgiver C er dyrere, men har samme leveringstid og tilkaldetid.
- Tilbudsgiver E er både dyrere og har langsommere leveringstid og tilkaldetid.
- Tilbudsgiverne A og D's tilbud er væsentligt dårligere end de øvrige tilbud på alle punkter.

Auktionen er aftalt til at foregå i tre budrunder.

- Første budrunde: C sænker sin pris. Hermed ligger C i spidsen, efterfulgt af B og E.
- Anden budrunde: E sænker sin pris og tilbyder en hurtigere tilkaldetid ved reparationer. B sænker sin pris. Det betyder, at B igen ligger på førstepladsen, mens E rykker op foran C.
- Tredje budrunde: E forbedrer sin leveringstid. Hverken B eller C ændrer deres bud. Da leveringstid vægter 30 pct. i vurderingen, sker der en markant forbedring af E's tilbud. Hermed bliver E den endelige vinder af kontrakten.

I eksemplet fik ordregiver et bedre tilbud i kraft af auktionen. Fordelen for tilbudsgiverne var, at de fik lejlighed til at optimere deres tilbud.

Når det er sagt, kan det naturligvis ikke udelukkes, at en tilbudsgiver i første omgang undlader at afgive det bedst mulige tilbud, fordi der senere bliver en mulighed for at forbedre tilbudet. Det kan derfor ikke konkluderes, at en auktion i alle tilfælde vil føre til et bedre resultat end almindelig tilbudsgivning.

11.3 Unormalt lave bud

Hvis en ordregiver finder, at et bud er så lavt, at det ikke kan betragtes som seriøst i forhold til kontraktens genstand, kan ordregiver afvise budet. Ordregiver skal dog efter begge direktiver følge en særlig procedure ved afvisning af tilbud på denne baggrund, jf. udbudsdirektivets [art. 55](#) (tidligere TYD art. 37, VIKD art. 27, BAD art. 30, stk. 4) og FSVD [art. 57](#) (tidligere FSVD art. 34, stk. 5).

Afvisning kan ikke ske uden, at den **bydende får mulighed** for at påvise, at hans pris er realistisk.

Ordregiver skal derfor skriftligt anmode om de oplysninger om det pågældende buds sammensætning, som kan være relevante, og foretage en ny vurdering under hensyntagen til de modtagne begrundelser.

Alle unormalt lave bud skal behandles lige uden nationalitetsbegrundet forskelsbehandling.

Direktiverne opstiller en række oplysninger, der kan være relevante for ordregivers vurdering af, om et bud er unormalt lavt:

- **Besparelser** i forbindelse med udførelsen af opgaven mv.
- Anvendte nye **tekniske løsninger** eller **produktionsmetoder** eller eventuelle **usædvanligt gunstige betingelser**, som den bydende har opnået.
- Projektets **originalitet**.
- Overholdelse af f.eks. **arbejdsretlige bestemmelser**.
- Eventuel **statsstøtte** til tilbudsgiveren

I sagerne [C-285/99](#) og [C-286/99](#) (Impresa Lombardini) vedrørende BAD, slog EF-Domstolen fast, at der **ikke** er tale om en **udtømmende liste** over begrundelser, som tilbudsgiver kan fremsætte.

- Domstolen udtalte, at tilbudsgiver derimod skal gives lejlighed til på hensigtsmæssig og kontradiktorisk vis at gøre sine synspunkter gældende med hensyn til hvert af de forskellige elementer i den tilbudte pris. Tilbudsgiver skal, uden nogen form for begrænsninger, til støtte for sit bud kunne fremlægge alle de begrundelser, som denne anser for relevante under hensyn til den pågældende kontrakts beskaffenhed og særkender.
- Domstolen udtalte ligeledes, at ordregiver på sin side har pligt til at overveje de fremsatte begrundelser som helhed, før denne træffer beslutning om at modtage eller forkaste det pågældende bud.

Det er ikke et brud på ligebehandlingsprincippet, at ordregiver antager et tilbud, hvor **alle omkostninger** ikke er indregnet. Det kan f.eks. være, at en tilbudsgiver tilbyder en underskudsgivende kontrakt mod at komme ind på et nyt marked.

- Har tilbudsgiveren en **dominerende stilling**, jf. konkurrencelovens § 11, kan det dog efter omstændighederne være et misbrug af den dominerende stilling, hvis tilbudsgiveren i en længere periode benytter urimeligt lave priser – under de variable omkostninger – med henblik på at fortrænge svagere stillede konkurrenter.

Ordregiver har **ikke pligt til at undersøge**, om et bud er unormalt lavt.

Særligt om statsstøtte

Begge direktiver indeholder en bestemmelse om, at hvis et bud er unormalt lavt som følge af, at der er ydet **statsstøtte**, kan det (**kun**) afvises, hvis statsstøtten er **ulovlig**, jf. udbudsdirektivets [art. 55, stk. 3](#), og FSVD [art. 57, stk. 3](#). Det er op til tilbudsgiveren at godtgøre, at den pågældende statsstøtte er tildelt på lovlig vis.

Bestemmelsen pålægger ikke ordregiveren en **pligt** til at afvise et tilbud, der bygger på ulovlig statsstøtte.

EF-Domstolen har i sagen [C-94/99](#) (ARGE) taget stilling til behandlingen af et statsstøttet tilbud efter det tidligere **tjenesteydelsesdirektiv**:

- Det er ikke tilsidesættelse af direktivets **Ligebehandlingsprincip** eller EF-traktatens bestemmelser om fri bevægelighed, at udbudsgivere, der modtager statsstøtte og derfor kan afgive bud med " unormalt lave priser" får adgang til at deltage i en udbudsprocedure om offentlig kontrakt.

Domstolen pegede her på, at direktivernes regler om udvælgelsen af tilbudsgivere, hhv. vurdering af tilbudet **ikke** pålægger ordregivere en **pligt** til at afvise sådanne bud.

Domstolen henviste til, at enhver form for statsstøtte diskriminerer overfor ikke-støttede konkurrenter. Indgreb overfor støtten skal derfor ske ud fra traktatens **statsstøtteregler**, og ikke ud fra **udbudsreglerne**.

Generaladvokaten i sagen udtalte i den forbindelse, at når støtten er **lovlig** efter Traktaten, kan man ikke forbyde støttemodtagerne at udøve normal erhvervsmæssig aktivitet og f.eks. deltage i udbudsforretninger.

Det vil automatisk være et brud på ligebehandlingsprincippet, at støtten, der er indregnet i tilbudet, er ulovlig.

I helt specielle situationer kunne det dog tænkes, at ordregiver **skal** eller i det mindste **kan** tage hensyn til, om et tilbud bygger på statsstøtte, der er **ulovlig** efter EF-traktaten.

Domstolen nævnte herved det **eksempel**, at risikoen for, at tilbudsgiveren kan blive tvunget til at tilbagebetale sådan støtte, kan tages i betragtning ved vurderingen af tilbudsgiverens **økonomiske og finansielle formåen** i henhold til udvælgelseskriterierne.

Det var heller ikke en overtrædelse af **ikke-diskriminationsforbudet** i blandt andet **EF-traktatens art. 49** (tidligere art. 59) at antage et (lovligt eller ulovligt) støttet tilbud.

Denne afgørelse fra EF-Domstolen er nu afspejlet i direktivteksten.



Uddybende gennemgang af udbudsreglerne

- [1. De vigtigste principper bag udbudsreglerne](#)
- [2. Ordregivere omfattet af udbudsreglerne](#)
- [3. Aftalebegrebet](#)
- [4. Tjenesteydelseskontrakter](#)
- [5. Udbudsformerne](#)
- [6. Tærskelværdier](#)
- [7. Udbudsmaterialet](#)
- [8. Udvælgelseskriterier](#)
- [9. Udbudsbekendtgørelsen](#)
- [10. Tilbud](#)
- [11. Tildelingskriterier og valg af tilbud](#)

[Generelle betingelser](#)



Copyright

Gengivelse er tilladt med kildeangivelse, hvis ikke andet er anført. Hvor forudgående tilladelse kræves til gengivelse eller brug af tekst- og multimediese-kvenser (lyd, billeder, programmer osv.), erstatter denne tilladelse ovenstående generelle tilladelse og anfører klart eventuelle begrænsninger i brugen.

[Generelle betingelser](#)



1. De vigtigste principper bag udbudsreglerne

Udbudsreglerne er led i det netværk af regelsæt i form af EF-Traktatbestemmelser, direktiver, forordninger mv., der tilsammen skal bidrage til at skabe EU's **Indre Marked** for kontrakter, som offentlige myndigheder mv. indgår med eksterne leverandører.

Kommissionen anfører i sin [meddelelse](#) om [koncessionskontrakter](#) fra 12. april 2000, at

- enhver statslig akt - uanset om den er ensidig eller i form af en kontrakt - der fastsætter de betingelser, som gælder for **udøvelse af økonomiske aktiviteter**, er underkastet **traktatens** regler og principper, navnlig – for så vidt angår tjenester - bestemmelserne i artikel 43-55 (tidl. 52-66) og – for så vidt angår varer – bestemmelserne i artikel 28-30 (tidligere 30-36).
- Begrebet 'statslige akter' omfatter også akter, der kan **tilregnes** staten/andre offentlige myndigheder, dvs. akter, der - selv om de ikke vedtages af offentlige organer - alligevel må tilregnes disse under hensyn til, at de har mulighed for at gribe ind for at hindre vedtagelsen af dem eller forlange ændringer heri.
- At traktatbestemmelserne således også gælder for fx almene boligselskaber fremgår forudsætningsvis af nedennævnte afgørelse fra EF-Domstolen i Mousten Vestergaard sagen.
- Omvendt forudsætter Kommissionen i ovennævnte meddelelse om koncessioner, side 26, at private forsyningsvirksomheder, fx private vandværker, ikke er omfattet direkte af traktaten, selv om de driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder, der er tildelt af en myndighed.

Principperne i de bagvedliggende traktatbestemmelser gælder for alle offentlige kontrakter og påvirker derfor også **fortolkningen af udbudsdirektiverne**.

Traktatens grundlæggende principper skal overholdes, selv om kontrakt ikke er underkastet direktivernes detaljerede procedurebestemmelser. Det drejer sig især om principperne om

- ikke-diskrimination,
- **fri bevægelighed** for varer, tjenester, arbejdskraft og kapital samt gensidig anerkendelse af dokumentation udstedt af myndigheder i andre medlemslande,
- **gennemsigtighed** og

Dette gælder, uanset om kontrakten fx er en [bilag B-ydelse](#) eller er under [tærskelværdien](#) eller fordi det er en ikke-udbudspligtig koncession.

Dette fremgår bl.a. af EF-Domstolens afgørelser i [Teleaustria-sagen](#) og [Mousten Vestergaard-sagen](#).

I Teleaustria-sagen udtalte **generaladvokaten** sig om, hvorvidt dette indebærer en form for udbudspligt for alle offentlige kontrakter:

- Kravet om **gennemsigtighed** skal overholdes for at undgå, at tildeling af koncessioner kommer til at foregå tilsløret af hemmelighedskræmmeri og uigennemsigtighed.
- Men **offentlighed** skal ikke nødvendigvis jævnføres med **offentliggørelse**.
- Hvis den ordregivende myndighed tager **direkte kontakt** til et vist antal mulige budgivere, og disse ikke alle eller næsten alle er af samme nationalitet som den ordregivende myndighed, vil kravet om gennemsigtighed således være overholdt.

EF-Domstolen udtalte i Teleaustria-sagen:

- "Denne gennemsigtighedsforpligtelse, der påhviler den ordregivende myndighed, består i at sikre en **passende** grad af offentlighed til fordel for **enhver potentiel tilbudsgiver**, der gør det muligt at åbne markedet for tjenesteydelserne for konkurrence og at kontrollere, at udbudsprocedurerne er upartiske."

Også for kontrakter omfattet af direktivernes procedureregler kan det få betydning, om overtrædelsen er udtryk for tilsidesættelse af ligebehandlingsprincippet eller andre grundlæggende hensyn bag EU's udbudsregler.

- Jf fx Klagenævnets [afgørelse af 2.4.2002](#), hvor der ikke skete annullation af ordregiverens beslutning, fordi overtrædelsen alene var af formel karakter.

Udbudsreglerne gælder kun, når ordregiveren indgår kontrakt med en fra ordregiveren **adskilt juridisk person**.

- Det er fx tilfældet ved kontrakter med et 384-selskab, selv om kommunen er medejer i selskabet.

Såfremt 'kontrakten' tildeles en **intern kommunal forvaltningsenhed**, gælder ligebehandlingsprincippet således i udgangspunktet ikke i kommunens kontakt med forvaltningsenheden.

- Klagenævnet har således i [kendelse af 27. april 2001](#) (Nykøbing Falster Kommune) givet udtryk for, at det er tvivlsomt, om EU's forhandlingsforbud har betydning i forholdet mellem en udbyder og en afdeling hos udbyderen selv.
- Tilsvarende har Klagenævnet i [kendelse af 11. oktober 1996](#) (Odense) udtalt, at kontrakter mellem en kommune og et af kommunen helejet aktieselskab ikke er udbudspligtige, da der under de foreliggende omstændigheder var tale om

en divisionering af kommunens virksomhed.

- EF-Domstolen har i [dom af 18. november 1999](#) (Teckal) udtalt, at man kan undlade at udbyde kontrakter, 'såfremt ordregiveren både underkaster den pågældende person en kontrol, der svarer til den kontrol, den fører med sine egne tjenestegrene, og den pågældende person udfører hovedparten af sin virksomhed sammen med den eller de lokale myndigheder, den ejes af'.
- [1.1 Ligebehandlingsprincippet](#)
- [1.2 Forskelsbehandling under udbudsproceduren](#)
- [1.3 Ændringer efter kontraktens underskrift](#)

[Generelle betingelser](#)



1.1 Ligebehandlingsprincippet

- [1.1.1 Generelt](#)
- [1.1.2 Ligebehandling ved udformningen af udbudsgrundlaget](#)
- [1.1.3 Teknisk dialog / Rådgiverhabilitet](#)

[Generelle betingelser](#)



1.1.1 Generelt

Modsat de Traktat-baserede principper om ikke-diskrimination, gennemsigtighed, proportionalitet mv. er Ligebehandlingsprincippet hjemlet direkte i udbudsdirektiverne.

- Gennemsigtighedsprincippet kan dog også indfortolkes i udbudsdirektiverne, idet et væsentligt formål med direktiverne netop er at skabe gennemsigtighed omkring tildelingen af offentlige kontrakter. Også dette mål søges opnået gennem direktivernes detaljerede procedurebestemmelser.

Ligebehandlingsprincippet er udbudsdirektivernes vigtigste grundregel, som alle øvrige bestemmelser må fortolkes i lyset af.

- EF-Domstolen fastslog i allerede i **Storebælt-sagen** (C243/1993), at selv om bygge- og anlægsgenotivet (dengang) ikke udtrykkeligt omtalte princippet om ligebehandling af tilbudsgivere, så fulgte forpligtelsen til at overholde princippet af selve hovedformålet med genotivet, som i en indledende betragtning bl. a. tager sigte på at udvikle en effektiv konkurrence, og som i den operative tekst har angivet udvælgelseskriterier og kriterier for tildeling af kontrakten, som skal sikre en sådan konkurrence.

Også ligebehandlingsprincippet gælder for bilag-B ydelser, selv om disse ikke skal følge de detaljerede procedurebestemmelser, jf fx Klagenævnets [afgørelse af 3.4.2002](#) (Aars Kommune).

- Det gælder dog ikke kontrakter under tærskelværdien, men her gælder som netop nævnt de traktatbaserede principper, jf ovennævnte Mousten Vestergaard-sag.

Alle fire udbudsdirektiver indeholder nu en bestemmelse om ligebehandlingsprincippet, hvorefter det påhviler ordregiveren at påse, at de enkelte leverandører ikke udsættes for forskelsbehandling, [FSVD art. 4, stk. 2](#), [VIKD art. 5, stk. 7](#), [BAD art. 6, stk. 6](#) og [TYD art. 3, stk. 2](#)

Alle direktiverne indeholder endvidere en betragtning (considerant) med følgende ordlyd:

Ordregivende myndigheder kan søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes til at udarbejde specifikationer til en bestemt udbudsforretning, forudsat at en sådan rådgivning ikke har til følge, at konkurrence udelukkes.

I forbindelse med vedtagelsen af Bygge- og Anlægsgenotivet og Forsyningsvirksomhedsdirektivet vedtog Ministerrådet og Kommissionen en erklæring med følgende ordlyd:

- Rådet og Kommissionen erklærer, at fremgangsmåderne med offentligt eller begrænset udbud udelukker enhver forhandling med ansøgere eller bydende om grundlæggende elementer i kontrakterne, som ikke vil kunne ændres uden fare for konkurrencefordrejning, og der må navnlig ikke forhandles om priser. Der må kun finde drøftelser sted med ansøgere og bydende, når det sker med henblik på at præcisere eller supplere indholdet af deres bud eller de ordregivende myndigheders krav, og i det omfang dette ikke giver anledning til forskelsbehandling.

Erklæringen er optrykt i EF-Tidende nr. L 111/114 af 30. april 1994.

Ligebehandlingsprincippet er også indbygget [WTO-Indkøbsaftalen](#) (Government Procurement agreement) fra 1993, der i første række regulerer EU's og en række OECD-landes indbyrdes indbyrdes pligter og rettigheder i forbindelse med tildeling af offentlige kontrakter. Indkøbsaftalen indeholder følgende bestemmelse:

- Ordregivere må ikke på en måde, der kan have til følge at udelukke konkurrencen, søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes i forbindelse med udarbejdelsen af specifikationer til en bestemt udbudsforretning, fra virksomheder, som måtte have en forretningsmæssig interesse i den pågældende udbudsforretning.

De tekster, der er citeret oven for, dækker tilsammen alle faser i en udbudsproces. Læses de i sammenhæng, er de udtryk for, at der ikke (a) i planlægningsfasen og ved udarbejdelsen af udbudsmaterialet, (b) op til og ved tildelingen af ordren eller (c) efter kontrakten er indgået, må ske en forvridding af konkurrencen mellem de aktuelle eller potentielle tilbudsgivere.

Reglerne vedrørende [teknisk dialog](#) eller [rådgiverhabilitet](#) og det ovenfor nævnte 'forhandlingsforbud' er således udslag af ligebehandlingsprincippet. Disse begreber er beskrevet nedenfor.

Inden de tre faser nærmere beskrives, skal her knyttes en kort kommentar til spørgsmålet om, hvorvidt princippet omfatter **enhver form for konkurrenceforvridding**, eller om konkurrenceforvridding i en vis grad er tilladelig.

- Efter ordlyden af [art. 3, stk. 2, i Tjenesteydelsesdirektivet](#) og [art. 4, stk. 2, i Forsyningsvirksomhedsdirektivet](#) kunne det virke som om enhver form for forskelsbehandling er forbudt.
- Ser man derimod for så vidt angår rådgiverhabilitet på formuleringen i WTO-aftalen og ovennævnte considerant i de fire direktiver, hvor forbudet kun gælder den situation, at konkurrence (fuldstændig) udelukkes, kan man imidlertid få det indtryk, at ikke enhver form for konkurrenceforvridding er udelukket.

Udgangspunktet er formentlig, at også mildere former for konkurrenceforvridding kan være forbudt.

- Handlinger, som har som **formål** at give en af tilbudsgiverne en fordel, er altid forbudt.
- Derimod vil direktiverne næppe automatisk forbyde enhver handling, som alene har som (utilsigtet) konsekvens, at en eller flere tilbudsgivere i beskedent omfang stilles bedre end andre.
 - Om sådanne handlinger er acceptable, må afhænge dels af graden af den konkurrencefordel, som en tilbudsgiver opnår, dels af, om ordregiverens adfærd ud fra almindelige kommercielle overvejelser har været fornuftig og sædvanlig.

Klagenævnet har i [kendelse af 1.7.1998](#) (Vestsjællands Amt) talt om hvorvidt en tilbudsgiver har fået et 'nævneværdigt

forspring'.

[Generelle betingelser](#)



1.1.2 Ligebehandling ved udformningen af udbudsgrundlaget

Allerede i de indledende faser, hvor opgaven beskrives og udbudsbetingelserne lægges til rette, må en ordregiver være opmærksom på, at han kan risikere at give fordele til nogle potentielle tilbudsgivere på bekostning af andre.

Forskelsbehandling kan ske ved, at ordregiveren ved udarbejdelsen af kravspecifikationen til det forestående indkøb beskriver det ønskede produkt gennem bestemte produktionsmetoder, standarder, varemærker eller patenter, som kun en enkelt leverandør kan leve op til.

- Eller ved at en potentiel tilbudsgiver i øvrigt får lejlighed til at sætte sit præg på kravspecifikationen og udbudsbetingelser i øvrigt på en måde, der stiller denne tilbudsgiver bedre end konkurrenterne.

Objektiv beskrivelse af kontraktens genstand og af krav vedrørende udførelsen af opgaven

I udgangspunktet er ordregiveren frit stillet til fastlægge kontraktens genstand. Det gælder i hvert fald, når det drejer sig om ordregiverens rent forretningsmæssige behov. Men for at sikre ligebehandling af alle potentielle tilbudsgivere er beskrivelsen af disse forretningsmæssige behov underkastet reglerne om tekniske specifikationer.

Direktiverne stiller krav om henvisning til [tekniske specifikationer](#) for at sikre, at opgaven **beskrives så objektivt** som muligt.

Alle fire direktiver har en bestemmelse, fx [TYD art. 14, stk. 6](#), der som udgangspunkt forbyder, at ordregiver i udbudsbetingelserne nævner varer af et **bestemt fabrikat** eller hidrørende fra en bestemt leverandør eller varer, der er fremstillet efter en bestemt proces, og som derved begunstiger eller udelukker bestemte leverandører.

- Sådanne specifikationer kan dog tillades, såfremt kontraktens genstand gør det berettiget.
 - Men selv i den situation, hvor det kan være nødvendigt at angive oprindelsen til den påtænkte leverance, må ordregiveren dog tilføje et '**eller lignende**', for at holde muligheden for konkurrence åben.
 - I sagen Danske Vognmænd mod Stevns kommune har Klagenævnet ved [kendelse af 16. oktober 1996](#) afgjort, at en ordregiver kun i undtagelsestilfælde kan klare sig med at benytte metoden med at angive en bestemt oprindelse og dertil føje 'eller lignende'.
 - Sagen drejede sig om udbud af affaldsindsamling, hvor en kommune i udbudsmaterialet havde angivet, at leverandøren skulle anvende en kærre tilhørende et navngivet stativ-system 'eller lignende, som fuldt ud lever op til samme ergonomiske standard og som kan anvendes uden at beskadige stativerne'. Stativ-systemet havde kommunen allerede indkøbt året før efter et offentligt udbud.
 - Klagenævnet udtalte, at den valgte fremgangsmåde kun kunne anvendes, når der 'ikke er mulighed for at beskrive tjenesteydelsen ved hjælp af andre specifikationer, der er tilstrækkeligt nøjagtige og forståelige for alle implicerede parter'. Kommunen havde imidlertid i det aktuelle tilfælde haft mulighed for at beskrive de ønskede krav uden at henvise til en kærre tilhørende det navngivne system.
 - < UL >
 - EF-Domstolen har i sagen C-359/93, anlagt af Kommissionen mod Holland, afgjort, at en myndighed ved indkøb af en meteorologisk station efter Vareindkøbsdirektivet ikke i udbudsbetingelserne måtte angive, at det ønskede operativsystem skulle være af mærket UNIX.
 - Her gik EF-Domstolen dog ikke længere end til at påstå, at der efter angivelsen af UNIX skulle have været tilføjet 'eller dermed ligestillet'.
 - Domstolen henviste herved både til Vareindkøbsdirektivet og til Traktat-bestemmelserne om vares fri bevægelighed.
 - Det var i sagen ubestridt, at UNIX-systemet ikke repræsenterer en teknisk forskrift, men angiver det varemærke, hvormed en bestemt vare er udstyret.
 - I en indledende fase havde den hollandske regering gjort gældende, at der var tale om en teknisk forskrift inden for sektoren for datateknologi, der var almindelig anerkendt af de erhvervsdrivende, og at tilføjelsen 'eller dermed ligestillet' derfor var overflødig.
 - I sagen C-243/89 om Storebæltsbroen, anlagt af Kommissionen mod Danmark, havde den danske regering (allerede inden sagsanlægget) erkendt, at en klausul i udbudsbetingelserne om, at afgivelse af bud skulle ske på grundlag af en betingelse om, at der i størst muligt omfang skulle anvendes danske materialer og forbrugsgods, dansk arbejdskraft og materiel var i strid med fællesskabsretten.
 - Domstolen fastslog, at klausulen kunne påvirke sammensætningen af de enkelte konsortier såvel som indholdet af de tilbud, de fem prækvalificerede konsortier afgav.

Om muligheden for at angive et bestemt fabrikat el. lign. ved udbud, hvor udbudsprocedurerne ikke skal følges, fx fordi kontraktværdien er under **tærskelværdien**, se EF-Domstolens afgørelse i [Mousten Vestergaard-sagen](#).

- Domstolens afgørelse bygger, som nævnt i indledningen til dette kapitel, ikke på direktivbestemmelser, men på **EF-Traktatens almindelige regler**.
 - EF-Domstolen udtalte, at Traktatens artikel 30 (nu artikel 28 EF) er til hinder for, at en ordregivende myndighed vedrørende et byggeri, der ikke overskrider Bygge- og anlægsdirektivets tærskelværdi, indsætter en bestemmelse om, at der skal anvendes et bestemt fabrikat, såfremt denne bestemmelse ikke ledsages af bemærkningen 'eller dermed ligestillet'.

Ordregiverens ønsker fremgår ikke kun af beskrivelsen af opgaven, men også af de **kriterier**, ordregiveren vil lægge til grund for valget mellem tilbudsgiverne eller mellem tilbudene.

Også disse kriterier skal udformes med respekt af ligebehandlingsprincippet og være forbundet med kontraktens genstand, jf om [udvælgelseskriterier](#) og [tildelingskriterier](#).

- I [kendelse af 22. januar 1998](#) (Københavns Belysningsvæsen) udtalte Klagenævnet således, at det var i strid med ligebehandlingsprincippet at opstille som et kriterium ved prækvalifikationen: '...erfaring til miljø og arbejdsmæssige forhold ved arbejde i København'.
- I sag [C-513/99](#) (de finske busser) udtalte EF-Domstolen omvendt, at en ordregiver i tildelingskriterierne kan indbygge miljøkriterier, fx bussernes nitrogenoxidemissioner eller støjniveau, såfremt det var forbundet med kontraktgenstanden.
 - Det forhold, at et af de kriterier, den ordregivende myndighed har valgt med henblik på at udpege det økonomisk mest fordelagtige bud, kun kunne opfyldes af et mindre antal virksomheder, heriblandt en virksomhed, der tilhørte den nævnte ordregiver, kunne iflg. Domstolen ikke i sig selv udgøre en tilsidesættelse af princippet om ligebehandling.

Dommen om de finske busser er også interessant ved vurderingen af, hvor mange forskellige **hensyn, der kan indgå** i 'kontraktgenstanden'.

- Her fastslog Domstolen, at der ikke kun kan opstilles kriterier, der hver for sig indebærer en økonomisk fordel, der **direkte kommer udbyderen** tilgode.
 - Også kriterier, som tilgodeser bredere samfundsmæssige hensyn, herunder miljøet, er lovlige.
 - Betingelsen om, at kriterierne skal være forbundet med kontraktens genstand, betyder dog, at det ved tildeling er lovligt at tage hensyn til miljøkriterier, som vedrører forureningsgraden i relation til kontraktgenstanden, hvorimod det ikke vil være lovligt at tage hensyn til, om tilbudsgiveren i anden sammenhæng forurener mere eller mindre.
 - Strækker man således miljøhensynet for vidt, diskvalificerer man uberettiget tilbudsgivere, der fuldt ud kunne leve op til ordregiverens forventninger til den konkrete kontrakt, men hvis aktiviteter i andre sammenhænge ikke møder ordregiverens samfundsmæssige engagement.
- I ovennævnte afgørelse af 16. oktober 1996 (Stevns) udtalte Klagenævnet, at et teknisk krav til renovationsbilerne, som var begrundet i arbejdsmiljømæssige hensyn, ikke var en overtrædelse af Traktatens art. 12 (tidligere art. 6) eller art. 28 (tidligere art. 30), selv om der kun var én forhandler af biler, der umiddelbart levede op til standarden.
 - Klagenævnet anlagde i sagen den samme bedømmelse af et andet teknisk krav, som ligeledes var begrundet i arbejdsmiljømæssige hensyn, (inf, bla. 'link til' L331 af 16.5.01) også selvom dette krav gik længere end **foreskrevet af Arbejdstilsynet**

Afgrænsningen af de hensyn, der kan inddrages i en udbudsforretning foretages på den ene side dels ud fra et overordnet ønske om at bidrage til en så effektiv offentlig forvaltning som muligt – hvilket taler for, at indkøbene foretages ud fra forretningsmæssige principper – dels ud fra ønsket om at modvirke, at nogle leverandører får en fordel frem for andre.

Herover for står et mere politisk bestemt ønske om, at det offentlige kan optræde i en foregangsposition fx ved at skabe økonomisk grundlag for en bæredygtig produktion eller ved at bidrage til beskæftigelsen af dårligt stillede borgere.

For en nærmere beskrivelse af adgangen til at inddrage ikke-forretningsmæssige hensyn, se fx afsnittene om [udbudsmaterialet](#) og om [tildelingskriterier](#).

[Generelle betingelser](#)



1.1.3 Teknisk dialog / Rådgiverhabilitet

Såfremt en offentlig myndighed **samarbejder med en potentiel leverandør** om teknisk bistand til tilrettelæggelsen af udbuddet, opstår spørgsmålet, om denne rådgiver afskæres fra selv at deltage i et efterfølgende udbud, fordi rådgiverens særlige indsigt i projektet har givet en **konkurrencefordel** frem for andre tilbudsgivere.

Om rådgiveren er blevet 'inhabil' ved sin medvirken, afhænger af samspillet mellem en lang række momenter.

- Der kan ud fra Klagenævnets praksis identificeres følgende relevante kriterier ved vurderingen af :
 - hvilket omfang rådgivningen har haft;
 - om produktet af rådgivningen stilles til rådighed for alle tilbudsgivere;
 - om rådgiveren medvirker i forhold, der indgår i tildelingskriterierne;
 - om samarbejdet mellem rådgiver og udbyder har resulteret i tekniske specifikationer, der er skræddersyet til rådgiverens egne produkter;
 - om rådgiveren i øvrigt har skaffet sig en utilbørlig konkurrencefordel.

Klagenævnet udtalte i [kendelse af 23. august 1995](#) i en sag om indretning af et kommunebibliotek i Holbæk, at det **ikke er udelukket** at antage bud fra en bydende, der har ydet bistand ved udformningen af et offentligt bud.

- Det er en betingelse herfor, at der ikke herved sker brud på ligebehandlingsprincippet.
- Det **påhviler udbyder** at sandsynliggøre, at et omfattende samarbejde mellem udbyder og leverandør forud for udbuddet – og resultatet af dette samarbejde – ikke har forrykket leverandørens konkurrencemæssige stilling i forhold til de øvrige bydende.

I [kendelse af 13. juni 1996](#) har Klagenævnet bekræftet, at teknisk dialog, der ikke virker konkurrenceforvridende, ikke er forbudt.

- Et ingeniørfirma havde gennemført nogle miljøundersøgelser for Roskilde kommune på en forurenede grund. Kommunen udbød efterfølgende en rådgivningsydelse vedr. projektering på en nabogrund og afviste at prækvalificere ingeniørfirmaet.
 - Klagenævnet fandt, at firmaets undersøgelse ikke var blevet foretaget med henblik på det **aktuelle udbud**, at firmaet **ikke havde deltaget** i fastlæggelsen af den udbudte ydelse, og at de oplysninger, som firmaet havde fået kendskab til – eller selv tilvejebragt – var indeholdt i rapporter, som selv var en del af udbudsmaterialet og dermed **tilgængeligt for alle tilbudsgivere**.
 - Nævnet gav klager medhold i, at kommunen ikke kunne afvise at prækvalificere klageren med den givne begrundelse.

I Klagenævnets [kendelse af 18. november 1996](#) (Ørestadsselskabet) om rådgivningstjenester udført i forbindelse med Københavns 'Minimetro' accepterede Klagenævnet, at en virksomhed er **rådgiver både** for en **tilbudsgiver** og for **ordregiver** (bl.a. i forbindelse med udarbejdelse af udbudsmateriale).

- Klagenævnet fandt – 'efter en samlet vurdering' af rådgiverens opgaver for tilbudsgiver og udbyder – ikke, at rådgiverens særlige kendskab til udbyderens synspunkter og overvejelser havde **udelukket konkurrencen**.
- I forhold til en anden rådgiver, der ligeledes havde medvirket ved udarbejdelsen af udbudsmaterialet, lagde Klagenævnet i den samme sag vægt på, at ordregivers ønsker med hensyn til design var kommet klart til udtryk i udbudsmaterialet (og derfor tilgængeligt for alle tilbudsgivere).

Også i [kendelse af 1. juli 1998](#) (Vestsjællands Amt) fandt nævnet, at det havde været uberettiget at udelukke en leverandør på grund af dennes forudgående rådgivning.

- Det af klager i samarbejde med en anden virksomhed tilvejebragte materiale utvivlsomt havde været **tilgængeligt** for enhver, der måtte have været interesseret i at opnå prækvalifikation, og at materialet er indgået i udbudsbetingelserne.
 - Rådgiverens materiale under sagsbehandlingen i et vist omfang var blevet bearbejdet af andre, og der ikke fra rådgivers side forelå noget, der kunne betegnes som færdige projekter.
 - Rådgivers **skøn om byggeomkostninger** havde foreløbigheds karakter og derfor ikke kunne lægges til grund ved eventuel tilbudsgivning.
 - Opgaven var af begrænset karakter, og at klageren ikke ville få noget **nævneværdigt forspring** i kraft af rådgivningsopgaven.
 - I sagen udtalte nævnet endvidere, at en eventuel inhabilitet ville ramme **virksomheden i det hele**, selv om man meget muligt kunne dokumentere, at alene én af klagerens medarbejdere var inhabil.

I en [kendelse af 8. januar 1997](#) (Rigshospitalet) har Klagenævnet accepteret bud fra en virksomhed, der i **planlægningsfasen deltog i flere møder** med ordregiveren og fik **oplysninger om priser** for udbyders egenproduktion, og som formentlig også havde haft indflydelse på udbudsmaterialets udformning.

- Klagenævnet lagde her vægt på, at udbudsmaterialet **ikke** blev udformet i et **egentligt samarbejde** med tilbudsgiveren, og at tilbudsgiveren ikke under udbudet havde haft **andre oplysninger end de øvrige** prækvalificerede. Afgørelsen om, at der ikke var handlet i strid med ligebehandlingsprincippet, blev tillige begrundet med, at der ikke indkom tilbud fra andre prækvalificerede.

En person med tilknytning til en tilbudsgiver må naturligvis ikke **deltage i udbyderens** gennemgang af nogle af tilbudene, heller ikke selv om personen går uden for døren ved vurderingen af det tilbud, personen havde tilknytning til. Dette fremgår af Klagenævnets [kendelse af 15. december 1999](#) (Lifeline)

Ovenstående praksis vil også dække den situation, hvor en privat virksomhed giver en offentlig myndighed **ideen** til et projekt; her bliver virksomheden ikke automatisk afskåret fra selv at byde ind på projektet.

Et sådant oplæg kan være indledningen til et offentligt/ privat samspil, hvor det fx kan være et værktøj, at ordremodtageren og myndigheden danner et fælles selskab efter lov nr. 384, jf. [lovbekendtgørelse nr. 608 af 28. juni 1996](#) om kommuners og amters samarbejde med aktieselskaber m.v.

- Udbudsreglerne gælder ikke for selve **etableringen af et selskab** med kommunal deltagelse. Det er først, når kommunen ønsker at placere en kontrakt i selskabet, at spørgsmål om udbudspligt opstår. Den virksomhed, der kommer med ideen, kan kun byde ind på projektet, såfremt virksomheden ikke har været inddraget i **projektformuleringen**, eller dens eventuelle inddragelse alene har angået de overordnede retningslinier og ikke har resulteret i **løsninger, der er skræddersyet** til virksomhedens produkter, eller i fastlæggelsen af tildelingskriterierne.
- 384-selskaber kan alternativt stiftes ved, at selskabet først **etableres efterfølgende**. I den situation udbydes en opgave med den klausul i udbudsbetingelserne, at vinderen af udbudet forpligter sig til sammen med kommunen at etablere et fælles selskab til varetagelse af opgaven. Her afhænger det altså af udbudet, hvem der bliver den private partner i selskabet.

I [kendelse af 17. marts 1998](#) (Konkurrencestyrelsen) udtalte Klagenævnet sig om den situation, at en ordregiver fik **oplysningerne**, som udbudsmaterialet byggede på, **fra den hidtidige leverandør**.

- Nævnet udtalte, at der ikke var grundlag for at antage, at ordregiver herved havde tilsigtet andet end at tilvejebringe alle nødvendige faktiske oplysninger om den hidtidige renovationsordning, og at en yderligere **kontakt** med leverandøren blot var ment som en ekstra kontrol af, at de modtagne oplysninger var korrekte og korrekt forståede.
- Klagenævnet bemærkede herved, at da ordregiveren havde ønsket, at udbudsbetingelserne skulle beskrives med udgangspunkt i den aktuelle renovationsordning, var der ikke andre muligheder for at fremskaffe de nødvendige faktiske oplysninger, end at få dem hos den hidtidige leverandør.
- Leverandøren havde således ikke opnået en sådan fordel under det efterfølgende udbud, at kommunen havde været "berettiget til og forpligtet til" at undlade at tage tilbud fra dette selskab i betragtning.

Ligebehandlingsproblemer kan også opstå i den modsatte situation, hvor en **hidtidig leverandør nægter** at give ordregiveren faktuelle oplysninger om sin leverance, som kunne være vigtige for de øvrige tilbudsgivere ved udregningen af deres tilbud.

- Udgangspunktet er her, at det er ordregiverens ansvar at tilvejebringe sådanne fornødne faktuelle oplysninger, jf. Klagenævnets [kendelse af 25. oktober 1995](#)
- Det er derfor vigtigt for en ordregiver at indsætte i en kontrakt med en vinder af et udbud, at han skal stille de fornødne oplysninger til rådighed ved et efterfølgende udbud.
 - Uden en sådan klausul vil ordregiver formentlig kun vanskeligt kunne diskvalificere en vrangvillig leverandør, eftersom det direkte pligtsubjekt efter udbudsdirektiverne er den offentlige myndighed, og ikke leverandøren.
 - Det bemærkes herved, at manglende samarbejdsvilje ikke er oplistet blandt de udelukkelsesgrunde, der fx er nævnt i [Tjenesteydelsesdirektivets artikel 29](#). Spørgsmålet om, hvorvidt art. 29 er udtømmende, blev behandlet i kendelsen af 17. september 1999, omtalt nedenfor.

Et lignende problem opstår, når **det hidtidige personale** skal flytte med den udbudte opgave.

- Hvis den hidtidige leverandør ønsker at byde ind på den udbudte opgave, vil han med sin viden om de medarbejdere, der skal udføre opgaven, have oplysninger, som de øvrige tilbudsgivere kan have brug for, hvis en ny leverandør pgra. [virksomhedsoverdragelsesloven](#) (eller fordi udbudsbetingelserne kræver det) skal overtage personalet.
- I [kendelse af 21. juni 2000](#) (Hovedstadens Trafikselskab) har Klagenævnet taget stilling til dette spørgsmål.
- - Udbyder ville iflg. udbudsbetingelserne selv foretage en justering af tilbudspriserne på grundlag af en sammenligning mellem den anciennitet, der er anført i udbudsbetingelserne, og den anciennitet, der rent faktisk viser sig at være den aktuelle, når personalet skal overtages, og kontrakten med den valgte tilbudsgiver skal indgås.
 - Iflg. Klagenævnet var det sagligt begrundet, at udbudsbetingelserne ikke lægger op til konkurrence om chaufførernes ansættelsesvilkår.
 - Det var imidlertid en overtrædelse af ligebehandlingsprincippet, at tilbudet fra den hidtidige leverandør ikke blev reguleret i forhold til de i udbudsmaterialet forudsatte ancienniteter, medens tilbudene fra de øvrige tilbudsgivere blev reguleret.

Spørgsmål om tilbudsgivers inhabilitet kan dog også opstå, selv om udbudsmaterialet ikke giver tilbudsgiveren konkurrencefordele, og altså uden sammenhæng med ligebehandlingsprincippet.

- I Klagenævnets [kendelse af 17. september 1999](#) (Energistyrelsen) om udbud af en konsulentundersøgelse fastslog nævnet således, at udbyder havde været berettiget til ikke at prækvalificere en ansøger, fordi nogle medlemmer i ansøgerens bestyrelse var udpeget af brancheforeningen for de virksomheder, som skulle undersøges, og der derfor iflg. Klagenævnet var en ikke fjerntliggende risiko for, at ansøgeren ville tage uvedkommende hensyn.
- Sagen drejede sig altså ikke (kun) om ligebehandlingsprincippet i TYD art. 3, men også om, hvorvidt **udelukkelsesgrundene** i [TYD artikel 29](#) (om konkurs mv.) var udtømmende, således at rådgivere, der ikke faldt ind under art. 29 (eller art. 3), alene skulle testes efter udvælgelseskriteriernes angivelse af teknisk og finansiel formåen ([artikel 31 og 32](#)) eller krav om autorisation mv. ([artikel 30](#))

Spørgsmålet om, hvorvidt direktivernes udelukkelsesgrunde er udtømmende – eller der kan findes andre grunde (udover ligebehandlingsprincippet) til at gøre en **tilbudsgiver uegnet til at afgive tilbud** - blev også behandlet af EF-Domstolen i

[sag C-94/99](#)

- **Domstolen** udtalte, at det kan ikke udelukkes, at de ordregivende myndigheder under visse særlige omstændigheder skal eller kan tage hensyn til, at der er tale om tilskud, og navnlig om **statsstøtte**, der ikke er i overensstemmelse med traktaten, og i givet fald udelukke de bydende, der modtager en sådan støtte eller et sådant tilskud.
- Generaladvokaten udtalte sig i sagen om forståelsen af direktivernes bestemmelser om [unormalt lave bud](#).

I [kendelse af 27. april 2001](#) udtalte Klagenævnet, at det var tvivlsomt, om ligebehandlingsprincippet i TYD art. 3 også gjaldt i forhold til en **intern forvaltningsgren**, der havde afgivet et [kontrolbud](#).

- En klage om, at forhandlingsforbudet var overtrådt pga. kontakt mellem udbyderen og afdelingen om dennes tilbud blev derfor afvist.

Kontrolbud er derimod reguleret af direktivernes bestemmelser af, at en ordregiver skal have en **saglig grund** til at annullere et udbud.

Se også Klagenævnets [kendelse af 18. september 1998](#) (Frederiksberg kommune).

[1.3 Ændringer efter kontraktens underskrift](#)

[Generelle betingelser](#)



2. Ordregivere omfattet af udbudsreglerne

Alle fire direktiver gælder kun, når opdragsgiveren kan betragtes som ordregiver inden for de rammer som er defineret i de enkelte direktiver.

I **de tre 'klassiske' direktiver** (Bygge- og anlægsgdirektivet, Vareindkøbsdirektivet og Tjenesteydelsesdirektivet) er den vigtigste gruppe af ordregivere **offentlige myndigheder** (statslige og (amts) kommunale myndigheder). Direktivernes begreb [ordregivende myndighed](#) omfatter imidlertid også en stor gruppe **almennyttige organer**, der på den ene eller den anden måde er kontrolleret af offentlige myndigheder. Denne (under)gruppe kaldes i direktiverne **offentligretlige organer**.

Ordregiver-begrebet i **Forsyningsvirksomhedsdirektivet** omfatter offentlige og *private* forsyningsvirksomheder på de aktivitetsområder, der er defineret i [direktivets artikel 2, stk. 2](#).

De tre klassiske direktiver omfatter ikke myndigheder, når de optræder som forsyningstjenester omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivet.

- [2.1 Ordregivende myndighed i de tre klassiske direktiver](#)
- [2.2 Forsyningsvirksomhedsdirektivets ordregiverbegreb](#)

[Generelle betingelser](#)



2.1 Ordregivende myndighed i de tre klassiske direktiver

- [2.1.1 Statslige og \(amts\)kommunale myndigheder](#)
- [2.1.2 Offentligretlige organer](#)

[Generelle betingelser](#)

2.1.1 Statslige og (amts)kommunale myndigheder

Bygge- og Anlægsdirektivet, Vareindkøbsdirektivet og Tjenesteydelsesdirektivet gælder for det første **alle myndigheder i den offentlige sektor**.

Efter Vareindkøbsdirektivet og Tjenesteydelsesdirektivet gælder en lavere [tærskelværdier](#) for statslige myndigheder end for andre myndigheder eller offentligretlige.

· Hvad der forstås ved **statslige myndigheder** fremgår af [bilag I](#) i Vareindkøbsdirektivet. Bilaget oplister for Danmarks vedkommende Folketinget og samtlige ministerier med tilhørende styrelser og institutioner, altså hele **centraladministrationen**.

Står en myndighed opført i bilaget, gælder den lave tærskelværdi. Det påvirker ikke tærskelværdien, at en statslig myndighed ikke optræder på listen, fordi myndigheden har fået et nyt navn eller er slået sammen med en anden myndighed.

Om udbudspligten hvor en dansk myndighed har udbudt en opgave sammen med udenlandske myndigheder, se Klagenævnets kendelser af [7. januar 1997](#) og af [3. marts 1997](#) om et fællesnordisk ambassadekompleks i Berlin.

Amtskommunale og kommunale myndigheder omfatter amtskommunerne, kommunerne og deres institutioner og sammenslutninger af sådanne lokale myndigheder.

[Generelle betingelser](#)



2.1.2 Offentligretlige organer

Offentligretlige organer er også omfattet af udbudspligten efter de tre direktiver.

Ved '**offentligretlige organer**' forstås ethvert organ

- hvis opgave det er at imødekomme almenhedens behov, dog ikke på det erhvervs- og forretningsmæssige område,
- som er en juridisk person, og
- hvis drift enten for mere end halvdelens vedkommende finansieres af staten de lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer, eller hvis drift er underlagt disses kontrol, eller hvortil staten, de lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer kan udpege mere en halvdelens af medlemmerne i administrations-, ledelses- eller tilsynsorganet.

Disse tre kriterier skal *alle* være opfyldt. Et organ, der ikke er en juridisk person, vil således ikke være udbudspligtig, med mindre organet identificeres med staten eller lokale myndigheder, jf. Beentjes-dommen.

Det første kriterium er **imødekommelse af almenhedens behov**. Kriteriet er formuleret forskelligt i de fire direktiver. I Bygge- og Anlægsdirektivet er det foreskrevet, at organet skal være 'oprettet specielt med henblik på' at imødekomme almenhedens behov.

Også privatretligt organiserede selskaber kan være et offentligretligt organ. En privat virksomhed, der har det offentlige som sin største eller eneste kunde, og som udfører opgaver af almennyttig karakter, fx affaldshåndtering, underkastes udbudspligt, er dog ikke et offentligretligt organ, hvis det opererer på almindelige markedsvilkår og imødekommer behov på det industrielle og kommercielle område.

- I [Arnhem-sagen](#) har EF-Domstolen udtalt, at det afgørende er, om man kan udelukke den mulighed, at vedkommende organ lader sig lede af andre hensyn end økonomiske, f.eks. fordi organet bliver foranlediget til at lide økonomiske tab af hensyn til gennemførelsen af en bestemt indkøbspolitik hos den myndighed, der kontrollerer den. Et selskab kan godt være et offentligretligt organ, selv om der optræder private operatører inden for samme erhvervs- og forretningsmæssige område. Den omstændighed, at der består en udviklet konkurrence, og navnlig den omstændighed, at det pågældende organ handler i en konkurrencesituation på markedet, kan dog være et indicium for, at der ikke er tale om et behov hos almenheden, der falder uden for det erhvervs- eller forretningsmæssige område, jf. i samme retning [Agorà-sagen](#).

- Det kan indgå i overvejelserne, om virksomheden er non-profit, men det er ikke afgørende. I Agorà-sagen sagde Domstolen således, at 'selv om det omhandlede organ ikke virker med fortjeneste for øje, drives det, som det fremgår af artikel 1 i dets vedtægter, på grundlag af kriterier om overskud, effektivitet og rentabilitet'. Domstolen lagde i den forbindelse vægt på, at virksomheden selv bærer den økonomiske risiko, der er forbundet med dets aktiviteter, og at det offentlige ikke dækkede et underskud.

- Klagenævnet for Udbud har i en [kendelse af 21. september 1998](#) (Miljøteam Århus) afgjort, at en selvejende virksomhed, hvis formål er at forestå de af Århus Byråd bestemte indsamlingsordninger for husaffald, er udbudspligtig. Selskabet udøvede sin virksomhed i henhold til en med Århus Kommune indgået overenskomst, hvorefter virksomheden har eneret til afhentning af husaffald i Århus Kommune, således at virksomheden i princippet modtager alle de renovationsafgifter, som opkræves hos brugerne af Århus Kommune. Virksomhedens imødekom således ikke behov på det 'erhvervs- eller forretningsmæssige område'.

- Selv om et selskab udover at imødekomme almenhedens behov på et ikke- forretningsmæssigt område også delvis optræder på det forretningsmæssige område, fx i forhold til private kunder, betragtes det stadig som et offentligretligt organ, jf. EF-Domstolens afgørelser i [Mannesmann-sagen](#) og [Irish Forestry-sagen](#).

- I Mannesmann-sagen udtalte Domstolen endvidere, at 'et selskab, der driver forretningsvirksomhed, og hvori en majoritetsandel af kapitalen indehaves af en ordregivende myndighed, ikke skal anses for en ordregivende myndighed i henhold til nævnte bestemmelse, alene fordi dette selskab er blevet oprettet af den ordregivende myndighed, eller fordi den ordregivende myndighed overfører økonomiske midler fra aktiviteter, den udøver med henblik på at imødekomme almenhedens behov, der ikke er af industriel eller kommerciel karakter'.

- I sagen om [Universale-Bau AG](#) udtalte EF-Domstolen, at en enhed, som ikke er oprettet specielt med henblik på at imødekomme almenhedens behov af ikke-industriel og ikke-kommerciel karakter, men som senere har fået overdraget varetagelsen af sådanne behov og siden faktisk har sikret, at disse imødekommes, er et offentligretligt organ, forudsat at det objektivt kan konstateres, at den varetager imødekommelsen af disse behov.

Ved vurderingen af det *andet* kriterium – at organet skal være en **juridisk person** – er det afgørende ikke den retlige form, blot der er tale om en selvstændig juridisk person.

Det *tredje* kriterium angår **det offentliges kontrol med organet**. Kriteriet rummer *tre led*, hvoraf mindst ét led skal være opfyldt for at organet kan betegnes som ordregivende myndighed.

- Det **første led** nævner som eksempel på den offentlige kontrol, at driften for mere end halvdelens vedkommende **finansieres** af staten, regionale eller lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer. I sagen om [University of Cambridge](#) udtalte EF-Domstolen, at det afgørende er, om der er tale om en almindelig støtteforanstaltning.

- Hvis derimod beløbet betales som en modydelse for kontraktbestemte ydelser til myndigheden, og altså ikke har karakter af et driftstilskud, er betalingen ikke relevant for vurderingen af, om virksomheden er et offentligretligt organ.

- Det **andet led** beskriver det forhold, at virksomhedens drift er underlagt det offentliges **kontrol**. I nærværende sammenhæng skal udtrykket forstås snævert, idet kontrolbegrebet dækker den situation, hvor det offentlige i lov eller

administrative bestemmelser har fået tillagt indgrebsbeføjelser over for virksomheden.

- Kommissionens afgav i 1993 en udtalelse om, at danske almennyttige boligselskaber er offentligretlige organer og begrundede dette med de muligheder, som kommunalbestyrelsen har til i forbindelse med sit tilsyn at overtage driften af selskabet.

- Afgørende må være den formelle kontrol, ikke om kontrollen i praksis udøves.

- Det **tredje led** beskriver det forhold, at det offentlige har **bestemmende indflydelse** på virksomheden derved at det besætter mere end halvdelen af medlemmerne i administrations-, ledelses eller tilsynsorganet.

- Ved vurderingen af, hvilke organer der er relevante, må man se på, om organet reelt har indflydelse på selskabets drift.

- Såfremt et repræsentantskab udnævner et selskabs ledelse og godkender budgetter og regnskaber, vil sammensætningen af repræsentantskabet give en relevant indikation af det offentliges indflydelse.

Der er en **oversigt** over offentligretlige organer i [bilag I til Bygge- og Anlægsdirektivet](#), hvortil der henvises i de tre øvrige direktiver. Oversigten er alene vejledende, jf. formuleringen i direktiverne om, at 'disse fortegnelser skal være så fuldstændige som muligt.' Afgørende for udbudspligten er således ikke, om virksomheden er anført på listen, men derimod om virksomheden er dækket af (alle) de tre kriterier, der indgår i definitionen af offentligretligt organ.

- Følgende organer er p.t. opført for Danmark: Danmarks Radio, TV2/Danmark, TV2 Reklame A/S, Danmarks Nationalbank, A/S Storebæltsforbindelsen, A/S Øresundsforbindelsen, Byfornyelsesselskabet København og Andre forvaltningssubjekter. Andre organer, der kan medtages på listen, når den formelt ajourføres, er: Ørestadsselskabet I/S, Hovedstadsområdets Sygehusfællesskab, Statens og Kommunernes Indkøbsservice, Post Danmark, Arbejdsmarkedets Tillægspension, Arbejdsmarkedets Feriefond, de almennyttige boligorganisationer, lokale kirkelige myndigheder.

- Kommissionen har accepteret, at Datacentralen, Kommunedata og Kommunekemi ikke kom på listen, formentlig fordi deres aktiviteter betragtedes som 'kommerciel' virksomhed.

- Klagenævnet for Udbud har i sagen [Unitron Scandinavia A/S](#) (kendelse 22.1.1998) udtalt, at en privat virksomhed, der ikke opfyldte ovennævnte tre kriterier, ikke af andre grunde kan betragtes som ordregivende myndighed. Klagenævnet henviste til, at direktivets regler om, hvem der er ordregivende myndighed, må anses for udtømmende.

- Da Unitron-sagen blev forelagt EF-Domstolen til præjudiciel afgørelse, udtalte Domstolen i [dom af 18. november 1999](#), (C-275/98), at når en ordregivende myndighed overdrager en særlig ret til at udføre offentlige tjenesteydelser til en virksomhed, der ikke er en ordregivende myndighed, skal myndigheden kræve af den pågældende virksomhed, at den ved indgåelse af vareindkøbsaftaler med tredjemand som led i denne virksomhed respekterer princippet om, at forskelsbehandling på grundlag af nationalitet ikke er tilladt.

- Dette indebærer navnlig en **gennemsigtighedsforpligtelse**, således at den ordregivende myndighed kan fastslå, at princippet overholdes.

- Spørgsmålet om, hvorvidt en på EF-Traktaten baseret gennemsigtighedsforpligtelse indebærer en pligt til et **udbud** i en eller anden form - også uden for udbudsdirektivernes anvendelsesområde - blev også behandlet i [Telaustria-sagen](#) (C-324/98)

- Det er dog vigtigt at mærke sig, at det er vedkommende myndighed, der er umiddelbart pligtsubjekt ift. gennemsigtighedsforpligtelsen, ikke den pågældende virksomhed.

'Offentligretlige organer' er underlagt den **høje tærskelværdi** i direktiverne. idet den lave tærskelværdi kun gælder organer, der er en del af centraladministrationen.

- Det er altså ikke tilstrækkeligt, at organet er under centraladministrationens kontrol, når det dog er en selvstændig juridisk person, som ikke er del af et ministerområde.

[Generelle betingelser](#)



2.2 Forsyningsvirksomhedsdirektivets ordregiverbegreb

Indtil 1989 var forsyningsvirksomheder undtaget fra EU-udbudsreglerne.

· Begrundelsen var, at i nogle lande var forsyningsvirksomheder offentligt ejede, i andre var de private, og lande med offentligt ejede virksomheder ønskede ikke at åbne op for konkurrence om virksomhedernes indkøb, med mindre konkurrencen også kom til at omfatte de private forsyningsvirksomheders indkøb.

I 1989 enedes man derfor om et direktiv, der omfattede **både den private og den offentlige** sektor.

Dette er baggrunden for, at forsyningsvirksomhedsdirektivet anvender et særligt ordregiver-begreb.

Der er **tre typer ordregivere** i forsyningsvirksomhedsdirektivet:

- **Statslige og kommunale myndigheder og offentligretlige organer**, dog kun når de optræder som forsyningsvirksomheder
- **(Andre) forsyningsvirksomheder**, hvor en statslig eller kommunal myndigheder eller et offentligretligt organ besidder majoriteten af virksomhedens ansvarlige kapital eller råder over flertallet af de stemmer, som er knyttet til de kapitalandele, som virksomheden har udstedt, eller hvis myndigheden kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne i virksomhedens administrations-, ledelses- eller tilsynsorgan.
- **Private forsyningsvirksomheder**, som driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder, der er indrømmet af en kompetent myndighed i en medlemsstat.
 - Såfremt der er fri adgang til at udøve aktiviteten, omfattes de pågældende virksomheder i medlemsstaten ikke af udbudspligten.
 - Man må formentlig lægge rent formelle kriterier til grund ved afgørelsen af, om der foreligger særlige eller eksklusive rettigheder. En koncessioneret virksomhed er således stadig udbudspligtig, selv om der introduceres konkurrence i den pågældende sektor, fx gennem liberalisering af adgangen til eksisterende net.

Der er **to typer forsyningsaktiviteter**, som er omfattet af direktivet.

- Den ene kategori angår de former for virksomhed, hvorved offentligheden får leveret en ydelse gennem et **fast net**, hvis eksistens i sig selv begrænser omfanget af konkurrencen.
- Den anden kategori angår de former for virksomhed, hvor en ordregiver udnytter en geografisk zone til et bestemt formål gennem en koncession eller statslig autorisation.

I **direktivets bilag I til X** er for de enkelte medlemslande og for de enkelte aktiviteter angivet det lovgivningsmæssige grundlag, som den pågældende koncession hvilede på ved direktivets ikrafttræden. Disse angivelser er dog kun vejledende.

En særlig eller eksklusiv rettighed, der hviler på et andet (offentligretligt) grundlag end nævnt i bilagene, kan således også medføre udbudspligt.

I det følgende beskrives de **aktiviteter**, der indgår i ordregiverdefinitionen.

- Selv om en virksomhed er omfattet af ordregiverdefinitionen, gælder udbudspligten ikke, når virksomheden udøver andre aktiviteter end de nedenfor nævnte.
 - I afsnittet om [tærskelværdier](#) er beskrevet, hvorledes man vælger direktiver, hvis én kontrakt både skal imødekomme forsyningsaktiviteter og andre aktiviteter.

Vand og energi forsyning.

Direktivet gælder for det første virksomheder, der **producerer, transporterer** eller **distribuerer**

- **drikkevand**
- **elektricitet**
- **gas** eller **varme**,

samt virksomheder, der stiller **netværk til disposition** for, at andre kan udøve sådanne aktiviteter.

Dette gælder således alle vandværker, elselskaber, virksomheder, der varetager forsyningen med gas og varme, herunder kraftvarmeværker og affaldsforbrændingsselskaber.

- En privat virksomhed, der leverer alternativt produceret elektricitet til nettet, fx fra vindmøller eller biogasanlæg, er omfattet af direktivets ordregiverbegreb, jf Konkurrencestyrelsens skrivelse af 20. februar 2003. Udbudspligten omfatter den virksomhed, der står for den endelige tilslutning til nettet.
- For så vidt angår **drikkevand** eller **elektricitet** undtager [art. 2](#), stk. 5, litra a, i direktivet dog forsyningsvirksomheder, der ikke er statslige eller kommunale eller offentligretlige organer, fra udbudspligten, hvis produktionen af vand eller elektricitet er **nødvendig for udøvelsen af en anden form for virksomhed**, under forudsætning af at forsyningen af det offentlige net kun afhænger af virksomhedens eget forbrug og i øvrigt ikke overstiger 30% af virksomhedens samlede drikkevands- eller energiproduktion, opgjort på en nærmere angivet måde.
- For så vidt angår **gas** eller **varme** undtager [art. 2](#), stk. 5, litra b, i direktivet virksomheder, der ikke er statslige eller

kommunale eller offentligretlige organer, fra udbudspligten, hvis produktionen af er et uundgåeligt resultat af anden virksomhed, under forudsætning bl.a. af, at forsyningen af det offentlige net højst svarer til 20 % af virksomhedens omsætning opgjort på en særlig måde.

Efterforskning efter og udvinding af olie, gas m. v.

Bestemmelsen omfatter de virksomheder, der har fået koncession i medfør af Undergrundsloven.

Tilrådighedsstillelse af lufthavne, havne og andre transportterminaler for sø- og lufttransport.

Bilag VIII og IX nævner for Danmarks vedkommende lov om lufthavne og lov om trafikhavne. Dette omfatter samtlige statslige kommunale og private lufthavne og havne.

Transport med jernbane, automatiske systemer, sporvogn, trolleybus, bus eller kabel

Bilag VI og VII nævner for Danmarks vedkommende rettigheder i medfør af lov om DSB, lov om privatbanerne samt lov om buskørsel. Også HT er omfattet.

- Direktivet fastsætter, at på transportområdet anses et **net** for at bestå, hvis driften foregår på betingelser, fx vedrørende ruter, kapacitet og betjeningshyppighed, der er fastsat af en kompetent myndighed. Dette er i Danmark fortolket som omfattende 'almindelig rutekørsel', hvorimod speciel rutekørsel, som f. eks. skolekørsel, der udføres for en kommune, ikke er omfattet af Forsyningsdirektivet, (men derimod af Tjenesteydelsesdirektivet).
- Udbudspligten indtræder ikke først i driftsfasen. Allerede under **opførelsen** af et jernbanenet (minimetroen) blev fx Ørestadsselskabet omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet (men kun for så vidt angår de aktiviteter, der vedrører jernbanenettet, ikke byudviklingsaktiviteterne i Ørestaden).
- Bemærk, at der gælder forskellige [tærskelværdier](#) for bytransport og for jernbanetransport i øvrigt.

Teletjenester.

Artikel 2, stk. 2, litra d omfatter samtlige telefon- og mobiltelefonselskaber, der opererer i Danmark på grundlag af en særlig tilladelse.

I medfør af Kommissionens Meddelelse af 10. maj 1999 er følgende dele af telesektoren **undtaget fra direktivets ordregiverbegreb**, jf. direktivets [artikel 8](#) :

- offentlig taletelefoni,
- offentlig mobiltelefoni,
- satellittjenester
- datatransmission/tillægstjenester (telefonkort, Internet, tilbagekald).

Disse kategorier tilsammen dækker alle de telekommunikationstjenester der er refereret til i direktivets artikel 1(14) og (15) og er i overensstemmelse med den terminologi, der anvendes i direktivets artikel 1, stk. 4, litra c ii.

Post

I dag anses offentlige myndigheders posttjenester som ordregivere omfattet af de tre direktiver for den offentlige sektor.

I de **kommende** direktiver flyttes posttjenester over i forsyningsvirksomhedsdirektivet for at etablere en ramme for redelig handelspraksis og giver større fleksibilitet end direktivet for den offentlige sektor

[Generelle betingelser](#)



3. Aftalebegrebet

- [3.1 Gensidigt bebyrdende aftaler](#)
- [3.2 In house produktion \(selvudførte ydelser\)](#)
- [3.3 Rammeaftaler](#)
- [3.4 Koncessionsaftaler](#)

[Generelle betingelser](#)



3.1 Gensidigt bebyrdende aftaler

Det er kun **gensidigt bebyrdende aftaler**, hvor en ordregiver over for en leverandør indvilliger i at **betale en aftalt sum penge** mod at modtage en nærmere bestemt ydelse, der er omfattet af udbudsdirektiverne.

Det aftalte pengebeløb kan godt være en pris pr. leveret **enhed**, fx en timepris. Aftalen behøver altså ikke på forhånd at angive leverandørens samlede betaling.

- Skønnet over den samlede betaling er imidlertid afgørende for, om kontraktværdien overstiger tærskelværdien.

I de engelsk- og fransksprogede direktivtekster tales der om *contracts for pecuniary interest*, hhv. *contrats à titre onéreux*.

Kommer vederlaget fra andre end ordregiveren, og kan **betaleren selv vælge**, om han vil modtage ydelsen, vil der normalt ikke være tale om en udbudspligtig aftale. Sådanne aftaler kan undertiden være koncessionsaftaler, jf. nedenfor.

- Ved lovpligtig skorstensfejning varierer det fra kommune til kommune, om borgeren betaler skorstensfejeren direkte eller over ejendomsskattebilletten. Men da det er kommunen, der udpeger distriktets skorstensfejer, og borgerne ikke kan vælge en anden leverandør, er der i udgangspunktet tale om en udbudspligtig aftale mellem kommunen og skorstensfejermesteren.

Der følger af gensidighedsbegrebet, at relationerne mellem parterne vil typisk hvile på et **privatretligt grundlag**.

· Dette er kommet til udtryk i den ottende betragtning i Tjenesteydelsesdirektivet: 'Dette direktiv finder kun anvendelse på tjenesteydelser, der udføres på grundlag af tildeling af ordrer; tjenesteydelser, der udføres på et andet grundlag, fx love eller administrative bestemmelser eller arbejdsaftaler, er ikke omfattet'.

Selv om en leverandørs status er hjemlet i en lov eller administrativ forskrift, kan opgavetildelingen dog være omfattet af udbudsdirektiverne, hvis det er nødvendigt at udfylde lovgrundlaget med en kontrakt, der beskriver leverandørens præcise pligter.

· Lovgrundlaget skal i øvrigt være foreneligt med fællesskabsretten, fx ikke-diskriminationsforbudet, men dette spørgsmål må da løses på grundlag af Traktatens almindelige bestemmelser eller afledt ret på andre områder.

Aftaler om varetagelse af **myndighedsopgaver** er ikke udbudspligtige. Efter dansk ret kan myndighedsopgaver normalt ikke udliciteres. Hertil kommer, at varetagelse af sådanne opgaver er omfattet af Traktatens 46 om undtagelser vedrørende myndighedsopgaver, hvortil der henvises i 15. betragtning i tjenesteydelsesdirektivet.

Rammeaftaler betragtes imidlertid også som udbudspligtige, selv om de først og fremmest er forpligtende for den ene part. Rammeaftaler er nærmere beskrevet nedenfor.

Det er ikke en forudsætning for udbudspligten, at ordregiver selv modtager leverancen.

- Der kan fx være tale om, at en kommune indgår aftale med en vognmand om transport af handicappede borgere eller om indsamling af husholdningsaffald.
- I dette tilfælde er det borgerne, der er de umiddelbart begunstigede ved aftalen.
- Ydelsen er dog leveret på kommunens vegne, fordi kommunen efter lovgivningen eller beslutning i kommunalbestyrelsen er forpligtet til at sikre borgerne bestemte ydelser.

Udbudspligten kan også indtræde, hvis en kommune udvælger en enkelt eller et begrænset antal leverandører, som borgerne kan købe ind hos på kommunens regning, fx ved aflevering af nogle **vouchers**.

· Der er derimod ikke udbudspligt, hvis kommunen - i stedet for at foretage en sortering mellem de potentielle leverandører - godkender alle kvalificerede leverandører. Kommunen kan dog ikke begrænse leverandørkredsen, fx til lokale leverandører.

Selv om leverancen i første omgang **finansieres** af leverandøren, kan der dog være tale om en udbudspligtig kontrakt.

- For så vidt angår **varer** følger dette af, at vareindkøbsdirektivet efter [art. 5, stk 2](#), også omfatter kontrakter om leasing eller leje.
- For så vidt angår **bygge- og anlægsopgaver** følger dette af, at aftaler, hvorved et byggeri skræddersys til en bestemt myndigheds behov, er omfattet af udbudsreglerne, jf. formuleringen i bygge- og anlægsdirektivets art. 1, stk. 1, litra a, om kontrakter, hvor den offentlige myndighed 'med et hvilken som helst middel' lader opføre et bygge- og anlægsarbejde.
 - Valg af privat partner skal ske efter et udbud efter bygge- og anlægsdirektivet.
 - Udbudspligten omfatter også eventuelle bilag A-tjenesteydelser, fx rengøring, hvis sådanne indgår i kontrakten med den private entreprenør.
- Entreprenøren er derimod ikke selv udbudspligtig efter direktiverne.
 - For koncessionsaftaler gælder der dog efter bygge- og anlægsdirektivets artikel 3, stk. 4, særlige regler for entreprenøren/koncessionshaveren.

Såfremt en myndighed fra en velgørende fond som en **gave** får stillet et beløb til disposition til indkøb af maskiner – fx en scanner til sygehusvæsenet – vil udbudspligten afhænge af, om giveren selv har valgt mærke eller overladt valget til myndigheden.

- Den Jyske Opera, der er et offentligretligt organ og dermed omfattet af EU's udbudsregler, var i færd med at indgå aftale om leje af et 'skræddersyet byggeri', dvs. et byggeri, der for hovedpartens vedkommende opføres og indrettes til operaens brug. Det var oplyst, at Operaen skulle betale leje af lokalerne og dermed bidrage til finansieringen af byggeriet. Konkurrencestyrelsen udtalte i skrivelse af 21. februar 2003, at selvom det næppe er muligt at opstille faste regler for, hvor beskeden lejen skal være i forhold til markedsværdien af rådigheden over lokalerne, før man må anerkende, at **gaveelementet** er så dominerende, at man er udenfor udbudspligt, så må selve det forhold, at der skal betales en leje anses for et meget kraftigt indicium for, at Den Jyske Opera betaler for lokalerne.

[3.2 In house produktion](#)

[3.3. Rammeaftaler](#)

[3.4 Koncessionsaftaler](#)

[Generelle betingelser](#)



3.2 In house produktion (selvudførte ydelser)

Det er udgangspunktet, at når parterne i en (efter sin art og størrelse) udbudspligtig aftale er to selvstændige retssubjekter, er der tale om en gensidigt bebyrdende aftale, der skal i udbud.

· I det følgende undersøges, hvornår der trods en formel juridisk adskillelse af parterne er tale om en sådan organisatorisk forbindelse mellem parterne, at aftalen dog ikke betragtes som gensidigt bebyrdende og derfor ikke skal i udbud.

In house produktion, d.v.s. ydelser, der **udføres af ordregiverens eget personale**, er ikke omfattet af udbudspligten, da der ikke her er tale om '**gensidigt bebyrdende aftaler**'- aftaler, der kan gennemtvinges ved domstolene.

Dette begreb forstås således, at der skal være tale om aftale mellem to retligt adskilte enheder. En sådan aftale foreligger ikke, selv om der internt i en myndighed indgås en 'aftale' mellem ledelsen og en afdeling om de nærmere betingelser for en given opgavevaretagelse.

· Det ændrer ikke noget heri, at der inden indgåelsen af den interne aftale eventuelt er blevet afholdt et udbud, som så er blevet annulleret, fordi et kontrolbud fra den interne afdeling viste sig mere favorabelt end de eksterne bud, jf. Klagenævnets [kendelse af 18. september 1998](#) (Frederiksberg Kommune).

· Selv om en opgavevaretagelse har været udliciteret, kan en ordregiver tage opgaven tilbage igen (in house) uden udbud.

Selv om staten efter dansk retspraksis i andre relationer anses for at være en enhed, så kan staten dog i relation til udbudsreglerne ikke betragtes som en enkelt juridisk person. **Det enkelte ministerområde** med tilhørende styrelser betragtes dog som en enhed, fordi institutionerne er under en enkelt ministers instruktionsbeføjelse. Tjenester, som en styrelse udfører for en styrelse fra et andet ministerområde, er derimod omfattet af udbudsreglerne.

Man kan i udgangspunktet ikke tale om in house produktion, når der er tale om aftaler mellem to selvstændige juridiske personer.

· Klagenævnet har imidlertid i [kendelsen af 11. oktober 1996](#) (Odense kommune) fastslået, at kontrakter med et selskab, som **kommunen ejede fuldt ud**, kunne indgås uden et udbud, fordi selskabsdannelsen var en **divisionering af kommunens samlede dispositioner**,

· EF-Domstolen udtalte i [dom af 18. november 1999](#) (Teckal), at udbud af en kontrakt mellem en kommune og et af denne delejet virksomhed kan undgås, såfremt den lokale myndighed både underkaster den pågældende person en **kontrol**, der svarer til den kontrol, den fører med sine egne tjenestegrene, og den pågældende person udfører hovedparten af sin virksomhed sammen med den eller de lokale myndigheder, den ejes af.

· Er der **mange aktionærer**, kan kontrakter mellem en enkelt aktionær og selskabet næppe anses for at være in house.

· I Teckal-sagen anførte generaladvokaten således, at med en ejerkreds på 45 kommuner kunne den enkelte kommune næppe udøve samme kontrol over leverandørselskabet som med en intern afdeling.

· Konkurrencestyrelsen indtog i et brev af 4 marts 2003 (Jysk Miljølaboratorium) den samme holdning fsv anv. et selskab, der var ejet af 12 kommuner.

En tilsvarende problemstilling opstår i relation til de **kommunale fællesskaber**, der er godkendt i medfør af Kommunestyrelseslovens § 60.

· Der er normalt ikke vil tale om gensidigt bebyrdende aftaler mellem § 60-selskabet og den enkelte deltagende kommune, fordi rettigheder og pligter efter lovgivningen umiddelbart påhviler det kommunale fællesskab (inden for rammerne af de af tilsynsmyndighederne godkendte vedtægter). Opgaverne er altså løftet over i § 60-selskabet i kraft af lovgivningen og ikke gennem en privatretlig aftale.

· Varetager fællesskabet også opgaver i forhold til **andre** kommuner end de kommuner, der er ejere efter vedtægterne, kan en sådan opgavevaretagelse kun ske efter udbud (hvis opgaven i øvrigt er udbudspligtig).

Den særlige **eneretsbestemmelse** i Tjenesteydelsesdirektivets artikel 6 og Forsyningsvirksomhedsdirektivets artikel

11 har tæt sammenhæng med spørgsmålet om selvudførte tjenesteydelser.

· Efter disse bestemmelser finder kravet om udbud ikke anvendelse på **tjenesteydelsesaftaler**, som tildeles et organ, som **selv er statslig eller kommunal** myndighed eller offentligretligt organ, på grundlag af en **eneret**, der er tildelt det i henhold til **bekendtgjorte** love eller administrative bestemmelser, der er **i overensstemmelse** med Traktaten.

· **Administrative forskrifter** kan være en ministeriel bekendtgørelse eller cirkulære eller et kommunalt regulativ eller spildevandsplan.

· Betingelsen om, at eneretstildelingen skal være i **overensstemmelse med Traktaten**, afhænger først og fremmest af en vurdering af, om der ved tildelingen sker en overtrædelse af traktatbestemmelserne om fri bevægelighed for varer, tjenester kapital og arbejdskraft samt konkurrence- og statsstøttebestemmelserne.

· I en [delrapport](#) fra Justitsministeriets tværministerielle embedsmandsudvalg om affaldsselskaber vurderede udvalget bl. a., om pligten til at benytte bestemte (danske) anlæg udgjorde et ulovligt eksportforbud, jf . traktatens artikel 34.

· Udvalget konkluderede efter en gennemgang af EF-Domstolens praksis og af de forordninger og direktiver, som er blevet udstedt på affaldsområdet, at eneretten (i form af en benyttelsespligt) ikke var i strid med Traktaten, fordi den danske affaldsordning forfølger samme formål, som kommer til udtryk i EF-Domstolens praksis samt affaldsforordningen og -direktivet. Disse formål er udtrykt i selvforsynings- og nærhedsprincipperne.

· Kravet om, at eneretten skal være tildelt i henhold til bekendtgjorte love eller administrative bestemmelser, betyder ikke, at disse bestemmelser allerede skal foreligge, før eneretten tildeles; det er således acceptabelt, at organet oprettes først, og at eneretsbestemmelserne derefter offentliggøres.

Det er ikke i strid med artikel 6, at en administrativ forskrift, der er grundlag for eneretten, er udstedt af den samme myndighed, som er ordregiver i den konkrete opgaveoverdragelse.

[Generelle betingelser](#)



3.3 Rammeaftaler

Ved rammeaftaler forstås en aftale indgået mellem en eller flere ordregivende myndigheder og en eller flere virksomheder med det formål at fastsætte vilkårene for de kontrakter, der skal indgås i løbet af en given periode, især med hensyn til pris og i givet fald påtænkt mængde.

- Adgangen til at udbyde gennem rammeaftaler må ikke misbruges til at begrænse konkurrencen. Meget bredt og åbent formulerede beskrivelser i udbudsannoncer af den leverance, der efterspørges, f.eks. af typen 'alle rådgivningsopgaver for ordregiver i de næste 5 år' vil således ikke være tilladt.
- Det må antages, at den transparens, der er et væsentligt formål med EUs udbudsdirektiver, indebærer, at der må kræves et vist minimum af præcision ved beskrivelsen i en udbudsannonce af den leverance, der ønskes/de opgaver, der ønskes udført.

TYD, BAD, VIKD

De tre direktiver om offentlige kontrakter indeholder **ingen udtrykkelige bestemmelser** om, at en ordregivende myndighed – efter udbud – kan indgå 'rammeaftaler' med den virkning, at der derefter – uden særskilt udbud – kan indgås aftaler om konkrete leverancer, der falder inden for rammen.

- Direktiverne har imidlertid bestemmelser om **optionsret**, der har en vis lighed med rammeaftaler.
- EF-Domstolen har i sag C-79/94 (Kommissionen mod Grækenland) afgjort, at en rammeaftale, som en græsk myndighed havde indgået om eksklusive leverancer (af gazebind o.l.) på vilkår fastsat i aftalen for en periode på 3 år med mulighed for forlængelse i 2 år, skaber en enhed af de forskellige konkrete indkøb, den dækker, og derfor skal udbydes efter Vareindkøbsdirektivet, hvis den samlede værdi af aftalen overstiger direktivets tærskelværdi (selv om værdien af de enkelte leverancer, som aftalen dækker, er mindre end tærskelværdien).
- Dommen slår fast, at en sådan konstruktion er at betragte som en 'normal' gensidigt bebyrdende offentlig indkøbsaftale.

FSVD

Forsyningsvirksomhedsdirektivet giver i artikel 5 en udtrykkelig hjemmel til at anvende en sådan praksis.

- Ved en 'rammeaftale' forstås ifølge direktivets artikel 1, nr. 5 en aftale mellem en ordregiver og **én eller flere** leverandører/entreprenører, som har til formål at **fastlægge betingelserne** for kontrakter, der indgås i løbet af en given periode.
- Det drejer sig navnlig om kontraktbetingelser vedrørende priser og eventuelt planlagte mængder.
- Det følger af direktivets artikel 5, stk. 2, jf. artikel 20, stk. 2, litra i, at en ordregiver, der udbyder en rammeaftale efter direktivets bestemmelser, kan indgå aftaler om konkrete leverancer, der er omfattet af den udbudte rammeaftale, **uden** særskilt (nyt) udbud.
- Klagenævnet har i [kendelse af 2 juli 1998](#) (Københavns Lufthavne) taget stilling til, om et indkøb var **dækket af en rammeaftale**, der var indgået efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet.
 - Efter Lufthavnens rammeaftaler var leverandørernes erstatningsansvar begrænset og der gjaldt alene et pro-rata ansvar. I delaftalerne, som blev indgået under rammeaftalerne, var ansvaret ubegrænset og der gjaldt et solidarisk ansvar. Nævnet fandt, at der var tale om så **væsentlige ændringer** i forhold til rammeaftalerne, at delaftalerne ikke kunne indgås på grundlag af rammeaftalerne.
 - I kendelsen tog Klagenævnet ex officio stilling til spørgsmålet om **parallelle** aftaler.
 - I sagen var der indgået rammeaftaler med alle 15 virksomheder, som var blevet prækvalificerede.
 - Nævnet anførte, at der var usikkerhed om reglerne efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet, der i artikel 1, nr. 5 talte om 'en eller flere leverandører...', men nævnet fandt, at i den konkrete sag var der handlet i strid med direktivet ved at indklagede havde indgået rammeaftale med 15 ingeniørfirmaer om samme tjenesteydelse.
 - Klagenævnets vurdering kan formentlig ses i lyset af, at direktivet ikke – i modsætning til de kommende regler – har regler om et efterfølgende miniudbud om de konkrete kontrakter.

Kommende regler

Det nye direktiv for den **offentlige** sektor vil indeholde en [bestemmelse](#) om rammeaftaler. De træder dog tidligst i kraft i Danmark i 2004. Også det nye **forsyningsvirksomhedsdirektiv** vil indeholde en bestemmelse om rammeaftaler.

De kommende regler giver generelt mulighed for at indgå parallelle rammeaftaler, også selv om dette ikke er begrundet med forsyningsikkerhed.

- Det er en betingelse, at konkurrencen ikke skades, jf gældende regel i forsyningsvirksomhedsdirektivet.
- Der skal mindst indgås kontrakt med 3 leverandører, hvis man ikke blot vil indgå kontrakt med en enkelt leverandør. Der kan evt. afholdes et miniudbud mellem leverandørerne, der har fået en rammeaftale, om de konkrete kontrakter.
- Kontrakterne kan normalt ikke have mere end 4 års varighed.

Statens og Kommunernes Indkøbsservice A/S

SKI er et 100 pct. offentligt ejet aktieselskab.

· Selskabet har status som en ordregivende myndighed i direktivernes forstand og kan kun betjene den offentlige sektor. Selskabet udbyder 'rammeaftaler' i EU og tilbyder offentlige institutioner – gennem tegning af et abonnement – at købe ind via disse aftaler, hvorved de kan undgå at skulle udbyde det pågældende indkøb særskilt.

· Det er frivilligt for de offentlige institutioner, om de vil benytte disse aftaler. Der indgås typisk flere parallelle aftaler på det samme område, bl.a. for at sikre en vis geografisk spredning af leverandørerne. Aftalerne indeholder principielt alle nødvendige bindende leveringsbetingelser, herunder prisstruktur og sortiment.

Kommissionen udtalte i 1994, at etableringen af SKI ikke giver anledning til bemærkninger i forhold til EU-reglerne om offentlige kontrakter.

· Kommissionen lagde bl. a. vægt på, at de pågældende 'rammeaftaler' på bindende og gensidigt bebyrdende vis fastsætter de væsentligste aftalevilkår og derfor i realiteten har karakter af 'normale' udbudspligtige indkøbsaftaler ('rammekontrakter').

· Det var endvidere en forudsætning, at de offentlige institutioner, hvis de indgår aftaler 'uden om' disse 'rammeaftaler' eller aftaler om indkøb af produkter, der omfattes af disse aftaler, men på andre vilkår end de heri fastsatte, skal foretage selvstændigt udbud. Det var endelig en forudsætning, at 'rammeaftalerne' anvendes på en måde, der ikke er i strid med Traktatens almindelige regler.

[Generelle betingelser](#)



3.4 Koncessionsaftaler

En koncessionskontrakt er

- en kontrakt, der indgås mellem en ordregivende myndighed og et andet (privat eller offentligt) organ efter dens valg, og hvorved førstnævnte overdrager udførelsen af en opgave bestemt til offentligheden, der henhører under myndighedens ansvarsområde, til sidstnævnte, og hvorved sidstnævnte indvilliger i at udføre tjenesteydelsen til gengæld for **retten til at udnytte tjenesteydelsen** eller denne ret sammen med betalingen af en pris.

Koncessionskontrakter vedrørende bygge- og anlægsgøveler er reguleret i bygge- og anlægsgøvelsdirektivet (bla. artikel 3).

Derimod er koncessionskontrakter ikke reguleret i de øvrige direktiver, og er derfor først og fremmest underkastet Traktatens almindelige principper.

En koncessionskontrakt og en kontrakt omfattet af udbudsgøvelsdirektiverne **ligner** hinanden derved, at i begge tilfælde har leverandøren den økonomiske risiko for sine omkostninger ved at udføre opgaven.

De **adskiller** sig fra hinanden derved, at en koncessionshaver (helt eller delvis) bærer risikoen for, at der kommer de fornødne indtægter fra driften.

- En busvognmand har således en kontrakt omfattet af udbudsgøvelsdirektiverne, hvis han aflønnes af myndigheden i henhold til kriterier, der på forhånd er fastsat i kontrakten. Han har da ingen økonomiske incitamenter til at øge antallet af passagerer, fordi passagerernes betaling går ubeskåret videre til ordregiveren.

- I [Arnhem-sagen](#) fra 1998 erklærede generaladvokaten og EF-Domstolen sig enig med den hollandske førsteinstans i, at der ikke var tale om en koncessionsaftale.

- Generaladvokaten peger herved på, at der af de to kommuner betales affaldsselskabet et **vederlag** på grundlag af periodiske opkrævninger, som angav størrelsen af de omkostninger og indtægter, som var forbundet med opgavevaretagelsen.

- Det gør det ikke til en koncessionskontrakt, at leverandøren aflønnes efter et **taksametersystem** eller på grundlag af en anden incitamentsstruktur, hvis det dog fortsat er den offentlige myndighed, der er kunden og den, der garanterer betalingen, og ikke offentligheden i bred forstand.

- Fx vil en kontrakt om handikapkørsel, hvor leverandøren afregnes efter kørt kilometer, ikke være en koncessionskontrakt, eftersom leverandøren ikke har mulighed for at påvirke kundeunderlaget. Det er kommunen, der gennem en visitering afgør, hvilke kunder vognmanden skal betjene.

- Hertil kommer, at det er kommunen, der er 'kunde', i og med at kørslen foretages for at opfylde kommunens forpligtelser iht. lovgivningen. I *Telaustria-sagen* udtalte Generaladvokaten således, at det er karakteristisk for koncessioner, at den, der nyder godt af tjenesteydelsen, er en anden end den ordregivende myndighed selv.

- Retsforholdet mellem kommunerne og private selskaber om indsamling af **husholdningsaffald** må normalt betragtes som en offentlig tjenesteydelsesaftale. Der er normalt ikke tale om, at affaldsselskabet gennem aftalen har adgang til at udnytte tjenesteydelsen i forhold til offentligheden, fx ved at selskabet får mulighed for at markedsføre sine tjenester i forhold til offentligheden med henblik på at forøge sin omsætning.

- Klagenævnet for Udbud har i en [kendelse af 21. september 1998](#) (Miljøteam Århus) afgjort, at en selvejende virksomhed, hvis formål er at forestå de af Århus Byråd bestemte indsamlingsordninger for husaffald, er udbudspligtig.

- Selskabet udøvede sin virksomhed i henhold til en med Århus Kommune indgået overenskomst, hvorefter virksomheden har eneret til afhentning af husaffald i Århus Kommune, og således at virksomheden i princippet modtager alle de renovationsafgifter, som opkræves hos brugerne af Århus Kommune.

- Kontrakten blev ikke anset for at være en koncession.

Skal koncessionskontrakter i udbud?

Bygge- og anlægsgøvelsdirektivet indeholder særlige regler for koncessionskontrakter, jf. [artikel 3](#).

De **tre øvrige** direktiver indeholder ikke udtrykkelige bestemmelser om koncessionskontrakter.

- EF-Domstolen har imidlertid i [Telaustria-sagen](#) afgjort, at ved indgåelse af koncessionskontrakter er de ordregivende myndigheder forpligtet til at overholde traktatens grundlæggende regler i almindelighed og princippet om forbud mod **forskelsbehandling** på grundlag af nationalitet i særdeleshed.

- Domstolen udtalte videre, at dette navnlig indebærer en **gennemsigtighedsforpligtelse**, der består i at sikre en **passende grad af offentlighed** til fordel for enhver potentiel tilbudsgiver, der gør det muligt at åbne markedet for tjenesteyderne for konkurrence og at kontrollere, at udbudsprocedurerne er upartiske.

- I sit forslag til afgørelse udtalte **generaladvokaten** sig om, hvorvidt dette indebærer en form for udbudspligt for alle offentlige kontrakter:

- Kravet om gennemsigtighed skal overholdes for at undgå, at tildeling af koncessioner kommer til at foregå tilsøret af hemmelighedskræmmeri og uigennemsigtighed, men **offentlighed** skal ikke nødvendigvis jævnføres med **offentliggørelse**.

- Hvis den ordregivende myndighed tager direkte kontakt til et vist antal mulige budgivere, og disse ikke alle eller næsten alle er af samme nationalitet som den ordregivende myndighed, vil kravet om gennemsigtighed således være overholdt.

- Hermed bekræftede Domstolen afgørelsen i [Unitron sagen](#), om at forbudet mod forskelsbehandling på grundlag af nationalitet jf. **EF-Traktatens artikel 12** ikke må fortolkes indskrænkende, og at dette indebærer en gennemsigtighedsforpligtelse med henblik på, at den ordregivende myndighed kan konstatere, at princippet overholdes. Pligtsubjektet er den ordregivende myndighed, ikke den private leverandør.

Traktatens grundlæggende principper anvendes således på udbud, der ikke er omfattet af udbudspligten i henhold til udbudsdirektiverne.

Kommissionen har i en meddelelse om koncessioner i EU-lovgivningen den 12. april 2000 udførligt redegjort for de principper, som tildelingen af koncessionskontrakter skal følge. Redegørelsen findes på [Kommissionens hjemmeside](#).

[Generelle betingelser](#)



4. Tjenesteydelseskontrakter

Tjenesteydelseskontrakter kan være omfattet af **Tjenesteydelsesdirektivet** eller **Forsyningsvirksomhedsdirektivet**. De to direktiver behandler stort set tjenesteydelser ens.

I det følgende gennemgås tjenesteydelseskategorierne med udgangspunkt i TYD.

Generelt

Offentlige tjenesteydelsesaftaler er **gensidigt bebyrdende** aftaler, der indgås mellem en tjenesteyder og en ordregivende myndighed, og som ikke er varer eller bygge- og anlægsarbejder.

Tjenesteydelser er altså et **risidualbegreb**, der sikrer, at gensidigt bebyrdende aftaler ikke alene på grund af kontraktgenstanden kan komme uden om udbudspligten i de fire direktiver.

- Dette får betydning, fordi en kontrakt, der således fanges af risidualbestemmelsen, skal respektere visse bestemmelser i TYD eller FSVD, selv om der ikke er tale om en Bilag A-ydelse, jf. nedenfor.

Efter [TYD artikel 1](#) er en række nærmere angivne tjenesteydelsesaftaler undtaget fra direktivets anvendelsesområde, bla.

- køb eller leje af fast ejendom,
- arbejdsaftaler,
- aftaler om visse audiovisuelle tjenesteydelser på radio- og tv-spredningsområdet samt
- en række andre undtagelser, der også fremgår som fodnoter til det nedenfor nævnte bilag I A.

Hvad der på grundlag af ovenstående kan betegnes som en af direktivet omfattet tjenesteydelsesaftaler, opdeles i direktivets bilag I i **to grupper**:

- Bilag I A- tjenesteydelser, der skal følge direktivernes detaljerede procedureforskrifter, og
- bilag I B-ydelser, der ikke skal følge disse procedureforskrifter, men dog skal respektere direktivernes ligebehandlingsprincip og regler om tekniske specifikationer samt indberetning af kontrakten til EF-Publikationskontoret.
 - Bilag B-ydelser kaldes ofte for "ikke-udbudspligtige". Disse ydelser kan imidlertid være underlagt en eller anden form for udbudspligt i medfør af EF-Traktatens bestemmelser, jf. EF-Domstolens afgørelse i bl. Teleaustria-sagen.

Bilag IA.

I det følgende skal der gives en kort omtale af de enkelte kategorier i bilag I A.

Bilag I refererer til CPC nomenklaturen. EF-domstolen har med dom af 24. september 1998 udtalt, at direktivets anvendelse af CPC-nomenklaturen stadig er bindende for **klassificeringen** af ydelserne.

- CPC-nomenklaturet bliver løbende opdateret af De Forenede Nationer. Hvilken version der er relevant for udbudsdirektiverne blev der taget stilling til i nedennævnte kendelse af 8. april 2003.

Ikke desto mindre anbefales det, også af Kommissionen, at ordregiver i **udbudsbekendtgørelsen** angiver [CPV-nomenklaturen](#).

Kategori 1: Vedligeholdelse og reparation

Kategorien dækker vedligeholdelse og reparation af metalgenstande, maskiner og udstyr, fx reparation af kedler, turbiner og entreprenørmateriel.

Desuden er vedligeholdelse og reparation af motorkøretøjer og motorcykler og af husholdningsgenstande så som elektriske husholdningsmaskiner, hårde hvidevarer o. lign. omfattet.

Kategori 2: Landtransport

Herunder hører bl. a. transport af passagerer og gods med bus, trolleybus, sporvogn, tovbane og svævebane.

· Omfattet er også taxikørsel, skolebuskørsel, billeje med chauffør, leje af erhvervskøretøjer til godstransport med fører, leje af bus med chauffør, transport med pansrede biler (sikkerhedstransport) og kurervirksomhed.

- Det fremgår af en fodnote til bilaget, at kategorien ikke omfatter **jernbanetransport** (der er en bilag I B ydelse).

Om kontrakter om **akut hjælpetransport** (udrykningskørsel) skal betragtes som en bilag A-ydelse afhænger af en konkret afvejning af værdien af

- transportdelen, der er kategori 2, i forhold til
- "behandlingsdelen" (CPC-referencenummer 93192), der hører under social- og sundhed)

EF-domstolen har således ved [dom af 24. september 1998](#) afgjort, at 'udrykningskørsel og sygetransport ledsaget af en redder henhører under bilag 1 A, kategori 2, og under bilag 1 B, kategori 25 (...), således at en aftale, som vedrører sådanne tjenesteydelser, er omfattet af artikel 10 i direktiv 92/50'. I forhold til udbudsreglerne er der ikke tale om én samlet kontrakt.

- Klagenævnet afgjorde i kendelse af 8. august 2003 (Vestsjællands Amt), at transportdelen udgjorde mest, således at den konkrete kontrakt skulle i udbud.
 - Hvis en sådan kontrakt også inkluderer handicapkørsel eller anden ren transport, vil dette yderligere trække i retning af udbudspligt.

Kategori 3: Lufttransport

Herunder hører transport af personer og gods (undtagen post, jf. næste kategori) i alle typer fly, herunder helikopter, såvel rute-fly som charterfly.

Kategori 4: Postbesørgelse

Al transport af post på land og i luften er omfattet **undtagen** postbesørgelse med jernbane.

Kategori 5: Teletjenester

Herunder hører offentlige telefontjenesteydelser, forretningsnetværksydelser, datatransmissionsydelser og programtransmissionsydelser (tv og radio transmission m.v.)

Det fremgår imidlertid af en fodnote til bilaget, at taletelefoni, telex, radiotelefoni, personsøgning og satellitkommunikation **i dag** er **undtaget** fra udbudspligten.

Efter de **kommende** udbudsdirektiver vil disse i dag undtagne teletjenester imidlertid fremover blive omfattet af udbudspligten.

- Det siges i de kommende direktiver, at erhvervelse af taletelefoni-, telex-, mobiltelefoni-, personsøgnings- og satellittjenester er ikke omfattet af anvendelsesområdet for de gældende direktiver, fordi de pågældende tjenesteydelser tidligere normalt kun kunne udføres af en enkelt tjenesteyder i et bestemt geografisk område på grund af manglende reel konkurrence og særlige eller eksklusive rettigheder.
- Med indførelsen af reel konkurrence i telekommunikationssektoren er disse undtagelser ikke længere berettigede.
- Derfor skal erhvervelse af sådanne telekommunikationstjenester være omfattet af de nye direktivers anvendelsesområde.

Kategori 6: Finansielle tjenesteydelser

Direktivet omfatter som udgangspunkt alle former for aftaler om finansielle tjenesteydelser, nemlig dels bank- og investeringstjenesteydelser og forsikringstjenesteydelser.

For en nærmere redegørelse se det afsluttende afsnit i dette kapitel.

Kategori 7: Edb-tjenesteydelser og hermed beslægtede tjenesteydelser

Herunder hører konsulent-ydelser i relation til installation af hardware, ydelser vedrørende udvikling og anvendelse af edb-programmer, databaseydelser, vedligeholdelse og reparation af kontormaskiner og udstyr, herunder datamater.

Kategori 8: F & U tjenesteydelser

Forskning og udvikling er **kun** omfattet af direktivet, når følgende betingelser **begge** er opfyldt:

- udbyttet af F & U projektet skal (alene) tilhøre ordregiveren til brug for egen virksomhed og
- ordregiveren betaler fuldt ud for projektet.

Det kan i øvrigt dreje sig om F & U inden for alle områder, fx fysik, kemi, biologi, teknologi og samfundsvidenskab.

I en betragtning til direktivet nævnes det som begrundelse for at udelukke en række F & U tjenesteydelser, at samfinansiering af forskningsprogrammer ikke bør være omfattet af direktivet.

Kategori 9: Regnskabsvæsen, revision og bogholderi

Kategorien omfatter bogføring- og revisionsvirksomhed, dog ikke tjenesteydelser, der udelukkende består i udarbejdelse af selvangivelser.

Kategori 10: Markeds- og opinionsundersøgelser

Udover markeds- og opinionsundersøgelser er også industrianalyser og demografiske analyser, som ikke udarbejdes i tilknytning til et salgsprodukt (en handelsvare) omfattet.

Kategori 11: Managementkonsulentvirksomhed m.v.

Denne kategori omfatter managementkonsulentvirksomhed samt f.eks. ledelsesrådgivning, salgsrådgivning, produktionsrådgivning og personalerådgivning.

Kategori 12: Arkitekt- og ingeniørydelser

Under arkitekt- og ingeniørydelser indgår også byplanlægning og landskabsarkitektur, geoteknik, tekniskvidenskabelig konsulentvirksomhed og teknisk afprøvning og analyse.

Kategori 13: Reklamevirksomhed

Al reklamevirksomhed er omfattet, herunder ydelser i forbindelse med salg og leasing af reklameplads og reklametid, reklameplanlægning, udarbejdelse og indrykning af reklamer, som skal placeres i reklamemedierne.

· I Klagenævnets [kendelse af 20. september 1999](#) (Jyllandsposten) blev det afgjort, at den blotte optagelse af annoncer ikke er omfattet af Tjenesteydelsesdirektivets bilag I A og dermed heller ikke af udbudspligten i henhold til direktivet.

· Det må i konsekvens heraf antages, at en offentlig myndigheds indgåelse af rabat- og prisaftaler ikke er omfattet af udbudspligten i henhold til direktivet

Kategori 14: Bygningsrengøring og ejendomsadministration

Bygningsrengøring drejer sig om almindelig løbende indendørs bygningsvedligehold, såsom rengøring af gulve og vægge, vinduespudsning og skorstensfejning, medens mere gennemgribende vedligeholdelsesarbejder, f.eks. professionelt **malerarbejde** er et **bygge- og anlægsarbejde**.

· Udendørs arbejder på bygninger, fx sandblæsning, betragtes også som bygge- og anlægsarbejde.

Ejendomsadministration omhandler forvaltning herunder byggeadministration af bygninger til beboelse eller erhvervsformål på honorar- eller kontraktbasis, med mindre ejendomsadministrationen er omfattet af kategori 12.

· Ejendomsrådgivningsvirksomhed er også omfattet af kategori 14.

Kategori 15: Forlags- og trykkerivirksomhed

Forlags- og trykkerivirksomhed omfatter trykning af bøger, bogbinding, reproduktion og sætning og andre tjenesteydelser i forbindelse med trykning, reproduktion af videooptagelser o.l. og reproduktion af edb-medier.

Kategori 16: Kloakering og affaldsbortskaffelse

Kategorien omfatter rensning af kloaker, spildevandsbehandling og lignende tjenesteydelser.

· Egentlige reparations- og ændringsarbejder på kloaknettet er bygge- og anlægsarbejder.

Derudover er stort set alle tjenesteydelser i forbindelse med indsamling og bortskaffelse af husholdningsaffald, industrielt affald og miljøaffald omfattet.

Bearbejdningen af genanvendeligt affald er også omfattet.

· Handel (engros salg) med affald og skrot og materialer til genbrug er derimod ikke omfattet.

Kategorien omfatter også gadefejning og snerydning.

Aftaler om kommunale parker, kan dels være en kategori 16 ydelse (fx fejning af blade), dels en ikke-udbudspligtig (bilag I B) tjenesteydelse i forbindelse med forstaktiviteter og endelig bygge- og anlægsarbejde (vedligeholdelse af stier etc.)

Særligt om finansielle tjenesteydelser

Bank- og investeringstjenesteydelser

Følgende bank- og investeringstjenesteydelser er dækket:

Udlånsvirksomhed

- faktorering og diskontering
- byggekredit
- rammeaftaler om kortfristede udlån
- langfristede udlån formidling af lån for andre långivere
- udlån i forbindelse med handel med fast ejendom

Finansiell leasing

Betalingsformidling

Udstedelse og administration af betalingsmidler

Sikkerhedsstillelse og garantier

Rådgivning til virksomheder vedrørende kapitalstruktur, industristrategi og dermed beslægtede spørgsmål og rådgivning samt tjenesteydelser vedrørende fusioner og opkøb af virksomheder.

Porteføljeadministration og -rådgivning

Opbevaring og forvaltning af værdipapirer

Kreditoplysninger

Andre sædvanlige bankforretninger:

- veksling af valuta
- eksport- og importrelaterede produkter (f. eks. remboursforretninger)
- kursregulering og kurssikring
- rådgivningsaftaler.

Låneoptagelse er omfattet af udbudspligten. Derimod er pengeinstitutters modtagelse af **indlån** ikke omfattet, da det offentlige ikke herved skaffer sig en ydelse, men snarere stiller en ydelse til rådighed mod vederlag.

Endvidere er aftaler om lån, der er baseret på salg af **obligationer**, ikke omfattet af Tjenesteydelsesdirektivet

Undtagelser fra udbudspligten

I TYD [artikel 1](#), litra a, nr. vii undtages visse former for finansielle tjenesteydelser, nemlig

- 'aftaler om finansielle tjenesteydelser vedrørende emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter samt centralbankers ydelser'.

Undtagelsen omfatter også selve aftalen om emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer.

FSVD indeholder ligeledes en undtagelsesbestemmelse i [artikel 1](#), nr. 4, litra c, iv, men den er formuleret anderledes ('aftaler om emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter')

- Dette direktivs undtagelse omfatter derfor ikke fx børsrådgivningsvirksomhed vedr. salg af obligationer eller rådgivning vedrørende salg af aktier.

· Disse tjenesteydelser kan dog være undtaget i medfør af direktivets artikel 10 om tjenesteydelser, der er erklæret hemmelige eller som skal ledsages af særlige sikkerhedsforanstaltninger.

TYDs undtagelse for 'finansielle tjenesteydelser vedrørende emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer' må i hvert fald omfatte:

- obligationsbaserede lån (lån tilvejebragt gennem salg af obligationer)
- private placements
- rådgivning vedrørende salg af aktier
- børsrådgivningsvirksomhed og anden rådgivningsvirksomhed

Undtagelsen vedrørende 'aftaler om emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer', som gælder både FSVD og TYD, må i hvert fald omfatte følgende:

- aftaler om emission af værdipapirer
- aftaler om handel med og overførsel af værdipapirer
- handel med investeringsforeningsbeviser og lignende

Forsikringstjenesteydelser

Følgende forsikringstjenesteydelser er udbudspligtige:

- Livsforsikringer
- pensionsforsikringer
- ulykkesforsikringer
- sygeforsikring
- skadesforsikring
- ansvarsforsikring
- kaskoforsikring
- kredit- og kautionforsikring
- retshjælpforsikring
- vejrligsforsikring og anden forsikring mod økonomisk tab.

Udbudspligten omfatter endvidere **servicevirksomhed** i forbindelse med forsikringsvirksomhed, herunder forsikringstegning og assurandørvirksomhed, konsulentvirksomhed i forbindelse med forsikring og pension, dispachering og aktuarvirksomhed.

På forsikringsområdet findes der ikke egentlige undtagelsesbestemmelser som den vedrørende bank- og investeringsydelse.

- Der kan dog være grund til at fremhæve, at direktiverne ikke gælder lovpligtige sociale forsikringer.
- Der kan endvidere argumenteres for, at arbejdsgiverfinansierede pensionsordninger er led i ansættelsesforhold (indgår som led i en 'arbejdsaftale') og derfor ikke er omfattet af direktiverne.

· Forholdet er dog anderledes, hvis det er arbejdsgiveren, der over for den ansatte står som ansvarlig for en given forsikringsydelse, fx en pension, som afdækkes i et forsikringselskab med arbejdsgiveren som forsikringstager.

Endelig bemærkes, at direktiverne ikke finder anvendelse, hvor en myndighed efter national ret har lov til at være selvforsikrende.

[Generelle betingelser](#)



5. Udbudsformerne

De udbudsprocedurer, der beskrives i direktiverne, er

1. offentligt udbud
2. begrænset udbud
3. udbud efter forhandling med en udbudsbekendtgørelse
4. udbud efter forhandling uden forudgående udbudsbekendtgørelse
5. Hasteprocedure (BAD, VIKD, TYD)
6. projektkonkurrencer (TYD og FSVD)
7. opstilling af et kvalifikationssystem (kun FSVD)
8. udbud ved periodisk vejledende bekendtgørelse (kun FSVD).
9. Særlig fremgangsmåde i forbindelse med opførelse af socialt boligbyggeri, jf [BAD artikel 9](#)

Udbudsformerne skal fremgå af den bekendtgørelse, som ordregiveren skal indrykke i EF-Tidende. **Skabelonerne** for de forskellige typer bekendtgørelse findes [her](#). Det er **obligatorisk** at følge skabelonerne.

Fælles for alle fire direktiver er, at en ordregiver mindst én gang om året i EF-Tidende i en **periodisk vejledende bekendtgørelse** bør offentliggøre en oversigt over det kommende års anskaffelser/arbejder, såfremt summen af disse anskaffelser inden for ensartede kategorier i det kommende år overstiger værdien af nærmere angivne beløb (typisk 750.000 euro for så vidt angår varer og tjenesteydelser og 5.000.000 euro for så vidt angår bygge- og anlægsarbejder).

· Det fremgår af EF-Domstolens dom i [C225/98](#) (Kommissionen mod Frankrig), at offentliggørelse af en periodisk vejledende bekendtgørelse **ikke er obligatorisk**.

· Offentliggørelsen giver imidlertid ordregiveren mulighed for at **forkorte** de normale frister ved de efterfølgende konkrete udbud, jf. fx [TYD artikel 18, stk. 2](#).

· I forsyningsvirksomhedsdirektivet kan offentliggørelse af en periodisk vejledende bekendtgørelse endvidere **erstatte** et efterfølgende udbud, jf. [FSVD artikel 21 stk. 2](#).

Fælles for direktiverne er endvidere, at når udbudsproceduren er gennemført med indgåelse af en kontrakt, skal ordregivere offentliggøre en meddelelse herom i EF-Tidende, jf fx [TYD artikel 16](#). Meddelelsen skal senest afsendes 48 dage efter indgåelsen af aftalen (for FSVD dog to måneder). Det fremgår af ovennævnte dom C 225/98, at offentliggørelsen en **obligatorisk**.

· Også indgåelse af tjenesteydelseskontrakter omfattet af [TYD bilag B](#) skal meddeles til EFs publikationskontor, men ordregiver kan beslutte, at meddelelsen ikke skal offentliggøres.

▪ [5.1 Udbudsformer i de tre direktiver for den offentlige sektor](#)

▪ [5.2 Udbudsformer efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet](#)

[Generelle betingelser](#)



5.1 Udbudsformer i de tre direktiver for den offentlige sektor

Som **hovedregel** kan man **kun bruge** 'offentligt udbud' og 'begrænset udbud' i de tre direktiver, og det er karakteristisk for disse to udbudsformer, at de giver tilbudsgiverne den største sikkerhed mod forskelsbehandling, fordi konkurrencegrundlaget normalt ikke kan ændre sig, når udbudsmaterialet først er sendt ud til tilbudsgiverne.

- [5.1.1 Offentligt udbud](#)
- [5.1.2 Begrænset udbud](#)
- [5.1.3 Udbud efter forhandling med en udbudsbekendtgørelse](#)
- [5.1.4 Udbud efter forhandling uden udbudsbekendtgørelse](#)
- [5.1.5 Hasteprocedure](#)
- [5.1.6. Projektkonkurrencer](#)

[Generelle betingelser](#)



5.1.1 Offentligt udbud

Ved offentligt udbud kan alle interesserede afgive tilbud.

Såfremt der skal udsendes **særskilt udbudsmateriale** som supplement til udbudsbekendtgørelsen, kan ordregiveren altså ikke frasortere tilbudsgivere, som han ikke umiddelbart finder det interessant at få bud fra.

- Afgørelsen af, om en tilbudsgiver lever op til mindstekravene, eller af andre grunde skal udelukkes fra at få sit tilbud vurderet, foretages først efter tilbudsfristen.

Denne udbudsform kan derfor være ganske ressourcekrævende for ordregiveren, specielt hvis der er tale om en kompliceret kontrakt, hvor tilbuddene ikke umiddelbart kan sammenlignes.

Når denne udbudsform vælges, skal der i udbudsannoncen fastsættes en frist for afgivelsen af tilbud på **mindst 52 dage** regnet fra dagen efter afsendelsen af udbudsannoncen til Publikationskontoret.

Publikationskontoret har så efter de tre direktiver for den offentlige sektor **12 dage til offentliggørelsen** af annoncen, således at den reelle frist for tilbudsgivere til at reagere ofte ikke er mere end 40 dage.

- De 40 dage reduceres så yderligere med den tid, der måtte medgå til at rekvirere et eventuelt udbudsmateriale, hvis ikke alle oplysninger fremgår af udbudsbekendtgørelsen.

Fristerne kan **ned sættes til 36 dage** – eller undtagelsesvis 22 dage – såfremt der er udarbejdet **en periodisk vejledende bekendtgørelse**.

[Generelle betingelser](#)



5.1.2 Begrænset udbud

Ved begrænset udbud kan ordregiver begrænse antallet af tilbudsgivere og dermed også antallet, som der skal udsendes udbudsmateriale til.

- Proceduren er delt op i **to faser**. Først sammensættes en gruppe af tilbudsgivere, dernæst bedømmes deres tilbud.

På grund af de to faser er denne procedure mere langvarig end udbudsformen offentligt udbud. Til gengæld kan den virke besparende på transaktionsomkostningerne, dels for udbyderen, der ikke skal gennem et i princippet ubegrænset antal tilbud, og dels for den involverede leverandørsektor.

Første fase skal give interesserede leverandører den fornødne tid til at vurdere den udbudte opgaves relevans og til at anmelde deres interesse hos ordregiveren. Hertil gives der normalt leverandørerne **37 dage**, regnet fra dagen efter indsendelsen af udbudsbekendtgørelsen.

Når ordregiveren har modtaget ansøgningerne om at blive prækvalificeret, sker valget mellem de interesserede leverandører i overensstemmelse med direktivernes kapitler om 'kriterier for kvalitativ udvælgelse', jf. om [udvælgelseskriterierne](#).

Som en generel regel gælder, at **antallet af prækvalificerede** skal være tilstrækkeligt stort til at sikre reel konkurrence.

- Dette er i de tre direktiver yderligere udmøntet, således at det laveste antal, man kan prækvalificere, er **fem**, og det højeste er **20**.

- I **udbudsbekendtgørelsen** angives det påtænkte antal – eller største og mindste antal – leverandører, som vil blive prækvalificeret.

- Er der ikke i udbudsbekendtgørelsen sat tal på, skal alle objektivt kvalificerede ansøgere opfordres til at give bud (prækvalificeres)

- Det er en overtrædelse af minimumskravet, hvis ordregiver i udbudsbekendtgørelsen skriver, at det **største** antal, der vil blive prækvalificeret, er fem, jf EF-Domstolens [afgørelse af 26. september 2000 98](#). Det har ingen konsekvenser, såfremt **færre end fem** af de prækvalificerede leverandører faktisk afgiver et tilbud.

- Det fremgår af Klagenævnets [kendelse af 9. marts 1998](#) (Ledøje-Smørum Kommune), at såfremt en allerede prækvalificeret leverandør **trækker sig inden tilbudsfristen**, kan der udpeges en ny leverandør som erstatning, hvis den nye leverandør får tilstrækkelig lang frist til at udarbejde tilbuddet, enten fordi afbuddet kom tidligt, eller fordi ordregiveren har forlænget tilbudsfristen (for alle).

Der gælder ingen **frister for, hvor hurtigt** ordregiveren skal gennemføre prækvalifikationen.

- Det fremgår af skabelonen for udbudsbekendtgørelser, pkt. IV.3.4, at ordregiver skal angive datoen for afsendelse af opfordring til at afgive tilbud. Denne angivelse er imidlertid tentativ og overskridelse af datoen gør ikke i sig selv udbudsproceduren ulovlig.

- Af hensyn til gennemsigtigheden bør ordregiver dog informere ansøgerne om de mulige forsinkelser.

- En sådan datoangivelse i pkt. IV.3.4 må ses i sammenhæng med udbudsmaterialets angivelse af selve kontraktperioden. Forsinkelser med at gennemføre prækvalifikationen kan medføre **udskydelser af udførelsen** af opgaven og derved forrykke grundlaget for udbudsbekendtgørelsen, jf fx Klagenævnets [kendelse af 14. september 1998](#) (Danmarks Statistik).

Når det ønskede antal leverandører er blevet prækvalificerede, sender ordregiveren dem en **skriftlig opfordring** til at byde med angivelse af bl. a. fristen for modtagelse af bud og adressen, hvortil bud skal sendes. Opfordringen skal sendes samtidig til alle prækvalificerede.

Fristen for modtagelse af bud skal mindst være **40 dage**.

Denne frist kan **nedsættes til 26 dage**, hvis der er udsendt en **periodisk vejledende bekendtgørelse**, jf fx [TYD art. 19, stk. 4](#).

[Generelle betingelser](#)



5.1.3 Udbud efter forhandling med en udbudsbekendtgørelse

Som nævnt er udbud efter forhandling en udbudsform, som kun **undtagelsesvis** kan anvendes efter de tre direktiver for den offentlige sektor.

Udbuddet er delt i **to faser**, dels prækvalifikationsfasen, dels tildelingsfasen.

Prækvalifikationen forløber på samme måde som ved begrænset udbud. Der gælder den samme frist på **37 dage**.

Valget mellem leverandører, der søger om prækvalifikation, foregår på samme måde, jf. ovenfor om begrænset udbud samt om [udvælgelseskriterierne](#).

Ved udbud efter forhandling med udbudsbekendtgørelse behøver **antallet af prækvalificerede**, der skal opfordres til at afgive bud, dog ikke at overstige **tre**.

Ved udbud efter forhandling har direktiverne **ikke** fastsat en udtrykkelig **mindstefrist for afgivelse af tilbud**.

Fristen bør dog kun undtagelsesvis være kortere end de tre uger, som gælder som en vejledende frist efter Forsyningsvirksomhedsdirektivets artikel 26, stk. 2, litra c.

I tildelingsfasen er der endvidere den forskel, at ordregiveren kan indlede forhandlinger med de prækvalificerede om eventuelle **ændringer i deres tilbud**.

Procedure for afvikling af forhandlingerne

Direktiverne indeholder **ikke specielle procedureregler** for afviklingen af forhandlingerne.

Det kommende direktiv for den offentlige sektor i sin nuværende udformning angiver i artikel 30 principper for afviklingen af forhandlingerne:

- Under forhandlingerne sikrer de ordregivende myndigheder, at alle tilbudsgivere **behandles ens**. De udøver især ikke forskelsbehandling ved at give **oplysninger**, som kan stille nogle tilbudsgivere bedre end andre.
- De ordregivende myndigheder kan bestemme, at udbuddet med forhandling skal forløbe i flere **faser** for at begrænse antallet af tilbud, der skal forhandles, på grundlag af de tildelingskriterier, der er indeholdt i udbudsbekendtgørelsen eller i udbudsbetingelserne.
- Muligheden for en sådan løbende frasortering skal være **anført** i udbudsbekendtgørelsen eller i udbudsbetingelserne.

Ordregivere kan endvidere finde en vis vejledning i, hvorledes forhandlingerne skal føres, i [tilbudsbekendtgørelsens § 11](#). Det bemærkes dog, at medens forhandlinger efter tilbudsloven ikke må medføre væsentlige ændringer i opgaven, gælder denne begrænsning ikke for alle situationer, der i udbudsdirektiverne giver mulighed for forhandling.

I [kendelse af 14. september 2001](#) (Judex) udtalte Klagenævnet, at udbyderen havde overtrådt principper om gennemsigtighed og ligebehandling ved under udbuddet efter forhandling at presse flere af tilbudsgiverne til at **nedsætte tilbudsprisen** med henvisning til, at den var højere end en af de andre tilbudsgiveres tilbudspris.

- Klagenævnet udtalte herved, at udbudsformen udbud efter forhandling i henhold til Indkøbsdirektivets artikel 6, stk. 2, og stk. 3, har karakter af en snæver undtagelse, der har til formål at løse de problemer, der følger af, at ingen tilbudsgiver har tilbudt den ydelse, som udbyderen har udbudt, og at bestemmelserne efter deres indhold sigter på at give mulighed for en vis **begrænset tilpasning af den udbudte ydelse**, men at de ikke kan antages at give udbyderen adgang til at **spille tilbudsgiverne prismæssigt** ud mod hinanden. Det er iflg. kendelsen et centralt led i EU's udbudsregler, at noget sådant ikke må finde sted.
- Selvom de nævnte bestemmelser muligvis i et vist omfang giver udbyderen adgang til at foretage prisforhandlinger, skal sådanne prisforhandlinger iflg. Klagenævnet foregå under overholdelse **gennemsigtighedsprincippet**, og **underhåndshenvendelser** til en tilbudsgiver med henvisning en eller flere af de andre tilbudsgiveres pris er i strid dels med **gennemsigtighedsprincippet**, dels med **ligebehandlingsprincippet**.
- Det bemærkes, at de i sagen påberåbte hjemler for forhandling kræver, at forhandlingerne ikke må føre til væsentlige ændringer af opgaven. Klagenævnets begrundelse synes dog også at dække de andre hjemler for udbud efter forhandling med udbudsbekendtgørelse.

Udbud efter forhandling med forudgående bekendtgørelse kan **anvendes i disse tilfælde**:

1. Ikke-forskriftsmæssige eller uantagelige bud, jf. [BAD art 7, stk. 2](#), [VIKD art 6, stk. 2](#), og [TYD art. 11, stk. 2](#).

Udbudsformen kan anvendes, når de bud, der er modtaget ved et offentligt eller begrænset udbud, ikke er **forskriftsmæssige** eller de er **uantagelige**.

- **Ikke-forskriftsmæssige** bud foreligger fx, når bud ikke stemmer overens med udbudsbetingelserne, når tilbudsprisen ikke er fastsat under normale konkurrencevilkår, eller når budet indeholder klausuler, der giver utilbørlige fordele.
- **Uantagelige** bud er fx bud, der er afgivet for sent, eller bud fra bydende, der ikke har de fornødne kvalifikationer, eller bud, hvis pris enten er for høj i forhold til en ordregivende myndigheds budget eller unormalt lav.
- Det er dog en betingelse, at de oprindelige udbudsbetingelser ikke **ændres væsentligt**, fx for så vidt angår finansieringsbetingelser, leveringsfrister eller tekniske specifikationer.
- Bestemmelsen forudsætter i udgangspunktet, at **samtlige** bud er ikke-forskriftsmæssige eller uantagelige.
 - Bestemmelsen kan også anvendes, hvis et udbud er delt op i **delkontrakter** fx for forskellige distrikter i kommunen, og der for **enkelte distrikter** ikke kommer egnede bud, jf. Klagenævnets [kendelse af 10. november 1998](#)
- Ordregiveren kan gå i direkte forhandlinger **uden** en (fornyet) udbudsbekendtgørelse, såfremt forhandlingerne omfatter alle tilbudsgivere fra den tidligere budrunde, som lever op til mindstekravene i udvælgelseskriterierne, og har afgivet bud, der opfylder udbudsprocedurens formelle krav. Som bestemmelsen er formuleret, kan prækvalificerede, der **ikke har afgivet bud**, ikke indkaldes til forhandlingerne
- Udbudsformen kan efter bestemmelsens ordlyd tilsyneladende ikke anvendes blot fordi der ved et begrænset udbud **prækvalificeres** for få ansøgere til at skabe konkurrence i den efterfølgende tilbudsfase.
 - Men ordregiveren kan da annullere udbudet, og, såfremt forsinkelsen ikke har gjort det muligt at overholde de ordinære frister, i et nyt udbud anvende hasteproceduren for begrænset udbud.
- Der kan imidlertid argumenteres for, at hvis en udbudsprocedure munder ud i manglende konkurrence på grund af **for få tilbud**, og der ikke er udsigt til, at et nyt udbud vil fremkalde **nye tilbudsgivere**, bør ordregiver have mulighed for - efter at have annulleret udbudet - at indlede forhandlinger enten med den tilbudsgiver, der afgav bud og/eller med andre leverandører. I den situation synes det overflødigt at kræve en **ny udbudsannonce**, således som det ellers er forudsat i artikel 11, stk. 2, litra a.

2. Samlet prisfastsættelse ikke mulig. [BAD art 7 stk 2, c.](#) og [TYD art 11, stk. 2, b.](#)

Udbudsformen kan anvendes, hvor leverancens art eller de hermed forbundne risici **ikke muliggør en forudgående samlet prisfastsættelse**.

Bestemmelsen tænkes først og fremmest anvendt på den situation, hvor de bydende må indbygge forbehold i prisfastsættelsen, som gør det **umuligt at foretage en direkte prissammenligning**. Kommissionen nævner som eksempel reparationsydelser, hvor omfanget af det nødvendige arbejde **først viser sig**, når arbejdet er påbegyndt.

I en række medlemslande er bestemmelsen endvidere anvendt i forbindelse med større offentligt/private bygge- og anlægsprojekter, hvor man søger nye veje til at fordele risikoen/finansieringen mellem den private leverandør og ordregiveren.

3. Ikke muligt at specificere opgaven, jf. [Tjenesteydelsesdirektivets art. 7, stk 2, c.](#)

Udbudsformen kan anvendes, når kontraktvilkårene ikke kan specificeres så nøjagtigt, at ordren kan tildeles ved at vælge det **bedste bud** i henhold til offentligt eller begrænset udbud.

· Denne situation kan iflg. direktivet navnlig opstå ifm. **intellektuelle tjenesteydelser** (generelt) eller forsikrings-, **bank- og investeringstjenesteydelser**, der falder ind under kategori 6 i direktivets bilag I A.

· Det må dog understreges, at det ikke er tilstrækkeligt, at kontrakten drejer sig om en kompleks ydelse. De fleste, selv større **IT-kontrakter** kan således følge de normale udbudsprocedurer.

4. Forskning og Udvikling.

Iflg. [BAD art. 7, stk. 2, b](#) kan udbudsformen anvendes på arbejde, der udelukkende udføres med henblik på forsøg, forskning eller videreudvikling, og som ikke skal sikre rentabiliteten af forsknings- og udviklingsomkostningerne eller dækning af disse.

Iflg. [VIKD art 6, stk. 3 b](#) kan leverancer med et forsknings- og udviklingsformål forhandles **uden** udbudsbekendtgørelse. Bestemmelsen omfatter dog ikke serieproduktion til påvisning af varens handelsmæssige levedygtighed eller til dækning af F&U-omkostningerne.

[TYD art 1, litra a](#) har helt undtaget denne type forskningsopgaver fra direktivets anvendelsesområde, med mindre udbyttet udelukkende skal anvendes i ordregiverens egen virksomhed, og opgaven fuldt ud finansieres af ordregiveren..

[Generelle betingelser](#)



5.1.4 Udbud efter forhandling uden udbudsbekendtgørelse

Modsat hvad der gælder ved udbud efter forhandling med en udbudsbekendtgørelse er der her heller ikke krav om, at man skal give et vist **mindsteantal** leverandører mulighed for at give bud. Man kan her gå direkte i forhandling med en enkelt leverandør.

Udbudsformen kan **anvendes i disse tilfælde**:

1. Manglende bud/ikke egnede bud. [BAD artikel 7, stk. 3, a](#), [VIKD artikel 6, stk. 3, a](#), [TYD artikel 11, stk. 3, a](#).

Udbudsformen kan anvendes, hvis der ved et **forudgående** begrænset eller offentligt udbud ikke afgives bud eller ikke afgives egnede bud.

Ved **ikke-egnede bud** forstås bud, der kan sidestilles med manglende bud, fordi buddet ikke havde nogen relevans for den ordregivende myndigheds indkøbsbehov og af den grund er totalt uegnet til at opfylde den ordregivende myndigheds formål, som det er beskrevet i udbudsmaterialet.

Det er en forudsætning, at de oprindelige kontraktvilkår **ikke ændres væsentligt**.

2. Tekniske eller kunstneriske grunde eller af årsager, der vedrører beskyttelsen af enerettigheder, [BAD art 7, stk 3, b](#), [VIKD art 6, stk. 3, c](#), [TYD art. 11, stk. 3, b](#).

Dette er en meget snæver undtagelse der kun kan anvendes i de tilfælde, hvor det ville kunne betragtes som **misbrug at opfordre til afgivelse af bud** eller interessetilkendegivelser, fordi der **kun findes én leverandør**, der kan møde behovet.

- Hvor snævert bestemmelsen skal forstås fremgår også af dom fra EF-Domstolen, C-328/92 (Sml 1994 s.1569) om indkøb af farmaceutiske produkter omfattet af enerettigheder, hvor Domstolen præciserede, at det var en betingelse, at en vare af den ønskede art ikke kunne fremskaffes fra en anden leverandør.
- Konkurrencestyrelsen har i en sag om Kommunedatas leveringer af edb-ydelser til Københavns Kommune i 1998 udtalt at det ikke kunne udelukkes, at kommunen kunne benytte undtagelsesbestemmelsen til at indgå en kontrakt med Kommunedata, som havde ophavsretten til det meste af programmet, som kommunen var henvist til at bruge.
- EF-Domstolen udtalte i sag C-79/94 (Kommissionen mod Grækenland, dom af 4. maj 1995), at det forhold, at de 6 producenter, der var indgået rammeaftale med (uden udbud) var de eneste, der kunne levere varerne, ikke bragte forholdet ind under Vareindkøbsdirektivets artikel 6, stk. 3, litra c.

Såfremt en ordregiver ønsker at foretage en **udbygning af en eksisterende bygning**, kan bestemmelsen muligvis **undtagelsesvis** give hjemmel til, at bygherren uden udbud kan henvende sig til den tidligere arkitekt/tekniske rådgiver, der har ydet en særlig kreativ eller teknisk indsats, som har givet bygningen et helt specielt præg, som gør, at det **ikke vil være muligt** at antage en ny rådgiver uden direkte at ødelægge helhedspræget eller krænke den oprindelige arkitekts ophavsret.

- Normalt må opgaven dog udbydes offentligt eller begrænset, eller der må skabes den fornødne konkurrence gennem en projektkonkurrence.

Se også nedennævnte vestre landsretsdom af 3. maj 2001, hvor ordregiver ikke fik medhold i, at et oprindeligt udbud, hvor ordregiver besluttede sig til et bestemt varesystem havde givet ordremotageren en eneret til fremtidige leverancer.

3. Tvingende grunde til straks at gå i direkte forhandling, jf [BAD art 7, stk. 3, c](#), [VIKD art 6, stk. 3, d](#), [TYD art 11, stk 3, d](#).

Udbudsformen kan, hvis det er **strengt nødvendigt**, når **tvingende grunde** som følge af begivenheder, som ordregiveren **ikke har kunnet forudse**, og som **ikke kan tilskrives** ordregiveren, ikke gør det **muligt** at overholde de tidsfrister, der gælder ved de øvrige udbudsformer, inkl. hasteproceduren.

Uforudsete begivenheder er eksempelvis begivenheder, der ikke opstår ifm. normale økonomiske og samfundsmæssige aktiviteter.

· EF-Domstolen har i sag C-318/94 vedrørende udgravningen af Ems-Kanalen udtalt, at det ikke kan betragtes som en **uforudseelig begivenhed**, at der i forbindelse med et større bygge- og anlægsarbejde ville opstå forsinkelser som følge af behandlingen af klager om de miljømæssige forhold.

· EF-Domstolen har i sagen C-24/91 (Kommissionen mod Spanien), om en udbygning af et universitet, Sml. 1992 s. 1989) udtalt, at bestemmelsen ikke kan anvendes, hvor man **i stedet kunne bruge hasteproceduren**.

· Selv om den påberåbte årsag er af en sådan ekstraordinær karakter, kan adgangen til at anvende bestemmelsen dog forpasses, hvis der går **for lang tid** efter begivenhedens indtræden, jf. sag C-197/92 Kommissionen mod Italien (lavinebarrierer).

Begrebet må også dække, fx at en hidtidig leverandør på grund af en **strejke** afskæres fra at fortsætte, eller er gået **konkurs**, hvis der ikke er grundlag for at lade konkursboet fortsætte driften under afviklingen af et udbud inden for de ordinære frister.

- Under særlige omstændigheder er direktivet ikke til hinder for en overdragelse af en kontrakt fra en falleret leverandør uden et udbud.
 - Det indgår bla. i vurderingen af lovligheden af en sådan overdragelse:
 - om kontrakten videreføres på uændrede vilkår
 - om der er tale om en ekstraordinær situation, hvor objektive grunde bevirker, at et debitorskifte i en løbende kontrakt er naturligt

Bestemmelsen giver i udgangspunktet kun hjemmel til at indgå kontrakter af en vis **kortere varighed** – under et år – som det ville tage at organisere et nyt udbud.

· Der skal altså være behov for at indgå en kontrakt her og nu, således at man end **ikke kan afvente** den måned, det vil tage at gennemføre hasteproceduren.

· Hvis **ikke alle dele** af en påtænkt kontrakt har samme tvingende nødvendige karakter, må kontrakten deles om, således at der sker udbud efter de normale procedurer f. s. v. ang. de kontraktelementer, der ikke haster.

· Der kan fx være tale om at fjerne visse affaldsmængder fra en giftgrund, inden grundvandet forurenes, medens andre affaldsmængder kan afvente en mere langsigtet behandling efter miljøbeskyttelseslovens § 70. stk. 2.

4. Supplerende leverancer. [BAD art. 7, stk. 3, d](#), [VIKD art. 6, stk. 3, e](#), og [TYD art. 11, stk. 3, e](#).

Ordregiveren kan uden udbud gå til sin **hidtidige leverandør**, når der er tale om **supplerende leverancer**, der ikke var omfattet af det oprindelige aftale, men som er **blevet nødvendige** for gennemførelsen af den oprindelige kontrakt.

· Bestemmelsen om supplerende leverancer kan efter Tjenesteydelsesdirektivet og Bygge- og anlægsdirektivet kun anvendes for en **værdi af op til 50% af den oprindelige** kontrakts værdi.

· Vareindkøbsdirektivet fastsætter alene, at aftaler om de supplerende leverancer højst må løbe i en periode på tre år.

Iflg. [Vestre Landsrets dom af 3. maj 2001](#) i sag B-1447-99, (Humus/Genplast ApS mod Århus Renholdningsselskab) skulle **supplerende** indkøb i 1996 udbydes, da indkøbene **ikke var omfattet** af det oprindelige udbud.

- Et oprindeligt udbud i 1993 var iflg. ordregiver led i et såkaldt **systemvalg**, idet den renovations håndtering, som udbyderen havde planlagt, forudsattes at skulle vedvare over en længere årrække.
- Landsretten henviste imidlertid til, at udbudsmaterialet vedrørende udbudet i 1993 **specificerede de affaldsbeholdere**, som udbudet angik, i antal og rumfang. Selvom det fremgik, at angivelsen af antal **ikke var præcis**, gav udbudet efter sit indhold ikke mulighed for at indgå aftaler om indkøb af beholdere i væsentligt større omfang.
- Betingelserne i Indkøbsdirektivets artikel 6, stk. 3, e, var derfor ikke opfyldt. Landsretten henviste til, at det ikke var godtgjort, at et **leverandørskifte** ville have medført uforholdsmæssigt store tekniske vanskeligheder.
 - Klagenævnet havde henvist til, at renovationsvirksomhedens beholderindkøb **havde været i EU-udbud** i 1993 i forbindelse med systemvalget, og at renovationsvirksomheden ved de derefter indgåede kontrakter havde **forpligtet sig til flerårige aftaler**.

5. Projektkonkurrencer

[TYD art. 11, stk. 3, c](#) giver adgang til at forhandle og kontrahere **direkte med vinderen** af en projektkonkurrence, hvis det **følger af konkurrencens udbudsbetingelser**, at efterfølgende aftaler i forbindelse med gennemførelsen af projektet **skal** tildeles vinderen.

- Er der **flere** vindere, skal de alle opfordres til at deltage i forhandlingerne.
- At udbud af disse efterfølgende aftaler uanset kontraktværdi kan undlades, hænger sammen med, at **selve projektkonkurrencen** skal i udbud, hvis de medfølgende kontrakter overstiger tærskelværdien.

6. Gentagne leverancer, [TYD art. 11, stk. 3, f](#) og [BAD art. 7, stk. 3, e](#).

Arbejder og **tjenesteydelser**, der udgør en **gentagelse** af tilsvarende leverancer i henhold til en **tidligere udbudt** kontrakt, skal ikke i udbud, hvis der allerede ved det **oprindelige** udbud blev åbnet for muligheden af sådanne gentagne leverancer, og at værdien heraf er indgået ved beregningen af kontraktværdien i forhold til tærskelværdierne.

- Fremgangsmåden må kun benyttes i indtil **tre år** efter indgåelsen af den oprindelige aftale.

Bestemmelsen har selvstændig betydning ved siden af adgangen til at indgå aftaler med **optioner**.

· Ved optioner ligger prisen normalt fast ved kontraktindgåelsen, medens den i nærværende sammenhæng kan gøres til genstand for prisforhandlinger.

Se også ovennævnte vestre landsretsdom af 3. maj 2001 om supplerende indkøb.

[Generelle betingelser](#)



5.1.5 Hasteprocedure

[BAD art. 14](#), [VIKD art 12](#), [TYD art. 20](#).

Ordregiveren kan **afkorte** de normale frister for **begrænset** udbud i undtagelsessituationer.

- Der skal være tale om hastende tilfælde, hvor det **ikke er muligt** at overholde de normale frister i forbindelse med et begrænset udbud.

- Bestemmelserne skal formentlig i udgangspunktet forstås således, at umuligheden ikke må skyldes **ordregiverens forhold**. Der skal endvidere være tale om en situation, hvis indtræden **ikke kunne forudses**.

Hasteproceduren skal gennemføres i **to faser**, som begrænset udbud eller udbud efter forhandling.

Når proceduren anvendes, nedsættes fristen for modtagelse af anmodninger om at blive prækvalificeret fra 37 dage til 15 dage, og fristen for modtagelse af bud nedsættes fra 40 dage til 10 dage.

EF-Domstolen har i to sager (C-24/91 (Madrid Universitet) og C-107/ 92 (italiensk lavinebarriere)) anført, at udbyder ikke var berettiget til at iværksætte et udbud efter forhandling uden forudgående bekendtgørelse, når det var muligt at anvende hasteprocedurens tidsfrister.

- Domstolen tog ikke direkte stilling til, *om* hasteproceduren konkret kunne anvendes, men udbydernes passivitet afholdt altså ikke Domstolen fra at henvise til hasteproceduren.

- Denne henvisning gjorde Kommissionen også i sit indlæg i C-24/91, men havde dog forinden kritiseret den manglende planlægning og anvist veje til at overholde de ordinære frister.

At ordregiverens **manglende planlægning** imidlertid ikke berettiger til at anvende hasteproceduren, fremgår af Klagenævnets [kendelse af 23. januar 1996](#) (Glostrup kommune).

- Nævnet udtalte, at alene den omstændighed, at der skulle udarbejdes en **lokalplan** (efter indgåelse af den udbudte kontrakt om totalrådgivning), ikke indebar, at betingelserne for anvendelse af hasteproceduren var opfyldt.
- Nævnet pegede på, at kommunen var bekendt med, at ombygning af en skole krævede vedtagelsen af en lokalplan, der skulle udarbejdes på grundlag af det vindende dispositionsforslag. Det berettigede ikke i sig selv anvendelsen af hasteproceduren, at det var **magtpåliggende** for skolen, at arbejdet var klart ved skoleårets start.

Ordregiveren skal i **udbudsbekendtgørelsen begrunde**, hvorfor hasteproceduren er anvendt.

[Generelle betingelser](#)



5.1.6. Projektkonkurrencer

[TYD art. 13](#). Projektkonkurrencer kan være særligt velegnede, hvor man ønsker at give tilbudsgiverne særlig stor frihed til at løse opgaven. Ordregiveren beskriver de behov, der ønskes dækket, og overlader det til konkurrencens deltagere at foreslå løsninger, der kan imødekomme behovet.

Direktivets regler for projektkonkurrencer skal følges, såfremt

- den samlede værdi af **konkurrencepræmier** og betalingen til deltagerne overstiger tærskelværdien, **eller**
- kontraktværdien af den **efterfølgende kontrakt** overstiger tærskelværdien.

Ved projektkonkurrence forstås en fremgangsmåde, hvor ordregiver får et **planlægnings- eller et projekteringsarbejde** udført efter en konkurrence med eller uden præmieuddeling.

- Projektkonkurrencer kan dog afholdes ikke blot med henblik på tilvejebringelse af planlægnings- eller projekteringsarbejde, men også med henblik på indgåelse af tjenesteydelsesaftaler om **gennemførelse** af vinderprojektet.

Proceduren anvendes iflg. direktivet navnlig inden for fysisk planlægning, byplanlægning, arkitekt- og ingeniørarbejde eller databehandling. Denne opstilling er ikke udtømmende.

- I praksis har proceduren størst betydning i forbindelse med arkitektkonkurrencer.

Projektkonkurrencer foregår normalt efter en prækvalifikation, men kan også være åbne for alle.

Ved projektkonkurrencer nedsættes der en **bedømmelseskomité**. Komitéen må udelukkende bestå af fysiske personer, som er uafhængige af deltagerne (=tilbudsgiverne) i projektkonkurrencen.

Såfremt der kræves **bestemte faglige kvalifikationer** for at deltage i en konkurrence, skal mindst en tredjedel af bedømmelseskomitéens medlemmer have samme eller tilsvarende kvalifikationer.

Klagenævnet har i [kendelse af 6.9.99](#) (Kulturministeriet) om en projektkonkurrence vedrørende **totalrådgivning**, dvs. arkitekt- og ingeniørydelser, udtalt, at det ikke var en overtrædelse af EU's udbudsregler, at udbudet kun refererede til arkitektopgaven og ikke til ingeniøropgaven, når formålet var at kunne vælge blandt flere forslag ud fra overordnede **arkitektoniske** vurderinger.

- Udbyder var derfor berettiget til ved prækvalifikationen alene at vurdere **ansøgerens** kvalifikationer på **arkitektområdet**.
- Det var ikke en overtrædelse af direktivet, at **bedømmelseskomitéen** ikke indeholdt personer med ingeniørmæssige kvalifikationer.

Bedømmelseskomitéen skal være uafhængig i sine afgørelser og udtalelser. Dens afgørelser og udtalelser vedtages på grundlag af **anonyme** projekter og alene ud fra de kriterier, der er fastsat i den annonce om projektkonkurrencen, som skal indrykkes i EF-Tidende.

Det skal i udbudsbekendtgørelsen angives, om komitéens afgørelse er **bindende** for ordregiveren.

I [kendelse af 9. marts 1998](#) (Ledøje-Smørum) udtalte nævnet, at udbyder havde overtrådt Tjenesteydelsesdirektivet ved først i udbudsbetingelserne at anmode om bud på honorar for den fortsatte rådgivning og dernæst i et rettelsesblad at tilkendegive, at **den efterfølgende rådgivning skulle udgå** af projektkonkurrencen.

De udvælgelseskriterier, der fastlægges, skal være klare og ikke-diskriminerende. Der må derfor ikke afholdes konkurrencer, hvortil kun personer og virksomheder fra et bestemt geografisk område, fx ordregiverens hjemland, har adgang. Under alle omstændigheder skal antallet af ansøgere, der opfordres til at deltage, fastsættes således, at der sikres en reel konkurrence.

Ordregiveren kan dog **på forhånd udpege** nogle virksomheder til at deltage i projektkonkurrencen sammen med de virksomheder, der bliver prækvalificerede efter ansøgning.

- Der må ikke stilles strengere krav til de virksomheder, der søger om at blive prækvalificerede, end til de direkte

udpegede virksomheder, jf art. 13, stk. 5.

- I ovennævnte kendelse af 6.9.99 blev et krav i udbudsbekendtgørelsen om oplysning af fordeling af rådgiverydelsen taget ud ved et senere tillæg til udbudsbekendtgørelsen på baggrund af, at krav om denne oplysning ikke var stillet til de 4 oprindeligt udvalgte arkitektfirmaer

[Generelle betingelser](#)



5.2 Udbudsformer efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet

Generelt

Efter FSVD art. 20, stk. 1 kan ordregiveren **frit vælge** mellem offentligt udbud, begrænset udbud, **udbud efter forhandling** (med udbudsbekendtgørelse) og projektkonkurrence.

Når man i udbudsbekendtgørelsen har lagt sig fast på en udbudsform, kan man ikke efterfølgende skifte udbudsform, jf fx Klagenævnets [kendelse af 31. oktober 1996](#), men må i givet fald annullere det første udbud og offentliggøre en ny udbudsbekendtgørelse.

Der er særlige skabeloner for [udbudsbekendtgørelser](#) efter dette direktiv.

- [5.2.1 De traditionelle udbudsformer](#)
- [5.2.2 Periodisk vejledende bekendtgørelse](#)
- [5.2.3 Udbud efter et kvalifikationssystem](#)
- [5.2.4 Projektkonkurrencer](#)
- [5.2.5 Procedure uden forudgående udbud](#)

[Generelle betingelser](#)



5.2.1 De traditionelle udbudsformer

Offentligt udbud følger helt reglerne fra de tre andre direktiver. Fristen ved offentligt udbud er således på 52 dage, der kan nedsættes til 36 dage, eller undtagelsesvis 22 dage, hvis der er udarbejdet en **periodisk vejledende** bekendtgørelse.

Ved **begrænset udbud** og **udbud efter forhandling** skal begrænsninger i antallet af prækvalificerede (således at det ikke er alle kvalificerede, der anmodes om at give bud) fremgå enten af udbudsbekendtgørelsen eller af andet materiale, der holdes tilgængeligt for interesserede leverandører, jf. [art 31](#).

Forsyningsvirksomhedsdirektivet fastsætter ikke som de tre andre direktiver et **minimum for antallet** af prækvalificerede.

- Da direktivets formål er at skabe konkurrence om ordrerne, bør der dog ikke vælges færre end **tre** ansøgere til at afgive bud, jf art. 31, hvorefter antallet af udvalgte ansøgere skal stå i forhold til ønsket om at skabe tilstrækkelig konkurrence.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet har ikke – som de tre andre direktiver – en selvstændig bestemmelse om **hasteprocedure** ved begrænset udbud og udbud efter forhandling.

- Direktivet har til gengæld efter [art. 26](#) generelt kortere **frister** såvel i prækvalifikationsfasen som i tilbudsfasen.

- Fristen for at **anmode om at deltage** skal være mindst 37 dage fra afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, men kan undtagelsesvis nedsættes til 15 dage.

- Fristen for **afgivelse af tilbud** skal som hovedregel være på 24 dage, eller undtagelsesvis 10 dage, med mindre ordregiveren og de udvalgte ordregivere aftaler en kortere frist. Disse minimumsfrister forlænges, hvis udbudsmaterialets kompleksitet eller et behov for at besigtige lokaliteten nødvendiggør det.

[Generelle betingelser](#)



5.2.2 Periodisk vejledende bekendtgørelse

Ligesom i de tre direktiver for den offentlige sektor bør ordregivere omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivet mindst **én gang om året** offentliggøre en periodisk vejledende bekendtgørelse i EF-Tidende, jf. [artikel 22](#).

En periodisk vejledende bekendtgørelse er nødvendig, hvis ordregiveren ønsker at **afkorte** fristerne for offentligt udbud.

En sådan forhåndsbekendtgørelse kan endvidere **erstatte efterfølgende udbudsbekendtgørelser** som led i et **begrænset** udbud eller udbud efter **forhandling**. Det forudsætter dog, at følgende betingelser er opfyldt:

- bekendtgørelsen skal anføre, hvilke leverancer, arbejder eller tjenesteydelser aftalen vedrører;
- bekendtgørelsen skal endvidere angive, at der ikke kommer yderligere offentliggørelse, og at interesserede leverandører derfor opfordres til at tilkendegive deres interesse;
- inden valget mellem virksomhederne foretages, skal ordregiveren sende ansøgerne yderligere oplysninger om kontrakten og anmode ansøgerne om at bekræfte deres interesse;
- bekendtgørelsen må ikke have været offentliggjort tidligere end 12 måneder før anmodningen til ansøgerne om at bekræfte deres interesse.

Selve **udvælgelsen** af ansøgere og **tildelingen** af ordren følger reglerne for begrænset udbud eller udbud efter forhandling, der er omtalt ovenfor.

[Generelle betingelser](#)



5.2.3 Udbud efter et kvalifikationssystem

Også denne udbudsform kan anvendes som første fase i et begrænset udbud eller udbud efter forhandling.

Kvalifikation af leverandører sker på grundlag af **objektive kriterier**, som ordregiveren fastsætter.

Når ordregiveren fastsætter kriterierne eller ajourfører dem, må der ikke stilles administrative, tekniske eller finansielle betingelser over for nogle leverandører, som ikke har været stillet over for andre. Der må heller ikke stilles krav om afprøvninger eller begrundelser, som overlapper allerede foreliggende objektive beviser.

Ordregiver skal indrykke en [bekendtgørelse](#) om kvalifikationssystemet i EF-Tidende.

Af bekendtgørelsen skal fremgå, hvilket formål systemet tjener, og hvor reglerne om dets anvendelse kan rekvireres.

Når systemet gælder mere end tre år, skal bekendtgørelsen offentliggøres hvert år.

Gælder systemet mindre end tre år, er en bekendtgørelse ved periodens begyndelse tilstrækkelig.

De leverandører, der opfylder kriterierne, vil hos ordregiveren blive **opført på en liste** over kvalificerede leverandører.

Ordregiveren skal inden en rimelig frist underrette ansøgere om, hvorvidt de er fundet kvalificerede.

Hvis en ordregiver ønsker at **slette** en leverandør af listen, kan dette kun ske på grundlag af de fastlagte objektive kriterier. Hensigten om at gøre det skal på forhånd meddeles leverandøren med angivelse af

Der er **ikke fastsat særlige procedurer** for, hvorledes udbyder i forbindelse med det konkrete indkøb **vælger** mellem leverandørerne på kvalifikationslisten

- I art. 21, stk. 3, angives blot, at bortset fra prækvalifikationsfasen skal reglerne for udbud efter forhandling eller begrænset udbud følges. Fristerne i art. 26, stk. 2, skal således overholdes.

- Det er forudsat i art. 21, stk. 3, at der indbydes et **tilstrækkeligt antal** leverandører til at skabe den fornødne konkurrence.

- Konstant brug af en enkelt leverandør uden en sådan konkurrence kan være et brud på ligebehandlingsprincippet.

[Generelle betingelser](#)



5.2.4 Projektkonkurrencer

Der henvises til det ovenfor anførte om projektkonkurrencer efter Tjenesteydelsesdirektivet.
[Generelle betingelser](#)



5.2.5 Procedure uden forudgående udbud

Ordregivere kan efter [artikel 20, stk. 2](#) anvende en **procedure uden forudgående udbud**.

- Denne procedure er en parallel til udbudsformen udbud efter **forhandling uden udbudsbekendtgørelse** i de tre andre direktiver.

Proceduren uden forudgående udbud kan **anvendes i følgende tilfælde**:

Hvis der efter afholdelse af et udbud ikke er afgivet noget bud eller ikke er afgivet noget **antageligt** bud.

- Bestemmelsen dækker også, at der ikke er indkommet **konditionsmæssige** bud
- **Forsknings- og udviklingskontrakter**, som ikke tilsigter et afkast eller genindtjening af forsknings- og udviklingsomkostninger, dog kun hvis indgåelsen af en sådan aftale ikke er til skade for udbydelsen af senere aftaler, der primært har samme formål.
- Hvis kontrakten af **tekniske eller kunstneriske årsager** eller pga en **eneret** kun kan overdrages en bestemt leverandør.
- **Supplerende leverancer** til den oprindelige aftale, der ikke teknisk eller økonomisk kan adskilles fra denne, eller som er nødvendige for at gennemføre den oprindelige kontrakt.
 - Det er en forudsætning, at kontrakten tildeles den oprindelige kontrahent.
- Tvingende grunde til straks at gå i direkte forhandling.
- Indgåelse af en kontrakt, der er omfattet af en tidligere udbudt **rammeaftale**.
 - En sådan kontrakt blev behandlet i Klagenævnets [kendelse af 2. juli 1997](#).
- **Gentagelsesarbejder på bygge- og anlægsområdet**.
- Køb af varer på et **råvaremarked**
- Køb på særlig fordelagtige vilkår, der kun gælder i kort tid, d.v.s. **lejlighedskøb**
- Køb fra konkursboer eller lignende omstændigheder af **tvangsrealisation**.
- **Projektkonkurrencer**, hvor tjenesteydelsesaftalen til gennemførelse af projektet i henhold til konkurrencevilkårene skal indgås med vinderen eller en af vinderne.

[Generelle betingelser](#)



6. Tærskelværdier

- [6.1 Hvilket direktiv](#)
- [6.2 Blandede aftaler](#)
- [6.3 Blandede aktiviteter](#)
- [6.4 Under tærskelværdierne](#)
- [6.5 Over tærskelværdierne](#)
- [6.6 Kontraktværdien og tærskelværdien](#)

[Generelle betingelser](#)



6.1 Hvilket direktiv

Tærskelværdien afhænger bl.a. af, hvilket direktiv der skal anvendes.

I Klagenævnets [kendelse af 12. september 1997](#) (Sydbus) blev det afgjort, at køb og opstilling af et antal **læskærme** til busstoppesteder skulle anses som vareindkøb.

- Nævnet tilføjede, at dette var også tilfældet, selv om læskærmene skulle betragtes som en bygherreleverance fra trafikskabet, idet indkøb af byggematerialer til en bygherreleverance fra en offentlig udbyder af et bygge- og anlægsprojekt må skulle anses for indkøb.

I [kendelse af 9. november 1999](#) (Århus) blev det afgjort, at en kommunes kontrakt om etablering og drift af **byudstyr** ikke burde være sket i henhold til bygge- og anlægsdirektivet, da omkostningerne ved montering og installation var 'diminutive' i forhold til den samlede værdi af de monterede byudstyr på ca. 28 mio. kr.

Konkurrencestyrelsen har i en udtalelse af 12. august 2002 om **kirkeorgler** udtalt, at projektering, fremstilling, håndværksmæssig udførelse og indbygning i kirkerummet oftest bestilles som en samlet entreprise og er omfattet af bygge- og anlægsdirektivet, og at den bygningsmæssige del **ikke** kan betragtes som **accessorisk** i forhold til øvrige ydelser, der indgår i kontrakten.

I det **kommende** direktiv om offentlige kontrakter anføres i artikel 1, stk. 2,

- litra c, at en offentlig kontrakt, der vedrører levering af **varer**, og som også **accessorisk** omfatter monterings- og installationsarbejde, betragtes som en 'offentlig indkøbskontrakt', og
- litra d, at en offentlig kontrakt, der vedrører **tjenesteydelser** og kun som **accessoriske** aktiviteter i forhold til kontraktens hovedgenstand omfatter bygge- og anlægsaktiviteter, betragtes som en offentlig tjenesteydelseskontrakt.
 - litra d er en kodifikation af EF-Domstolens afgørelse i sag 331/92 (Gestion Hotelera)

[Generelle betingelser](#)



6.2 Blandede aftaler

Ved blandede aftaler forstås aftaler om ydelser, der isoleret set er omfattet af flere direktiver.

Tærskelværdien afhænger bl.a. af, hvilket direktiv der skal anvendes.

I Klagenævnets [kendelse af 12. september 1997](#) (Sydbus) blev det afgjort, at køb og opstilling af et antal **læskærme** til busstoppesteder skulle anses som vareindkøb.

- Nævnet tilføjede, at dette var også tilfældet, selv om læskærmene skulle betragtes som en bygherreleverance fra trafikskabet, idet indkøb af byggematerialer til en bygherreleverance fra en offentlig udbyder af et bygge- og anlægsprojekt må skulle anses for indkøb.

I [kendelse af 9. november 1999](#) (Århus) blev det afgjort, at en kommunes kontrakt om etablering og drift af **byudstyr** ikke burde være sket i henhold til bygge- og anlægsdirektivet, da omkostningerne ved montering og installation var 'diminutive' i forhold til den samlede værdi af de monterede byudstyr på ca. 28 mio. kr.

Konkurrencestyrelsen har i en udtalelse af 12. august 2002 om **kirkeorgler** udtalt, at projektering, fremstilling, håndværksmæssig udførelse og indbygning i kirkerummet oftest bestilles som en samlet entrepris og er omfattet af bygge- og anlægsdirektivet, og at den bygningsmæssige del **ikke** kan betragtes som **accessorisk** i forhold til øvrige ydelser, der indgår i kontrakten.

I det **kommende** direktiv om offentlige kontrakter anføres i artikel 1, stk. 2,

- litra c, at en offentlig kontrakt, der vedrører levering af **varer**, og som også **accessorisk** omfatter monterings- og installationsarbejde, betragtes som en 'offentlig indkøbskontrakt', og
- litra d, at en offentlig kontrakt, der vedrører **tjenesteydelser** og kun som **accessoriske** aktiviteter i forhold til kontraktens hovedgenstand omfatter bygge- og anlægsaktiviteter, betragtes som en offentlig tjenesteydelseskontrakt.
 - litra d er en kodifikation af EF-Domstolens afgørelse i sag 331/92 (Gestion Hotelera)

Projekteringsdelen i en **totalentreprise** skal ikke udbydes selvstændigt efter tjenesteydelsesdirektivet, selv om den samlede opgave, inkl. projekteringen, er under bygge- og anlægsdirektivets tærskel og derfor ikke skal udbydes efter BAD.

- Dette skyldes, at projektering indgår som et element i definitionen af offentlige bygge- og anlægskontrakter i BAD artikel 1, litra a, og derfor ikke i denne sammenhæng bedømmes som en selvstændig tjenesteydelse.
- Dette gælder dog ikke, hvis det er ordregiveren, der i en selvstændig kontrakt vælger rådgiveren. BAD artikel 6, stk. 3, om delkontrakter vedrører således kun opdeling af selve bygge- og anlægsarbejdet, ikke den hermed forbundne projektering.

Omfatter en kontrakt både **varer** og **tjenester**, følger det af [Tjenesteydelsesdirektivets artikel 2](#), at kontrakten skal udbydes efter TYD, hvis **værdien af tjenesten** overstiger værdien af varerne.

- Det er da den **samlede** værdi af **varer** og **tjenester**, der indgår i beregningen af, om kontraktværdien overstiger tærskelværdien.
- Dette gælder også, selv om selv om tjenstedelen ikke isoleret overstiger tærsklen.
- I det **kommende** direktiv siges det udtrykkeligt i [artikel 1, stk. 2, litra d, 2. led](#), at hele kontrakten behandles som en 'offentlig tjenesteydelseskontrakt'.
- Er det derimod værdien af **varerne**, der har den **højeste** værdi, må det formodes, at kontrakten kun skal udbydes, såfremt varedelen overstiger tærskelværdien i VIKD.
 - Heller ikke det kommende direktiv tager imidlertid udtrykkeligt stilling hertil.
 - I modsætning hertil anfører **nugældende Forsyningsvirksomhedsdirektivs artikel 14, stk. 8**, at tjenesteydelsernes og vareleverancernes værdi **sammenlægges uanset** deres respektive andele.

[Kendelse af 22. januar 1998](#) (Unitron) vedrørte Fødevareministeriets overdragelse af administrationen af en særlig mærknings- og registreringsordning af svin til en privat organisation

- Klagenævnet udtalte, at tildelingen af opgaven til en privat organisation af ordningen med tilhørende indkøb af øremærker og indførelse i registret burde formentlig have været udbudt efter VIKD, da værdien af købene af øremærkerne langt oversteg værdien af tjenesteydelsen.

Omfatter en kontrakt om **tjenesteydelser** både bilag **A** og bilag **B** ydelser, behandles hele kontrakten som en bilag A ydelse, hvis værdien af bilag A-ydelsen overstiger bilag B-ydelsens værdi, jf [TYD artikel 10](#) og [FSVD artikel 17](#). I modsat fald behandles kontrakten som bilag B.

- Det er det den samlede kontraktværdi, der skal anvendes, jf. ovf. ad TYD artikel 2. Der kan derfor indtræde udbudspligt, selv om bilag A ydelsen ikke isoleret overstiger tærsklen.

Ved en **vareleverance** medregnes også værdien af **montering** og installation.

Vedligeholdelseskontrakter/**servicekontrakter** lægges ligeledes sammen med det produkt, de vedrører.

- Angår vedligeholdelseskontrakten fx edb-applikationer, der er udviklet specielt for ordregiveren, vil en sammenlægning afhænge af, om det er kutyme at lade den samme leverandør, der har stået for udviklingen, varetage vedligeholdelsen.

[Generelle betingelser](#)



6.3 Blandede aktiviteter

Offentlige og **offentligt kontrollerede** ordregivere kan være omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet **eller** de tre direktiver for den offentlige sektor afhængig af, om den konkrete aktivitet, der ligger til grund for ordretildelingen, er omfattet af [FSVD artikel 2](#) eller ej.

En kontrakt, der indgås med henblik på udøvelse af flere aktiviteter, er underlagt reglerne for den aktivitet, der udgør **kontraktens hovedgenstand**, jf. udtrykkeligt det **kommende** forsyningsvirksomhedsdirektiv artikel 9.

Hvis det ikke er muligt objektivt at afgøre, hvilken aktivitet der udgør kontraktens hovedgenstand, skal kontrakten tildeles efter direktivet om **offentlige** kontrakter.

Hvis kontrakten – udover at være afledt af aktiviteter dækket af **FSVD – tillige** er resultatet af forretningsmæssige, ikke udbudsudløsende, aktiviteter, er der ikke udbudspligt, hvis sidstnævnte aktiviteter er kontraktens hovedgenstand. I modsat fald omfattes kontrakten af FSVD.

Hvis organets aktiviteter derimod er et offentligretligt organ omfattet af TYD, BAD og VIKD, skal alle kontrakter, uanset deres formål, følge reglerne i vedkommende direktiv, uanset om den konkrete kontrakt ikke sker til opfyldelse af almenvællets behov, men som led i almindelige forretningsmæssige dispositioner.

[Generelle betingelser](#)



6.4 Under tærskelværdierne

Udover af udbudsdirektiverne reguleres offentlige kontrakter af EF-Traktatens [principper](#) om ikke-diskrimination, gennemsigtighed, proportionalitet og gensidig anerkendelse samt de generelle EU-regler om fri bevægelighed for varer, tjenesteydelser, arbejdskraft og kapital.

- I **Storebælt-sagen** (C-243/89, dom af 23. juni 1993) henviste domstolen således – udover til det dagældende bygge- og anlægsdirektiv – til overtrædelse af EF-Traktatens artikler 30 (nu artikel **28**), 48 (nu artikel **39**) og 59 (nu artikel **49**)

- I **Dundalk-sagen** (Kommissionen mod Irland, Saml 1988-8 4929) fastslog EF-Domstolen, at en ordregiver tilsidesætter forpligtelserne efter Traktatens artikel 30 (nu artikel 28), når en offentlig forsyningsvirksomhed, der dengang ikke var omfattet af direktiverne, i et udbudsmateriale indsatte en klausul, hvorefter de materialer, der skal anvendes, skal være godkendt efter en national teknisk standard.

- I Klagenævnets [kendelse af 11. november 1998](#) (Mousten Vestergaard) blev det anført, at indkøb **under tærskelværdien** almindeligvis ikke har interesse og betydning i EU-sammenhæng.

- Kendelsen blev **omstødt** med vestre landsrets dom (UfR 2002/1297) på grundlag af en præjudiciel kendelse fra EF-Domstolen i sag [C-59/00](#).

[Generelle betingelser](#)



6.5 Over tærskelværdierne

Tærskelværdier er efter den sidste ændring af direktiverne udtrykt i SDR (special drawing rights)

· I det omfang en kontrakt ikke er omfattet af **WTO-Indkøbsaftalen**, men alene af et EU-udbudsdirektiv, er tærskelværdien i direktiverne dog angivet i euro (ECU), og ikke først i SDR.

- Dette gælder fx F&U tjenesteydelser og vigtige teletjenesteydelser.

Der gælder forskellige tærskelværdier for de forskellige typer kontrakter.

Hvert andet år **omregnes** tærskelværdierne til **national** valuta (i de fleste tilfælde, jf. ovf., via en mellemregning i euro).

De **gældende tærskelværdier** får du ved at klikke [her](#).

Eksempelvis er tærskelværdien for de fleste **bygge- og anlægsarbejder** i 2004 og 2005 på 44.023.723 kr.

Tærskelværdien for **bygge- og anlægsarbejder** er ens i BAD og FSVD.

Derimod er tærsklen for **vareindkøb** og **tjenesteydelser** forskellig, afhængig af, om det er vareindkøbsdirektivet og tjenesteydelsesdirektivet **eller** forsyningsvirksomhedsdirektivet, der skal anvendes.

Tærskelværdierne i **vareindkøbsdirektivet** og **tjenesteydelsesdirektivet** er endvidere forskellige, afhængig af, om der er tale om **statslige** ordregivere eller **andre** ordregivere, jf [TYD artikel stk. 1, litra a](#) og [VIKD artikel 5, stk. 1, litra a](#).

- De [statslige myndigheder](#) er ministerier og styrelser opregnet i bilag I til Vareindkøbsdirektivet
 - For Danmark er anført Folketinget og 20 ministerier med tilhørende institutioner.
- '[Offentligretlige organer](#)', vil ikke være under den lave tærskel, selv om fx den offentlige kontrol, som har bragt dem ind under definitionen, udøves af en statslig myndighed, men skal følge reglerne for **kommuner**

Der gælder efter disse to direktiver **særlige tærskler** for visse varer og tjenester.

· Anskaffelser af **varer på forsvarsområdet** er således omfattet af den høje tærskelværdi (i det omfang de overhovedet er udbudspligtige).

· For **F&U tjenester** (i det omfang de overhovedet er udbudspligtige) **teletjenester** samt **bilag B** ydelser er tærsklen modværdien af 200.000 euro.

· For bilag B-ydelser afgør denne tærskel altså, om kontrakten er omfattet af **direktivets** ligebehandlingsprincip, reglerne om tekniske specifikationer samt offentliggørelse af indgået kontrakt.

Endvidere gælder der efter **Forsyningsvirksomhedsdirektivet** både for varer, tjenester og bygge- og anlægsarbejder forskellige tærskler afhængig af, om forsyningsvirksomheden

· varetager drikkevands- og elektricitetsforsyning, tilrådighedsstillelse af terminaler for transport til vands og i luften samt drift af net til bytransport, eller

- øvrige former for forsyningsvirksomheder (gas, varme, olieudvinding mv. og jernbanetransport).

Forsyningsvirksomhedsdirektivet har også særlige tærskler for F&U tjenester, teletjenester samt bilag B ydelser.

Tærskelværdierne er angivet **eksklusiv moms**.

[Generelle betingelser](#)



6.6 Kontraktværdien og tærskelværdien

Ved vurderingen af, om man er over eller under tærskelværdien ser man på den forventede værdi af kontrakten **eksklusiv moms**.

- Direktiverne bruger udtrykket den 'anslåede værdi'. Heri ligger, at ordregiveren skal **anvende sit bedste skøn**.
 - I tvivlstilfælde kan der være behov for en nærmere **undersøgelse af markedet**.
 - Andre indkøbers erfaring kan indgå i vurderingen. Det er imidlertid ordregiverens eget ansvar at tilvejebringe et tilstrækkeligt grundlag for vurderingen.
 - I Klagenævnets [kendelse af 12. december 1996](#) (Sønderborg Kraftvarmeværk), blev det fastslået, at ordregiveren ikke havde skaffet sig et tilstrækkeligt sikkert grundlag.
 - De tre tilbud alle var mere end dobbelt så høje som den pris, der var oplyst ved en telefonisk forespørgsel til en anden ordregiver.

Såfremt ordregiver kan dokumentere at have udvist et fornuftigt skøn, påvirker det ikke udbudsforretningens lovlighed, såfremt det vindende bud til overraskelse for ordregiver og dennes rådgivere ligger over tærsklen.

- [6.6.1 Sammenlægning af flere kontrakter](#)
- [6.6.2 Opdeling af en kontrakt](#)
- [6.6.3 Flerhed af ensartede ydelser](#)
- [6.6.4 Decentrale enheder](#)
- [6.6.5 Kalkulationen af kontraktværdien](#)

[Generelle betingelser](#)



6.6.1 Sammenlægning af flere kontrakter

Kontrakter skal lægges sammen ved vurderingen af tærsklen, når der er tale om en indholdsmæssig sammenhæng mellem leverancerne.

Direktiverne giver eksempler på, under hvilke omstændigheder der skal ske en sådan sammenlægning.

- Vareindkøbsdirektivets [artikel 5, stk. 4](#), anfører, at der skal være tale om **ensartede varer**, der er opdelt på delkontrakter, **der indgås samtidig**.
- Tjenesteydelsesdirektivet indeholder ikke en tilsvarende bestemmelse, men [artikel 7, stk. 2](#), taler om tjenesteyderens samlede anslåede vederlag, og tager således som et udgangspunkt, at **én** leverandør skal kunne levere **det hele**.
- Derimod tager BAD [artikel 6, stk. 3](#), jf. artikel 1, litra c samt FSVD [artikel 14, stk. 10](#) udgangspunkt i, at der skal ske sammenlægning af kontrakterne, selv om et bygge- og anlægsarbejde er opdelt i **fagentrepriser**, hvor der indgås kontrakt med hver branche for sig.

Direktiverne indeholder en bestemmelse, jf. fx [BAD artikel 6, stk. 4](#), om, at en ordregiver ikke må 'opdele kontrakterne' **for at undgå** at ramme tærsklerne. Bestemmelserne tager imidlertid ikke stilling til, hvorvidt de opdelte kontrakter kan hidrøre fra leverandører af forskelligartede ydelser.

BAD artikel 6, stk. 5, fastsætter, at værdien af byggematerialer, der er **nødvendige til arbejdets udførelse**, medregnes ved beregningen af tærskelværdien, også hvor de stilles til entreprenørens disposition af bygherren.

· Ordregiverens anskaffelse af disse materialer vil være udbudspligtige, hvis de overstiger de lavere tærskler for varer eller tjenester. Herudover kan disse anskaffelser altså være med til at bringe arbejdets samlede værdi over tærsklen for bygge- og anlægsarbejdet.

· Ved en hovedentreprise medregnes imidlertid ikke projekteringsarbejdet, som bygherren har bestilt, og stiller til rådighed hovedentreprenøren. Kontrakten om projekteringen bliver imidlertid selvstændig udbudspligtig, hvis den overstiger TYDs tærskelværdi.

FSVD [artikel 14, stk. 11](#), har en tilsvarende bestemmelse om bygherreleverancer, men inddrager også **tjenester**, der stilles til rådighed for leverandøren. Dette synes også at omfatte bygherrens kontrakt om projektering.

· I art. 14, stk. 12, er der bestemmelse om den selvstændige behandling af varer og tjenester, **der ikke er nødvendige** for et givet bygge- og anlægsarbejde.

- For disse anskaffelser gælder tærsklen for varer eller tjenester.

Det er tydeligvis udgangspunktet ved **vareindkøb**, at sammenlægning skal ske, hvor der tales om 'ensartede varer' som kunne have været indgået samlet af én leverandør.

· Dette udgangspunkt er bekræftet af Klagenævnet i [kendelse af 23. juni 1995](#) (Frederiksberg Kommune), som lagde vægt på,

- at udbudsmateriale var udsendt samlet,
- at en del af leverandørerne kunne levere alle de varer, som materialet angik, og
- at andre kunne levere de fleste af varerne.

Det er også udgangspunktet ved **tjenesteydelsesaftaler**.

Sammenlægning af flere kontrakter skal derfor ske, når forretningsmæssige overvejelser **kan** føre til, at kontrakterne indgås med én leverandør.

· Den måde, hvorpå erhvervslivet organiserer sig selv, kan således være retningsgivende for, hvorvidt det offentlige forpligtes til at konkurrenceudsætte bestemte indkøb.

- Der må dog være tale om en vis fast struktur i markedet. før man foreskriver sammenlægning.
- Det er ikke tilstrækkeligt, at en enkelt leverandør har et helt specielt bredt varesortiment.

Såfremt én leverandør optræder som **hovedleverandør** i forhold til ordregiveren, og de øvrige leverandører er underleverandører, er det den samlede værdi af hovedleverandørens kontrakt med ordregiveren, der anvendes ved beregningen af tærsklen.

- Flere kontrakter kan tilsammen tjene til at nå et og samme mål, f. eks. fordi et givet resultat kan forbedres ved et samarbejde mellem forskellige leverandører.

- Kommissionen har bla. udtalt sig om sammenlægning i forbindelse med levering af uniformer, bæltter og spænder til en medlemsstats politimyndighed.

- Efter Kommissionens opfattelse skal kontraktværdien opgøres som en sammenlægning af værdien af de tre varegrupper, selv om bæltter og spænder leveredes fra en selvstændig leverandør.

- Kommissionen tillagde det vægt, at levering af uniform med bælte og spænder udgør et samlet projekt.

I Danmark er der kutyme for at sammenlægge **arkitekt- og ingeniørkontrakter** o.l. i forbindelse med et projekteringsarbejde.

- På tilsvarende er det antaget, at alle kontrakter vedrørende henholdsvis forsikringsydelser og banktjenesteydelser skal lægges sammen, selv om kontraktens indhold, tidshorisonten og leverandørerne er forskellige.

Praksis for sammenlægninger synes at variere mellem EU's medlemslande.

Der findes ingen praksis fra EF-Domstolen.

[Generelle betingelser](#)



6.6.2 Opdeling af en kontrakt

Generelt for alle typer kontrakter gælder, at en ordregiver **ikke må omgå** direktiverne ved at opdele kontrakterne eller ved at anvende særlige metoder til at beregne kontrakternes værdi.

Derimod er reglen naturligvis ikke til hinder for, at ordregiveren – efter at have foretaget et udbud – opdeler ordren på et antal mindre kontrakter, f. eks. for at give mindre virksomheder mulighed for at byde.

[Generelle betingelser](#)



6.6.3 Flerhed af ensartede ydelser

Det kan give anledning til tvivl, om flere ensartede tjenesteydelser, der er spredt i geografisk eller tidsmæssig henseende skal lægges sammen ved beregningen af tærskelværdien.

- Der kan f. eks. være tale om rengøringskontrakter, som en kommune har afsat et bestemt beløb til på budgettet.
- Eller der kan være tale om skolebuskørsel i flere forskellige ruter.

Tjenesteydelsesdirektivets artikel 7, stk. 4, fastsætter herom, at såfremt tjenesteydelserne er opdelt i flere delydelser, for hvilke der indgås særskilte aftaler, skal værdien af hver enkelt delydelse tages i betragtning ved beregningen af tærskelværdien.

Såfremt en kommune på et givet tidspunkt ønsker at indgå kontrakter om rengøring af samtlige skoler i kommuner, skal alle kontraktens værdi lægges sammen, selv om kommunen ønsker at få bud **opdelt på hver skole** for sig.

- Er der derimod tale om, at der spredt over en periode indgås kontrakter om enkelte skoler, eller om forskellige skolebusruter, der indgås tidsmæssigt forskudt, (efterhånden som de tidligere kontrakter bortfalder), kan der være tvivl om, hvorvidt der er en sådan indbyrdes sammenhæng mellem de enkelte kontrakter, at de udbudsretligt skal behandles som et hele.

- **Klagenævnet** for Udbud har i bla. to kendelser af 28. maj 1999 ([Bramsnæs](#) og [Ramsø](#)) afgjort, at kommunernes opdeling af rengøringskontrakter vedrørende forskellige skoler/daginstitutioner i kommunerne ikke var i strid med udbudsreglerne.

- Kontrakterne for de enkelte institutioner var under tærskelværdien, men sammenlagt over denne.

- Det var ikke dokumenteret, at de enkelte institutioner var selvforvaltende, og kontrakterne var både formelt og reelt indgået af centralforvaltningen.

- Klagenævnet afgjorde, at TYD ikke tvinger en ordregiver til under alle omstændigheder at sammenlægge anskaffelser af samme art. Der var endvidere ikke fremkommet indicier for, at kommunerne havde søgt at omgå udbudsreglerne.

- **Kommissionen** har kritiseret Klagenævnets praksis vedrørende sammenlægninger. Kommissionen finder således, at kalkulationen af kontraktværdien for en bestemt tjenesteydelse skal inddrage en ordregivers behov over en given periode, fx et **regnskabsår**, jf. fx princippet i TYD artikel 7, stk. 6, om regelmæssige indkøb.

- Til støtte for, at der næppe gælder et absolut samtidighedskrav som betingelse for at sammenlægge flere kontrakter kan endvidere anføres, at direktiverne forudsætter, at ordregivere ved hvert regnskabsårs begyndelse danner sig et overblik over det kommende års behov for anskaffelser af fx bestemte kategorier af tjenesteydelser, jf. [TYD artikel 15, stk. 1](#) om forhåndsbekendtgørelser.

[VIKD artikel 5, stk. 4](#), taler som nævnt om 'delaftaler, der **indgås samtidig**', men foreskriver i stk. 3 sammenlægning af aftaler, der indgås regelmæssigt over en periode.

Selv om delydelser skal medregnes ved beregningen af tærskelværdien, kan visse mindre delydelser (**bygge- og anlægsarbejde og tjenesteydelser**, men **ikke** varer), som indgår i den samlede leverance, dog **allokeres uden udbud**, jf. [TYD artikel 7, stk. 4](#), [BAD artikel 5, stk. 3](#), og [FSVD artikel 14, stk. 10](#).

- Det drejer sig om delydelser, der sammenlagt har en værdi under 20% af den samlede kontraktværdi (inkl. vedkommende delydelser), dog kun såfremt værdien af alle sådanne delydelser ikke overstiger 1.000.000 euro ved bygge- og anlægsarbejder eller 80.000 euro ved tjenesteydelser.

- Det er ikke en betingelse, at en sådan delkontrakt vedrører opgavens første fase. Der kan således være tale om, at vedkommende delopgave udgør afslutningen på den samlede opgave. Bestemmelsen kan bla. bruges til en fagentreprise, der ikke overstiger den nævnte tærskel. Afhængig af delkontraktens værdi vil bestemmelsen også være relevant for tjenesteydelseskontrakter, hvor ordregiver ved beregningen af den samlede opgaves kontraktværdi har inddraget delkontrakter fra forskellige leverandører, og hvor disse delkontrakter samlet ligger under denne bestemmelses tærskel.

[Generelle betingelser](#)



6.6.4 Decentrale enheder

Beslægtet med problemet vedrørende opdeling af kontrakter er spørgsmålet om beregning af tærskelværdien, når en ordregivers decentrale enhed hver for sig indgår kontrakten.

- Spørgsmålet er her, om ensartede – og tidsmæssigt nogenlunde sammenfaldende - kontrakter fra de forskellige enheder skal lægges i samme pulje, eller om de udbudsretligt kan holdes adskilte ved beregningen af tærskelværdien.
- Dette afhænger af, om enheden udgør en separat og selvstændigt handlende enhed.
- Europa-Kommissionen har opstillet en række elementer, som vil være vejledende ved vurderingen af, om en enhed betragtes som **reelt uafhængig** i sin kompetence til at indgå kontrakter.
- Et element er, om enheden står for selve udbudsforretningen og om **enheden er ansvarlig** for udbudsprocedurens forløb og kan bestemme, hvem kontrakten skal indgås med.
- Et andet element er, om enheden har et **selvstændigt budget** og selv står for finansiering af kontrakten.
- Det indgår også i vurderingen, om enhedens anskaffelser er **beregnet på** dens eget virke, eller om anskaffelserne er beregnet på flere enheder eller på den samlede ordregiver.
- Desuden er det af betydning, om ordregiveren, selvom indkøbskompetencen **formelt** er uddelegeret, **reelt** stadig forsøger at udnytte sin position som større indkøber, for at opnå mere favorable aftaler med leverandører.

[Generelle betingelser](#)



6.6.5 Kalkulationen af kontraktværdien

Aftaler (om varer eller tjenester) uden samlet pris

For sådanne aftaler, som er tidsbestemte, er beregningsgrundlaget den anslåede samlede kontraktværdi i løbetiden, dog **højst 48 måneder**.

For aftaler af denne art, som er **tidsubestemte**, er beregningsgrundlaget den månedlige værdi ganget med **48**.

Gentagne ydelser

Når aftaler om **varer** eller **tjenesteydelser** indgås **regelmæssigt** gennem en række aftaler, der tildeles enten én eller **flere** leverandører, er grundlaget for beregning af kontraktværdien

- den samlede værdi af de aftaler af **samme art**, der er indgået i løbet af det **foregående** regnskabsår,
- eller den samlede anslåede værdi i løbet af de **følgende** tolv måneder,
- eller i hele kontraktens løbetid, hvis denne **overstiger tolv** måneder.

Leje og leasing af varer

Der gælder specielle beregningsregler for leje eller leasing af varer, jf. [VIKD artikel 5, stk. 2](#) og [FSVD artikel 14, stk. 4](#).

- Når aftalens løbetid er over tolv måneder medregnes – udover kontraktværdien – tillige varens restværdi.
- Ved tidsubestemte kontrakter eller kontrakter over 48 måneder kalkuleres kontraktværdien som den månedlige værdi multipliceret med 48.

Optionsklausuler

Når en aftale indeholder en optionsret, er beregningsgrundlaget for aftalens værdi den højst mulige totalsum, inkl. optionsretten, jf. [TYD artikel 7, stk. 7](#), [VIKD artikel 5, stk. 5](#) eller [FSVD artikel 14, stk. 6](#).

Særregler for tjenesteydelser

Både [TYD artikel 7, stk. 4](#), og [FSVD artikel 14, stk. 6](#), har eksempler på, hvad der udgør vederlag, og derfor skal medregnes ved beregningen af kontraktværdien:

- den præmie, der skal betales, når der er tale om forsikringsydelser
- honorarer, provisioner og renter, når der er tale om banktjenesteydelser og andre finansielle tjenesteydelser
- honorarer og provisioner, når der er tale om projektering.

Kontraktværdien ved vareindkøb

Det fremgår af [VIKD artikel 1](#), a, at monterings- og installationsarbejde er omfattet af vareindkøbsdefinitionen.

- Ved køb af varer – f.eks. en kopimaskine eller standard softwareprogrammer – medregnes after-service-/vedligeholdelseskontrakter.
- Der er ingen udtrykkelig hjemmel hertil, men sådanne omkostninger vil indgå som et naturligt led i omkostningerne ved leje/lease, og det er et princip i direktivet, at vareanskaffelser skal behandles ens, uanset om det er køb eller leje.

Det forhold, at fremstillingsprocessen for et givet produkt kan involvere et betydeligt element af aktiviteter, der isoleret betragtet må betegnes som tjenesteydelser, fratager ikke det færdige resultat dets karakter af en vare set i forhold til EU's udbudsregler, såfremt formålet med en offentlig kontrakt er at kunne disponere over et færdigt produkt.

- Med [kendelse af 14. marts 1997](#) (Immuno) fandt Klagenævnet således, at Statens Seruminstutts indsamling af

plasma, bearbejdning af plasmaen og leverancer af forskellige blodprodukter til sygehusvæsnet til en nærmere aftalt pris var omfattet af Vareindkøbsdirektivet.

Tærskelværdier i relation til rammeaftaler

Forpligtelsen til at udbyde konkrete kontrakter kan undertiden være løftet gennem et forudgående udbud af en rammeaftale om betingelserne for de efterfølgende anskaffelser.

Rammeaftalens kontraktværdi udgør (i forhold til tærskelværdien) den anslåede maksimumsværdi af alle de kontrakter, der forventes tildelt inden for rammeaftalens løbetid.

[Generelle betingelser](#)



7. Udbudsmaterialet

Udbudsmaterialet indeholder

- En beskrivelse af den ønskede anskaffelse
- Kontraktvilkårene, herunder regler for betingelser vedrørende kontraktens udførelse

Disse to forhold redegøres der for nedenfor i 7.1 og 7.2.

Udbudsmaterialet kan derudover – hvis det ikke tilstrækkeligt fremgår af udbudsbekendtgørelsen - fx fastlægge

- [Udvælgelseskriterierne](#)
- [Tildelingskriterierne](#)
- Regler vedrørende tilbudet fx
 - formkrav, tid og sted for tilbudets indlevering
 - adgangen til [alternative bud](#)
 - adgangen til at tage forbehold
- [7.1 Beskrivelse af den ønskede anskaffelse](#)
- [7.2 Kontraktvilkår](#)
- [7.3 Offentlige kontraktens varighed](#)

[Generelle betingelser](#)



7.1 Beskrivelse af den ønskede anskaffelse

1. Baggrund

Udbudsdirektivernes regler for, hvorledes opgaven kan beskrives gennem tekniske specifikationer, skal hindre, at offentlige myndigheder i deres indkøb opstiller krav, der virker som **tekniske handelshindringer** i forhold til udenlandske leverandører.

Tekniske **handelshindringer** er regler, fastsat af myndighederne i en medlemsstat, som indeholder krav til et produkts konstruktion, sammensætning, indpakning, etikettering og lignende, der afviger fra reglerne i eksportmedlemsstaten og derfor medfører, at produktet ikke lovligt kan godkendes og/eller markedsføres, før det opfylder importmedlemsstatens krav.

Afgørende for en handelshindrings **lovlighed** er, om den er begrundet i et af traktaten opstillet lovligt hensyn. Disse hensyn er opregnet i [EF-Traktatens artikel 30](#) eller fremgår af EF-Domstolens praksis.

- Domstolen har fx anerkendt miljøbeskyttelseshensyn.

Der gælder dog det såkaldte **proportionalitetsprincip**, hvorefter restriktionerne ikke må gå længere end formålet kræver. Det er endvidere en forudsætning, at det påberåbte beskyttelsesbehov **ikke er tilstrækkeligt sikret** i et direktiv.

EU's harmoniseringsdirektiver er baseret på den såkaldte 'ny metode', som fastsætter de **væsentligste krav**, som et produkt skal opfylde, for at salg i fællesskabet kan ske lovligt. Standarder, der anses for at opfylde disse væsentlige krav, udarbejdes herefter af europæiske **standardiseringsorganisationer**.

Danmarks nationale standardiseringsorganisation er [Dansk Standard](#)

2. Udbudsreglerne

Som nævnt i fx Klagenævnets [kendelse af 28. september 1998](#) (Esbjerg) kan en ordregiver ved at undlade at give dækkende oplysninger om opgaven have tilsidesat de krav om en **tilstrækkelig og fuldstændig beskrivelse** af det udbudte, der må anses indeholdt i EU's udbudsregler.

- Kommunen burde have oplyst i udbudsbetingelserne, at der ville blive søgt om dispensation fra arbejdsmiljøforskrifter for de varer, der var omfattet af udbudet.
- Kommunen burde have givet de interesserede virksomheder, herunder klageren, oplysning om dispensationen, da den forelå.
- Det kunne ikke afvises, at sådanne oplysninger kunne have haft betydning for tilbudsgivernes udformning af deres tilbud.

Ved **udformningen af udbudsmaterialet** skal ordregiveren generelt respektere **ligebehandlingsprincippet**.

Udbudsmaterialet skal være objektivt må normalt **ikke henvise til bestemte fabrikater** eller produktionsprocesser.

- Det fremgår af det **kommende** udbudsdirektiv for den offentlige sektor, at 'de tekniske specifikationer skal give tilbudsgiverne lige muligheder, og de må ikke bevirke, at der skabes **ubegrundede hindringer** for konkurrencen'.

Ordregiver skal sikre, at alle tilbudsgivere så vidt muligt har de **samme oplysninger**, og må ikke antage tilbud fra en tilbudsgiver, der har fået **fordele** ved at deltage i udformningen af udbudsgrundlaget, jf. om [rådgiverhabilitet](#).

Direktivernes afsnit om '**fælles regler på det tekniske område**', jf. fx [TYD artikel 14](#) fastlægger, hvor stor frihed ordregivende myndigheder har ved fastlæggelsen af kontraktens **specifikationer**.

Ifølge udbudsdirektiverne skal ordregivere definere de tekniske specifikationer med **henvisning til**

- **nationale standarder til gennemførelse af europæiske standarder, eller**

- **europæiske tekniske godkendelser eller**
- **fælles tekniske specifikationer.**
- Der skal dog ikke henvises til europæiske standarder mv., hvis andet fastsættes i **bindende danske tekniske regler**, der er **forenelige** med fællesskabsretten, jf fx første led i [TYD artikel 14, stk. 2](#).
- Brugen af de nævnte specifikationer kan endvidere **undlades**, jf fx [TYD artikel 14, stk. 3](#).
 - når det ikke er muligt at konstatere overensstemmelse med specifikationerne,
 - når der er kollision med visse fællesskabsregler på bl.a. telekommunikationsområdet,
 - når der er afgørende grunde imod at anvende specifikationerne på nyt udstyr, der skal tilkobles eksisterende udstyr,
 - når kontrakten vedrører en nyskabelse, som det vil være uhensigtsmæssigt at anvende specifikationerne på
 - eller når der slet ikke findes specifikationer i forvejen.

Hvis der **ikke findes europæiske** specifikationer, giver de enkelte direktiver adgang til at anvende **nationale** tekniske specifikationer, jf fx [TYD artikel 14, stk. 5](#).

Reglerne om tekniske specifikationer gælder også for **Bilag B** ydelser.

Reglerne i **direktiverne** gælder ikke direkte for kontrakter **under tærskelværdien**. Men også ved udarbejdelse af kravspecifikation på opgaver under tærskelværdien skal man respektere **EF-Traktatens** regler om fri bevægelighed af varer og tjenester mv. samt forbudet mod diskrimination, jf. EF-Domstolens [afgørelse af 3. december 2001](#) (Mousten Vestergaard)

De tekniske specifikationer skal **anføres** i udbudsdokumenter, fx udbudsbekendtgørelsen, udbudsbetingelserne eller de supplerende udbudsdokumenter.

Tekniske specifikationer fastlægger de **krævede egenskaber** ved bygge- og anlægsarbejdet, produktet eller tjenesteydelsen, hvorved disse **objektivt kan beskrives** således, at de opfylder kravene for den anvendelse, som den ordregivende myndighed har bestemt dem til.

Disse egenskaber omfatter **kvalitetsniveau, brugeregenskaber, sikkerhed, dimensioner, kvalitetssikring**, terminologi, symboler, **afprøvning og afprøvningsmetoder**, jf. fx [TYD bilag II](#).

Det **kommende** direktiv for den offentlige sektor har i bilag VI indbygget i definitionen af tekniske specifikationer, at de også kan omfatte **miljøpræstation, emballering**, mærkning og etikettering, brugsvejledning, **produktionsprocesser** og -metoder samt procedurer for overensstemmelsesvurdering.

- For så vidt angår bygge- og anlægsarbejde nævner de **kommende** direktiver endvidere bla. regler for **projektering** og **omkostningsberegning**, betingelser for afprøvning, kontrol og aflevering af bygge- og anlægsarbejder samt konstruktionsteknik.
- I det **kommende** direktiv for den offentlige sektor vil der være en udtrykkelig bestemmelse ([artikel 23, stk. 6](#)) om adgang til at indarbejde **miljøegenskaber** i de tekniske specifikationer gennem henvisning til europæiske og (multi)nationale **økomærker** eller – på visse betingelser – andre økomærker.

Læs [miljøpjece](#)n for flere oplysninger om adgangen til i dag at inddrage miljøhensyn.

I [dom af 26. september 2000](#) (Frankrig) udtalte EF-Domstolen sig om en henvisning i udbudsmaterialet til **nationale erhvervsorganisationers klassifikationer**.

- Selv om henvisningen ikke betød, at det kun var de certifikater, der er udstedt af disse organer, der kan tages i betragtning, var de tekniske specifikationer dog 'særlige og abstrakte' i en sådan grad, at det i princippet kun er de **franske** ansøgere, der **umiddelbart kan gennemskue** deres betydning. Beskrivelsen af opgaven var derfor i strid med EF-Traktatens artikel 49 (tidligere artikel 59)
- Domstolen udtalte, at ligebehandlingsprincippet, der har fundet et særligt udtryk i traktatens artikel 59, ikke blot indebærer et forbud mod **åbenlyse former** for forskelsbehandling begrundet i nationalitet, men også mod **alle skjulte former for forskelsbehandling**, som faktisk fører til samme resultat, selv om forskelsbehandlingen udøves på grundlag af andre formelle kriterier

Allerede på grund af 6-dages fristen for fremsendelsen af udbudsmaterialet, jf fx [TYD artikel 18, stk. 3](#) skal udbudsmaterialet ved et **offentligt udbud** være **klar til udsendelse** umiddelbart efter offentliggørelsen af udbudsbekendtgørelsen.

Også ved de **øvrige udbudsformer** bør ordregiveren allerede forud for offentliggørelsen af udbudsbekendtgørelsen at være meget langt fremme i færdiggørelsen af udbudsmaterialet,

- da der skal være overensstemmelse mellem udbudsbekendtgørelsen/ udbudsmaterialet,
- og da ordregiveren ellers risikerer at komme i tidsnød.

Det følger allerede af ligebehandlingsprincippet, at alle tilbudsgivere skal have udbudsmaterialet tilsendt i **samme form og indhold**.

Supplerende oplysninger eller **rettelsesblade** skal sendes samtidig til samtlige ansøgere/tilbudsgivere.

Dette gælder ligeledes ordregiverens svar på spørgsmål, stillet i en indledende spørgerunde. Af samme grund skal svarene afgives eller bekræftes skriftligt.

[Generelle betingelser](#)



7.2 Kontraktvilkår

Kontraktvilkår er de vilkår, som ordregiveren kræver, at ordremodtageren forpligter sig til at opfylde i forbindelse med effektueringen af den i udbudsmaterialet og tilbudet beskrevne opgave.

Kontraktvilkårene kan dreje sig om **generelle juridiske forhold**, som ikke varierer med kontraktgenstanden, fx

- vederlag og betalingsforpligtelser
- sikkerhedsstillelse og forsikring
- misligholdelsesbeføjelser
- force majeure.

Kontraktvilkårene kan også regulere **sektorspecifikke forhold** (jf fx AB92, del C, om byggemøder og samvirke med andre entreprenører) eller andre forhold vedrørende den måde, hvorpå opgaven udføres.

Det må anbefales, at udbudsmaterialet indeholder et **udkast til kontrakt**, som tilbudsgiverne kan forholde sig til ved udarbejdelsen af tilbudet.

- Efter udløbet af tilbudsfristen sætter **forhandlingsforbudet** snævre rammer for forhandlinger mellem ordregiver og leverandør.

- Ordregiver bør derfor gennem et kontraktudkast sikre sig, at tilbudsgiverne er klar over ordregiverens forventninger.

- Der er ikke noget til hinder for at gøre tilbudets overensstemmelse med kontraktudkastet til et **konkurrenceparameter**.

- Helt uspecificeret at gøre 'kontraktvilkår' til et tildelingskriterium vil dog være i strid med **gennemsigtighedsforpligtelsen**

De **gældende** udbudsdirektiver har **ikke generelle** regler om kontraktvilkårene.

- Direktiverne tillader dog forudsætningsvis, at ordregiveren kræver, at leverandøren respekterer forskellige bestemmelser om **arbejdsforhold** for de medarbejdere, der sættes ind på opgaven, jf fx [TYD artikel 28](#).

- Det kan i den forbindelse kræves, at medarbejderne behandles i overensstemmelse med danske **overenskomster**.

- Det vil dog være uproportionalt at kræve, at leverandøren direkte indgår overenskomst med den pågældende fagforening.

- Forholdet har derfor visse lighedspunkter med de regler, der efter **virksomhedsoverdragelsesloven** beskytter medarbejdere, som følger med opgaven til en ny arbejdsgiver.

- I kontraktvilkårene kan ordregiveren imidlertid kræve en mere vidtgående beskyttelse af medarbejderne end virksomhedsoverdragelsesloven giver, fx uafhængig af om der følger materiel med, eller udover udløbet af overenskomst, der var gældende ved overdragelsen af opgaven.

Endvidere gælder direktivernes **ligebehandlingsprincip** også ved udarbejdelsen af kontraktvilkårene

I mangel af anden regulering i udbudsdirektiverne skal bedømmelsen af kontraktvilkårene derfor først og fremmest ske ud fra EF-Traktatens **principper** om ikke-diskrimination, proportionalitet og gennemsigtighed samt de almindelige regler om **fri bevægelighed** af varer, kapital, arbejdskraft, tjenester, herunder gensidig anerkendelse af forskellige kvalifikationer.

Kommissionen har udgivet en vejledning om adgangen til at inddrage **sociale hensyn** i et udbud. Vejledningen ses på [SIMAP/guidelines](#)

- På www.socialaftaler.dk kan fås praktiske vink om, hvorledes sociale hensyn kan inddrages.

Kommissionen har endvidere udgivet en vejledning om adgangen til at inddrage **miljøhensyn**. Vejledningen ses på SIMAP/guidelines.

- Konkurrencestyrelsen har bla. med udgangspunkt i Kommissionens vejledning udarbejdet en pjece om '[offentlige grønne indkøb](#)'.

Hvis ordregiver, når tildelingskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige bud, i et vist omfang gør overensstemmelse eller fravigelse fra et kontraktudkast til et **konkurrenceparameter**, fx i forbindelse med afgivelse af et alternativt bud, og derfor må lade dette indgå i vægtningen af tilbudene, følger det af reglerne om tildeling af ordren, at ordregiver kan blive nødsaget til at antage et tilbud, selv om det på nogle punkter afviger fra kontraktudkastet i udbudsmaterialet.

- Bortset herfra bliver ordregiver ikke **forpligtet** til at acceptere afvigelser fra kontraktudkastet. Se fx Klagenævnets [kendelse](#) af 29. april 2003.

Og drejer det sig om **væsentlige** afvigelser, **skal** ordregiveren afvise tilbudet.

I det **kommende** direktiv om den offentlige sektor er der indsat en **betragtning** (nr. 31) om kontraktvilkår:

- **Vilkårene for udførelse** af en kontrakt er i overensstemmelse med dette direktiv, hvis de hverken direkte eller indirekte er diskriminerende, og hvis de er anført i udbudsbekendtgørelsen **eller** i udbudsbetingelserne.

- Vilkårene kan bl.a. have til formål at fremme **efteruddannelse** på arbejdspladsen, skaffe beskæftigelse til personer med særlige **integrationsproblemer**, bekæmpe **arbejdsløshed** eller beskytte **miljøet**.

- Som **eksempler** kan bl.a. nævnes krav om - ved udførelsen af kontrakten - at **ansætte** langtidslidende eller iværksætte uddannelsesinitiativer for ledige eller for unge, at overholde substansen i de grundlæggende ILO-konventioner, hvis de ikke er gennemført i national ret, og at ansætte flere handicappede, end den nationale lovgivning kræver.

Direktivet får endvidere en bestemmelse (artikel 26) i den **operative tekst**: 'Betingelser vedrørende kontraktens udførelse'.

- 'De ordregivende myndigheder kan fastsætte særlige betingelser vedrørende kontraktens udførelse, hvis disse er **forenelige med fællesskabsretten** og de er nævnt i udbudsbekendtgørelsen **eller** i udbudsbetingelserne. Betingelserne vedrørende kontraktens udførelse kan navnlig handle om sociale hensyn eller miljøhensyn.'

- Vilkåret skal ikke nødvendigvis have tilknytning til kontraktgenstanden – således som tildelingskriterierne i udgangspunktet skal have – men det fællesskabsretlige proportionalitetsprincip sætter formentlig visse grænser for, hvilke hensyn en myndighed kan varetage i en kontrakt, der primært har et kommercielt sigte.

Det fremgår af disse kommende tekster, at særlige udførelsesbetingelser skal være nævnt i udbudsbekendtgørelsen **eller** i et efterfølgende udsendt udbudsmateriale.

- Dette er mere fleksibelt end efter den i dag **gældende** retstilstand, hvorefter denne type krav skal være nævnt i **udbudsbekendtgørelsen**, uanset om det er et krav i kontraktvilkårene, gældende ufravigeligt for en ordremodtager, jf. fx Beentjes-dommen, eller om det indgår som et konkurrenceparameter, jf. [C-225/98](#) (Frankrig).

[Generelle betingelser](#)



7.3 Offentlige kontrakters varighed

Tre principper sætter et maksimum for, hvor lange kontrakter, ordregivere kan indgå:

1. Udbudsreglerne må ikke kunne **omgå**s ved indgåelse af meget lange kontrakter
2. Det **konkurrenceretlige princip** om lige adgang til markedet, jf. fx konkurrencelovens § 6, gælder også i forhold til offentlige kontrakter.
3. Proportionalitetsprincippet, der gælder både ift. forpligtelser efter EF-Traktaten og som et almindeligt forvaltningsretligt princip, fører til, at kontraktens varighed ikke må indskrænke den frie konkurrence mere end nødvendigt for at sikre afskrivningerne og et rimeligt afkast af den investerede kapital, under bibeholdelse af en med driften forbunden risiko for leverandøren.

I udgangspunktet bør offentlige kontrakter ikke have en varighed udover 3-5 år. I udbudsdirektivernes regler for opgørelse af kontraktværdien ift. direktivernes tærskelværdi er det således fastsat, at hvis der ikke er fastsat en samlet pris, beregnes kontraktværdien for tidsubegrænsede aftaler som om aftalen var indgået for 4 år.

Længere varighed kan dog accepteres under hensyntagen til konkrete forhold. Det kan fx være at det er *nødvendigt* at afskrive indsat materiel inden for kontraktens løbetid. Eller at en længere kontraktshorisont giver mulighed for effektivitetsgevinster ifm. arbejdets tilrettelæggelse.

Klagenævnet har i [kendelse af 5. november 2003](#) udtalt, at en 14-årig funktionskontrakt om vejvedligeholdelse med mulighed for forlængelse i yderligere 3 år stred ikke mod udbudsdirektiverne eller Traktaten.

[Generelle betingelser](#)



8. Udvælgelseskræterier

- [8.1 Generelt](#)
- [8.2 Leverandørens personlige forhold](#)
- [8.3 Finansiell og økonomisk formåen hos leverandøren](#)
- [8.4 Faglige og tekniske kvalifikationer](#)

[Generelle betingelser](#)



8.1 Generelt

Reglerne om ordregiverens vurdering af virksomhedernes generelle egnethed til at afgive tilbud findes i de tre direktiver for den **offentlige sektor** i afsnittet om '**kriterier for kvalitativ udvælgelse**' og er opdelt i tre grupper.

- **Udelukkelsesgrunde** som følge af leverandørens personlige forhold, jf fx [TYD artikel 29](#).
- **Autorisation/Optagelse** i registre mv. i **tilbudsgiverens hjemland**
- Leverandørens **tekniske/faglige kvalifikationer** og **økonomiske/finansielle status**.

Reglerne gælder både ved **offentligt udbud** og ved **begrænset udbud/udbud efter forhandling**.

Afsnittet sætter dels rammer om, **hvilke forhold** der kan lægges vægt på ved vurderingen af virksomhedens generelle egnethed, dels **hvilken dokumentation** ordregiveren kan lægge til grund for denne vurdering.

I Beentjes-sagen (saml. 1988, s. 4635) udtalte EF-Domstolen, at ordregivere kun kan foretage undersøgelsen af leverandørens egnethed **på grundlag af kriterier** baseret på deres økonomiske, finansielle og tekniske kapacitet.

Klagenævnet tog i [kendelse af 17. december 1999](#) (Søllerød Kommune) stilling til den situation, at ordregiver gennem sit forudgående kendskab til en af tilbudsgiverne håndterer dokumentationskrav **mere lempeligt** i forhold til denne leverandør.

- Udgangspunktet er, at det vil være i **strid med ligebehandlingsprincippet** at stille forskellige dokumentationskrav til tilbudsgiverne.

I [kendelse af 28. februar 1997](#) (Kiras) accepterede Klagenævnet dog, at en virksomhed kunne prækvalificeres, selv om den ikke havde indsendt seneste årsregnskab, fordi nævnet i den konkrete sag ikke fandt, at denne 'fejl' var ikke udslag af en forskelsbehandling eller nogen anden tilsidesættelse af EU's udbudsregler.

I Klagenævnets [kendelse af 9. marts 1998](#) (Ledøje-Smørum Kommune) anføres, at det fremgår af princippet i Tjenesteydelsesdirektivets artikel 27, stk. 1, at der skal foretages en vurdering af **alle** de virksomheder, der skal prækvalificeres.

- Kommunen havde i en projektkonkurrence udbudt tjenesteydelsen totalrådgivning (arkitekt, ingeniør og landskabsarkitekt).
- Da et ingeniørfirma som indgik i et af de prækvalificerede konsortier, meddelte udbyder, at man trak sig ud, svarede udbyder, at det var et internt problem i konsortiet, da det ikke havde haft nogen betydning for prækvalifikation af konsortiet, hvilket ingeniørfirma der indgik i det.
- Nævnet udtalte endvidere, at indklagede havde handlet i strid med Tjenesteydelsesdirektivet ved at tillade, at **sammensætningen af deltagerne i et af tilbudskonsortierne blev ændret** tre dage før fristens udløb.
 - Dette skal sammenholdes med nævnets udtalelse i den samme sag, om at det ikke var i strid med direktivet at prækvalificere et **nyt tilbudskonsortium** 25 dage før fristens udløb, efter at et andet prækvalificeret konsortium havde trukket sig.

Prækvalifikation: valget mellem kvalificerede tilbudsgivere

Ordregiveren angiver i udbudsbekendtgørelsen bla. hvilke økonomiske og tekniske mindstekrav, leverandørerne skal opfylde, for at deres tilbud kan blive taget i betragtning.

Såfremt der ved et udbud med prækvalifikation melder sig et **større antal kvalificerede** leverandører, end der skal prækvalificeres, opstår spørgsmålet, **hvorledes** man foretager valget mellem de kvalificerede ansøgere.

Klagenævnet har i [kendelse af 9. oktober 1996](#) (Københavns Lufthavn) udtalt, at de økonomiske og tekniske mindstekrav, som oplyses i udbudsmaterialet, **ikke** nødvendigvis behøver at være **det eneste** bedømmelsesgrundlag ved valget, **såfremt** antallet af virksomheder, der opfylder disse mindstekrav, er større end antallet, der skal prækvalificeres.

Opfylder flere end det påtænkte antal mindstekravene, kan udbyderen basere udvælgelsen på, at sammensætningen skal **skabe den bedst mulige konkurrence**.

Dette kan f. eks. være tilfældet, hvor man prækvalificerer leverandører, der er **specialister på hver deres område**, for derved at få den største bredde i tilbuddene.

Udvælgelsen behøver således ikke at bygge på, hvem der 'bedst' er i stand til at opfylde mindstekravene.

Der er dog selvfølgelig ikke noget til hinder for, at udvælgelsen alene sker ud fra de opstillede mindstekrav.

Klagenævnet har i [kendelse af 16. maj 2000](#) (RenoSyd) , udtalt, at 'formålet med en prækvalifikation er **ikke** at finde frem til de **bedst egnede** virksomheder, men derimod at afskære virksomheder, som ikke opfylder de betingelser, som skal være opfyldt for at kunne afgive tilbud, fra at afgive tilbud samt eventuelt tillige at begrænse antallet af virksomheder, der skal have mulighed for at afgive tilbud'.

Det fremgår endvidere af kendelsen, at ordregiver **ikke må frasortere** kvalificerede ansøgere, hvis antallet af kvalificerede ansøgere **ikke overstiger** det i udbudsbekendtgørelsen fastsatte maksimum for, hvor mange der vil blive prækvalificerede.

I **forsyningsvirksomhedsdirektivet** er der ikke opstillet de samme detaljerede rammer for udvælgelseskriterierne, jf [FSVD artikel 31](#).

- Ordregiver er dog også her underkastet de generelle principper om **objektivitet, saglighed og ligebehandling**.

[Generelle betingelser](#)



8.2 Leverandørens personlige forhold

De tre direktiver for den **offentlige sektor** indeholder **udtømmende** lister over forhold, som i sig selv (d.v.s. **uden at blive vægtet med konkurrenternes forhold**) kan føre til, at tilbudsgiveren **udelukkes** fra udbudsproceduren, jf fx [TYD artikel 29](#). Det drejer sig om

- **konkurs** eller anden insolvensbehandling
- dom for **strafbart** forhold, der rejser tvivl om den faglige hæderlighed;
- **restancer** i forhold til det offentlige;
 - efter den danske lov om begrænsning af skyldneres mulighed for at deltage i offentlige udbud er det **obligatorisk** for en tilbudsgiver at afgive en **tro og love** erklæring om ubetalt forfalden gæld til det offentlige.
- **svigagtige** afgivelse af urigtige oplysninger i forbindelse med et **udbud**
- bevisligt **alvorlige fejl ved udøvelsen af erhvervet**.

Ordregiveren kan kræve **dokumentation** vedrørende de tre førstnævnte forhold, men har selv **bevisbyrden** vedrørende de sidste.

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen har etableret en servicefunktion, der gør det muligt for potentielle tilbudsgivere kun at henvende sig ét sted for, i form af en [serviceattest](#), at få dokumentationen vedrørende de første forhold

Ordregiver kan selv **vælge**, om han vil gøre brug af ovennævnte udelukkelsesgrunde.

- Ordregiver kan dog normalt ikke tildele en kontrakt til en leverandør med gæld på mere end 100.000 kr. til det offentlige.

Også efter **Forsyningsvirksomhedsdirektivet** kan en ordregiver anvende ovennævnte udelukkelsesgrunde, jf [FSVD artikel 31, stk. 2](#)

Autorisation i tilbudsgivers hjemland

Ordregiveren kan anmode leverandøren om at dokumentere, at denne er **autoriseret** eller optaget i et fagligt register, hvis sådan autorisation eller registrering er foreskrevet i lovgivningen i leverandørens hjemland, jf. fx [TYD artikel 30](#).

- For så vidt angår **danske** leverandører kan det dreje sig om optagelse i aktieselskabsregistret eller handelsregistret.
- Bestemmelsen giver derimod ikke selvstændig hjemmel for ordregiveren til at kræve, at **udenlandske** leverandører har en **dansk** autorisation eller registrering.
 - Om et sådant krav kan stilles, afhænger bla. af reglerne om gensidig anerkendelse af eksamensbeviser mv., jf EF-Traktaten

[Generelle betingelser](#)



8.3 Finansiell og økonomisk formåen hos leverandøren

Direktiverne for den offentlige sektor

De tre direktiver har ensartede bestemmelser for kravene til en tjenesteyder om dokumentation for **finansiell og økonomisk** formåen, jf fx [TYD artikel 31](#).

Dokumentation kan normalt kræves på en eller flere af følgende måder:

- erklæring **fra bank eller erhvervsansvarsforsikring**;
- fremlæggelse af virksomhedens **balance** eller **uddrag** heraf, **såfremt** tilbudsgiver er omfattet af krav i lovgivningen om offentliggørelse af balance;
- erklæring for de **seneste tre regnskabsår**
 - om virksomhedens **samlede omsætning**
 - og dens omsætning i forbindelse med **de leverancer**, kontrakten vedrører.

Denne liste er **ikke udtømmende**.

Ordregiveren kan også kan forlange **anden dokumentation** fremlagt med behørig hensyntagen til leverandørens legitime interesser med hensyn til at beskytte tekniske hemmeligheder eller **forretningshemmeligheder**.

I EF-Domstolens dom af 9.6.1987 (CEI, Sml. 1987 s. 3347) siges det, at de bydende kunne afkræves oplysning om **det samlede kontraktbeløb** for de bygge- og anlægsarbejder, der er tildelt dem, som bevis for de finansielle og økonomiske forhold

- Iflg. Dommen var der endvidere ikke efter direktivet noget til hinder for, at en medlemsstat fastsætter et **maksimumsbeløb** for bygge- og anlægsarbejder, der kan udføres samtidig af en og **samme virksomhed**.

Det kan **begrænse konkurrencen** og hæmme dannelsen af nye leverandører at kræve tre års regnskaber fremlagt og således diskvalificere tilbudsgivere, der ikke har mulighed for at leve op til kravene.

- Ordregiveren har imidlertid ret til selv at fastlægge den finansielle og økonomiske standard, som tilbudsgivere skal leve op til.

Men ordregiveren skal være fleksibel i dokumentationskravet. Såfremt leverandøren af en gyldig grund ikke er i stand til at fremlægge den forlangte dokumentation, kan han **dokumentere** sin økonomiske og finansielle formåen ved ethvert andet dokument, som den **ordregivende myndighed finder** egnet.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet

Direktivet indeholder ikke tilsvarende bestemmelser om dokumentation for den økonomiske og finansielle formåen, men forudsætter dog i [FSVD artikel 31, stk. 1](#), at de af ordregiveren fastsatte udvælgelseskriterier/mindstekrav er **objektive** og **tilgængelige** for alle leverandører.

[Generelle betingelser](#)



8.4 Faglige og tekniske kvalifikationer

De tre direktiver for den offentlige sektor

Det er op til ordregiveren at fastsætte **niveauet** for den tekniske formåen, som skal være opfyldt hos tilbudsgiverne.

- Traktatens **proportionalitetsprincip** indebærer dog, at konkurrencen ikke må begrænses af **usaglige** krav til leverandørerne
- Det følger ligeledes af oplysningen af den dokumentation, ordregiveren kan kræve indsendt, at kravene til leverandørens tekniske/faglige færdigheder skal have forbindelse med **kontraktens genstand**.

Derimod indeholder direktiverne en **udtømmende liste** over arten af den **dokumentation**, ordregiveren kan kræve fremlagt, jf fx [TYD artikel 32](#).

- **uddannelsesmæssige kvalifikationer** hos (især) de ledende medarbejdere;
- **ordrer** fra de **sidste tre år** (**fem** år ved bygge- og anlæg)
 - om muligt med **attestering** fra tidligere kunder
- oplysninger om de **involverede teknikere** eller tekniske organer og det **tekniske udstyr**, der skal sættes ind på opgaven;
- dokumentation for, at tilbudsgiveren råder over de fornødne ressourcer, se fx Klagenævnets [kendelse af 26. oktober 2001](#) (Eterra) og EF-Domstolens dom af 2. december 1999 (Holst).
 - Se også Klagenævnets kendelse af 16. maj 2000 (RenoSyd)
- erklæring om **antallet af beskæftigede** og antallet af **ledere** gennem de sidste tre år;
- (ved **komplekse** leverancer af **varer** eller **tjenesteydelser**) **kontrol 'på stedet'** af leverandørens produktionskapacitet
- Ved **varekøb** kan kræves prøver, beskrivelser og/eller fotos af varer, der skal leveres ([VIKD art. 23](#)).
- erklæring fra tilbudsgiver om, hvor stor en del af ordren, der tænkes givet i **underentreprise** (jf fx [TYD artikel 25](#))
- dokumentation for **kvalitetssikring** af ydelserne, jf fx [TYD artikel 33](#).
 - Ordregivere kan stille krav om, at de bydendes kvalitetssikringssystem er certificeret i henhold til **EN 29000** af et organ på grundlag af **EN45000**.
 - Ordregivere **skal** dog acceptere en anden form for dokumentation fra virksomheder, som ikke har mulighed for inden for den gældende frist at få udstedt sådanne attester.
- Iflg. det **kommende** direktiv for den offentlige sektor artikel 49 kan ordregiver endvidere ved **bygge- og anlægsopgaver** og **tjenesteydelser** kræve dokumentation for **miljøstyringsforanstaltninger**.
- Iflg. det kommende direktivs artikel 50 kan dokumentationen bestå i en **EMAS-certificering**, men tilsvarende anden form for attestations skal godkendes.

Ordregiver kan anmode ansøgeren eller tilbudsgiveren om at supplere eller **udbyde den fremlagte dokumentation**, jf fx [TYD artikel 34](#).

- Formuleringen 'supplere eller uddybe dokumentationen' kunne tyde på, at der i det **modtagne materiale** skal være et grundlag for at anmode om nye oplysninger. Har en tilbudsgiver således slet ikke indsendt materiale af en art som udbedt i udbudsmaterialet, synes der således ikke at være noget fundament, hvorpå en fornyet henvendelse til tilbudsgiver kan bygge.

Ordregivers adgang til at indhente supplerende dokumentation skal således respektere **ligebehandlingsprincippet**, jf. Ministerrådets og Kommissionens [fælleserklæring](#) ifm. vedtagelsen af bygge- og anlægsdirektivet.

Tilsvarende gælder, at hvis ansøger/tilbudsgiver ikke har respekteret udbudsbetingelsernes frister for indsendelse af bestemte oplysninger, fx en erklæring om gæld til det offentlige, kan ordregiver ikke efterfølgende reparere skaden ved efterfølgende at indhente disse oplysninger, jf fx klagenævnets [kendelse af 4. juni 1999](#) (SKI)

Om indhentelse af supplerende oplysninger vedrørende forståelsen grundlæggende elementer i **tilbudet** se Klagenævnets [kendelse af 24. oktober 2001](#) (Vestsjællands Amt)

● **Eksempler på lovlige og ulovlige kriterier**

Ordregiveren er berettiget til at **lægge vægt på sine hidtidige erfaringer** med en ansøger.

- Efter Klagenævnets [kendelse af 23. februar 2001](#) (Hans Kæmpe) kan ordregiver lægge vægt på dårlige erfaringer med en tilbudsgivers **tidligere anpartsselskab**, men måtte ikke lægge vægt på anpartsselskabets nuværende økonomiske forhold.
- Det fremgår af Klagenævnets [kendelse af 30. maj 1996](#) (Reno Syd), at hidtidige (dårlige) erfaringer med en tilbudsgiver kan tillægges vægt i forbindelse med **tildelingen af ordren** (hvis det indgår i tildelingskriterierne) og altså ikke kun ved **prækvalifikationen**.
- Det siges i Beentjes-dommen, at det er lovligt at lade '**særlig erfaring** i det arbejde, der skal udføres', indgå som et (udvælgelses) kriterium om teknisk kunnen.
- Omvendt har Klagenævnet i [kendelse af 26. januar 1998](#) (Københavns Belysningsvæsen) afgjort, at det strider mod ligebehandlingsprincippet at opstille en betingelse om 'erfaring med miljø- og arbejdsmæssige forhold i **København**'.
- Krav om **lokalkendskab** kan være i strid med Traktatens ligebehandlings- og proportionalitetsprincipper, hvis tilbudsgiveren kan have opnået lige så store erfaringer ved en opgavevaretagelse i et andet lokalsamfund, jf fx Klagenævnets ovennævnte [kendelse af 16. maj 2000](#) (RenoSyd)

Under den samme afvejning af proportionaliteten kan det ligeledes undertiden være acceptabelt, at ordregiveren kræver, at leverandøren ved udførelsen af opgaven kan **kontaktes med ganske kort varsel**.

- Drejer det sig om et tilsyn med et stort bygge- og anlægsarbejde, som strækker sig over en lang periode, kan det efter omstændighederne være et sagligt krav, at ordremodtageren konstant er fysisk repræsenteret på byggepladsen.

Det fremgår af Klagenævnets [kendelse af 14. september 1998](#) (Danmarks statistik), at man ikke kan anvende et kriterium som 'tid' som udvælgelseskriterium.

Klagenævnet fastslog i [kendelse af 23. januar 1996](#) (Glostrup kommune), at to kriterier, der (lovligt) var anvendt ved prækvalifikationen, ikke efter deres indhold senere lovligt tillige kunne anvendes som tildelingskriterier.

- Det hedder i kendelsen, at ordregiver i forbindelse med prækvalifikationen har kunnet foretage en vurdering af tilbudsgivernes økonomiske forhold og forsikringsforhold og bl. a. lade disse forhold være afgørende for, om tilbudsgivere kunne prækvalificeres.

Når en udbyder **har prækvalificeret** en tilbudsgiver må det imidlertid som udgangspunkt kunne anses for fastlagt, at udbyderen har accepteret tilbudsgiverens økonomiske forhold og forsikringsforhold.

Det vil derfor som udgangspunkt være i strid med Tjenesteydelsesdirektivets artikel 36 tillige at tage disse forhold i betragtning som tildelingskriterium jf. herved EF-Domstolens dom i sagen Gebroeders Beentjes BV mod den nederlandske stat.

I [kendelse af 30. maj 1996](#) (Reno Syd) udtalte Klagenævnet endvidere, at udbyder havde overtrådt Tjenesteydelsesdirektivet ved ikke at vurdere tilbudsgivers forhold vedr. materiel, personale og økonomi i forbindelse med prækvalifikationen, men reelt udsat vurderingen til det tidspunkt, tilbuddene skulle bedømmes.

I [kendelse af 16. maj 2000](#) (Reno Syd) udtalte Klagenævnet, at indklagede har handlet i strid med Tjenesteydelsesdirektivets artikel 36, ved i udbudsbekendtgørelsen som et **tildelingskriterium** at have fastsat følgende underkriterier:

· referencer

- finansielle og økonomiske forhold
- tilbudsgiverens kapacitet
- materiel og soliditet

uagtet disse underkriterier efter deres indhold vedrører de krav, der skulle være opfyldt, for at en virksomhed kunne blive **prækvalificeret**.

[Generelle betingelser](#)



9. Udbudsbekendtgørelsen

Når det er fastslået, at anskaffelsen er omfattet af udbudspligten efter udbudsdirektiverne, når der er valgt udbudsform, og når udbudsmaterialet er udarbejdet, er næste skridt for ordregiveren at iværksætte den egentlige udbudsforretning. Det første, ordregiveren skal gøre, er at udarbejde en udbudsbekendtgørelse.

Fra den 1. maj 2002 skal meddelelser, der ønskes offentliggjort i EFT-S indsendes på de **nye standardblanketter**, der nu er **obligatoriske**. Standardblanketterne er indarbejdet som bilag til bekendtgørelserne nr. 649-652/2002, og er endvidere tilgængelige, også til download, på [Kommissionens hjemmeside](#)

Udbudsbekendtgørelsen skal bla. indeholde følgende oplysninger:

- Den **ordregivende myndigheds** officielle navn og adresse
- **kontraktens genstand**
- Nomenklatur (**helst CPV klassifikation**)
- betingelser i relation til kontrakten. fx om sikkerhedsstillelse og garantier
- finansierings- og betalingsvilkår
- Eventuelle krav til **ordremodtagerens** retlige form (Derimod ikke adgang til at stille krav om, at **tilbudsgivere** før ordretildelingen skal have en bestemt form)
- Oplysninger om leverandørens/ entreprenørens/ tjenesteyderens **egne forhold** og de nødvendige oplysninger og formaliteter til vurdering af den krævede **minimumskapacitet af økonomisk, finansiel og teknisk art**, og evt. krav om navn og faglige kvalifikationer for de **medarbejdere**, der skal udføre kontrakten.
- **Udbudsform** (fx offentligt udbud)
- (ved begrænset udbud/udbud efter forhandling) **antal** af virksomheder, der vil blive opfordret til at afgive bud
- Hvis **tildelingskriteriet** laveste pris anvendes, skal det angives. Hvis kriteriet er økonomisk mest fordelagtigt bud anvendes, **bør delkriterierne** angives, men det er tilladt kun at angive dem i det efterfølgende udsendte udbudsmateriale
- **Frist** for modtagelse af bud eller anmodninger om deltagelse (afhængigt af, om der er tale om et offentligt udbud, henholdsvis et begrænset udbud eller udbud efter forhandling)
- Anslået dato for afsendelse af opfordringer til at afgive bud til de udvalgte ansøgere
- Fremgangsmåden ved **åbning af bud**
- Personer, der i givet fald må være **til stede ved åbningen** af bud (I Danmark obligatorisk ved **bygge- og anlægsopgaver**)
- Adresse, hvor der kan fås yderligere oplysninger.

Skabelonen indeholder andre rubrikker. Alle skabelonens rubrikker skal besvares, med mindre andet er angivet.

Desuden skal offentlige ordregivere i udbudsbekendtgørelsen eller udbudsmaterialet stille krav om, at tilbudsgiverne afgiver skriftlig **erklæring på tro og love** om, i hvilket omfang tilbudsgiveren har ubetalt forfalden gæld til det offentlige, jf. [Lov nr. 336 af 13. maj 1997](#) om begrænsning af skyldneres mulighed for at deltage i offentlige udbudsforretninger (restanceloven). Virkningen af **for sent** indsendte erklæringer fremgår bla. af [Klagenævnets kendelse af 4. juni 1999](#) (SKI).

En udbudsannonce må ikke fylde mere end **én side i EF-Tidende (ca. 650 ord)**, hvorfor det selv ved et offentligt udbud normalt vil være nødvendigt at udfærdige **supplerende udbudsmateriale**, som på begæring sendes til de potentielle tilbudsgivere, der har læst annoncen.

Under alle omstændigheder skal den offentliggjorte udbudsannonce indeholde tilstrækkelig mange oplysninger til, at en potentiel leverandør kan få et indtryk af anskaffelsens karakteristika med henblik på at vurdere, om det vil være interessant for leverandøren at rekvirere udbudsmaterialet eller ansøge om at blive prækvalificeret.

Det er derfor vigtigt, at udbudsannoncens punkt om angivelse af kategori og beskrivelse af det efterspurgte samt angivelse af CPC/ CPV-referencenummer udfyldes nøje.

CPV står for *Community Procurement Vocabulary*.

Kommissionen offentliggjorde den 3. september 1996 i EFT S 169 en **anbefaling** (recommendation) til alle offentlige myndigheder m.v. om at benytte CPV glossaret ved offentlige udbud.

EF-Domstolen har i [Tögelsagen](#) (C-76/97, dom af 24. september 1998) udtalt, at tjenesteydelser, der er opregnet i Tjenesteydelsesdirektivets bilag 1 A og B, hverken kan fortolkes i lyset af CPA eller CPV, og at den i **tjenesteydelses**direktivet indeholdte henvisning til **CPC nomenklaturen er bindende** for vurderingen af, om en ydelse er udbudspligtig eller ej.

Det er altså **endnu ikke obligatorisk** at benytte CPV, men det bliver det i de **kommende direktiver**.

- Også efter de kommende direktiver skal en eventuel tvivl om klassificeringen løses ud fra [CPC-nomenklaturet fra 1990](#).

EUs **Publikationskontor** i Luxembourg har imidlertid siden begyndelsen af 1995 forsynet alle udbudsbekendtgørelser med CPV-numre.

CPV er tilgængeligt over Internet via [Kommissionens hjemmeside](#)

Det kan forudses, at der aldrig vil blive tale om en absolut endelig version, idet glossaret vil blive revideret med jævne mellemrum.

På bygge- og anlægsområdet skal CPV-glossaret med tiden erstatte 'den generelle nomenklatur for offentlige bygge- og anlægsarbejder' (NACE).

En nøjagtig udfyldelse med angivelse af både den tekniske og almindeligt anvendte betegnelse vil også være nødvendig efterhånden som flere og flere tilbudsgivere går over til **elektronisk søgning** i EF-Tidendes udbudsannoncer.

Der må ikke være **uoverensstemmelse** mellem angivelserne i annoncen og i udbudsmaterialet, fordi det kan gøre det vanskeligt for en tilbudsgiver at orientere sig om en given ordres relevans.

· Klagenævnet har fx påtalt sådan uoverensstemmelse

- i relation til udvælgelses- og tildelingskriterierne i [kendelse af 23. januar 1996](#) (Glostrup kendelsen)
- og i relation til beskrivelsen af selve opgaven i [kendelse af 8. oktober 1997](#) (Københavns Pædagogseminarium).

Det er forudsat i udbudsskabelonerne, at ordregiveren kan kræve et **gebyr for at udlevere materialet**.

Udbudsreglerne sætter ikke noget loft for størrelsen af dette gebyr, men Traktatens proportionalitetsprincip, reglerne om aktindsigt, konkurrenceretlige overvejelser og generelle regler om det offentliges adgang til at opkræve gebyrer og afgifter sætter en grænse for størrelsen.

- Ofte tilbagebetales gebyret, når det udleverede materiale leveres tilbage i ubeskadiget stand.

Ved et begrænset udbud samt udbud efter forhandling skal det supplerende udbudsmateriale derimod kun sendes til kredsen af prækvalificerede leverandører.

Materialet sendes samtidig med opfordringen til at deltage.

Tidsfrister

Direktiverne tidsfrister regnes bla. fra indsendelsen af indsendelsen af udbudsbekendtgørelsen.

De **kortest tilladte tidsfrister** i forhold til de forskellige udbudsformer kan ses [her](#)

For en **praktisk hjælp** ved udregningen af datoerne i et konkret udbud klik [her](#). Værktøjet er udarbejdet i et

samarbejde mellem Kommunernes Landsforening og Erhvervs- og Boligstyrelsen.

Afsendelse af udbudsbekendtgørelsen

Udbudsbekendtgørelsen sendes til Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer i Luxembourg for offentliggørelse:

e-mail: mp-ojs@opoce.cec.eu.int

fax:

+352 29 29 44 619

+352 29 29 44 623

+352 29 29 42 670

Publikationskontoret offentliggør bekendtgørelsen i EF-Tidende-CD-rom og TED-databasen **inden for 12 dage** efter tidspunktet for ordregivers afsendelse af bekendtgørelsen.

I hastende tilfælde kan disse frister nedsættes **fem dage**, jf fx [TYD artikel 17, stk. 5](#).

Offentliggørelsen er **gratis**.

Der må ikke ske offentliggørelse af udbudsbekendtgørelsen i **nationale medier** før afsendelsen til Publikationskontoret, og i en national annoncering må der **ikke forekomme andre oplysninger** end dem, der offentliggøres i EF-Tidende.

Om muligheden for at sende bekendtgørelsen via den elektroniske **Udbudsavisen**, og derved samtidig få annoncen offentliggjort i et dansk medie se <http://www.nettidende.dk/>

[Generelle betingelser](#)



10. Tilbud

- [10.1 Overholdelse af frister](#)
- [10.2 Alternative bud](#)
- [10.3 Tilbudsforbehold](#)

[Generelle betingelser](#)



10.1 Overholdelse af frister

Enkelte udbudsregler giver **ikke** ordregiveren råderum for udøvelsen af et **skøn**, men er udtryk for absolutte **formkrav**, hvor selv mindre overtrædelser får konsekvenser.

- Dette gælder først og fremmest overholdelsen af de **frister**, som i udbudsmaterialet er opstillet for ansøgning om at blive prækvalificeret, hhv. indlevering af tilbud.
- Disse frister er **ufravigelige** og kan ikke af ordregiveren fraviges, selv om fristoverskridelsen ikke har fået konsekvenser, fx fordi åbningen af tilbuddene først skulle finde sted på et tidspunkt, der lå efter (den forsinkede) indlevering.

At frister skal overholdes, indebærer, at den **dokumentation**, som efter udbudsbetingelserne kræves vedlagt tilbuddet, ligeledes skal være rettidigt fremme.

- Dette gælder ikke kun dokumenter, som tildelingskriterierne skal anvendes på, men også dokumentation for tilbudsgiverens finansielle, økonomiske og tekniske formåen.
- Forsinkelse hermed **berettiger** ordregiveren til at afvise budet.
- Ordregiveren er imidlertid ikke altid **forpligtet** til at afvise tilbudet. Dette følger allerede af, at ordregiveren altid er berettiget til at kræve supplerende dokumentation.

Klagenævnet har i [kendelse af 4. juni 1999](#) (Acer), afgjort, at ordregiver var berettiget til at afvise en anmodning om prækvalifikation, fordi anmodningen ikke var **vedlagt en erklæring** om gæld til det offentlige.

Klagenævnet har ligeledes afgjort, at en ordregiver var **berettiget** og **forpligtet** til at afvise en tilbudsgiver, der ikke havde holdt dokumentationen inden for det i udbudsbetingelserne anførte **maksimale sideantal**, jf. [kendelse af 6. august 2001](#).

Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling kan det i udbudsbekendtgørelsen angives, at ordregiveren ved ansøgningen alene ønsker summariske oplysninger om ansøgerens tekniske og finansielle forhold, men at ordregiveren forbeholder sig at kræve yderligere dokumentation ved udvælgelsen af de bydende

Tilbuddet være kommet frem til den præcise adresse, der er angivet i udbudsbetingelserne, jf. Klagenævnets [kendelse af 21. februar 1996](#) (Ålborg)

[Generelle betingelser](#)



10.2 Alternative bud

I det følgende beskrives den situation, at tilbudsgiverne har **ret til at fravige** opgavebeskrivelsen i udbudsbetingelserne og udarbejde 'alternative bud'.

Adgangen til at afgive alternative bud indebærer, at ordregiveren på et eller flere felter giver de bydende en frihed til at komme med løsninger, der afviger fra de løsninger, ordregiveren har forestillet sig.

- Der kan eksempelvis åbnes adgang til forslag om andre materialer, anden udnyttelsesgrad, og andre detailkonstruktioner.

Alle direktiverne indeholder udtrykkelige og ensartede bestemmelser om adgangen til at afgive alternative bud, jf fx [TYD artikel 24](#).

Alternativt bud kan **kun** antages, når kriteriet for tildelingen er det **økonomisk mest fordelagtige bud**.

Hvis ordregiveren ikke vil modtage alternative bud, skal dette angives i udbudsbekendtgørelsen.

- Er alternative bud udtrykkeligt udelukket i udbudsbekendtgørelsen, er en sådan tilkendegivelse imidlertid forpligtende for ordregiveren i forhold til andre tilbudsgivere.

Dette til en vis grad en ordensforskrift for udbyderen, idet et alternativt bud under alle omstændigheder er udelukket, hvis der ikke af udbudsmaterialet kan udledes de økonomiske og tekniske mindstekrav **mindstekrav**, et alternativt bud skal opfylde.

- I [kendelse af 14. september 1998](#) (Danmarks Statistik) udtalte nævnet, at mindstekrav skal have et sådant indhold og være så **præcis**,

- *at* tilbudsgiverne kan konstatere mindstekravenes indhold med fornøden sikkerhed i forbindelse med udarbejdelsen af tilbud,

- *at* tilbudsgiverne endvidere har mulighed for at afgive alternative tilbud, der er lige så dækkende for den udbudte ydelse som tilbud, der opfylder samtlige udbudsbetingelser, samt

- *at* udbyderen har mulighed for i overensstemmelse med tildelingskriteriet det økonomisk mest fordelagtige tilbud at foretage en saglig vurdering af de modtagne tilbud, uanset om de opfylder samtlige udbudsbetingelser eller alene mindstekravene.

- I kendelse af 31. august 1998 (Miri Stål) om indkøb af 12.000 sæt affaldsbeholdere fordelt med 8.000 til haveboliger og 4.000 til etageboliger vurderede Klagenævnet ligeledes, hvornår der er de fornødne mindstekrav til, at der kan afgives alternativt tilbud:

- Spørgsmålet er om kravene i udbudsbetingelserne om, at fraktionerne 'aviser' og 'flasker' skal have hver sin beholder, at beholderne til de to fraktioner skal kunne tømmes uafhængigt af hinanden, samt at tømning af hver af fraktionerne 'aviser' skal ske max. 7 gange om året, er mindstekrav, som også alternative tilbud skal opfylde.

- Det er utvivlsomt et mindstekrav i udbudsbetingelserne, at hver fraktion skal opbevares på ejendommene hver for sig, samt at hver fraktion senere skal tømmes uden at blive sammenblandet med andre fraktioner og derefter kan borttransporteres hver for sig.

- Disse mindstekrav opfylder det alternative bud fra (ordremodtageren), og Klagenævnet finder på den baggrund ikke, at det tillige er et mindstekrav i udbudsbetingelserne, at fraktionen 'aviser' og fraktionen 'flasker' skal opsamles i to forskellige beholdere. Det følger heraf, at heller ikke kravet om, at der skal kunne ske særskilt afhentning af hver fraktion for sig er et mindstekrav.

I vejledningen om Tjenesteydelsesdirektivet anfører Kommissionen, at ganske vist skal ordregiveren nøje angive de tekniske specifikationer for kontraktgenstanden, men det er af stor betydning for både virksomheder og brugere, at der er mulighed for at tilbyde leverancer, som, selv om de **ikke svarer nøje** til den efterspurgte leverance, så dog **overholder de fastsatte specifikationer**.

- Denne mulighed er dels en stimulerende faktor for forskningen i nye teknologier og giver dels alle brugere mulighed

for at drage nytte af det tekniske fremskridt og et bredere udvalg.

Udbudsmaterialets forskrifter for afgivelse af alternative bud skal overholdes.

- Er forskrifterne ikke fulgt, skal buddet afvises som **ukonditionsmæssigt**, jf. Storebæltssagen.
- I Klagenævnets [kendelse af 9. oktober 1997](#) (Hinnerup Kommune), der angik en projektkonkurrence, drøftedes på et spørgemøde, om et projekt med boliger i to etager eller bolig rumopdelt i to etager ville være konditionsstridigt, hvilket blev bekræftet efter spørgemødet.
 - Ikke desto mindre indstillede dommerkomiteen 'på grund af dets uomtvistelige kvaliteter' et forslag med bolig i to plan til videre bearbejdning.
 - Da sagen kom for Klagenævnet, gjorde indklagede gældende, at der var en tale om en ide/arkitektkonkurrence, ikke om et udbud af et konkret projekt. Indklagede efterspurgte kreativitet og måtte ved det endelige valg have betydelig margin, og direktivets artikel 24 tillod alternative bud.
 - Nævnet påpegede imidlertid, at udbudsbekendtgørelsen udtrykkeligt forbød alternative bud, hvortil kom, at det af et svar på spørgemødet fremgik, at byggeri i to etager ville være ukonditionsmæssige, og at indklagede ved at acceptere et tilbud om boliger i to etager havde forskelsbehandlet de fem prækvalificerede tilbudsgivere (og overtrådt direktivets artikel 3, stk. 2, og 24, stk. 1.)

Ordregiver har **ret til at forlange**, at der foruden alternative bud også gives bud, der **fuldt ud** opfylder dennes eget udbudsgrundlag.

Ved bedømmelsen af buddene benytter ordregiveren de samme kriterier, som i øvrigt lægges til grund, herunder den eventuelt angivne vægning af kriterierne.

Det følger af Tjenesteydelsesdirektivet, at har en ordregiver indvilliget i at modtage alternative bud, kan man ikke afvise et alternativt bud alene med den begrundelse, at det, såfremt det antages, vil blive en vareindkøbsaftale, og ikke en tjenesteydelsesaftale.

[Generelle betingelser](#)



10.3 Tilbudsforbehold

Det kan undertiden være vanskeligt at afgøre, om et element i et tilbud er et tilbudsforbehold eller et alternativt bud. Her er det lagt til grund,

- at et alternativt bud drejer sig om selve den udbudte opgaves indhold,
- medens tilbudsforbehold drejer sig om aftalens juridiske og økonomiske ramme, såsom betalingsfrister, ansvar, forsikring eller selve forståelsen af udbudsmaterialet.

Som eksempel på et udbud, hvor der var en glidende overgang mellem forbehold og alternative bud, kan nævnes Klagenævnets ovennævnte kendelse af 14. september 1998 (Danmarks Statistik).

- I følge udbudsbetingelserne kunne tilbudsgiverne tage **forbehold** over for de fleste elementer i et medsendt **kontraktudkast**.
- Ordregiveren havde samtidig gjort 'kontraktvilkår' til et **tildelingskriterium**.
- Nævnet udtalte, at da der ikke var fastsat mindstekrav vedrørende kontraktvilkårene, var dette tildelingskriterium så upræcist, at det ikke var egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Der gælder ikke samme regler for adgangen til at tage forbehold og til at afgive alternative bud. Udgangspunktet er således, at der ikke kan tages forbehold, med mindre udbudsmaterialet udtrykkeligt giver lejlighed dertil.

Inden for **bygge- og anlægsbranchen** gælder der dog formentlig en sædvanebestemt adgang for tilbudsgivere til at tage de **standardforbehold**, som udsendes af byggeriets organisationer, og som godkendes af Bolig- og Byministeriet.

Sådanne forbehold indeholder almindeligvis henvisninger til og præcisering af almindelig anerkendte principper og kutymer.

Tilbud med sådanne forbehold vil fortsat være sammenlignelige, da standardforbehold ikke hindrer ordregiveren i umiddelbart at vurdere de indkomne tilbud og dermed tildele ordren, og medfører næppe, at et tilbud **skal** afvises.

I sagen **Albertsen & Holm mod Københavns Belysningsvæsen** (kendelse af 22. januar 1998) tog nævnet stilling til konditionsmæssigheden af **individuelle forbehold** og **standardforbehold**.

- Klageren, hvis bud var blevet afvist som ukonditionsmæssigt, havde udover en henvisning til BYGs standardforbehold (og Dansk VVS standardforbehold) af november 1995 – i tilbuddet dels forudsat, at tilbudslistens priser var gældende for arbejde inden for normal arbejdstid dels tilkendegivet at tilbuddet var beregnet i henhold til Bygge- og Boligstyrelsens cirkulære af 10. oktober 1991 om pris og tid på bygge- og anlægsarbejder (fastpris-cirkulæret).
- Klagenævnet fandt, at det utvivlsomt fremgik af udbudsbetingelserne, at indklagede alene ville respektere standardforbehold, og at de to sidstnævnte forhold derfor gjorde tilbuddet ukonditionsmæssigt.
 - Indklagede havde over for nævnet oplyst, at man accepterede standardforbehold, fordi disse oftest frafaldes, hvorimod et tilbud, der antages med individuelle forbehold, kan føre til, at bygherren alene kan få det fjernet mod økonomisk kompensation.

Se [kendelse af 7. december 2000](#) (Kulturministeriet) om et udbud, hvor alle havde taget brancheorganisationens standardforbehold. Der var tale om et forbehold over grundlæggende elementer i udbudet.

I [kendelse af 10. juni 1999](#) (Odder) afgjorde Klagenævnet, at en bemærkning i tilbuddet var et forbehold om et grundlæggende element, hvorfor tilbuddet var ukonditionsmæssigt.

I [kendelse af 8. oktober 1997](#) (Glostrup) blev det afgjort, at det ikke var en overtrædelse af udbudsreglerne, at udbyder havde taget tilbuddene i betragtning, selv om de alle var ukonditionsmæssige, da udbyder havde haft tilstrækkeligt grundlag for vurderingen.

I [kendelse af 23. november 1998](#) (Forskningsministeriet) var et forbehold mindre væsentligt, og gjorde ikke tilbuddet ukonditionsmæssigt.

I [kendelse af 16. juli 1999](#) (Vendsyssel Øst) var der tale om mindre afvigelser fra udbudsbetingelserne, hvorfor udbyder kunne **vælge** at antage tilbudet eller forkaste det.

I [kendelse af 8. august 2000](#) (Visma) gav nævnet nogle principielle betragtninger om tilbud, der afviger fra udbudsmaterialet:

- Hvis en afvigelse angår et eller flere grundlæggende elementer, følger det af EU's ligebehandlingsprincip, at udbyderen har **pligt** til ikke at tage tilbudet i betragtning.
- Hvis en afvigelse angår et ikke grundlæggende element, har udbyderen **ret, men ikke pligt** til ikke at tage tilbudet i betragtning, dvs. at udbyderen ikke overtræder ligebehandlingsprincippet ved ikke at tage tilbudet i betragtning, men at udbyderen heller ikke overtræder ligebehandlingsprincippet ved at tage tilbudet i betragtning.
 - Hvis udbyderen vælger at tage tilbudet i betragtning, følger det imidlertid af ligebehandlingsprincippet, at udbyderen skal foretage en sagligt gennemført prissætning af afvigelsen.
- Flere ikke grundlæggende elementer i et udbud efter omstændighederne vil kunne udgøre et grundlæggende element tilsammen, således at udbyderen har pligt til ikke at tage tilbud, der afviger fra dem alle, i betragtning.

Det siges i Klagenævnets [kendelse af 29. april 2003](#) (Lindbro), at "Når et tilbud afviger fra licitationsbetingelserne, har udbyderen **altid ret** til at undlade at tage tilbudet i betragtning. Dette gælder, uanset om afvigelsen benævnes forbehold, og uanset om afvigelsen kan **prissættes**. Det gælder også uanset afvigelsens omfang og karakter".

[Generelle betingelser](#)



11. Tildelingskriterier og valg af tilbud

EF-Domstolen anførte (i sagen om de wallonske busser (C87/94), at forpligtelsen til at anføre alle tildelingskriterier i **udbudsbetingelserne** har til formål at **oplyse eventuelle tilbudsgivere** om de **elementer, der vil blive taget i betragtning**, når det opgøres, hvilket bud, der er det økonomisk mest fordelagtige.

Alle tilbudsgivere har således **kendskab til de kriterier** for tildeling, som deres tilbud skal opfylde, samt underkriteriernes **relative betydning**. Dette krav sikrer, at principperne om **ligebehandling** af tilbudsgivere og **gennemsigtighed** overholdes.

- [11.1 Hvornår offentliggøres kriterierne](#)
- [11.2 Hvilke kriterier kan anvendes](#)
- [11.3 Unormalt lave bud](#)

[Generelle betingelser](#)



11.1 Hvornår offentliggøres kriterierne

Ved **offentligt udbud** skal det allerede fremgå af **udbudsbekendtgørelsen**, hvilket af de to typer tildelingskriterier, ordregiveren vil anvende ved valget mellem de indkomne tilbud.

- Disse kriterier er enten 'det økonomisk mest fordelagtige bud' eller udelukkende den 'laveste pris'.
- De præcise **delkriterier**, jf nedenfor, kan enten anføres allerede i udbudsbekendtgørelsen eller i det **udbudsmateriale**, der sendes til alle interesserede tilbudsgivere.

Ved **begrænset udbud** kan man vente med at oplyse om tildelingskriterierne indtil man sender **udbudsmaterialet/-betingelserne** til de prækvalificerede tilbudsgivere.

Har man først offentliggjort tildelingskriterierne, fx i udbudsbekendtgørelsen, kan de **ikke efterfølgende ændres**, når det endelige udbudsmateriale udsendes, idet alle dele af tildelingskriterierne må betragtes som grundlæggende elementer i udbudsmaterialet, jf fx [Klagenævnets kendelse af 16. maj 2000](#) (Reno Syd).

- I [kendelse af 27. april 2001](#) (DTL) blev der dog taget hensyn til, at en forskellig beskrivelse af et underkriterium i hhv. udbudsbekendtgørelse og udbudsbetingelserne ikke havde medført **uklarheder**.
- Anvendelse af ikke bekendtgjorte tildelingskriterier er i strid med **ligebehandlingsprincippet**, jf fx [kendelse af 27. september 2000](#) (Blåvandshuk). Se også kendelse af 23. januar 1006 (Glostrup)

Med mindre ordregiver har en saglig grund til at annullere udbudet, **skal** ordren tildeles på grundlag af de opstillede tildelingskriterier.

- Ordregiver må således **ikke** i udbudsbetingelserne forbeholde sig ret til **frit at vælge** mellem tilbudene, jf fx [Klagenævnets kendelse af 27. oktober 1999](#) (Humus).
- Det kan fx være en saglig grund til at annullere tilbudet, at der kun er **en** tilbudsgiver, jf. EF-Domstolens dom af 16. september 1999 i [C-27/98](#) (Metalmeccanica)

Når ordregiver sammenligner tilbudene på grundlag af tildelingskriterierne, har han ikke pligt til at kontrollere rigtigheden af oplysninger i tilbudene, jf. [kendelse af 27. november 1998](#) (Ribe Amt)
[Generelle betingelser](#)



11.2 Hvilke kriterier kan anvendes

De kriterier, der kan lægges til grund, er enten den **laveste pris** eller det **økonomisk mest fordelagtige bud**, jf fx [TYD artikel 36](#).

Er kriteriet **laveste pris**, er det alene den pris, de bydende forlanger, der må tages i betragtning.

Ordren skal derfor tildeles den bydende, der forlanger den laveste pris.

Kriteriet om **det økonomisk mest fordelagtige bud** er nærmere præciseret i direktiverne med angivelse af en række **underkriterier**, som ordregiver kan vælge at vurdere tilbudene udfra.

Underkriterierne skal have saglig tilknytning til kontraktgenstanden og vil derfor variere med aftalen og angår eksempelvis: **kvalitet, teknisk værdi, æstetisk og funktionsmæssig værdi, eftersalgsservice og teknisk bistand, udførelsesfrist og pris**.

Listen over kriterier er **ikke udtømmende**. Det anføres i alle direktiverne, at kriterierne kan **variere med den konkrete kontrakt**. Heraf følger, at kriterierne skal have en vis tilknytning til **kontraktgenstanden**.

I EF-Domstolens sag [C-513/99](#) (finske busser) om **miljøhensyn** som underkriterium fik Kommissionen **ikke** medhold i, at der **kun** kan opstilles kriterier, der hver for sig indebærer en økonomisk fordel, der **direkte kommer udbyderen** tilgode. Også kriterier, som tilgodeser **bredere samfundsmæssige hensyn**, herunder miljøet, er lovlige.

- Betingelsen om, at kriterierne skal være **forbundet med kontraktens genstand**, betød iflg. EF-Domstolen, at det ved tildeling er lovligt at tage hensyn til miljøkriterier, som vedrører forureningsgraden i relation til kontraktgenstanden.

Derimod vil det ikke være lovligt at tage hensyn til, om **tilbudsgiveren** i anden sammenhæng forurener mere eller mindre.

Vil du vide mere om adgangen til i dag at inddrage miljøhensyn i udbudsmaterialet, klik [her](#).

I det **kommende** direktiv for den offentlige sektor er det i betragtning 44 anført, at tildelingskriterier kan dreje sig om ordregivers mulighed for at opfylde **den berørte almenheds** behov.

- Heri ligger i hvert fald, at man **ikke alene** skal vægte tilbudene efter de fordele, der **direkte** kommer **udbyderen** tilgode, jf. ovenfor ad dommen om de finske busser.
- Direktivets artikel 53 anfører, at underkriterierne skal være **begrundet** i genstanden for den pågældende offentlige kontrakt.
- Kontraktgenstanden er altså stadig udgangspunktet for vurderingen af kriteriets relevans, men kriteriet kan derudover varetage bredere hensyn end den konkrete forretningsmæssige interesse i en leverance.

Det har i Danmark tidligere været udgangspunktet, at **sociale hensyn** ikke anvendes som et **underkriterium**.

- Sådanne hensyn kan indarbejdes som et **kontraktvilkår**, som gælder ens for alle, uanset hvem der modtager kontrakten. Nærmere oplysninger herom kan fås på www.socialaftaler.dk.
- I sag C-225/98 (Frankrig) fandt **EF-Domstolen** imidlertid, at det ikke er udelukket at bruge en betingelse om bekæmpelse af arbejdsløshed som et **kriterium** ved tildelingen af ordren.
- Domstolen opstillede dog den forudsætning af, at kriteriet var udformet i overensstemmelse med fællesskabsretten, herunder **ikke-diskriminationsprincippet**.
- Et tildelingskriterium om bekæmpelse af arbejdsløshed skal iflg. Domstolen være udtrykkeligt nævnt i **udbudsbekendtgørelsen**, jf også Beentjes-dommen, præmis 36).
- Domstolen tog ikke stilling til, om et socialt hensyn alene kan indgå som et **tillægskriterium**, hvor ordregiver står over for to eller flere prismæssigt **ækvivalente** tilbud. Iflg. **Kommissionens fortolkning** af dommen i

sag 225/98, jf. [meddelelse af 15. oktober 2001](#), er der dog alene tale om et tillægskriterium. Ordregiver havde selv under sagen tilkendegivet, at kriteriet var subsidiært i forhold til de øvrige kriterier.

- Domstolen korrigerede endvidere Kommissionens fortolkning af **Beentjes**-dommen (sag 31/87, saml. 1988 side 4635), idet domstolen anførte, at man allerede i Beentjes-dommen havde accepteret, at sociale hensyn indgik som et kriterium for tildeling af ordren.

I [kendelse af 14. september 1998](#) (Danmarks Statistik) udtalte Klagenævnet, at et tildelingskriterium er lovligt, hvis det har **til formål** og **er egnet til** at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

- Vurderingen (heraf) skal ske ved at sammenholde tilbudskriteriet med udbudsbetingelserne, og denne vurdering skal foretages **uafhængigt af de tilbud**, som kriteriet senere skal anvendes ved vurderingen af.
- tilfælde, hvor der er adgang til at afgive **alternative** tilbud, skal tildelingskriteriet være egnet til at identificere **det** økonomisk mest fordelagtige tilbud **blandt** de tilbud, der opfylder **samtlig**e udbudsbetingelser, **og** de tilbud, der alene opfylder **mindstekravene** (jf. fx [TYD artikel 24](#))
- I den konkret sag var tildelingskriteriet 'Kontraktvilkår' så upræcist, at det ikke er egnet til at identificere 'det økonomisk mest fordelagtige tilbud'.

I [kendelse af 26. januar 1998](#) (Københavns Belysningsvæsen) udtalte nævnet, at underkriteriet **rimelighed** ikke var egnede til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

I [kendelse af 23. februar 2001](#) (Kæmpe) udtalte Klagenævnet, at det var i strid med EU's udbudsregler, at udbyderen havde fastsat »Økonomi, herunder bydernes soliditet« som underkriterium til tildelingskriteriet.

- Klagenævnet henviste til, at forhold af den pågældende karakter var **indgået i prækvalifikationen**, og at det nævnte underkriterium **ikke var egnet til at identificere** det økonomisk mest fordelagtige bud ved en tjenesteydelse som den aktuelle.

Det kan dog ikke udelukkes, at et kriterium efter sit indhold kan være **egnet både** som udvælgelses- og som tildelingskriterium, jf fx [kendelse af 2. maj 2000](#) (Uniqsoft). Men i det samme udbud kan et kriterium **ikke genbruges**.

Underkriterier **skal** anføres i den **rækkefølge**, de tillægges vægt, med mindre dette ikke er muligt, jf Klagenævnets [kendelse af 27. september 2000](#) (Blåvandshuk).

Rækkefølgen må **ikke efterfølgende ændres**.

Med [kendelse af 10. februar 1997](#) (Lynettefællesskabet) fastslog Klagenævnet, at det var i strid med **gennemsigtighedsprincippet**, at den skematiske **vægtning**model til vurderingen af buddene benyttede **andre kriterier** end kriterierne i udbudsbekendtgørelsen og udbudsmaterialet.

- Anvendelsen af modellen var endvidere i strid med **ligebehandlingsprincippet**, da modellen var opstillet sådan, at den uanset de andre tilbudsgiveres priser reelt **kun kunne føre til antagelse af en bestemt** tilbudsgiver.

I [kendelse af 3. januar 2002](#) (AC-Trafik) tog Klagenævnet dog ikke en klage over, at den indbyrdes procentvise **vægtning** af underkriterierne og den **pointskala**, der ville blive anvendt, ikke var angivet i udbudsbekendtgørelsen, til følge. Klagenævnet henviste til, at der ikke efter de EU-udbudsretlige regler er krav om, at en udbyder, der har angivet underkriterierne til tildelingskriteriet det økonomisk mest fordelagtige bud i prioriteret rækkefølge, tillige skal fastsætte en procentvis vægtning/pointskala af underkriterierne og oplyse om denne vægtning ved udbudet.

De **kommende** direktiver fastslår som en hovedregel, at ordregiver i udbudsmaterialet **skal** angive, hvordan den helt præcist vil **vægte** underkriterierne i forhold til hinanden.

[Generelle betingelser](#)



11.3 Unormalt lave bud

Hvis en ordregiver finder, at et bud er så lavt, at det ikke kan betragtes som seriøst i forhold til kontraktens genstand, kan ordregiver afvise budet. Ordregiver skal dog efter alle fire direktiver følge en særlig procedure, jf fx [TYD artikel 37](#).

Afvisning kan således ikke ske, uden at den **bydende får mulighed** for at påvise, at hans pris er realistisk.

- **Ordregiver skal derfor skriftligt** anmode om sådanne oplysninger om det pågældende buds sammensætning, som den anser for relevante, og foretage en ny vurdering under hensyntagen til de modtagne begrundelser.
- Alle unormalt lave bud skal behandles lige uden nationalitetsbegrundet forskelsbehandling.

Unormalt lave tilbud kan fx skyldes manglende overholdelse af f.eks. arbejdsretlige bestemmelser.

Ordregiver **kan** tage hensyn til begrundelser om, at det lave tilbud skyldes besparelser i forbindelse med udførelsen af opgaven mv., nye tekniske løsninger eller produktionsmetoder, projektets originalitet eller de usædvanligt gunstige betingelser, som den bydende har opnået.

Det er ikke et brud på ligebehandlingsprincippet, at ordregiver antager et tilbud, hvor **alle omkostninger** ikke er indregnet. Det kan fx være, at en tilbudsgiver tilbyder en underskudsgivende kontrakt mod at komme ind på et nyt marked.

- Har tilbudsgiveren en **dominerende stilling**, jf. konkurrencelovens § 11, kan det dog efter omstændighederne være et misbrug af den dominerende stilling, hvis tilbudsgiveren i en længere periode benytter urimeligt lave priser –under de variable omkostninger - med henblik på at fortrænge svagere stillede konkurrenter.

Ordregiver har **ikke pligt til at undersøge**, om et bud er unormalt lavt.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet indeholder derudover en bestemmelse om, at hvis et bud er unormalt lavt som følge af, at der er ydet **statsstøtte**, kan det (**kun**) afvises, hvis statsstøtten er udbetalt **i strid med traktaten**, jf. [FSVD artikel 34, stk. 5, sidste led](#).

Bestemmelsen pålægger ikke ordregiveren en **pligt** til at afvise et tilbud, der bygger på ulovlig statsstøtte.

EF-Domstolen har i sagen [C-94/99](#) (ARGE) taget stilling til behandlingen af et statsstøttet tilbud efter **tjenesteydelsesdirektivet**:

- Det er ikke tilsidesættelse af direktivets **ligebehandlingsprincip** at give kontrakten til en tilbudsgiver, der modtager støtte, og derfor kan afgive bud med 'unormalt lave priser'.
- Domstolen pegede her på, at direktivernes regler om udvælgelsen af tilbudsgivere, hhv. vurdering af tilbudet **ikke** pålagde ordregiver en **pligt** til at afvise sådanne bud.
- Domstolen henviste til, at enhver form for statsstøtte diskriminerer ovf. ikke-støttede konkurrenter, hvorfor indgreb ovf. støtten skal ske ud fra Traktatens **statsstøtteregler**, og ikke ud fra **udbudsreglerne**.
- Generaladvokaten i sagen udtalte i den forbindelse, at når støtte er **lovlig** efter Traktaten, kan man ikke forbyde støttemodtagerne at udøve normal erhvervs-mæssig aktivitet og fx deltage i udbudsforretninger.
- I helt specielle situationer kunne det dog tænkes, at ordregiver **skal** eller i det mindste **kan** tage hensyn, om et tilbud bygger på statsstøtte, der er **ulovlig** efter EF-Traktaten.
 - Domstolen nævnte herved det **eksempel**, at risikoen for, at tilbudsgiveren kan blive tvunget til at tilbagebetale sådan støtte, kan tages i betragtning ved vurderingen af tilbudsgiverens **finansielle status** i henhold til udvælgelseskriterierne.
- Det var heller ikke en overtrædelse **ikke-diskriminationsforbudet** i bla. EF-Traktatens artikel 49 (tidligere artikel 59) at antage et (lovligt eller ulovligt) støttet tilbud.

[Generelle betingelser](#)

[Top/Bund](#)

Udbudsregler

EU's udbudsdirektiver, Vejledning

Kolofon

Titel:Udbudsregler

Undertitel: EU's udbudsdirektiver, Vejledning

Udgiver: Konkurrencestyrelsen

Ansvarlig institution: Konkurrencestyrelsen

Copyright: Konkurrencestyrelsen

Emneord: dan: klagesystemet, forsyningsvirksomheder, ligebehandlingsprincip, ordregiver, tjensteydelse

Resumé: Siden vedtagelsen af de sidste EU-direktiver om udbudsreglerne er der nu gået mere end 5 år, og der har efterhånden udviklet sig en righoldig, udfyldende praksis både ved EF-Domstolens afgørelser og Klagenævnets kendelser og gennem Konkurrencestyrelsens administration og rådgivning om reglerne. Dette materiale har dannet grundlag for nærværende vejledning, der er udarbejdet af konsulent i Konkurrencestyrelsen Peter Dethlefsen. Redaktionen er sluttet den 10. november 1998. Vejledningen kan findes på Konkurrencestyrelsens hjemmeside (www.ks.dk) og vil samtidig kunne købes i papirudgave. Versionen på hjemmesiden vil blive løbende opdateret i takt med udviklingen i praksis og de tilbagemeldinger, styrelsen modtager fra interessenterne. Samtlige kendelser fra Klagenævnet for Udbud findes ligeledes på hjemmesiden i fuld tekst og i resumé. På hjemmesiden vil der endvidere i 1999 blive indsat en samling af resuméer af de vigtigste vejledende udtalelser fra Konkurrencestyrelsen. En introduktion til udbudsreglerne kan fås i Konkurrencestyrelsens pjece "Checklister for ordregiver og tilbudsgiver". Virksomheder vil endvidere kunne hente praktiske råd om, hvordan man tilrettelægger sin deltagelse i et udbud i Konkurrencestyrelsens tre publikationer, december 1998, om henholdsvis bygge- og anlægskontrakter, vareindkøb og tjensteydelse.

Sprog: dansk

Den elektroniske versions ISBN: 87-7029-1527

Den trykte versions ISBN: 87-7029-1470

Version: 1.0

URL:<http://www.ks.dk/>

Dato: 19990201

Format: Html, gif, pdf.

Inventarliste: back2.gif; logo.gif; luft80.gif; fors.jpg; bil01.htm; bil01_1.htm; bil01_2.htm; bil01_3.htm; bil01_4.htm; bil01_5.htm; bil01_6.htm; bil01_7.htm; bil01_81.htm; bil01_9.htm; bil01_10.htm; bil01_11.htm; bil01_12.htm; bil01_13.htm; bil01_14.htm; bil01_15.htm; bil02.htm; bil02_1.htm; bil02_2.htm; bil02_3.htm; bil02_4.htm; bil02_5.htm; bil02_6.htm; bil02_7.htm; bil02_8.htm; bil02_9.htm; bil02_10.htm; bil02_11.htm; bil02_12.htm; bil02_13.htm; bil02_14.htm; bil02_15.htm; bil02_16.htm; bil02_17.htm; bil03.htm; bil03_1.htm; bil03_2.htm; bil03_3.htm; bil03_4.htm; bil03_5.htm; bil03_6.htm; bil03_7.htm; bil03_8.htm; bil03_9.htm; bil03_10.htm; bil03_11.htm; bil03_12.htm; bil03_13.htm; bil03_14.htm; bil03_15.htm; bil03_16.htm; bil03_17.htm; bil03_18.htm; bil03_19.htm; bil03_20.htm; bil03_21.htm; bil03_22.htm; bil03_23.htm; bil03_24.htm;

[bil03_25.htm](#); [bil03_26.htm](#); [bil03_27.htm](#); [bil03_28.htm](#); [bil03_29.htm](#); [bil04.htm](#); [bil04_1.htm](#); [bil04_2.htm](#); [bil04_3.htm](#); [bil04_4.htm](#); [bil04_5.htm](#); [bil04_6.htm](#); [bil04_7.htm](#); [bil04_8.htm](#); [bil04_9.htm](#); [bil04_10.htm](#); [bil04_11.htm](#); [bil04_12.htm](#); [bil04_13.htm](#); [bil04_14.htm](#); [bil05.htm](#); [bil06.htm](#); [bil07.htm](#); [bil08.htm](#); [bil08_1.htm](#); [bil08_2.htm](#); [bil08_3.htm](#); [bil08_4.htm](#); [bil08_5.htm](#); [bil08_6.htm](#); [bil08_7.htm](#); [bil08_8.htm](#); [bil08_9.htm](#); [bil08_10.htm](#); [bil08_11.htm](#); [bil09.htm](#); [forord.htm](#); [index.htm](#); [indhold.htm](#); [kap01.htm](#); [kap02.htm](#); [kap02_1.htm](#); [kap02_2.htm](#); [kap03.htm](#); [kap04.htm](#); [kap05.htm](#); [kap06.htm](#); [kap06_1.htm](#); [kap07.htm](#); [kap08.htm](#); [kap09.htm](#); [kap10.htm](#); [kap11.htm](#); [kap12.htm](#); [kap13.htm](#); [kap13_1.htm](#); [kap14.htm](#); [kap15.htm](#); [kap16.htm](#); [kap17.htm](#); [kolofon.htm](#); [ren.htm](#)

Indholdsfortegnelse

[Forord](#)

[1 Indledning](#)

- [1.1 Markedet for offentlige indkøb](#)
- [1.2 Formålet med reglerne om offentlige indkøb](#)
- [1.3 Generelt om udbudsdirektiverne](#)
- [1.4 Regulering inden for WTO](#)

[2 De vigtigste principper bag reglerne](#)

- [2.1 Ligebehandlingsprincippet](#)
 - [2.1.1 Generelt](#)
 - [2.1.2 Ligebehandling i projekteringsog planlægningsfasen/ Rådgiverhabilitet /Teknisk dialog](#)
 - [2.1.3 Forskelsbehandling under udbudsproceduren](#)
 - [2.1.4 Ændringer efter kontraktens underskrift](#)
- [2.2 Gennemsigtighedsprincippet](#)
- [2.3 Traktatens bestemmelser mod diskrimination](#)

[3 Ordregivere omfattet af udbudsreglerne](#)

- [3.1 Direktiverne for den offentlige sektor](#)
 - [3.1.1 Statslige og \(amts\)kommunale myndigheder](#)
 - [3.1.2 Offentligretlige organer](#)
- [3.2 Forsyningsvirksomhedsdirektivets ordregiverbegreb](#)

[4 Aftalebegrebet](#)

- [4.1 Gensidigt bebyrdende aftaler](#)
- [4.2 In house produktion \(selvudførte ydelser\)](#)
- [4.3 Rammeaftaler](#)
 - [4.3.1 Generelt](#)
 - [4.3.2 Rammeaftaler efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet](#)
 - [4.3.3 Rammeaftaler efter de tre direktiver for den offentlige sektor](#)
- [4.4 Koncessionsaftaler](#)

5 Tærskelværdier

5.1 Under tærsklerne

5.2 Over tærsklerne

5.3 Kontraktværdien og tærskelværdien

5.3.1 Sammenlægning af flere kontrakter

5.3.2 Opdeling af en kontrakt

5.3.3 Delydelser

5.3.4 Opgørelse af kontraktværdien

5.3.4.1 Aftaler uden samlet pris

5.3.4.2 Gentagne ydelser

5.3.4.3 Leje og leasing af varer

5.3.4.4 Optionsklausuler

5.3.4.5 Særregler for tjenesteydelser

5.3.4.6 Kontraktværdien ved vareindkøb

5.3.5 Decentrale enheder

5.3.6 Blandede aftaler

5.3.7 Tærskelværdier i relation til rammeaftaler

6 Udbudsformerne

6.1 Generelt

6.2 Udbudsformer i de tre direktiver for den offentlige sektor

6.2.1 Offentligt udbud

6.2.2 Begrænset udbud

6.2.3 Udbud efter forhandling med udbudsbekendtgørelse

6.2.4 Udbud efter forhandling uden udbudsbekendtgørelse

6.2.4.1 Manglende bud

6.2.4.2 Tekniske eller kunstneriske grunde samt beskyttelsen af enerettigheder

6.2.4.3 Tvingende grunde

6.2.4.4 Supplerende leverancer

6.2.4.5 Særbestemmelser i de enkelte direktiver

6.2.5 Hasteproceduren

6.2.6 Projektkonkurrencer

6.3 Udbudsformer efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet

6.3.1 Generelt

6.3.2 De traditionelle udbudsformer

6.3.3 Periodisk vejledende bekendtgørelse

6.3.4 Udbud efter et kvalifikationssystem

6.3.5 Projektkonkurrencer

6.3.6 Proceduren uden forudgående udbud

7 Udbudsbekendtgørelsen og udbudsmaterialet

7.1 Udbudsbekendtgørelsen

7.2 Udbudsmaterialet

7.2.1 Materialets tilgængelighed

7.2.2 Materialets indhold

7.2.2.1 Generelt

7.2.2.2 Tekniske specifikationer

7.2.2.3 Varemærker, patenter o.l.

8 Tilbud

- [8.1 Overholdelse af frister](#)
- [8.2 Alternative bud](#)
- [8.3 Tilbudsforbehold](#)

9 Tilbudsgiver

- [9.1 Tilbudsgivers juridiske form](#)
- [9.2 Kontrolbud](#)
- [9.3 Rådgiverhabilitet](#)

10 udvælgelseskræterier

- [10.1 Leverandørens personlige forhold](#)
- [10.2 Finansiell og økonomisk formåen](#)
 - [10.2.1 Direktiverne for den offentlige sektor](#)
 - [10.2.2 Forsyningsvirksomhedsdirektivet](#)
- [10.3 Evne og teknisk kapacitet](#)
 - [10.3.1 Direktiverne for den offentlige sektor](#)
 - [10.3.2 Forsyningsvirksomhedsdirektivet](#)
- [10.4 Hvornår skal udvælgelseskræterierne anvendes](#)

11 Kontraktvilkår

- [11.1 Generelt](#)
- [11.2 Sociale og arbejdsmiljøforhold](#)
- [11.3 Miljøkrav](#)

12 Tildelingskræterier

- [12.1 Laveste pris/økonomisk mest fordelagtige tilbud](#)
- [12.2 Unormalt lave bud](#)

13 Særligt om forsyningsvirksomheds- og tjenesteydelsesdirektivet

- [13.1 Forsyningsvirksomhedsdirektivet](#)
 - [13.1.1 Direktivets ordregiverbegreb](#)
 - [13.1.1.1 Vand og energiforsyning](#)
 - [13.1.1.2 Efterforskning efter og udvinding af olie og gas](#)
 - [13.1.1.3 Lufthavne, havne m.v.](#)
 - [13.1.1.4 Jernbaner, bus m.v.](#)
 - [13.1.1.5 Teletjenester](#)
 - [13.1.2 Direktivets anvendelse på tjenesteydelser](#)
 - [13.1.2.1 Udbudspligtige tjenesteydelser](#)
 - [13.1.2.2 Undtagelser for visse tjenesteydelser](#)
 - [13.1.2.2.1 Eneretsbestemmelsen](#)
 - [13.1.2.2.2 Koncernforbundne selskaber](#)
- [13.2 Tjenesteydelsesdirektivet](#)
 - [13.2.1 Udbudspligtige og ikke-udbudspligtige tjenesteydelsaftaler](#)
 - [13.2.1.1 Generelt](#)
 - [13.2.1.2 Specielt om direktivets bilag I A](#)
 - [13.2.2 Specielt om finansielle tjenesteydelser](#)

- [13.2.2.1 Bank- og investeringstjenesteydelser](#)
- [13.2.2.2 Undtagelser for visse tjenesteydelser](#)
- [13.2.2.3 Forsikringstjenesteydelser](#)
- [13.2.3 Eneretsbestemmelsen i Tjenesteydelsesdirektivets art. 6](#)

14 Ordregivers begrundelsespligt. udbudsrapport.

- [14.1 Begrundelsespligt, herunder begrundelse for annullation](#)
- [14.2 Udbudsrapport](#)

15 Annullation af udbud

16 Klagesystemet i Danmark

- [16.1 Klagenævnet for Udbud. Opbygning og saglig kompetence](#)
- [16.2 Klageberettigede](#)
- [16.3 Konkurrencestyrelsens rolle](#)
- [16.4 Indgivelse af klagen og behandlingen foran nævnet](#)
- [16.5 Klagenævnets afgørelse](#)
 - [16.5.1 Annullation af ulovlige beslutninger](#)
 - [16.5.2 Midlertidig afbrydelse/opsættende virkning](#)
 - [16.5.3 Lovliggørelse af udbudsforretningen](#)
 - [16.5.4 Erstatning](#)
 - [16.5.5 Sagsomkostninger](#)
- [16.6 Særlige klageregler for ordregivere, der efterforsker og udvinder olie, gas m.v.](#)

17 Klageprocedurer i andre eu-lande

Bilag 1

1 Bekendtgørelse nr. 799 af 10. november 1998 om indgåelse af bygge- og anlægskontrakter (incl. Bygge- og anlægsgodkendelsesloven som ændret ved direktiv 97/52)

Bilag 2

2 Bekendtgørelse nr. 788 af 5. november 1998 om indkøb af varer (incl. Vareindkøbsdirektivet som ændret ved direktiv 97/52)

Bilag 3

3 Bekendtgørelse nr. 787 af 5. november 1998 om indkøb inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation (incl. Forsyningsvirksomhedsdirektivet som ændret ved direktiv 98/4)

Bilag 4

4 Bekendtgørelse nr. 789 af 5. november 1998 om indkøb af tjenesteydelser (incl. Tjenesteydelsesdirektivet som ændret ved direktiv 97/52)

Bilag 5

5 Klagenævnsløven, lovbekendtgørelse nr. 1166 af 20. december 1995

Bilag 6

6 Klagenævnsbekendtgørelsen, bekendtgørelse nr. 26 af 23 januar 1996

Bilag 7

7 Cirkulære nr. 37 af 9. marts 1998 om tærskelværdier

Bilag 8

8 Tjenesteydelsesdirektivets bilag 1 A og 1B-ydelser

Bilag 9

9 Klageinstanser i andre EU-lande

[Komplet indholdsfortegnelse](#)

[Kolofon](#)

[Publikation med billeder](#)

Download af ren HTML og PDF version

PC: Klik på højre muse-knap, vælg 'Save Link As', herefter vælges, hvor man vil gemme filen.

MAC: Hold muse-knappen nede, vælg 'Save Link', herefter vælges, hvor man vil gemme filen.

Forord

Siden vedtagelsen af de sidste EU-direktiver om udbudsreglerne er der nu gået mere end 5 år, og der har efterhånden udviklet sig en righoldig, udfyldende praksis både ved EF-Domstolens afgørelser og Klagenævnets kendelser og gennem Konkurrencestyrelsens administration og rådgivning om reglerne.

Dette materiale har dannet grundlag for nærværende vejledning, der er udarbejdet af konsulent i Konkurrencestyrelsen Peter Dethlefsen.

Redaktionen er sluttet den 10. november 1998.

Vejledningen kan findes på Konkurrencestyrelsens hjemmeside (www.ks.dk) og vil samtidig kunne købes i papirudgave. Versionen på hjemmesiden vil blive løbende opdateret i takt med udviklingen i praksis og de tilbagemeldinger, styrelsen modtager fra interessenterne.

Samtlige kendelser fra Klagenævnet for Udbud findes ligeledes på hjemmesiden i fuld tekst og i resumé.

På hjemmesiden vil der endvidere i 1999 blive indsat en samling af resuméer af de vigtigste vejledende udtalelser fra Konkurrencestyrelsen.

En introduktion til udbudsreglerne kan fås i Konkurrencestyrelsens pjece "Checklister for ordregiver og tilbudsgiver".

Virksomheder vil endvidere kunne hente praktiske råd om, hvordan man tilrettelægger sin deltagelse i et udbud i Konkurrencestyrelsens tre publikationer, december 1998, om henholdsvis bygge- og anlægskontrakter, vareindkøb og tjenesteydelser.

1. Indledning med beskrivelse af anvendelsesområdet

1.1 Størrelsen af markedet for offentlige indkøb

Offentlige indkøb er et af de vigtigste områder i forbindelse med indførelse af EUs indre marked.

Markedet for offentlige indkøb i EU andrager mere end 5.000 mia. kr. pr. år eller 11% af EUs BNP, hvilket svarer til halvdelen af Forbundsrepublikken Tysklands BNP.

Det danske marked for offentlige indkøb andrager mere end 100 mia. kr. pr. år. Omkring 20 % af de samlede offentlige indkøb foretages gennem EU-udbud.[\[1\]](#)

1.2 Formålet med udbudsreglerne

EU har vedtaget regler, der medfører, at alle indkøb fra den offentlige sektor (såvel de klassiske dele af den offentlige sektor som private og offentlige forsyningsvirksomheder) af en vis størrelse skal følge bestemte procedurer, som indebærer, at udbydere fra alle EU-lande kan byde på lige fod på opgaverne.

Baggrunden for denne regulering er at sikre, at den offentlige sektor følger markedsøkonomiske principper i sin indkøbspolitik og ikke benytter politisk baserede kriterier for sine afgørelser.

I sin Meddelelse om offentlige indkøb i EU[\[2\]](#) anfører Kommissionen, at formålet med udbudsreglerne er at åbne de nationale markeder for offentlige indkøb for konkurrencen fra andre medlemsstater ved at give konkurrencedygtige leverandører en række vigtige muligheder. Det anføres endvidere, at udbudsreglerne søger at fremme en gennemsigtig indkøbsadfærd under konkurrenceprægede betingelser, der gør det muligt at opnå det bedste forhold mellem kvalitet og pris, og at en fri konkurrence om offentlige kontrakter vil føre til en effektiv udnyttelse af ressourcerne og således forbedre den offentlige service og befordre økonomisk vækst, konkurrencedygtighed og jobskabelse[\[3\]](#).

1.3 Generelt om udbudsdirektiverne

Siden 1993 har alle typer offentlige indkøb været omfattet af EU's udbudsregler. Reglerne på de enkelte områder – bygge og anlæg, varer, tjenesteydelser – er fremkommet over en periode på mere end 20 år, hvilket har sat sig spor i den måde, de fællesskabsretlige regler fremtræder i dag. Hvert af de tre områder har fortsat sit eget direktiv. Kun inden for forsyningsvirksomhedsområdet er der udarbejdet tværgående regler samlet i et direktiv, hvor de foreskrevne procedurer stort set er fælles for alle tre områder.

Der er således 4 udbudsdirektiver:

Bygge- og anlægsdirektivet[\[4\]](#) angår offentlige kontrakter om almindeligt bygge- og anlægsarbejde samt nedrivning; opførelse af bygninger; bygning af veje, broer, jernbaner m.m. installationsvirksomhed; renovering og ombygning af bygninger og anlæg; færdiggørelse af bygninger samt koncessionskontrakter om bygge- og anlægsarbejder.

Vareindkøbsdirektivet[\[5\]](#) omfatter offentlige kontrakter om køb, leje og leasing af alle former for varer, bortset fra visse nærmere beskrevne former for forsvarsmateriel.

Tjenesteydelsesdirektivet[\[6\]](#) foreskriver udbudspligt for offentlige kontrakter om en række prioriterede tjenesteydelser ("Bilag I A-ydelser"), f. eks. edb-tjenester, teknisk rådgivning og affaldsbehandling. Derimod er der ikke udbudspligt for de ikke-prioriterede tjenesteydelser, der omfatter f. eks. tjenester indenfor social- og sundhedsvæsen.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet[\[7\]](#) regulerer udbudspligten for forsyningsvirksomheders indgåelse af kontrakter om bygge- og anlægsarbejde, varekøb og køb af tjenesteydelser. De fire direktiver inklusiv de seneste ændringer er optrykt i konsolideret form i bilag til nærværende vejledning.

Selv om direktiverne er blevet til på forskellige tidspunkter og er disponeret forskelligt, er de grundlæggende regler, der skal følges, dog ens, fordi de bagvedliggende principper, man har baseret sig på, ikke har ændret sig, siden det første direktiv blev vedtaget.

Direktiverne har eksempelvis følgende fællesgodt: Et påtænkt indkøb skal offentliggøres i EF Tidende; potentielle tilbudsgivere skal gives en – lang – frist for at anmode om at blive prækvalificerede eller for at afgive tilbud; udbudsmaterialet skal være så fyldestgørende, at det kan danne grundlag for at afgive tilbud – det må ikke undergå væsentlige ændringer under udbudsprocessen; én tilbudsgiver må ikke gives fordele frem for de andre; der er særlige regler for hvilke kriterier, der kan lægges til grund ved prækvalifikationen og i forbindelse med ordretildelingen

1.4 Regulering inden for WTO

EU er ikke frit stillet ved udformningen af udbudsreglerne. EU's udbudsdirektiver er således i væsentlig grad en afspejling af de forpligtelser, EU har påtaget sig i Verdenshandelsorganisationen WTO. Inden for rammerne af WTO blev der i 1993 vedtaget den særlige Indkøbsaftale, der trådte i kraft 1. januar 1996. Deltagere i Indkøbsaftalen er bl. a. EU, USA, Japan, Canada, Syd-Korea, Norge, Singapore, Israel og HongKong. Indkøbsaftalen omfatter de traditionelle regler om "national behandling" og "mest begunstigede nation", men de indeholder også præcise bestemmelser om udbudsprocedurer, der har haft vidtrækkende betydning for regelsættet i deltagerlandene.

Fodnoter

[\[1.\]](#) Skønnet på grundlag af statistiske indberetninger. Se f. eks. Konkurrencestyrelsen og Kommunernes landsforening: "Danske EU-udbud i 1996", sept. 1998

[\[2.\]](#) KOM(98)143 af 11. marts 1998

[\[3.\]](#) En svensk undersøgelse konkluderer, at udbudsreglerne i Sverige medfører offentlige besparelser på ca. 3,3 mia. Skr.

[\[4.\]](#) (BAD) nu direktiv 93/37/EØF af 14. juni 1993. Det første bygge- og anlægsdirektiv blev vedtaget i 1971. Ændret ved direktiv 97/52

[\[5.\]](#) (VIKD) nu direktiv 93/36/EØF af 14. juni 1993. Det første direktiv om vareindkøb er fra 1977. Ændret ved direktiv 97/52.

[\[6.\]](#) (TYD) direktiv 92/50/EØF af 18. juni 1992. Ændret ved direktiv 97/52

[\[7.\]](#) (FSVD) nu direktiv 93/38/EØF af 14. juni 1993. Ændret ved direktiv 98/4. Det første direktiv af den art blev vedtaget i 1990.

2. De vigtigste principper bag reglerne

2.1 Ligebehandlingsprincippet

2.1.1 Generelt

Gennemgangen af de fælles principper og regler vil tage udgangspunkt i ligebehandlingsprincippet, som vel nok er udbudsdirektivernes vigtigste grundregel, og som alle øvrige bestemmelser må fortolkes i lyset af. Før 1997 havde grundsætningen kun fået udtrykkelig form i den operative tekst til to af direktiverne, Tjenesteydelsesdirektivet og Forsyningsvirksomhedsdirektivet. EF-Domstolen har imidlertid fastslået i Storebælt-sagen [8], at selv om bygge- og anlægsdirektivet ikke udtrykkeligt omtalte princippet om ligebehandling af tilbudsgivere, så fulgte forpligtelsen til at overholde princippet af selve hovedformålet med direktivet, som i en indledende betragtning bl. a. tager sigte på at udvikle en effektiv konkurrence, og som i den operative tekst har angivet udvælgelseskriterier og kriterier for tildeling af kontrakten, som skal sikre en sådan konkurrence.

Ligebehandlingsprincippet er i dag udtrykt i følgende tekster:

Princippet fik først udtryk i Tjenesteydelsesdirektivets artikel 3, stk. 2: *"Det påhviler de ordregivende myndigheder at sørge for, at der ikke finder forskelsbehandling sted mellem forskellige tjenesteydere"*.

Princippet er gentaget i Forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 4, stk. 2: *"Ordregiverne drager omsorg for, at der ikke finder forskelsbehandling sted mellem leverandører, entreprenører og tjenesteydere"*.

I forbindelse med vedtagelsen af Bygge- og Anlægsdirektivet og Forsyningsvirksomhedsdirektivet vedtog Ministerrådet og Kommissionen en erklæring med følgende ordlyd: *"Rådet og Kommissionen erklærer, at fremgangsmåderne med offentligt eller begrænset udbud udelukker enhver forhandling med ansøgere eller bydende om grundlæggende elementer i kontrakterne, som ikke vil kunne ændres uden fare for konkurrencefordrejning, og der må navnlig ikke forhandles om priser. Der må kun finde drøftelser sted med ansøgere og bydende, når det sker med henblik på at præcisere eller supplere indholdet af deres bud eller de ordregivende myndigheders krav, og i det omfang dette ikke giver anledning til forskelsbehandling"*[9]

Disse tekster udtrykker samtidig elementer i EU's internationale forpligtelser, således som de kommer til udtryk i 1993 Indkøbsaftalen under WTO-aftalen. Indkøbsaftalen indeholder følgende bestemmelse: *"Ordregivere må ikke på en måde, der kan have til følge at udelukke konkurrencen, søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes i forbindelse med udarbejdelsen af specifikationer til en bestemt udbudsforretning, fra virksomheder, som måtte have en forretningsmæssig interesse i den pågældende udbudsforretning"*.

Da man skulle indarbejde Indkøbsaftalen i fællesskabsretten, indtog Ministerrådet først den holdning, at der ikke var behov for nye, udtrykkelige bestemmelser i udbudsdirektiverne for at gengive bestemmelsen i Indkøbsaftalen, som Rådet fandt dels var dækket af de tre citerede EU-tekster, dels var udtryk for et princip, som også uden udtrykkelig angivelse i teksten måtte indfortolkes i samtlige direktiver, jf. ovenfor om EF-Domstolens fortolkning i Storebælt-sagen.

Under finpudsningen af teksten til de retsakter, der implementerer WTO-Indkøbsaftalen, opnåedes der imidlertid enighed mellem Rådet, Kommissionen og Parlater om, at der i alle fire direktiver indsættes en ny considerant (betragtning) med følgende ordlyd: "*Ordregivende myndigheder kan søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes til at udarbejde specifikationer til en bestemt udbudsforretning, forudsat at en sådan rådgivning ikke har til følge, at konkurrence udelukkes.*"[\[10\]](#)

Samtidig er der nu i Vareindkøbsdirektivet og Bygge- og anlægsdirektivet indsat bestemmelser svarende til de ovenfor citerede bestemmelser i Tjenesteydelsesdirektivet og Forsyningsvirksomhedsdirektivet: "*De ordregivende myndigheder påser, at de enkelte leverandører ikke udsættes for forskelsbehandling*"[\[11\]](#)

De tekster, der er citeret oven for, dækker tilsammen alle faser i en udbudsproces. Læses de i sammenhæng, er de udtryk for, at der ikke (a) i planlægningsfasen og ved udarbejdelsen af udbudsmaterialet, (b) op til og ved tildelingen af ordren eller (c) efter kontrakten er indgået må ske en forvridding af konkurrencen mellem de aktuelle eller potentielle tilbudsgivere.

Reglerne vedrørende "teknisk dialog" eller "rådgiverhabilitet" og "forhandlingsforbud" er således udslag af ligebehandlingsprincippet. Disse begreber er beskrevet nedenfor.

Inden de tre faser nærmere beskrives, skal her knyttes en kort kommentar til spørgsmålet om, hvorvidt princippet omfatter enhver form for konkurrenceforvridding, eller om konkurrenceforvridding i en vis grad er tilladelig. Efter ordlyden af art. 3, stk. 2, i Tjenesteydelsesdirektivet og art. 4, stk. 2, i Forsyningsvirksomhedsdirektivet kunne det virke som om enhver form for forskelsbehandling er forbudt. Ser man derimod på formuleringen i WTO-aftalen og den heraf affødte nye considerant i de fire direktiver, hvor forbudet kun gælder den situation, at konkurrence (fuldstændig) udelukkes, kan man imidlertid få det indtryk, at ikke enhver form for konkurrenceforvridding er udelukket. Udgangspunktet er formentlig, at også mildere former for konkurrenceforvridding kan være forbudt. Handlinger, som har som formål at give en af tilbudsgiverne en fordel, er altid forbudt. Derimod vil direktiverne næppe automatisk forbyde enhver handling, som alene har som (utilsigtet) konsekvens, at en eller flere tilbudsgivere i beskedent omfang stilles bedre end andre.[\[12\]](#) Om sådanne handlinger er acceptable, må afhænge dels af graden af den konkurrencefordel, som en tilbudsgiver opnår, dels af, om ordregiverens adfærd ud fra almindelige kommercielle overvejelser har været fornuftig og sædvanlig.

2.1.2 Ligebehandling i de indledende faser, "Rådgiverhabilitet", "Teknisk dialog"

Allerede i de indledende faser må en ordregiver være opmærksom på, at han kan risikere at give fordele til nogle potentielle tilbudsgivere på bekostning af andre. Det kan ske ved, at ordregiveren ved udarbejdelsen af kravspecifikationen til det forestående indkøb beskriver det ønskede produkt gennem standarder, varemærker eller patenter, som kun en enkelt leverandør kan leve op til, jf. punkt 2.1.2.1. Eller ved at en potentiel tilbudsgiver i øvrigt får lejlighed til at sætte sit præg på kravspecifikationen på en måde, der stiller denne tilbudsgiver bedre end konkurrenterne, jf. punkt 2.1.2.2.

2.1.2.1. Specielt for den førstnævnte situation har alle fire direktiver en bestemmelse [\[13\]](#), der som udgangspunkt forbyder anvendelse af tekniske specifikationer, der nævner varer af et bestemt fabrikat eller hidrørende fra en bestemt leverandør eller varer, der er fremstillet efter en bestemt proces, og som derved begunstiger eller udelukker bestemte leverandører.

Sådanne specifikationer kan dog tillades, såfremt kontraktens genstand gør det berettiget. Men selv i den situation, hvor det kan være nødvendigt at angive oprindelsen til den påtænkte leverance, må ordregiveren dog tilføje et "eller lignende", for at holde muligheden for konkurrence åben.

I sagen *Danske Vognmænd mod Stevns kommune* har Klagenævnet ved kendelse af 16. oktober 1996

afgjort, at en ordregiver kun i undtagelsestilfælde kan klare sig med at benytte metoden med at angive en bestemt oprindelse og dertil føje "eller lignende".

Sagen drejede sig om udbud af affaldsindsamling, hvor en kommune i udbudsmaterialet havde angivet, at leverandøren skulle anvende en kærre tilhørende et navngivet stativ-system "eller lignende, som fuldt ud lever op til samme ergonomiske standard og som kan anvendes uden at beskadige stativerne". Stativ-systemet havde kommunen allerede indkøbt året før efter et offentligt udbud. Klagenævnet udtalte, at den valgte fremgangsmåde kun kunne anvendes, når der "ikke er mulighed for at beskrive tjenesteydelsen ved hjælp af andre specifikationer, der er tilstrækkeligt nøjagtige og forståelige for alle implicerede parter". Kommunen havde imidlertid i det aktuelle tilfælde haft mulighed for at beskrive de ønskede krav uden at henvise til en kærre tilhørende det navngivne system.

I samme sag udtalte Klagenævnet dog, at et teknisk krav til renovationsbilerne, som var begrundet i arbejdsmiljømæssige hensyn, *ikke* var en overtrædelse af Traktatens art. 6 eller art. 30, selv om der kun var én forhandler af biler, der umiddelbart levede op til standarden. Klagenævnet anlagde den samme bedømmelse af et andet teknisk krav, som ligeledes var begrundet i arbejdsmiljømæssige hensyn, også selvom dette krav gik længere end foreskrevet af Arbejdstilsynet.

EF-Domstolen har i sagen C-359/93, anlagt af Kommissionen mod *Holland*, afgjort, at en myndighed ved indkøb af en meteorologisk station ikke i udbudsbetingelserne måtte angive, at det ønskede operativsystem skulle være af mærket *UNIX*. Her gik Kommissionen dog ikke længere end til at påstå, at der efter angivelsen af *UNIX* skulle have været tilføjet "eller dermed ligestillet".

Det var i sagen ubestridt, at *UNIX*-systemet ikke repræsenterer en teknisk forskrift, men angiver det varemærke, hvormed en bestemt vare er udstyret. I en indledende fase havde den hollandske regering gjort gældende, at der var tale om en teknisk forskrift inden for sektoren for datateknologi, der var almindelig anerkendt af de erhvervsdrivende, og at tilføjelsen "eller dermed ligestillet" derfor var overflødig.

I sagen C-243/89 (om *Storebælts-broen*), anlagt af Kommissionen mod *Danmark*, havde den danske regering (allerede inden sagsanlægget) erkendt, at en klausul i udbudsbetingelserne om, at afgivelse af bud skulle ske på grundlag af en betingelse om, at der i størst muligt omfang skulle anvendes danske materialer og forbrugsgods, dansk arbejdskraft og materiel var i strid med fællesskabsretten [14]. Domstolen fastslog, at klausulen kunne påvirke sammensætningen af de enkelte konsortier såvel som indholdet af de tilbud, de fem prækvalificerede konsortier afgav.

I sagen *Albertsen & Holm mod Københavns Belysningsvæsen* (kendelse af 22. januar 1998) udtalte Klagenævnet, at det var i strid med ligebehandlingsprincippet at opstille som et kriterium ved prækvalifikationen: "...erfaring til miljø og arbejdsmæssige forhold ved arbejde i København".

Nedenfor punkt 6.2.4.2 er beskrevet den situation, at ordregiveren på grund af en eneret, der tilkommer en tidligere leverandør, er tvunget til at vælge den samme leverandør til visse supplerende ydelser.

2.1.2.2. Såfremt en offentlig myndighed samarbejder med en potentiel leverandør om teknisk bistand til tilrettelæggelsen af udbuddet, opstår spørgsmålet, om denne rådgiver afskæres fra selv at deltage i et efterfølgende udbud, fordi rådgiverens særlige indsigt i projektet har givet en konkurrencefordel frem for andre tilbudsgivere. Om rådgiveren er blevet "inhabil" ved sin medvirken, afhænger af samspillet mellem en lang række momenter. På grundlag af de ovenfor under punkt 2.1.1 citerede tekster og de nedenfor omtalte kendelser fra Klagenævnet kan der identificeres følgende relevante kriterier [15]:

- hvilket omfang rådgivningen har haft;
- om produktet af rådgivningen stilles til rådighed for alle tilbudsgivere;
- om rådgiveren medvirker i forhold, der indgår i tildelingskriterierne;
- om samarbejdet mellem rådgiver og udbyder har resulteret i tekniske specifikationer, der er skræddersyet til rådgiverens egne produkter;
- om rådgiveren i øvrigt har skaffet sig en utilbørlig konkurrencefordel.

Klagenævnet for Udbud har i flere tilfælde udtalt sig om grænserne for den tekniske dialog/rådgiverhabilitet.

Nævnet udtalte således den 23. august 1995 i en sag om indretning af et *kommunebibliotek i Holbæk*, at det ikke er udelukket at antage bud fra en bydende, der har ydet bistand ved udformningen af et offentligt bud, men det er en betingelse herfor, at der ikke herved sker brud på ligebehandlingsprincippet; og det påhviler udbyder at sandsynliggøre, at et omfattende samarbejde mellem udbyder og leverandør forud for udbuddet – og resultatet af dette samarbejde – ikke har forrykket leverandørens konkurrencemæssige stilling i forhold til de øvrige bydende.

I en kendelse af 13. juni 1996 har Klagenævnet med en udtalelse om, at en rådgiver *ikke automatisk* diskvalificeres som tilbudsgiver, bekræftet, at teknisk dialog, der ikke virker konkurrenceforvridende, ikke er forbudt:

Et ingeniørfirma havde gennemført nogle miljøundersøgelser for Roskilde kommune på en forurenede gasværks- og rensningsanlægsgrund. Kommunen udbød efterfølgende en rådgivningsydelse i forbindelse med projektering af en museumshavn på en nabogrund samt projektering af afværgeforanstaltninger i forbindelse med håndtering af forurenede jord. Kommunen afviste at prækvalificere ingeniørfirmaet, idet kommunen henviste til, at firmaet havde opnået særfordele frem for andre tjenesteydere og derfor måtte erklæres inhabil. Det klagede ingeniørfirmaet over og gjorde gældende, at firmaets undersøgelse ikke var blevet foretaget med henblik på det aktuelle udbud, at firmaet ikke havde deltaget i fastlæggelsen af den udbudte ydelse, og at de oplysninger, som firmaet havde fået kendskab til – eller selv tilvejebragt – var indeholdt i rapporter, som selv var en del af udbudsmaterialet og dermed tilgængeligt for alle tilbudsgivere. Klagenævnet gav klager medhold i, at kommunen ikke kunne afvise at prækvalificere klageren med den givne begrundelse.

Denne tendens blev bekræftet i Klagenævnets kendelse af 18. november 1996 om rådgivningstjenester udført i forbindelse med Københavns "Minimetro", hvor det blev accepteret, at en virksomhed er rådgiver både for en tilbudsgiver og for ordregiver (bl. a. i forbindelse med udarbejdelse af udbudsmateriale), så længe arbejdet for tilbudsgiveren ikke gav denne en fortrinsstilling i forbindelse med udbyders tildeling af ordren.

Klagenævnet fandt – "efter en samlet vurdering" af rådgiverens opgaver for tilbudsgiver og udbyder – ikke, at rådgiverens særlige kendskab til udbyderens synspunkter og overvejelser havde "udelukket konkurrencen", selv om selskabet muligvis gennem sin rådgivning var blevet bekendt med synspunkter og overvejelser hos ordregiveren vedrørende projektets udformning og gennemførelse, som har kunnet inddrages i selskabets senere rådgivning af tilbudsgiveren. I forhold til en anden rådgiver, der ligeledes havde medvirket ved udarbejdelsen af udbudsmaterialet, lagde Klagenævnet i den samme sag vægt på, at ordregivers ønsker med hensyn til design var kommet klart til udtryk i udbudsmaterialet (og derfor tilgængeligt for alle tilbudsgivere).

Også i kendelsen af 1. juli 1998 (Vestsjællands Amt) fandt nævnet, at det havde været uberettiget at udelukke en leverandør på grund af dennes forudgående rådgivning.

Nævnet lagde afgørende vægt på, at det af klager i samarbejde med en anden virksomhed tilvejebragte materiale utvivlsomt havde været tilgængeligt for enhver, der måtte have været interesseret i at opnå prækvalifikation, og at materialet er indgået i udbudsbetingelserne. Hertil kom, at klagerens materiale under sagsbehandlingen i et vist omfang var blevet bearbejdet af andre, at der ikke fra klagers side forelå noget, der kunne betegnes som færdige projekter, at klagerens skøn vedrørende byggeomkostninger alene havde foreløbigheds karakter og derfor ikke kunne lægges til grund ved eventuel tilbudsgivning, at opgaven var af begrænset karakter, og at klageren ikke ville få "noget nævneværdigt forspring" i kraft af rådgivningsopgaven.

I sagen udtalte nævnet endvidere, at en eventuel inhabilitet ville ramme virksomheden i det hele, selv om man meget muligt kunne dokumentere, at alene én af klagerens medarbejdere var inhabil.

I en kendelse af 8. januar 1997 (Handelskammeret mod *Rigshospitalet*) har Klagenævnet accepteret bud fra en virksomhed, der i planlægningsfasen deltog i flere møder med ordregiveren og fik oplysninger om priser for udbyders egenproduktion, og som formentlig også havde haft indflydelse på udbudsmaterialets udformning.

Klagenævnet lagde her vægt på, at udbudsmaterialet ikke blev udformet i et egentligt samarbejde med tilbudsgiveren, og at tilbudsgiveren ikke under udbuddet havde haft andre oplysninger end de øvrige prækvalificerede. Afgørelsen om, at der ikke var handlet i strid med ligebehandlingsprincippet, blev tillige begrundet med, at der ikke indkom tilbud fra andre

prækvalificerede.[\[16\]](#)

I kendelse af 17. marts 1998 (Konkurrencestyrelsen mod *Tårnby kommune*) udtalte Klagenævnet sig om den situation, at en ordregiver i forbindelse med udarbejdelse af udbudsmaterialet fik oplysninger, der skulle indgå i udbudsmaterialet, fra den hidtidige leverandør. Nævnet udtalte, at der ikke var grundlag for at antage, at ordregiver herved havde tilsigtet andet end at tilvejebringe alle nødvendige faktiske oplysninger om den hidtidige renovationsordning, og at en yderligere kontakt med leverandøren blot var ment som en ekstra kontrol af, at de modtagne oplysninger var korrekte og korrekt forståede. Leverandøren havde således ikke opnået en sådan fordel under det efterfølgende udbud, at kommunen havde været "berettiget til og forpligtet til" at undlade at tage tilbud fra dette selskab i betragtning.

Klagenævnet bemærkede herved, at da ordregiveren havde ønsket, at udbudsbetingelserne skulle beskrives med udgangspunkt i den aktuelle renovationsordning, var der ikke andre muligheder for at fremskaffe de nødvendige faktiske oplysninger, end at få dem hos den hidtidige leverandør.

Ligebehandlingsproblemer kan også opstå i den modsatte situation, hvor en hidtidig leverandør nægter at give faktuelle oplysninger om sin leverance, som kunne være vigtige for de øvrige tilbudsgivere ved udregningen af deres tilbud, jf. neden for under 2.1.4.4 om virkningerne af virksomhedsoverdragelsesloven.

Ovenstående praksis vil også dække den situation, hvor en privat virksomhed giver en offentlig myndighed ideen til et projekt; her bliver virksomheden ikke automatisk afskåret fra selv at byde ind på projektet. Et sådant oplæg kan være indledningen til et offentligt/ privat samspil, hvor det f. eks. kan være et værktøj, at ordremotageren og myndigheden danner et fælles selskab efter lov nr. 384, jf. lovbekendtgørelse nr. 608 af 28. juni 1996 om kommuners og amters samarbejde med aktieselskaber m.v. Den virksomhed, der kommer med ideen, kan dog kun byde ind på projektet, såfremt virksomheden ikke har været inddraget i projektformuleringen, eller dens eventuelle inddragelse alene har angået de overordnede retningslinier og ikke har resulteret i løsninger, der er skræddersyet til virksomhedens produkter, eller i fastlæggelsen af tildelingskriterierne. Der henvises i øvrigt til kriterierne anført ovenfor.

Såfremt den offentlige myndighed selv skal bidrage med ressourcer til opbygningen af det fælles selskab, kan der også internt i myndigheden opstå habilitetsproblemer, jf. punkt 9.2 nedenfor om kontrolbud.

2.1.3 Forskelsbehandling under udbudsproceduren

I det følgende behandles de situationer, hvor der sker forskelsbehandling mellem tilbudsgiverne, efter den formelle udbudsprocedure er indledt med offentliggørelsen af udbudsbekendtgørelsen. Opmærksomheden henledes på, at Kommissionen i en meddelelse til Rådet af 11. marts 1998 [\[17\]](#) har foreslået, at der skal være almindelig adgang til at bruge forhandlingsproceduren, idet dog ligebehandlingsprincippet og gennemsigtighedsprincippet skal respekteres i videst muligt omfang. Vedtages et sådant forslag, vil det indebære væsentlige ændringer i forhold til det i nærværende afsnit anførte.

2.1.3.1. *Før* tilbudsfristens udløb kan det undertiden vise sig nødvendigt at afholde en spørgerunde med henblik på at få præciseret elementer i udbudsmaterialet. Til et sådant møde skal indkaldes alle, der op til dets afholdelse har tilkendegivet deres interesse. Præciseringer i udbudsmaterialet bør gives skriftligt til alle potentielle tilbudsgivere, der har meldt deres interesse, hhv. er blevet prækvalificerede.

Skriftlig underretning til alle tilbudsgivere skal også ske, hvor spørgsmål er rejst i underhåndskontakt med en enkelt tilbudsgiver.

Ligebehandlings- (og gennemsigtigheds)principperne fører i udgangspunktet til, at en tilbudsgiver ikke må ændre signaler under vejs i proceduren. Direktiverne indeholder ingen udtrykkelige regler om

adgangen til at foretage præciseringer i *udbudsmaterialet*. Dog forudsætter direktiverne [18], at der i et vist omfang kan fremsendes "supplerende materiale". Det må antages, at der hermed især tænkes på nye, kompletterende oplysninger, snarere end på væsentlige ændringer i forhold til tidligere oplysninger.

Ændringer i udbudsmaterialet i forhold til, hvad der tidligere har været offentliggjort, kan nemlig påvirke sammensætningen af buddene. En kommune havde f. eks. annonceret at ønske tilbud på røde biler til hjemmedagplejen, men ønskede efter prækvalifikationen at få tilbud på hvide biler. I den situation vil det være nødvendigt at lade hele udbudet gå om, fordi indholdet af udbudsbekendtgørelsen kan have afholdt nogle bilforhandlere fra at anmode om at blive prækvalificeret, fordi deres sortiment ikke levede op til det først annoncerede.

Det påbegyndte udbud kan ikke altid fastholdes, selv om også ændringen offentliggøres i EF-Tidende. Der kan f. eks. være tale om så væsentlige ændringer i forhold det tidligere annoncerede, at tilbudsgivere bør gives en helt ny frist – og altså en ny udbudsrunde -, således at det ikke kun er de leverandører, der i forvejen er tæt på ordregiveren, der kan nå at afgive tilbud. Det vil med andre ord være et gradsspørgsmål, om det er nødvendigt at lade hele udbuddet gå om. Det må således indgå i vurderingen, om de ændrede forudsætninger har "udelukket konkurrencen".

I kendelse af 14. september 1998 (Danmarks Statistik) udtalte Klagenævnet, at det var en overtrædelse af udbudsreglerne, at ordregiver i udbudsbekendtgørelsen havde anført, at opgaven forudsattes afsluttet "primo 1998", og at det derefter mindre end to måneder senere i udbudsbetingelserne blev fastsat, at overtagelsesdagen skulle være senest den 1. maj 1999. Den urealistisk korte frist i udbudsbekendtgørelsen havde ifølge nævnet kunnet afholde virksomheder fra at anmode om at blive prækvalificeret.

Der foreligger ikke nogen klar praksis for, hvorvidt man herved skal tage hensyn til en blot teoretisk påvirkning af konkurrencen, eller om der direkte skal påvises (aktuelle) tilbudsgiver, der er blevet stillet dårligere. Det nedenfor omtalte "gennemsigtighedsprincip", som EF-Domstolen anerkendte i den nedenfor omtalte sag om de wallonske busser [19], tyder på, at det i et vist omfang kan være relevant at tage hensyn til virksomheder, der endnu ikke konkret har meldt deres interesse. I sagen om de wallonske busser undlod Domstolen dog at tage stilling til spørgsmålet om, hvorvidt ordregiver kunne ændre udbudsbetingelserne ved at give alle tilbudsgivere samme mulighed for at fravige dem. Kommissionen mente i sit indlæg, at ændringer under disse betingelser var tilladelige.

Klagenævnet fastslog i nedennævnte Semco-sag, at det ikke var tilstrækkeligt, at ændringerne mundtligt var meddelt de tre tilbudsgivere, der var med i sidste omgang.

Såfremt der alene er tale om ændringer i forhold til det ikke-annoncerede skriftlige udbudsmateriale, kan man undertiden nøjes med at udsende *rettelsesblade* til de, der har modtaget udbudsmaterialet. Det er dog en forudsætning, at der kun er tale om mindre ændringer, som ikke kan påvirke konkurrencen, og at alle tilbudsgivere får samme oplysninger med passende tid til at reagere.

2.1.3.2 *Efter* tilbudsfristens udløb indsnævres ordregiverens adgang til at foretage ændringer i udbudsgrundlaget yderligere, idet enhver ændring vil udløse den formodning, at en eller flere af tilbudsgiverne er givet en fordel.[20]

EF-Domstolen har i sagen om *de wallonske busser* [21] udtalt, at *fremgangsmåden med sammenligning af tilbud* skal på alle stadier overholde såvel princippet om ligebehandling af tilbudsgivere som princippet om gennemsigtighed, således at alle tilbudsgivere får lige chancer ved formuleringen af deres tilbud. Ordregiver havde anvendt en vægtningsmodel, der ikke var i overensstemmelse med bestemmelserne i de særlige udbudsbetingelser, idet der ved beregningerne var blevet taget hensyn til en tilbudsgivers (uopfordrede) oplysninger, selv om der ikke i udbudsbetingelserne var givet de andre tilbudsgivere lejlighed til at fremkomme med tilsvarende oplysninger om kvaliteten af deres bud.

Det vindende tilbuds forslag indeholdt således elementer, der ikke figurerede i vilkårene for tildeling af kontrakten, og Domstolen udtalte herom, at en kontrakt skal tildeles på grundlag af de kriterier, som er kendt for alle tilbudsgivere inden udarbejdelsen af deres tilbud, men at ordregiveren i sagen havde tildelt kontrakten til en tilbudsgiver under fravigelse af sine egne tildelingskriterier, der var anført i det særlige udbudsmateriale. Heri var nemlig ikke pålagt tilbudsgiverne at give de oplysninger, som ordregiveren lagde vægt på ved valget af det vindende bud.

Domstolen sagde videre, at forpligtelsen til at anføre alle tildelingskriterier i udbudsbetingelserne har til formål at oplyse eventuelle tilbudsgivere om de elementer, der vil blive taget i betragtning, når det opgøres, hvilket bud, der er det økonomisk mest fordelagtige. Alle tilbudsgivere har således kendskab til de kriterier for tildeling, som deres tilbud skal opfylde, samt disses relative betydning. Dette krav sikrer jo, at principperne om ligebehandling af tilbudsgivere og gennemsigtighed overholdes.

Domstolen anførte endvidere (præmis 89), at for at sikre, at en kontrakt tildeles på grundlag af kriterier, der er kendt af alle tilbudsgivere, før de forbereder deres bud, kan en ordregiver således kun tage alternative bud i betragtning som tildelingskriterium, såfremt dette er anført i udbudsmaterialet eller udbudsbekendtgørelsen.

På baggrund af Domstolens udtalelse må det tildels betragtes som ordensforskrifter for ordregiverne, når direktiverne indeholder bestemmelser [22] om, at det skal angives i udbudsbekendtgørelsen, hvis alternative bud ikke modtages. En sådan udlægning understøttes af, at det samtidig i de respektive bestemmelser anføres, at der i udbudsbetingelserne skal angives mindstekrav m.v. til eventuelle alternative bud. Alternative bud er nærmere omtalt nedenfor punkt 8.2.

Som det ses, afskæres ordregiveren ikke blot fra at foretage ændringer i forhold til tidligere oplysninger, men også fra at anvende nye, supplerende kriterier.

I dommen henvises endvidere til Storebæltsdommens præmis 37, hvor det anføres, at når en ordregiver har fastsat bestemmelser i udbudsbetingelserne, følger det af princippet om ligebehandling af tilbudsgiverne, at samtlige tilbud skal være i overensstemmelse hermed for at sikre muligheden for en objektiv sammenligning af tilbuddene, jf. nedenfor om ikke-konditionsmæssige bud.

Klagenævnet for Udbud har i flere kendelser taget stilling til spørgsmålet om ændringer i udbudsgrundlaget efter tilbudsfristen. Sagerne har ofte drejet sig om, at en ordregiver uberettiget har taget hensyn til et tilbud, selv om det ikke var i overensstemmelse med udbudsbetingelserne, således at man har ladet et ikke-konditionsmæssigt tilbud vinde.

I sagen *Semco mod Brønderslev kommune* havde kommunen i begrænset udbud udbudt opførelse af et kraftvarmeværk i totalentreprise. Blandt de 8 prækvalificerede udvalgte ordregiveren tre tilbud som særligt interessante og førte derefter indgående forhandlinger med de tre tilbudsgivere, hvilket førte til væsentlige tekniske ændringer i alle tre tilbud. Et flertal i Klagenævnet statuerede, at der var sket en overtrædelse af ligebehandlingsprincippet. Det ændrede ikke noget heri, at ordregiver under forhandlingerne mundtligt havde orienteret hver af de tre tilbudsgivere om forhandlingerne med de to andre, således at alle var orienteret om de påtænkte ændringer.

Afgørelsen var en bekræftelse af, at princippet om gennemsigtighed gælder ved siden af ligebehandlingsprincippet.

Klagenævnet ville dog "ikke helt afvise, at der kan forekomme tilfælde", hvor det var tilladeligt at give tilbudsgiverne adgang til efterfølgende at ændre deres tilbud. Men en mundtlig orientering under de afsluttende forhandlinger var ikke i overensstemmelse med de to principper. Det er hermed ikke ganske klart, om Klagenævnet ville have accepteret skriftligt meddelte ændringer i udbudsgrundlaget i de afsluttende forhandlinger, eller om tillige "potentielle" tilbudsgivere skulle underrettes om ændringerne, jf. ovenfor [23]. Et mindretal i Klagenævnet udtalte, at de stedfundne forhandlinger med de tre tilbudsgivere ikke havde været en overtrædelse af EU's udbudsregler. Denne holdning blev begrundet med, at totalentreprise kun kan fungere, hvis der efterfølgende kan forhandles om ændringer og suppleringer og foretages prissætning af ændringer.

Det bemærkes i øvrigt, at både i *Semco*-sagen og i sagen om de wallonske busser kunne ordregiveren have valgt udbud efter forhandling, idet der var tale om forsyningsvirksomheder. Man valgte altså offentligt eller begrænset udbud og blev altså bundet af dette valg.[24]

Med kendelse af 26. april 1996 (Avedøre Kloakværk) fastslog Klagenævnet endvidere, at en

ordregiver ikke havde været berettiget til at bede tilbudsgivere om at frafalde deres forbehold.

Det følger af det ovenfor anførte, at såfremt et tilbud ikke er i overensstemmelse med udbudsbetingelserne kan ordregiveren ikke tage det i betragtning ved tildelingen af ordren. I modsat fald ville ordregiveren indirekte have ændret udbudsbetingelserne og dermed konkurrencegrundlaget. I kendelsen af 22. maj 1997 Højgård og Schultz mod *Hundested Almennyttige Boligselskab* behandlede Klagenævnet spørgsmålet, om en række nærmere angivne forbehold i tilbuddet gjorde dette ikke-konditionsmæssigt.

Om et forbehold, der efter sin beskaffenhed kunne prissættes, udtalte Klagenævnet, at da der ikke var modstrid med udbudsbetingelserne, påhvilede det ordregiver at prissætte forbeholdet for at undgå, at tilbudsgiveren ved vurderingen opnåede en økonomisk fordel på grund af forbeholdet. Forbehold af denne art medførte imidlertid ikke, at tilbuddet blev ukonditionsmæssigt. Et andet forbehold (der bredt henviste til alle faglige standardforbehold i forbindelse med en entreprise som den aktuelle) var derimod i følge Klagenævnet af så usikker økonomisk rækkevidde, at det gjorde tilbuddet ukonditionsmæssigt, hvorfor ordregiver var såvel berettiget som forpligtet til at undlade at tage tilbuddet i betragtning.

I kendelsen af 19. august 1997 Poul Hansen mod *Vejdirektoratet* kommer Klagenævnet ligeledes ind på spørgsmålet om konsekvenserne af en (tilsynladende) uoverensstemmelse med udbudsbetingelserne.

Klagenævnet fastslog her, at ordregiver ikke må lægge vægt på en efterfølgende oplysning fra tilbudsgiver om, hvorledes en bemærkning i tilbuddet skal forstås, såfremt bemærkningen efter sin formulering kan forstås som et ikke-konditionsmæssigt forbehold. Tilbuddet fra den lavestbydende skulle derfor have været afvist uden drøftelse med tilbudsgiveren.

I *Storebælts-sagen* fastslog EF-Domstolen, at det var et brud på ligebehandlingsprincippet at forhandlingerne med det udvalgte konsortium fandt sted på grundlag af et ikke-konditionsmæssigt bud.

Af udbudsbetingelserne fremgik, at hvis tilbudsgivere afgav alternative bud, skulle den tilbudte pris herfor forudsætte, at tilbudsgiver udfører detailprojektet til ordregivers accept og bærer det fulde ansvar for projektet og dets udførelse. Bygherren forbeholdt sig dog ifølge betingelserne retten til at overtage udarbejdelsen af projektet, og for det tilfælde *skulle* tilbuddet indeholde en reduktionspris. I følge det alternative tilbud, som den senere ordremodtager havde fremsat, skulle bygherren selv bære ansvaret for projektet og dets udførelse, uanset om bygherren valgte at lade tilbudsgiveren foretage detailprojekteringen eller selv at forestå dette.

Domstolen fastslår, at ligebehandlingsprincippet fører til, at der ikke kan tages forbehold om grundlæggende udbudsbetingelser uden for de tilfælde, hvor disse betingelser udtrykkeligt giver dem mulighed herfor, og at ovennævnte bestemmelse om konsekvenserne af et alternativt bud var en del af de grundlæggende betingelser.

De ovenfor beskrevne konsekvenser af ligebehandlingsprincippet og gennemsigtighedsprincippet rejser spørgsmålet, om det efter tilbudsfristens udløb helt generelt er forbudt med kontakt mellem parterne.

Rådets og Kommissionens fælleserklæring fra 1993, nævnt ovenfor punkt 2.1.1, forudsætter, at der også efter tilbudsfristens udløb kan finde drøftelser sted. Det må dog kun ske "med henblik på at præcisere eller supplere indholdet" af *tilbuddet*, og kun i det omfang det ikke giver anledning til forskelsbehandling.

Klagenævnet har i kendelsen af 8. oktober 1997, Praktiserende Arkitekters Råd mod *Københavns Børnehaveseminarium* taget stilling til, hvorvidt det er tilladt at indhente supplerende oplysninger, der angår selve tilbuddet.

Ordregiver havde i udbudsbetingelserne indsat en honorarbestemmelse, som skulle udfyldes af tilbudsgiverne. Da ordregiver efter tilbudsfristen blev gjort opmærksom på, at bestemmelsen kunne give anledning til misforståelser, bad man tilbudsgiverne om at udfylde bestemmelsen på ny. I forbindelse hermed ændrede to af tilbudsgiverne på honorarsatserne i forhold til det tidligere tilbud.

Klagenævnet udtalte herom, at *enhver* henvendelse fra en udbyder til tilbudsgivere om priser indebærer en risiko for, at tilbudsgiver benytter den mulighed, som forespørgslen giver, for ved besvarelsen af forespørgslen at sænke prisen. En sådan henvendelse indebærer således en risiko for tilsidesættelse af ligebehandlingsprincippet, også selv om der er rettet enslydende henvendelse til samtlige tilbudsgivere. Henvendelse til tilbudsgiverne om priser kunne kun ske, når det efter vurdering af samtlige bud var *åbenbart*, at der i et eller flere bud var sket en fejl, og det var ikke tilfældet i sagen.

EF-Domstolen har i en dom af 8. maj 1996 (*Adia Interim* mod Kommissionen) udtalt sig om en ordregivende myndigheds *pligt* til at kontakte en tilbudsgiver. Forholdet var indirekte styret af Tjenesteydelsesdirektivet, som i medfør af EU's Finansforordning også skal respekteres ved f. eks. EU-Kommissionens udbud. Finansforordningen forbyder som udgangspunkt enhver form for kontakt mellem institutionen og den bydende efter åbningen af buddene, med mindre et bud (undtagelsesvis) "nødvendigvis" er indhentes yderligere oplysninger, eller med henblik på at korrigere åbenlyse materielle fejl i udformningen af budet". Hverken ud fra denne bestemmelse eller ud fra princippet om god forvaltningsskik og ligebehandlingsprincippet er der ifølge EF-Domstolen en pligt til at tage kontakt med en tilbudsgiver, hvis tilbud indeholder en gennemgående regnefejl, der dog ikke kan betegnes som særlig åbenbar, og hvis nærmere karakter eller årsag ikke har kunnet fastlægges. I et sådant tilfælde ville enhver kontakt med den pågældende tilbudsgiver nemlig indebære en risiko for, at tilbudsgiveren, under påskud af blot at ville foretage en rettelser, afgiver et nyt bud.

Opmærksomheden henledes på, at ordregiveren ikke i alle tilfælde er afskåret fra at foretage ændringer i materialet fra tilbudsgiverne.

Ved projektkonkurrencer kan tilbudsgiver således i visse situationer skære de indkomne forslag til, så de passer ind i udbudsbetingelserne, når dog den bærende ide i projekterne bevares. I sagen mod Københavns Pædagogseminarium lagde nævnet vægt på, at beskæringen kunne ske på ensartet måde i forhold til *alle* indkomne forslag, så forslagene fik det samme grundlag at konkurrere på. Klagenævnet anførte, at det stod indklagede klart, at ingen af tilbuddene kunne realiseres til den fastsatte maksimale omkostning, men indklagede valgte – i stedet for at anse alle bud for ukonditionsmæssige – at afgøre, om buddene opfyldte udbudsbetingelsernes krav vedrørende bygningsomkostninger på grundlag af en vurdering af, om projekterne ved en bearbejdning og beskæring kunne komme til at opfylde kravet.

I kendelse af 9. oktober 1997 (Hinnerup Kommune) udtalte nævnet, at indklagede ved at acceptere et projekt, der forudsatte en anden løsning end forudsat i udbudsmaterialet, havde forskelsbehandlet tilbudsgiverne. Det antagne projekt skulle have været ansat for ukonditionsmæssigt og afskåret fra at blive taget i betragtning. Kendelsen er nærmere beskrevet nedenfor punkt 8.2.

Et særligt problem opstår, når ordregiveren ved *afslutningen* på udbudsproceduren ensidigt favoriserer en eller flere tilbudsgivere ved direkte at ændre i tildelingskriterierne, f. eks. ved at tilrettelægge vægtningen af tilbuddene på en måde, der udelukker en objektiv bedømmelse af samtlige tilbud.

Det følger af de enkelte direktiver [25], at ordregiveren i udbudsbekendtgørelsen eller udbudsbetingelserne skal anføre alle de kriterier, ordregiveren påtænker at benytte, så vidt muligt efter den betydning, de tillægges, med de vigtigste først.

Bestemmelserne er udtryk for et gennemsigtighedsprincip. Bedømmelsen af de indkomne tilbud skal ske efter forud fastsatte kriterier, som gør det muligt for potentielle tilbudsgivere på et objektivt grundlag at vurdere mulighederne for at få ordren.

Som anført behøver ordregiveren først at fastlægge disse kriterier ved fremsendelsen af udbudsmaterialet. Kriterierne skal altså ikke offentliggøres i udbudsbekendtgørelsen. Dette fremgår da også af skabelonerne for udbudsbekendtgørelser.

Det er blevet anført, at ordregiveren ved en sen udarbejdelse af tildelingskriterierne kan komme i konflikt med ligebehandlingsprincippet, fordi ordregiveren med sit kendskab til kredsen af tilbudsgivere kan være fristet til at tilpasse kriterierne til en bestemt kandidat eller kategori af kandidater og derved udelukke konkurrencen. Udgangspunktet er imidlertid, at ordregiveren kan

vente til prækvalificeringen med at opstille kriterierne.

Der kan dog formentlig opstilles grænser for ordregiverens råderum. Alle direktiverne har således en bestemmelse om, at ved begrænset udbud skal antallet af prækvalificerede være tilstrækkeligt stort til at sikre reel konkurrence.^[26] Denne bestemmelse kan ordregiveren ikke gøre illusorisk ved udarbejdelsen af tildelingskriterier.

I det følgende beskrives en række afgørelser, hvor Klagenævnet har fastslået, at ordregiveren har overtrådt udbudsreglerne ved at ændre i de meddelte tildelingskriterier.

I kendelsen af 10. februar 1997 i sagen *Dafeta mod Lynettefællesskabet* har nævnet fastslået, at det var i strid med *gennemsigtighedsprincippet*, at vurderingen skete på grundlag af en skematisk vægtningsmodel, som benyttede andre kriterier end kriterierne i udbudsbekendtgørelsen og udbudsmaterialet. Modellen førte således til, at prisen reelt var uden betydning, selv om pris i udbudsmaterialet var anført som et delkriterium.

Nævnet fastslog endvidere, at fremgangsmåden desuden var i strid med *ligebehandlingsprincippet*, fordi modellen favoriserer en enkelt tilbudsgiver, idet modellen reelt kun kunne føre til antagelsen af dennes tilbud, uanset de andre tilbudsgivers tilbudspriser, jf. hvad der er sagt ovenfor om pligten til at sikre reel konkurrence.

I kendelse af 29. oktober 1997 i sagen *EAR mod Rødding kommune* tog nævnet stilling til det forhold, at en kommunalbestyrelse ved den endelige ordretildeling ændrer en indstilling fra teknisk udvalg og økonomiudvalg.

Der var angivet fem tildelingskriterier, som var nævnt i uprioriteret rækkefølge og som skulle vægtes ligeværdigt. Kommunen gjorde gældende, at man befandt sig inden for kommunens frie skøn. Men nævnet hæftede sig ved, at afgørelserne fra de to udvalg var blevet ændret "uden at der for Klagenævnet er påvist saglig grund hertil".

Klageren var en ikke-lokal virksomhed, medens den valgte partner var en lokal virksomhed.

Der kan ikke af Klagenævnets afgørelse udledes noget krav om, at ordregivers bedømmelsesteknik (pointsystemer eller andet) skal være beskrevet i udbudsbekendtgørelsen eller materialet. Det er imidlertid bedst stemmende med gennemsigtighedsprincippet at gøre disse oplysninger tilgængelige for tilbudsgiverne forud for ordretildelingen.

I sagen *PAR mod Glostrup kommune* (kendelse af 23. januar 1996) tog Klagenævnet ligeledes stilling til spørgsmålet om begunstigelse af en lokal leverandør ved hjælp af tildelingskriterierne. Der var dog her tale om et klarere tilfælde end i Rødding sagen, idet det fremgik af et evalueringsnotat, udarbejdet af kommunen, at man i forbindelse med tildeling af opgaven havde anvendt et kriterium, der ikke optrådte i udbudsbetingelserne. I følge det nye kriterium skulle den lokale tilknytning tillægges betydning.

2.1.3.3. Ovenstående vedrører anvendelsen af *tildelingskriterierne*. Et andet spørgsmål er, hvorvidt der gælder samme forpligtelse til at anvende de opstillede *udvælgelseskriterier* objektivt på alle tilbudsgivere.

Det følger direkte af bestemmelser i de enkelte direktiver ^[27], at ordregiveren kan anmode en tilbudsgiver (eller ansøger) om at "supplere eller uddybe den fremlagte dokumentation".

At ordregiveren i forbindelse hermed ikke må forvride konkurrencen er ikke anført udtrykkeligt i disse bestemmelser, men gælder som nævnt generelt.

Arten af de oplysninger, der kan indhentes, kan udledes af den sammenhæng, hvori de relevante bestemmelser er placeret i direktiverne – i kapitlet om udvælgelseskriterierne. Det fremgår heraf, at der især er tænkt på dokumentation for tilbudsgivers/ansøgers økonomiske, finansielle og generelle fagmæssige formåen, snarere end på oplysninger, der indgår i selve tilbuddet, og som påvirker

tildelingskriterierne.

Formuleringen "supplere eller uddybe dokumentationen" kunne tyde på, at der i det modtagne materiale skal være et grundlag for at anmode om nye oplysninger. Har en tilbudsgiver således slet ikke indsendt materiale af en art som udbedt i udbudsmaterialet, synes der således ikke at være noget fundament, hvorpå en fornyet henvendelse til tilbudsgiver kan bygge.

Der kan dog næppe opstilles skarpe grænser for omfanget af de supplerende oplysninger. Ordregiveren må være berettiget til at børe så meget i leverandørernes kvalifikationer, som en forretningsmæssig sagsbehandling tilsiger det.

Klagenævnet har anerkendt, at det ikke automatisk fører til diskvalifikation af en tilbudsgiver, at denne har indsendt årsregnskab for andre år end de, der var ønsket i udbudsbetingelserne [\[28\]](#) .

Finansministeriet har udtalt, at det er tilstrækkeligt, at den erklæring om gæld til det offentlige, som alle tilbudsgivere skal afgive (efter lov om begrænsning af skyldneres muligheder for at deltage i offentlige udbudsforretninger), foreligger på accepttidspunktet. I lyset heraf må det overvejes, om det også udbudsretligt skal være tilladt for ordregiveren at tage hensyn til bud, der ikke er vedlagt en gælds erklæring. Afgørende for den udbudsretlige vurdering må være, om udbudsbetingelserne fastlægger en frist for indsendelsen. Anføres det her, at ordremodtageren skal være parat til at fremlægge erklæringen på accepttidspunktet, vil dette være afgørende for bedømmelsen af konditions mæssigheden.

2.1.4 Ændringer efter kontraktens underskrift

2.1.4.1. Sker der efter kontraktens underskrift væsentlige ændringer i retsforholdet mellem parterne, må aftalen udbudsretligt betragtes som en *ny aftale*, der ikke er omfattet af det oprindelige udbud. Væsentlige ændringer kan derfor udløse krav om et nyt udbud.

Den ovenfor omtalte fælleserklæring fra Rådet og Kommissionen om forhandlingsforbudet omtaler ganske vist kun fasen indtil kontraktens tildeling, jf. "ansøgere" og "bydende", men ligebehandlingsprincippet, som med de seneste direktivændringer har fået en udtrykkelig omtale i samtlige direktiver, gælder også i de efterfølgende faser. Bestemmelserne taler om "tjenesteydere", "leverandører" og "entreprenører", ikke kun om tilbudsgivere.

Der kan imidlertid i det oprindelige udbud være taget højde for ændrede forudsætninger på en sådan måde, at kontraktændringer kan ske uden at forrykke konkurrencegrundlaget. Der kan f. eks. være indsat en prisreguleringsmekanisme, hvorefter vederlaget reguleres i overensstemmelse med et offentligt prisindeks. En sådan klausul er ikke i strid med udbudsreglerne.

Klagenævnet har i en kendelse af 18. november 1994 (*Ålborg kommune*) udtalt, at en prisgarantiklausul udbudsretligt er acceptabelt. Det drejede sig om en bestemmelse, der tillod, at priserne kunne reguleres ned til den laveste pris på markedet. Klagenævnet udtalte om bestemmelsen, der indgik i udbudsbetingelserne, at alle interesserede inden budafgivelsen på lige vilkår har kunnet vurdere den økonomiske risiko ved klausulen.

En klausul, der i mere ubestemte vendinger henviser til prisudviklingen inden for en given sektor, vil derimod ikke kunne danne grundlag for en vederlagsændring uden et nyt udbud. Vederlagsændringens størrelse vil nemlig her ikke kunne fastlægges præcist uden forhandlinger mellem parterne.

Det kan ikke ganske udelukkes, at en klausul, der henviser til udviklingen i leverandørens egne listepriser, kan danne grundlag for vederlagsændringer uden nyt udbud. Det kræver dog, at der kan dokumenteres, at prisen ikke er fastsat af hensyn til en bestemt kunde, hvilket kunne være et indicium for, at der fandt forhandling sted mellem parterne.

Kontraktændringer, der hænges op på eksterne forhold, hvis indtræden og konsekvenser kan konstateres *objektivt og uden forhandlinger* mellem parterne, er således ikke automatisk udbudsudløsende.

Udbudsretligt er der heller ikke noget til hinder for et kontraktvilkår, hvorefter kunden har ret til at forlange en reduktion i arbejdets omfang, hvis den hermed forbundne prisreduktion kan fastsættes på objektiveret måde. En sådan aftale har mange lighedspunkter med en rammeaftale, der er et stående tilbud, som en ordregiver kan fravælge. Der foreligger dog ikke afgørelser herom fra Klagenævnet eller EF-Domstolen.

2.1.4.2. Forudsætningerne for aftalen kan endvidere ændre sig som følge af lovændringer. Der kan f. eks. være tale om, at måden, hvorpå en ydelse skal leveres, ændres som følge af nye arbejdsmiljøkrav. Sådanne ændringer kan udløse krav om nyt udbud, hvis de kan betragtes som væsentlige i forhold til den samlede aftale. Til en vis grad må ekstra ressourcetræk som følge af nye, bindende forskrifter dog kunne indarbejdes i den eksisterende aftale uden nyt udbud, da der er tale om en udefra kommende begivenhed uden for parternes kontrol, hvorfor der ikke er en risiko for omgåelse af forhandlingsforbudet. Det kan med andre ord ikke udelukkes, at forholdet vil blive bedømt mere lempeligt end hvor ændringer skyldes parternes beslutninger [\[29\]](#) .

2.1.4.3. Spørgsmålet om en eventuel *lempeligere* bedømmelse af efterfølgende ændringer i aftalen opstår også i situationer, hvor det på grund af opgavens kompleksitet har været *vanskeligt på forhånd* at udfærdige en fuldt dækkende kravspecifikation. Det er vigtigt, at ordregiveren i forbindelse med udarbejdelsen af den detaljerede kravspecifikation i udbudsmaterialet nøje beskriver de tekniske forhold hos ordregiveren, således at tilbudsgiverne har et fuldt tilstrækkeligt grundlag for at udarbejde et funktionsdueligt tilbud. Uklarheder vil ofte kunne afklares i den spørgerunde, der normalt arrangeres for alle interesserede tilbudsgivere inden tilbudsfristens udløb. Angår udbuddet særligt komplekse ydelser, kan det dog ikke udelukkes, at der også efter spørgerunden og ordretildelingen viser sig behov for en verificering af enkelte punkter i aftalen som følge af udformningen af udbudsmaterialets specifikationer.

Der kan i sådanne situationer være behov for at foretage en teknisk afklaring efter ordretildelingen for at tage højde for, at kunden har haft vanskeligt ved at give leverandøren fyldestgørende oplysninger ved afgivelse af tilbud. Også i denne situation gælder det imidlertid, at parterne ikke må aftale ændringer i et sådant omfang, at konkurrencegrundlaget forrykkes. Parterne kan dog formentlig i et vist omfang foretage de fornødne tilpasninger til de tekniske realiteter, som afklaringsfasen afdækker.

Det er blevet anført, at proceduren med teknisk afklaring kan i et vist omfang støttes på princippet i Tjenesteydelsesdirektivets art. 11, stk. 2, litra c, der tillader forhandling i situationer, hvor aftalen ikke kan specificeres tilstrækkeligt nøjagtigt. Denne bestemmelse forudsætter dog, at der efter en offentliggørelse i EF-Tidende indledes forhandlinger med mindst tre leverandører.

Hertil kommer, at bestemmelsen er en undtagelsesbestemmelse, der kun kan anvendes, når det objektivt kan konstateres, at der – selv med ekstern ekspertbistand – ikke kan foretages en så præcis beskrivelse af opgaven, at samtlige elementer på forhånd kan nedfældes i udbudsbetingelserne, som tilbudsgiverne konkurrerer på grundlag af. Tilsvarende overvejelser gør sig også gældende ved fastlæggelsen af rammerne for en teknisk afklaring.

Behovet for fleksibilitet viser sig også i Kommissionens meddelelse af 11. marts 1998 om udbudsreglerne i EU. Kommissionen giver her tilsagn om at foreslå forhandlingsproceduren (*med* forudgående offentliggørelse) gjort almindelig anvendelig også uden for de undtagelsessituationer, hvor den i dag er legitim.

2.1.4.4. *Virksomhedsoverdragelsesloven* er undertiden blevet brugt som argument for, at der kan ske efterfølgende reguleringer af kontrakten. Loven medfører, at en ordremodtager under visse omstændigheder bliver forpligtet til at overtage medarbejdere fra den hidtidige leverandør på de hidtidige løn- og pensionsvilkår. Størrelsen af disse forpligtelser kendes ofte alene af den hidtidige arbejdsgiver, der måske ønsker at behandle det som en forretningshemmelighed. Det giver leverandøren en fortrinsstilling, når der skal udarbejdes tilbud i en ny udbudsrunde.

Det har været fremme i debatten, at ordregiveren – for at sikre en ligebehandling af alle tilbudsgivere – skulle holde den del af vederlaget, der skal dække omkostningerne til løn m.v. for de overtagne medarbejdere, uden for udbudsforretningen. Efter gennemførelsen af udbudskonkurrencen skulle ordremodtageren så være berettiget til at lægge disse omkostninger oven på den tilbudte pris. En sådan fremgangsmåde vil dog ofte komme i strid med udbudsdirektivernes formål. Dette gælder ikke mindst, hvor lønsummen udgør en væsentlig del af kontrakten.

Undertiden løser problemet sig af sig selv. Virksomhedsoverdragelsesloven forpligter nemlig ikke leverandøren til at overtage flere medarbejdere, end den nye opgave gør det nødvendigt at nyansætte. Om leverandøren kan klare opgaven uden nyansættelser, kan være et vigtigt konkurrenceparameter, som sikrer ordregiveren det bedste tilbud. Der kan derfor argumenteres for, at sådanne elementer ikke skal holdes uden for konkurrencegrundlaget.

Nogle ordregivere gør det imidlertid til et kontraktvilkår (jf. herom nedenfor punkt 11), at ordremodtageren ansætter det hidtidige personale til varetagelse af opgaven.

Det er i debatten om virksomhedsoverdragelsesloven blevet anført, at den hidtidige leverandør aftaleretligt var forpligtet til at give konkurrenterne de ønskede lønoplysninger, fordi leverandøren måtte indse, at det var essentielt for ordregiver at gøre disse oplysninger tilgængelige.[\[30\]](#) [\[31\]](#)

Det kan ikke udelukkes, at hensynet til ligebehandlings- og gennemsigtighedsprincipperne vil være tilstrækkelig hjemmel for ordregiveren til at kunne se bort fra tilbuddet fra en hidtidig leverandør, som ikke har ønsket at give konkurrenterne de nævnte oplysninger. Fuldstændig ligestilling kan dog ikke altid opnås i forhold til en hidtidig leverandør, der har indhøstet erfaring ved den hidtidige erfaring ved den hidtidige opgavevaretagelse. Denne erfaring er ikke nødvendigvis kommunikerbar og bør heller ikke virke diskvalificerende.

En praktisk måde at løse problemet på kan undertiden være, at det i tilbuddet angives, hvilke lønsumsforudsætninger det er udregnet på grundlag af, og hvilken stab af medarbejdere, der skal overtages, og at det samtidig angives, at den tilbudte pris endeligt skal reguleres med det beløb, som den faktisk overtagne lønsum adskiller sig fra tilbuddets forudsætninger.

En lignende problemstilling gør sig gældende, når leverandøren skal overtage materiel fra den tidligere leverandør f. eks. ved skift af leverandør ved busdrift. Det vil formentlig være mest hensigtsmæssigt for ordregiveren, at der ikke stilles krav herom.

2.2 Gennemsigtighedsprincippet

Dette princip er omtalt flere gange i forbindelse med ligebehandlingsprincippet. Det har ikke nogen udtrykkelig omtale i direktivteksterne. Dets hjemmel må snarere findes i en formålsfortolkning af direktiverne.

EF-Domstolen har anerkendt princippet i en række sager inden for de seneste år, bl. a. i sagen om de wallonske busser. Domstolen opstiller ikke nogen klar sondring mellem dette princip og ligebehandlingsprincippet. Ligebehandlingsprincippet fremtræder i dommen som det overordnede af de to principper, idet gennemsigtighedsprincippet først og fremmest tjener til at anvise et middel til at opnå de formål, som ligger bag ligebehandlingsprincippet.

I dommens præmis 88 siges det, at "forpligtelsen efter direktivet til i udbudsmaterialet eller udbudsbekendtgørelsen (at) anføre alle de kriterier, som de har til hensigt at lægge til grund ved tildelingen, så vidt muligt i prioriteret rækkefølge netop har til formål at oplyse eventuelle tilbudsgivere om de elementer, som vil blive taget i betragtning, når det opgøres, hvilket bud er det økonomisk mest fordelagtige. Alle tilbudsgivere har således kendskab til de kriterier for tildeling, som deres tilbud skal opfylde, samt disses relative betydning. Dette krav sikrer jo, at principperne om ligebehandling af tilbudsgivere og gennemsigtighed overholdes."

2.3 Traktatens bestemmelser mod diskrimination m.v.

Ligebehandlingsprincippet, som er beskrevet ovenfor under punkt 2.1., gælder også i den situation, hvor den person, hvis rettigheder krænkes, er af samme nationalitet som ordregiveren.

Ved siden af dette princip gælder Traktatens almindelige forbud (artikel 6) mod forskelsbehandling, der udøves på grundlag af nationalitet.

Også traktatens almindelige bestemmelser om fri bevægelighed for varer, tjenester og kapital kan få direkte betydning ved bedømmelsen af et offentligt indkøb. Disse bestemmelser er til en vis grad en udmøntning af det generelle forbud i Traktatens artikel 6.

Traktatens bestemmelser er således i flere tilfælde blevet påberåbt i sager om udbudsspørgsmål foran EF-Domstolen.

Domstolens afgørelse i Storebælt-sagen fastslog således, at Danmark havde tilsidesat "de forpligtelser, der påhviler det i henhold til fællesskabsretten, og særligt tilsidesat artikel 30, 48 og 59 i Traktaten" såvel som Bygge- og anlægsdirektivet.

Sag 45/87 (Kommissionen mod Irland) angik et indkøb, der ikke var omfattet af udbudsdirektiverne. Domstolen fastslog imidlertid, at en medlemsstat tilsidesætter sine forpligtelser i henhold til traktatens artikel 30, når den tillader, at en offentlig myndighed, hvis retsakter den er ansvarlig for, i kontraktspecifikationen vedrørende en offentlig bygge- og anlægskontrakt indsætter en klausul, hvorefter de materialer, der skal anvendes, skal være godkendt efter en national teknisk standard. En sådan klausul vil hindre import, idet den kan medføre, at erhvervsdrivende, der anvender samme materialer som dem, der er godkendt efter de nationale standarder, afholder sig fra at afgive bud.

Traktatens bestemmelser finder også anvendelse under tærskelværdien. I kendelse af 11. november 1998 har Klagenævnet dog udtalt, at i ovennævnte sag 45/87 var kontraktens værdi over tærskelværdien, og at udbud af mindre værdi almindeligvis ikke har interesse og betydning i EU-sammenhæng.

Fodnoter

[8]. C-243/89, dom af 22. juni 1993

[9]. erklæringen er (efterfølgende) optrykt i EF-Tidende nr. L 111/114 af 30. april 1994

[10]. Dette nye element dækker med andre ord ikke alle aspekter i ligebehandlingsprincippet, men kun den tekniske dialog.

[11]. VIKD art. 5, stk. 7 og BAD art. 6, stk. 6.

[12]. I kendelse af 1. juli 1998 (Vestsjællands Amt) taler Klagenævnet om "noget nævneværdigt forspring"

[13]. BAD art. 10, stk. 6, VIKD art. 8, stk. 6, TYD art. 14, stk. 6 og FSVD art. 18, stk. 5

[14]. I EF-Domstolens afgørelse præciseres, at klausulen er i strid med Traktatens artikel 30, 48 og 59. Domstolens afgørelse behandles også nedenfor punkt 2.1.3.

[15]. Oplistningen er dog ikke udtømmende, idet afgørelsen i sidste ende vil afhænge af en konkret vurdering af den relevante sag

[16]. Ligebehandlingsprincippet må i udgangspunktet også gælde i forhold til potentielle tilbudsgivere. Der kan dog tænkes

tilfælde, hvor det kan dokumenteres, at ændringer i processen ikke har afholdt nogen fra at byde. Jf punkt 2.1.3.1

[17]. KOM(98)143

[18]. TYD art.18, stk. 3, FSVD art. 28, stk. 2, BAD art. 12, stk. 4, VIKD art. 10, stk. 2

[19]. C-87/94, dom af 25. april 1996

[20]. Det kan dog ikke fuldstændig udelukkes, at der kan ske ændringer, såfremt de virker ens i forhold til alle (potentielle) tilbudsgivere, og som derfor ikke "giver anledning til forskelsbehandling" og "konkurrencefordrejning", jf. den ovenfor citerede fælles erklæring fra Rådet og Kommissionen, offentliggjort 30. april 1994.

[21]. C-87/94, dom af 25. april 1996

[22]. VIKD art. 16, BAD art. 19, TYD art. 24 og FSVD art. 34

[23]. I sagen om de wallonske busser udtalte Kommissionen, at det havde været muligt for ordregiver at ændre udbudsbetingelserne under udbudsforretningen, såfremt alle tilbudsgivere havde fået lige muligheder for at fravige de oprindelige betingelser. Domstolen tog dog ikke stilling til denne udtalelse.

[24]. Et andet resultat ville da også have gjort det illusorisk overhovedet at sondre mellem begrænset eller offentligt udbud i FSVD. Derimod er man ikke bundet, hvis man er helt uden for udbudsdirektivernes anvendelsesområde, men alligevel vælger at følge disse (jf EF-Domstolens dom af 22. september 1988, SML. 1988, s. 4929, Kommissionen mod Irland)

[25]. VIKD art.26, stk. 2, BAD art. 30, stk. 2, TYD art. 36, stk. 2, og FSVD art. 34, stk. 2

[26]. VIKD art. 19, stk. 2, BAD art 22, stk. 2, TYD art. 27, stk. 2, og FSVD art. 31, stk. 3

[27]. VIKD artikel 24, BAD artikel 28, TYD artikel 34. Tilsvarende må antages at gælde for FSVD allerede som følge af den større fleksibilitet, der er indbygget i dette direktiv.

[28]. jf. kendelse af 28. februar 1997, Kiras mod Kolding kommune.

[29]. Forholdet stiller sig derfor anderledes, hvis det er ordregiver selv, der ændrer forskrifterne, f. eks. i et kommunalt affaldsregulativ

[30]. Under alle omstændigheder vil disse oplysninger jo til sin tid komme frem for den nye leverandør, der skal overtage forpligtelserne.

[31]. Kendelsen af 25. november 1995 (Esbjerg Kommune) pålagde ordregiver en ganske vidtgående oplysningspligt i forhold til de andre tilbudsgivere, uden dog at behøve at tage stilling til konsekvenserne, hvis den hidtidige leverandør nægtede at medvirke, idet ordregiveren selv kunne stille materialet til disposition for de andre tilbudsgiveres undersøgelser (reverse engineering)

3. Ordregivere omfattet af udbudsreglerne

Alle fire direktiver gælder kun, når opdragsgiveren kan betragtes som ordregiver inden for de rammer som er defineret i de enkelte direktiver.

I de tre "klassiske" direktiver (Bygge- og anlægsgdirektivet, Vareindkøbsdirektivet og Tjenesteydelsesdirektivet) er den vigtigste gruppe af ordregivere offentlige myndigheder (statslige og amts) kommunale myndigheder), jf. nedenfor punkt 3.1.1. Direktivernes begreb "*ordregivende myndighed*" omfatter imidlertid også en stor gruppe almenyttige organer, der på den ene eller den anden måde er kontrolleret af offentlige myndigheder. Denne (under)gruppe kaldes i direktiverne "*offentligretlige organer*", jf. nedenfor punkt 3.1.2. [32]

Ordregiver-begrebet i Forsyningsvirksomhedsdirektivet omfatter offentlige og *private* forsyningsvirksomheder på de aktivitetsområder, der er defineret i direktivets artikel 2, stk. 2, jf. nedenfor punkt 3.2. Overlappning i forhold til ovennævnte tre direktiver for de offentlige sektorer har man undgået ved, at man i de tre direktiver udtrykkeligt begrænser direktivernes anvendelsesområde til ikke at omfatte ordregivende myndigheder *i det omfang*, de er dækket af Forsyningsvirksomhedsdirektivet.

3.1 Ordregivende myndighed i de tre klassiske direktiver

3.1.1 Statslige og (amts)kommunale myndigheder [\[33\]](#)

Bygge- og Anlægsdirektivet, Vareindkøbsdirektivet og Tjenesteydelsesdirektivet gælder for alle myndigheder i den offentlige sektor. Da der imidlertid for Vareindkøbsdirektivet og Tjenesteydelsesdirektivet gælder forskellige tærskelværdier for statslige og (amts)-kommunale myndigheder, er det vigtigt, at en given offentlig myndighed bliver rubriceret korrekt.

Hvad der forstås ved statslige myndigheder fremgår af bilag I i Vareindkøbsdirektivet. Bilaget oplister for Danmarks vedkommende Folketinget og samtlige ministerier med tilhørende styrelser og institutioner.

Bilaget kan løbende ajourføres af Kommissionen, der offentliggør ændringer i EF-Tidende [\[34\]](#) . [\[35\]](#)

Listen skal genspejle navnene på de statslige myndigheder, som en anført i de bilaterale aftaler med vore samhandelspartnere i WTO-Indkøbsaftalen. Ajourføringen af bilagene er dog ofte sket med nogen forsinkelse. Den sidste ajourføring er sket i direktiv 97/52, der har indarbejdet WTO-Indkøbsaftalen i de tre offentligsektor direktiver.

Bilaget er afgørende for, hvilken tærskelværdi, der skal anvendes i de to direktiver. Står en myndighed opført i bilaget, gælder den lave tærskelværdi. Det påvirker ikke tærskelværdien, at en statslig myndigheden ikke optræder på listen, fordi myndigheden har fået et nyt navn eller er slået sammen med en anden myndighed.

Som eksempel på bilagets betydning kan nævnes, at handelsskoler ikke står på bilaget og derfor er under den høje tærskelværdi, medens Handelshøjskoler er en af institutionerne under Undervisningsministeriet i bilag I (sammen med universiteter og andre højere læreanstalter) og dermed er under den lave tærskel.

Bilaget er derimod ikke afgørende for, om et organ med tilknytning til den statslige sfære overhovedet *er* udbudspligtig. Om der foreligger udbudspligt, afhænger af en fortolkning af direktivernes begreb "staten". EF-Domstolens afgørelse i Beentjes-sagen viser, at domstolen er parat til at anlægge en bred fortolkning af dette begreb.

Domstolen fastslog, at organer, som ikke er en juridisk person [\[36\]](#) og står uden for centraladministrationen i klassisk forstand, men varetager opgaver, som normalt henhører under statens kompetence, betragtes også som en del af staten med henblik på anvendelsen af direktivet [\[37\]](#)

Kommissionen anfører i sin vejledning om Tjenesteydelsesdirektivet, 1997, at Beentjes-dommen er udtryk for, at begrebet staten fortolkes på grundlag af funktionen, d.v.s begrebet staten omfatter organer, der, selv om de formelt ikke er en del af statens administration, udgør et redskab, der er afhængig af staten, og hvorigennem den handler. Efter Kommissionens opfattelse gælder dette princip også organer, der er oprettet af (amts)kommuner eller offentligretlige organer.

Afsluttende bemærkes om statslige/(amts)kommunale myndigheder, at Klagenævnet i to kendelser har

taget stilling til det forhold, at en dansk ordregivende myndighed har udbudt en opgave sammen med udenlandske myndigheder.

Sagerne Foreningen af Rådgivende Ingeniører mod Udenrigsministeriet (kendelse af 7. januar 1997) og Praktiserende Arkitekters Råd mod Udenrigsministeriet (3. marts 1997) drejede sig om opførelsen af et fællesnordisk ambassadekompleks i Berlin. Det forhold, at der deltog udenlandske myndigheder i beslutningsprocessen gjorde ikke, at Klagenævnet ville afvise sagen på grund af manglende kompetence. Nævnet fandt endvidere, at arkitektopgaven i det hele var omfattet af direktivet, og at der ikke var særlige forhold, der isoleret kunne føre til, at udbud kunne udelades. Udenrigsministeriet burde over for samarbejdspartnerne have fastholdt et krav om at følge udbudsreglerne, men efter en samlet bedømmelse af indklagedes manglende reelle muligheder, dels for selvstændige dispositioner, dels for inden for styringsgruppen at gennemføre selvstændige synspunkter, uden at en i øvrigt knap tidsplan kunne sprænges med betydelige økonomiske konsekvenser til følge, fandt nævnet dog ikke tilstrækkeligt grundlag for at pålægge indklagede at foranstalte udbud afholdt.

3.1.2 Offentligretlige organer

Offentligretlige organer skal anses for at være ordregivende myndigheder efter direktiverne, såfremt der er tale om et organ

- hvis opgave det er at imødekomme almenhedens behov, dog ikke på det erhvervs- eller forretningsmæssige område [\[38\]](#)
- som er en juridisk person, og
- hvis drift enten for mere end halvdelens vedkommende finansieres af staten, de lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer, eller hvis drift er underlagt disses kontrol, eller hvortil staten, de lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer kan udpege mere end halvdel af medlemmerne i administrations- ledelses- eller tilsynsorganet.

I ovennævnte definition indgår tre kriterier, som *alle* skal være opfyldt. Et organ, der ikke er en juridisk person, vil således ikke være udbudspligtig, med mindre organet sidestilles med staten eller lokale myndigheder, jf. hvad der er sagt ovenfor ad Beentjes-dommen.

3.1.2.1. Det første kriterium er imødekommelse af almenhedens behov. Kriteriet er som nævnt formuleret forskelligt i de fire direktiver. I Bygge- og Anlægsdirektivet er det foreskrevet, at organet skal være "oprettet specielt med henblik på" at imødekomme almenhedens behov. Trods den citerede formulering og betegnelsen offentligretlig organ kan der ifølge Kommissionen [\[39\]](#) både være tale om en offentlig eller privat juridisk person.

At også private juridiske personer kan være "ordregivende myndighed" kan give afgrænsningsvanskeligheder, idet det kan give grundlag for at overveje, om en privat virksomhed, der har det offentlige som sin største eller eneste kunde, og som udfører opgaver af almennyttig karakter, f. eks. affaldshåndtering, underkastes udbudspligt, selv om der i øvrigt er tale om en selvstændig virksomhed uden anden offentlig indsigt end hvad kundeforholdet berettiger. Svaret må være, at denne virksomhed ikke er udbudspligtig, idet den første og tredje betingelses næppe er opfyldt. jf. i det følgende.

At de fire direktiver har udformet det først kriterium på hver sin måde skaber endvidere uklarhed om forståelsen af den undtagelse (vedrørende det industrielle og kommercielle område), der er indbygget i kriteriet.

I *Arnhem-sagen* har EF-Domstolen (sag C-360/96; dom af 10. november 1998) udtalt, at det afgørende er, om man kan udelukke den mulighed, at vedkommende organ lader sig lede af andre hensyn end økonomiske, f.eks. fordi organet bliver foranlediget til at lide økonomiske tab af hensyn til gennemførelsen af en bestemt indkøbspolitik hos den myndighed, der kontrollerer den.

En udtalelse [\[40\]](#) fra Konkurrencestyrelsen om udbudspligt for *DSB-færgerederi* bygger på det samme synspunkt. Styrelsen fandt, at rederiet ikke var en ordregivende myndighed. Der blev herved lagt vægt på, at selskabet først og fremmest var oprettet med henblik på at drive rederivirksomhed på forretningsmæssigt grundlag (hvilket også fremgik af vedtægterne), og at dets virksomhed foregår på kommercielle vilkår). Der blev lagt vægt på spørgsmålet, om selskabet modtager offentlige tilskud.

I Arnheim-sagen sagde domstolen endvidere, at direktiverne sonderer mellem almenhedens behov uden for det erhvervs- eller forretningsmæssige område og almenhedens behov på det erhvervs- eller forretningsmæssige område, at det førstnævnte begreb ikke udelukkede behov, der ligeledes imødekommes eller kunne imødekommes af private virksomheder, at det ikke betyder noget for udbudspligten, at organet sideløbende har kommercielle interesser, og at der i almindelighed er tale om behov, som staten af hensyn til almenvellet vælger selv at imødekomme eller bevare en afgørende indflydelse over.

Det er altså ikke afgørende, om selskabet bevæger sig på et område, hvor det kan blive mødt af aktuel eller potentiel konkurrence, og om selskabet således udøver aktiviteter, der svarer til en privat erhvervsvirksomheds aktiviteter, men det kan naturligvis indgå i den samlede bedømmelse.

Der må dog også tages hensyn til opgavens karakter. I Vejledningen om Tjenesteydelsesdirektivet siger Kommissionen således, at fokus skal være på karakteren af kundernes behov og altså ikke på karakteren af selskabet. Der må ikke være tale om "industrielle eller kommercielle behov". Samtidig siges det i vejledningen, at undtagelsen (for kommerciel og industriel behov) kun gælder for organer, som udøver sådanne erhvervsaktiviteter, fordi de er blevet oprettet med det specifikke formål at udøve netop disse (kommercielle) aktiviteter.

I en kendelse fra 1995 tog Klagenævnet endvidere stilling til, om et færgeselskab, der havde indgået aftale om bare-boat charter af et skib til besejling af *Grenå-Hundested ruten*, var et offentligretligt organ. Klagenævnet statuerede, at selskabet efter det fremkomne ikke kunne karakteriseres som en offentligretlig person.

I EF-Domstolens afgørelse af 18. januar 1998 (C 44/96 *Mannesheim*) blev det fastslået, at "et selskab, der driver forretningsvirksomhed, og hvori en majoritetsandel af kapitalen indehaves af en ordregivende myndighed, ikke skal anses for en ordregivende myndighed i henhold til nævnte bestemmelse, alene fordi dette selskab er blevet oprettet af den ordregivende myndighed, eller fordi den ordregivende myndighed overfører økonomiske midler fra aktiviteter, den udøver med henblik på at imødekomme almenhedens behov, der ikke er af industriel eller kommerciel karakter".[\[41\]](#)

EF-domstolen behandler i den præjudicielle sag C-306/97 (endnu ikke afgjort) spørgsmålet om ordregiver-status for et irsk selskab, Coillte Teoranta, der er oprettet af den irske stat ved lov og ejet af staten. Selskabet ejer mere end 90% af skovarealerne i Irland. Selskabet er efter vedtægterne forpligtet til at drive virksomhed som en uafhængig kommerciel enhed i konkurrence med lignende selskaber og konkurrenter. Bestyrelsen er øverste ansvarlige organ for den daglige drift af selskabet og beslutninger om tildeling af kontrakter. Selskabet skal dog have finansministerens samtykke til sit årlige salg af arealer og tømmer. Denne beføjelse har ministeren for at sikre, at selskabet ikke sælger landarealer med henblik på at opnå øget overskud, og at statens politik følges. EU-Kommissionen har i sagen gjort gældende, at i overensstemmelse med Beentjes-sagen skal selskabet betragtes som en del af staten, fordi dets formål er fastsat i en lov, dets ledelse er udnævnt af staten, dets startkapital blev tilvejebragt af staten, og dets finanser er under regeringskontrol. *Generaladvokaten* lægger derimod i sit forslag til afgørelse op til, at staten ikke har mulighed for at gå ind og påvirke de enkelte kontrakter (på grundlag af ikke-kommercielle kriterier). Det kan ikke tillægges betydning, at selskabet skal følge principperne i den nationale skovbrugs-politik, for det skal alle andre skov-ejere også. *Generaladvokaten* anser derfor ikke selskabet for ordregiver. Det bemærkes for fuldstændighedens skyld, at sagen vedrører det første Vareindkøbsdirektiv 77/62, hvis definition på ordregivende myndighed metodisk adskiller sig fra det nugældende Vareindkøbsdirektiv.

3.1.2.2. Ved vurderingen af det *andet* kriterium – at organet skal være en juridisk person – er det afgørende ikke den retlige form, blot der er tale om en selvstændig juridisk person.

3.1.2.3. Det *tredje* kriterium angår det offentliges kontrol med organet. Kriteriet rummer *tre led*, hvoraf mindst ét led skal være opfyldt for at organet kan betegnes som ordregivende myndighed.

3.1.2.3.1. Det *første led* nævner som eksempel på den offentlige kontrol, at driften for mere end halvdelen finansieres af staten, regionale eller lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer. Efter sin ordlyd kan dette forstås på to måder. Det kan enten være en ren regnskabsmæssig konstatering af, at mere end halvdelen af organets omsætning hidrører fra det offentlige. En sådan forståelse er imidlertid ikke i pagt med formålet med dette tredje kriterium, der netop anviser forskellige måder, hvorpå det offentlige *på det formelle plan* kan udøve indflydelse på en virksomhed i en sådan grad, at det påvirker virksomhedens indkøbsprocedurer. Det forhold, at en virksomhed har det offentlige som sin største kunde, giver ikke automatisk det offentlige indflydelse

på, hvilke kilder virksomheden går til for at købe materiel m. v. Der vil stadig være kommercielle hensyn bag den beslutning, som virksomhedens bestyrelse og direktion træffer i sådanne sager.^[42] Der er derfor grund til at tro, at dette første led i det tredje kriterium snarere beskriver det forhold, at det offentlige dækker virksomhedens underskud eller yder løbende tilskud, som ikke alene har karakter af vederlæggelse i et forretningsmæssigt forhold.

3.1.2.3.2. Det *andet led* i det tredje kriterium beskriver det forhold, at virksomhedens drift er underlagt det offentliges *kontrol*. I nærværende sammenhæng skal udtrykket forstås snævert, idet kontrolbegrebet dækker den situation, hvor det offentlige i lov eller administrative bestemmelser har fået tillagt indgrebsbeføjelser over for virksomheden. Kommissionens afgav i 1993 en udtalelse om, at danske almennyttige boligselskaber er offentligretlige organer og begrundede dette med de muligheder, som kommunalbestyrelsen har til i forbindelse med sit tilsyn at overtage driften af selskabet. At også det første kriterium var opfyldt (om det der er tale om en ikke-kommerciel virksomhed) fremgår af, at Kommissionen udtrykkeligt peger på, at der er tale om en non-profit virksomhed.^[43] Afgørende må være den formelle kontrol, ikke om kontrollen i praksis udøves.

3.1.2.3.3. Det *tredje led* i det tredje kriterium beskriver det forhold, at det offentlige har bestemmende indflydelse på virksomheden derved at det besætter mere end halvdelen af medlemmerne i administrations-, ledelses eller tilsynsorganet. Ved vurderingen af, hvilke organer der er relevante, må man se på, om organet reelt har indflydelse på selskabets drift. Såfremt et repræsentantskab udnævner et selskabs ledelse og godkender budgetter og regnskaber, vil sammensætningen af repræsentantskabet give en relevant indikation af det offentliges indflydelse.

3.1.3. Der er en oversigt over offentligretlige organer i bilag 1 til Bygge- og Anlægsdirektivet, hvortil der henvises i de tre øvrige direktiver. Oversigten er rent vejledende, jf. formuleringen i direktiverne om, at "disse fortegnelser skal være så fuldstændige som muligt." Afgørende for udbudspligten er således ikke, om virksomheden er anført på listen, men derimod om virksomheden er dækket af (alle) de tre kriterier, der indgår i definitionen af offentligretligt organ.

Følgende organer er p.t. opført for Danmark: *Danmarks Radio, TV2/Danmark, TV2 Reklame A/S, Danmarks Nationalbank, A/S Storebæltsforbindelsen, A/S Øresundsforbindelsen, Byfornyelsesselskabet København og Andre forvaltningssubjekter*. Andre organer, der kan medtages på listen, når den formelt ajourføres, er: *Ørestadsselskabet I/S, Hovedstadsområdets Sygehusfællesskab, Statens og Kommunernes Indkøbsservice, Post Danmark, Arbejdsmarkedets Tillægspension, Arbejdsmarkedets Feriefond, de almennyttige boligorganisationer, lokale kirkelige myndigheder*.

Kommissionen har accepteret, at Datacentralen, Kommunedata og Kommunekemi ikke kom på listen, formentlig fordi deres aktiviteter betragtedes som "kommerciel" virksomhed.

3.1.4. Klagenævnet for Udbud har i kendelse af 23. januar 1998 (Unitron Scandinavia A/S og Danske Svineproducenters Serviceselskab mod *Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri*) taget stilling til spørgsmålet, om en privat virksomhed skal betragtes som ordregivende myndighed

Ifølge et EU-direktiv skal svin øremærkes og registreres centralt. Fødevareministeriet havde overladt administrationen af øremærkeudleveringen og registreringen til Danske Slagterier. I sagen for Klagenævnet blev det påstået, at Danske Slagterier skulle have udbudt indkøbet af øremærkerne som EU-udbud, fordi Danske Slagterier måtte *sidestilles med en ordregivende myndighed* i henhold til Indkøbsdirektivets artikel 1, og at denne bestemmelse derfor måtte anvendes analogt. Klageren henviste herved til Klagenævnets kendelse af 4. juni 1996 i sagen *Håndværksrådet mod Kommunernes Landsforening*, ved hvilke en indkøbsaftale indgået af Kommunernes Landsforening blev anset for udbudspligtig. Klagenævnet afviste dette synspunkt og henviste til, at direktivets regler om, hvem der er ordregivende myndighed, må anses for *udtømmende* ^[44] .
^[45]

3.1.5. Det må antages, at "offentligretlige organer" er underlagt den høje tærskelværdi i direktiverne, idet den lave tærskelværdi kun gælder organer, der er en del af centraladministrationen. Det er altså

ikke tilstrækkeligt, at organet er under centraladministrationens kontrol, når det dog er en selvstændig juridisk person, som ikke er del af et ministerområde.

3.2 Forsyningsvirksomhedsdirektivets ordregiverbegreb

Som nævnt i indledningen til dette kapitel anvender Forsyningsvirksomhedsdirektivet et særligt ordregiver-begreb, der omfatter private og offentlige virksomheder med en række nærmere definerede aktiviteter inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation.

3.2.1 Direktivet anvender tre ordregiver-kategorier:

- sådanne ordregivere, som er beskrevet ovenfor under punkt 3.1. men *kun* for så vidt angår (forsynings)aktiviteter, som er nærmere defineret i direktivet, jf. nedenfor punkt 3.2.2. og punkt 13.1.
- såkaldte offentlige virksomheder, der udøver en af de aktiviteter, direktivet gælder, og som er kontrolleret af de netop nævnte ordregivere. Bestemmende indflydelse foreligger, hvis offentlige myndigheder besidder majoriteten af virksomhedens ansvarlige kapital eller råder over flertallet af de stemmer, som er knyttet til de kapitalandele, som virksomheden har udstedt, eller hvis myndigheden kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne i virksomhedens administrations- eller tilsynsorgan.
- private virksomheder, som udøver den nærmere definerede (forsynings) aktivitet, og som driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder, der er indrømmet af en kompetent myndighed i en medlemsstat.

3.2.2. De forsyningsaktiviteter, som direktivet gælder, kan deles op i to kategorier. Den ene kategori angår de former for virksomhed, hvorved offentligheden får leveret en ydelse gennem et teknisk net, hvis eksistens i sig selv begrænser omfanget af konkurrencen. Den anden kategori angår de former for virksomhed, hvor en ordregiver udnytter en geografisk zone til et bestemt formål gennem en koncession eller statslig autorisation.

Ordregiver-begrebet i dette direktiv vil blive beskrevet nærmere nedenfor punkt 13.1, hvor der dels er en nærmere angivelse af de sektorer og aktiviteter, der er omfattet, dels forklares om det for de private forsyningsvirksomheder gældende kriterium om "særlige eller eksklusive rettigheder, der er indrømmet af en kompetent myndighed" samt undtagelserne herfra.

Fodnoter

[32]. Undtagelsesvis kan også private virksomheder blive pålagt forpligtelser i medfør af de tre klassiske direktiver, jf. særbestemmelserne i VIKD art. 2, stk. 2 (der nu er genstand for en anmodning fra Klagenævnet for Udbud til EF-Domstolen om en præjudiciel afgørelse) samt TYD art. 3, stk. 3 og BAD art. 2.

[33]. I direktiverne anført som "Staten, lokale myndigheder og sammenslutninger af en/et af disse lokale myndigheder"

[34]. VIKD art 29, stk. 3

[35]. Det siges i en betragtning til Vareindkøbsdirektivet, at der i bilaget findes en "liste over de ordregivende myndigheder, som henhører over GATT-aftalen; dette bilag ajourføres i overensstemmelse med de af medlemsstaterne foreslåede ændringer"

[36]. hvis det er en juridisk person, betragtes det som et offentligretligt organ, jf. nedenfor

[37]. jf. EF-Domstolens afgørelse i sag 31/87, Gebroeders Beentjes, Sml 1988 s. 4635

[38]. Formuleringen er taget fra TYD. Denne pind i definitionen har en anden affattelse i VIKD og BAD. I VIKD formuleres

pinden: "hvis opgave det er at imødekomme almenhedens behov, dog ikke på det industrielle eller forretningsmæssige område". I BAD er formuleringen: "der er oprettet specielt med henblik på at imødekomme almenhedens behov, dog ikke behov af industriel eller kommerciel karakter". I FSVD hedder det: "dets opgave er at varetage opgaver af almen interesse, der ikke har industriel eller kommerciel karakter"

[39]. Vejledning om Tjenesteydelsesdirektivet, side 10

[40]. Styrelsens skrivelse af 18. februar 1997, j.nr. 2:733-96

[41]. I 1997-vejledningen om Tjenesteydelsesdirektivet udtalte Kommissionen imidlertid, at Beentjes-sagens princip om en bred definition på ordregivende myndighed, "ligeledes bør anvendes ved definitionen af de øvrige ordregivende myndigheder i direktivet, d.v.s. det bør udvides til at gælde for enhver type organ, der er oprettet ved en lov eller administrativ bestemmelse, der er udstedt af en af disse ordregivende myndigheder."

[42]. Det kan dog anføres, at netop elementet i det første kriterium om, at der ikke må være tale om en kommerciel virksomhed, hindrer, at en privat virksomhed uforvarende bliver inddraget under den udbudspligtige sfære, fordi virksomhedens omsætning er betalt med offentlige midler. Som det fremgår af ovenstående er afgrænsningen af ikke-kommerciel virksomhed imidlertid ikke ganske klar, og det vil f. eks. være urimeligt, om en vognmand, der varetager den kommunale forpligtelse (efter miljøbeskyttelsesloven) til at indsamle affald, bliver udbudspligtig, fordi han (i kontraktens løbetid) ikke har andre kunder.

[43]. Selv om der ydes statstilskud til den sociale boligsektor, jf. ovenfor ad første led i tredje kriterium, har det ikke været udslagsgivende for Kommissionen, idet statstilskuddet næppe udgør halvdelen af selskabernes omsætning.

[44]. Dette skal dog sammenholdes med, at listen iflg. BAD som nævnt ovf. skal være "så fuldstændig som mulig".

[45]. At Kommunernes Landsforening i sagen fra 1996 blev anset for udbudspligtig kan således muligvis på baggrund af Klagenævnets udtalelse være en direkte – og ikke analog – funktion af direktivets definition af ordregivende myndighed ("lokale myndigheder...eller sammenslutninger af ... disse lokale myndigheder ...").

4. Aftalebegrebet

4.1 Gensidigt bebyrdende aftaler

Alle fire direktiver beskriver som genstand for deres anvendelsesområde *gensidigt bebyrdende aftaler*, der indgås skriftligt [46] mellem en ordregiver og en leverandør. Det nærmere indhold, der er forbundet med udførelsen af aftalen – bygge- og anlægsarbejde, vareindkøb, tjenesteydelser – skal ikke beskrives i dette kapitel. Her vil alene blive beskrevet de overordnede *aftaleretlige* relationer mellem parterne.

Der følger af gensidighedsbegrebet, at relationerne mellem parterne vil typisk hvile på et privatretligt grundlag. Dette er kommet til udtryk i den ottende betragtning i Tjenesteydelsesdirektivet: "*Dette direktiv finder kun anvendelse på tjenesteydelser, der udføres på grundlag af tildeling af ordrer; tjenesteydelser, der udføres på et andet grundlag, f. eks. love eller administrative bestemmelser eller arbejdsaftaler, er ikke omfattet*". [47]

Gensidighedsbegrebet giver sig normalt udtryk i, at en ordregiver indvilliger i at betale en aftalt sum penge mod at modtage en nærmere bestemt ydelse. Rammeaftaler betragtes imidlertid også som udbudspligtige, selv om de først og fremmest er forpligtende for den ene part. Sådanne aftaler er at betragte som en leverandørs stående tilbud, som en ordregiver kan benytte sig af eller lade være. Rammeaftaler er nærmere beskrevet nedenfor punkt 4.4.

Det er ikke en forudsætning for udbudspligten, at ordregiver selv modtager leverancen. Der kan f.

eks. være tale om, at en kommune indgår aftale med en vognmand om transport af handikappede borgere. I dette tilfælde er det borgerne, der er de umiddelbart begunstigede ved aftalen. Indirekte vil kommunen naturligvis tillige have fordel af ydelsen, der kan siges at være leveret på kommunens vegne, fordi kommunen efter lovgivningen eller beslutning i kommunalbestyrelsen er forpligtet til at sikre borgerne bestemte ydelser.

Et tilsvarende eksempel er private vognmænds indsamling af husholdningsaffald. [48]

Konkurrencestyrelsen har udtalt sig om udbudspligten for Køge Kommunes aftaler med fire leverandører om affaldsstativer, som borgerne kunne købe "gratis" (mod aflevering af bevis, kommunen havde udleveret til alle grundejere)[49]. Kommunen udstrakte senere anvendelsesområdet for beviset til også at gælde anskaffelser hos andre leverandører (, idet borgerne selv skulle betale for anskaffelser over voucherens mindstebeløb). Efter udvidelsen af voucherens anvendelsesområde var der ikke udbudspligt, da kommunen ikke længere havde udvalgt gruppen af leverandører.

Som nævnt er det et kriterium, at der betales et vederlag. I de engelsk- og fransksprogede direktivtekster tales der om "contracts for pecuniary interest", hhv. "contrats à titre onéreux". Kommer vederlaget fra andre end ordregiveren, og kan betaleren selv vælge, om han vil modtage ydelsen, vil der normalt ikke være tale om en udbudspligtig aftale. Sådanne aftaler kan undertiden være koncessionsaftaler, jf. nedenfor punkt 4.3.

Såfremt en myndighed fra en velgørende fond får stillet et beløb til disposition til indkøb af maskinel – f. eks. en scanner til sygehusvæsenet – vil udbudspligten afhænge af, om giveren selv har valgt mærke eller overladt valget til myndigheden.

4.2 In house produktion (selvudførte ydelser)

Det er udgangspunktet, at når parterne i en (efter sin art og størrelse) udbudspligtig aftale er to selvstændige retssubjekter, er der tale om en gensidigt bebyrdende aftale, der skal i udbud. I det følgende undersøges, hvornår der trods en formel juridisk adskillelse af parterne er tale om en sådan organisatorisk forbindelse mellem parterne, at aftalen dog ikke betragtes som gensidigt bebyrdende og derfor ikke skal i udbud.

In house produktion, d.v.s. ydelser, der udføres af ordregiverens personale til brug for ordregiveren selv, er ikke omfattet af udbudspligten. Dette er ganske vist ikke udtrykkeligt nævnt i direktiverne, men Tjenesteydelsesdirektivet omtaler begrebet selvudførelse af tjenesteydelser [50].

Den legale begrundelse for at holde sådanne ydelser uden for udbudspligten er, at der ikke her er tale om "gensidigt bebyrdende aftaler", jf. ovenfor under punkt 4.1. Dette begreb forstås således, at der skal være tale om aftale mellem to retligt adskilte enheder. En sådan aftale foreligger ikke, selv om der internt i en myndighed indgås en "aftale" mellem ledelsen og en afdeling om de nærmere betingelser for en given opgavevaretagelse. Det ændrer ikke noget heri, at der inden indgåelsen af den interne aftale eventuelt er blevet afholdt et udbud, som så er blevet annulleret, fordi et kontrolbud fra den interne afdeling viste sig mere favorabelt end de eksterne bud.

Det følger af det netop nævnte, at man i udgangspunktet ikke kan tale om in house produktion, når der er tale om aftaler mellem to selvstændige juridiske personer. Klagenævnet har imidlertid i kendelsen af 11. oktober 1996 (*Odense kommune*) fastslået, at på visse særlige betingelser kan også aftaler mellem to formelt selvstændige juridiske personer undtages fra udbudspligten.

Odense kommune havde udskilt bl. a. den afdeling, der varetog indsamlingen af husholdningsaffald, i et selvstændigt aktieselskab, og uden udbud indgik kontrakt med dette selskab om fremover at forestå affaldshåndteringen. Klagenævnet udtalte, at selve selskabsdannelsen fandtes ikke udbudsudløsende. Beslutningen om at indgå aftale med selskabet og overlade ydelserne til dette fandtes efter en samlet vurdering

- i hvert fald så længe kommunen havde den bestemmende indflydelse i selskaberne
- at være en divisionering af kommunens samlede dispositioner, der ikke kunne sidestilles med et udbud af ydelser.

Klagenævnets kendelse har fået en vis støtte i generaladvokatens udtalelse i *Arnhem-sagen*, EF-Domstolens sag C-360/96. (Dom af 10. november 1998)

To hollandske nabokommuner havde oprettet et (100%) fælles ejet aktieselskab. Kommunerne indgik derefter uden udbud aftale med selskabet om at forestå indsamlingen af dagrenovation i kommunerne. Et privat affaldsselskab klagede over det manglende udbud og fik ved underretten medhold i, at kontrakten skulle have været i udbud. Sagen blev derefter anket til landsretten, og visse spørgsmål blev forelagt EF-Domstolen til præjudiciel afgørelse. Generaladvokaten udtalte i sit forslag til afgørelse, at "dannelsen af det fælleskommunale selskab og overførelsen til dette organ af opgaver, som tidligere udførtes af kommunerne, har således til formål at slå vedkommende funktioner sammen, snarere end at betro deres udførelse til en tredjemand..... Selv om (selskabet) er et aktieselskab, er det ikke ... i væsentlig grad fremmed for kommunernes organisatoriske opbygning. Dets natur kan beskrives med begrebet organ inden for den offentlige forvaltning. Dette synspunkt bekræftes naturligvis af (selskabets) totale afhængighed af kommunernes vilje, ikke blot hvad angår dets økonomiske ressourcer, men også ledelsesorganets sammensætning (i det mindste flertallet af medlemmerne er kommunalt udpeget)" (Uofficiel oversættelse)

I sin endelige afgørelse tog EF-Domstolen imidlertid ikke stilling til dette spørgsmål.

Den enkelte kommune er en juridisk person for sig. En kommune med egen arkitektafdeling kan således uden udbud projektere kommunens egne bygninger. Det gælder også, selv om der kan konstateres budgetmæssige konsekvenser. Projektering for en anden kommune er derimod ikke en selvudført tjenesteydelse.

I overensstemmelse med Odense-kendelsen kan det dog ikke udelukkes, at såfremt to kommuner opretter et fælles arkitektsselskab, kan dette af de to kommuner få overdraget opgaver uden udbud. Det er dog nærliggende at antage, at opgaverne skal i udbud, såfremt det fællesjede selskab opererer på markedsmæssige vilkår og tager mod opgaver fra andre kommuner [51]. I så fald kan selskabet nemlig ikke siges at være del af den kommunale organisation. [52] Der kan formentlig heller ikke konstateres et organisatorisk sammenfald mellem ordregiver og leverandør, såfremt der er tale om et meget betydeligt antal ejere, f. eks. hvor samtlige danske kommuner i fællesskab opretter et aktieselskab med henblik på at få løst en udbudspligtig opgave.

En tilsvarende problemstilling opstår i relation til de kommunale fællesskaber, der er godkendt i medfør af Kommunestyrelseslovens § 60. Et tværministerielt udvalg under Justitsministeriet har foretaget en undersøgelse af, hvorvidt sådanne selskaber uden udbud kan varetage f. eks. affaldshåndteringen for de kommuner, der indgår i fællesskabet. Udvalget konkluderer i en delrapport, december 1997, at der i mange tilfælde *ikke* vil være tale om gensidigt bebyrdende aftaler, fordi godkendelsen efter § 60 virker på den måde, at rettigheder og pligter efter miljøbeskyttelseslovens § 49 umiddelbart påhviler det kommunale fællesskab (inden for rammerne af de godkendte vedtægter). Der er således ikke tale om, at kommunerne (i en gensidigt bebyrdende aftale) delegerer opgavevaretagelsen til det kommunale fællesskab. Varetager fællesskabet også opgaver i forhold til andre kommuner end de kommuner, der er ejere efter vedtægterne, kan en sådan opgavevaretagelse kun ske efter udbud.

Selv om staten efter dansk retspraksis i andre relationer anses for at være en enhed, så kan staten dog i relation til udbudsreglerne ikke betragtes som en enkelt juridisk person. Det enkelte ministerområde med tilhørende styrelser betragtes dog som en enhed, fordi institutionerne er under en enkelt ministers instruktionsbeføjelse. Tjenester, som en styrelse udfører for en styrelse fra et andet ministerområde, skal derimod i udbud.

Nedenfor punkt 13.2.3 vil der blive redegjort for den særlige eneretsbestemmelse i Tjenesteydelsesdirektivets artikel 6, der har tæt sammenhæng med spørgsmålet om selvudførte tjenesteydelser.

Selv om en opgavevaretagelse har været udliciteret, kan en ordregiver tage opgaven tilbage igen (in house) uden udbud.

Afsluttende bemærkes om udbud i forbindelse med selvudførte tjenester, at en ordregiver ikke bør ulejlige tilbudsgivere med et udbud, såfremt ordregiveren alene ud fra en rent teoretisk interesse

ønsker at teste markedet, men på forhånd har besluttet at holde opgaven in house. Allerede af hensyn til tilbudsgivernes transaktionsomkostninger bør udbud på skrømt undgås.

I kendelse af 18. september 1998 (Frederiksberg kommune) udtalte Klagenævnet, "at det næppe kan afvises, at en udbyder, der annullerer et udbud med henvisning til et kontrolbud, i visse tilfælde kan blive erstatningspligtig over for de eksterne tilbudsgivere, fx hvis udbyderens reelle formål med udbuddet har været at motivere sine medarbejdere til en højere effektivitet, og udbyderen derfor fra begyndelsen reelt ikke har regnet med at skulle vælge en ekstern tilbudsgiver."

4.3 Rammeaftaler

4.3.1. Generelt

Direktiverne om offentlige kontrakter indeholder ingen udtrykkelige bestemmelser om, at en ordregivende myndighed – efter udbud – kan indgå "rammeaftaler" med den virkning, at der derefter – uden særskilt udbud – kan indgås aftaler om konkrete leverancer, der falder inden for rammen.

Alene Forsyningsvirksomhedsdirektivet giver i artikel 5 en udtrykkelig hjemmel til at anvende en sådan praksis.

Europa-Kommissionen har i sin Meddelelse om offentlige Indkøb [53] peget på, at det på markeder, der er i konstant bevægelse, ikke er økonomisk hensigtsmæssigt for offentlige indkøbere at lade sig forpligte af faste priser og vilkår. Offentlige indkøbere føler derfor et stigende behov for at kunne administrere deres indkøb på langt sigt. Denne type kontrakter bør derfor være indrettet fleksibelt, når det gælder de grundlæggende vilkår. Kommissionen bebuder derfor at ville tilpasse de gældende regler med henblik på at muliggøre en mere udbredt anvendelse af fleksible kontrakter, der gør det muligt løbende at tage hensyn til produkt- og prisudviklingen. Rammeindkøb skal i henhold til Kommissionens overvejelser bekendtgøres i en form, der indeholder objektive og gennemsigtige oplysninger. Efter indsendelse af ansøgninger vil der kunne udarbejdes lister over mulige kontrahenter. Sådanne lister bør kun have begrænset varighed eller til stadighed være åbne, så man undgår, at adgangen til kontrakterne lukkes. Såfremt Kommissionens overvejelser fører til ændringer i direktiverne, ændrer det naturligvis også forudsætningerne for nedenstående gennemgang.

4.3.2 Rammeaftaler efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet

Ved en "rammeaftale" forstås ifølge direktivets artikel 1, nr. 5 *en aftale mellem en ordregiver og én eller flere leverandører/entreprenører, som har til formål at fastlægge betingelserne for kontrakter, der indgås i løbet af en given periode. Det drejer sig navnlig om kontraktbetingelser vedrørende priser og eventuelt planlagte mængder.*

Det følger af direktivets artikel 5, at en ordregiver, der udbyder en rammeaftale efter direktivets bestemmelser, kan indgå aftaler om konkrete leverancer, der er omfattet af den udbudte rammeaftale, uden særskilt (nyt) udbud.

Det fastslås i direktivets artikel 5, stk. 4, at rammeaftaler ikke må misbruges, så konkurrencen derved forhindres, begrænses eller forvrides.

Kommissionen har i december 1992 udsendt retningslinier for fortolkningen af Forsyningsvirksomhedsdirektivets regler om rammeaftaler. [54]

Kommissionen præciserer, at det er karakteristisk for rammeaftaler ("framework agreements") i direktivets forstand, at de ikke binder køber (ordregiver).

Dette gælder også, selvom ordregiveren kan have betalt et forskudshonorar ("down payment") for den leveringsgaranti, som modparten i rammeaftalen har forpligtet sig til at yde i den aftalte periode.

Kommissionen slår fast, at udbud af rammeaftaler efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet som substitut for særskilt udbud fra gang til gang af de omfattede leverancer kun er muligt, hvor de efterfølgende leverancer sker på vilkår, der ikke afviger fra den pågældende rammeaftale. I modsat fald – hvis vilkårene fraviges – skal der foretages særskilt udbud. Desuden peger Kommissionen på, at

Traktatens artikel 90 fastslår, at medlemsstaternes offentlige eller private virksomheder, der fungerer på basis af en eneret tildelt af det offentlige, ikke må indføre eller opretholde foranstaltninger, der er i strid med Traktatens bestemmelser, især diskriminationsforbudet i artikel 6 og konkurrence- og statsstøttebestemmelserne i artikel 85-94.

Klagenævnet har i kendelse af 2 juli 1998 (Københavns Lufthavne) taget stilling til, om et indkøb var dækket af en rammeaftale, der var indgået efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet. Efter rammeaftalerne var leverandørernes erstatningsansvar begrænset og der gjaldt alene et pro-rata ansvar. I delaftalerne, som blev indgået under rammeaftalerne, var ansvaret ubegrænset og der gjaldt et solidarisk ansvar. Nævnet fandt, at der var tale om så væsentlige ændringer i forhold til rammeaftalerne, at delaftalerne ikke kunne indgås på grundlag af rammeaftalerne. [\[55\]](#)

4.3.3 Rammeaftaler efter de tre direktiver for den offentlige sektor

4.3.3.1. Som nævnt indeholder ingen af de tre "klassiske" direktiver udtrykkelige bestemmelser, som tillægger udbud af en rammeaftale den retsvirkning, at særskilt udbud af konkrete leverancer inden for rammen kan undlades.

Direktiverne har imidlertid bestemmelser om optionsret, der har en vis lighed med rammeaftaler [\[56\]](#) .

I forbindelse med vedtagelsen af det nugældende indkøbsdirektiv den 14. juni 1993 tilkendegav Kommissionen i en erklæring til Rådets mødeprotokol, at den ville undersøge anvendelsen af bestemmelserne om rammeaftaler i Forsyningsvirksomhedsdirektivet for at fastslå, om det vil være hensigtsmæssigt at indsætte tilsvarende bestemmelser i direktiverne om offentlige kontrakter, og i givet fald at fremlægge forslag herom, såfremt den indhøstede erfaring måtte tilsige det. Som nævnt i punkt 4.3.1. om Meddelelsen af 11. marts 1998 er Kommissionen nu ved at indfri dette løfte.

I det følgende skal forsøges en beskrivelse af retstilstanden i dag.

EF-Domstolen har i sag C-79/94 (Kommissionen mod *Grækenland*) afgjort, at en rammeaftale, som en græsk myndighed havde indgået om *eksklusive* leverancer (af gazebind o.l.) på vilkår fastsat i aftalen for en periode på 3 år med mulighed for forlængelse i 2 år, skaber en enhed af de forskellige konkrete indkøb, den dækker, og derfor skal udbydes efter Vareindkøbsdirektivet, hvis den samlede værdi af aftalen overstiger direktivets tærskelværdi (selv om værdien af de enkelte leverancer, som aftalen dækker, er mindre end tærskelværdien).

Dommen slår fast, at en sådan konstruktion er at betragte som en "normal" gensidigt bebyrdende offentlig indkøbsaftale.

I sagen var der tale om, at indkøberne var forpligtet til at anvende rammeaftalen til dækning af de behov, der opstod. Den frigørende virkning af udbud af en rammeaftale kan dog formentlig også opnås, selv om indkøbere står frit over for at anvende rammeaftalen, jf. nedenfor om Kommissionens godkendelse af Statens og Kommunernes Indkøbsservice.

4.3.3.2. Kommissionen afgav i 1994 en udtalelse i anledning af en sammenslutning af den tidligere statslige og den tidligere kommunale indkøbsorganisation i Danmark (SKI).

Den fusionerede statslig-/kommunale indkøbsorganisation (*Statens og Kommunernes Indkøbsservice A/S*) er organiseret som et 100 pct. offentligt ejet aktieselskab, hvis ejere er staten med 55 pct. og sammenslutningen af kommuner (Kommunernes Landsforening) med 45 pct. Selskabet har status som en ordregivende myndighed i direktivernes forstand og kan kun betjene den offentlige sektor. Selskabet udbyder "rammeaftaler" i EU og tilbyder offentlige institutioner – gennem tegning af et abonnement – at købe ind via disse aftaler, hvorved de kan undgå at skulle udbyde det pågældende indkøb særskilt. Det er frivilligt for de offentlige institutioner, om de vil benytte disse aftaler. Der indgås typisk flere parallelle aftaler på det samme område, bl.a. for at sikre en vis geografisk spredning af leverandørerne. Aftalerne indeholder principielt alle nødvendige bindende leveringsbetingelser, herunder prisstruktur og sortiment.

Kommissionen udtalte, at etableringen af SKI ikke giver anledning til bemærkninger i forhold til EU-reglerne om offentlige kontrakter. Kommissionen lagde bl. a. vægt på, at de pågældende "rammeaftaler" på bindende og gensidigt bebyrdende vis fastsætter de væsentligste aftalevilkår og derfor i realiteten har karakter af "normale" udbudspligtige indkøbsaftaler ("rammekontrakter"). Det var endvidere en forudsætning, at de offentlige institutioner, hvis de indgår aftaler "uden om" disse "rammeaftaler" eller aftaler om indkøb af produkter, der omfattes af disse aftaler, men på andre vilkår end de heri fastsatte, skal foretage selvstændigt udbud. Det var endelig en forudsætning, at "rammeaftalerne" anvendes på en måde, der ikke er i strid med Traktatens almindelige regler.

4.3.3.3. Adgangen til at udbyde gennem rammeaftaler må imidlertid ikke misbruges til at begrænse konkurrencen. Eksempelvis er der set eksempler på meget *bredt og åbent formulerede beskrivelser* i udbudsannoncer af den leverance, der efterspørges, f.eks. af typen "alle rådgivningsopgaver for ordregiver i de næste 5 år". Det må antages, at den transparens, der er et væsentligt formål med EU's udbudsdirektiver, indebærer, at der må kræves et vist minimum af præcision ved beskrivelsen i en udbudsannonce af den leverance, der ønskes/de opgaver, der ønskes udført. Dette kan formentlig også udledes af nyere praksis fra EF-Domstolen, der understreger princippet om gennemsigtighed, og måske endvidere af Kommissionens udtalelse om SKI, der lægger vægt på den relativt præcise udformning af rammeaftalerne.

4.3.3.4. Et andet spørgsmål er, om det er foreneligt med direktiverne at indgå flere *parallelle rammeaftaler* om en leverance/udførelse af en opgave – ikke blot i tilfælde, hvor der indhentes tilbud på dele af leverancen/opgaven, men også med hensyn til hele opgaven. På dette område er der ikke megen vejledning at hente i direktivteksterne.

Såvidt Konkurrencestyrelsen bekendt anvender Kommissionen selv i et vist omfang en praksis med at dække et behov ind gennem flere parallelle aftaler af hensyn til forsyningssikkerheden. Dette kan dog ikke antages at give frit valg til at foretage "shopping" blandt de indgåede aftaler. I forholdets natur vil en "rammeaftale" normalt kun kunne indgås med én leverandør (nemlig den, hvis tilbud bedst opfylder kriterierne for tildeling af ordren), og konkrete indkøb vil som udgangspunkt skulle ske hos den pågældende leverandør. Indgåelse af mere end én aftale kan tjene det praktiske formål, at ordregiveren har en alternativ leverandør at henvende sig til i situationer, hvor f.eks. kapaciteten i "hovedleverandørens" virksomhed er beslaglagt af betjening af andre kunder, eller hvor personalet i denne virksomhed strejker. I mangel af anden vejledning må det – på baggrund af EF-Domstolens generelt restriktive fortolkning af EU's udbudsdirektiver – formentlig antages, at der må stilles ganske strenge krav til, at indgåelse af parallelle rammeaftaler kan accepteres, herunder ikke mindst, at dette ikke må føre til, at konkurrencen begrænses, fordrejes eller forhindres. [57]

I kendelse af 2. juli 1998 (Københavns Lufthavne) tog Klagenævnet ex officio stilling til spørgsmålet om parallelle aftaler. I sagen var der indgået rammeaftaler med alle 15 virksomheder, som var blevet prækvalificerede. Nævnet anførte, at der var usikkerhed om reglerne efter *Forsyningsvirksomhedsdirektivet*, der i artikel 1, nr. 5 talte om "en eller flere leverandører...", men nævnet fandt, at i den konkrete sag var der handlet i strid med direktivet ved at indklagede havde indgået rammeaftale med 15 ingeniørfirmaer om samme tjenesteydelse. Nævnet gjorde samtidig udtrykkeligt opmærksom på, at der ikke herved var taget stilling til, om reglerne åbner mulighed for, at der *generelt eller under visse omstændigheder* kan indgås mere end én rammeaftale.

4.4 Koncessionsaftaler

Bygge- og anlægsdirektivet indeholder særlige regler for koncessionskontrakter [58].

De tre øvrige direktiver indeholder ikke udtrykkelige bestemmelser om koncessionskontrakter.

Kommissionens endelige forslag [59] til Tjenesteydelsesdirektivet indeholdt bestemmelser om koncessionskontrakter.

Forslaget indeholdt følgende definition af koncessionskontrakt: "En...kontrakt,..., der indgås mellem en ordregivende myndighed og et andet organ efter dens valg, og hvorved førstnævnte overdrager udførelsen af en tjenesteydelse bestemt til offentligheden, der henhører under dens ansvarsområde, til sidstnævnte, og hvorved sidstnævnte indvilliger i at udføre tjenesteydelsen til gengæld for retten til at udnytte tjenesteydelsen eller denne ret sammen med betalingen af en pris...."

Kommissionen anfører i begrundelsen for forslaget, at en koncessionskontrakt er karakteriseret ved, at koncessionsindehaveren påtager sig den økonomiske risiko, der er forbundet med at udføre en offentlig tjenesteydelse, til gengæld for muligheden for at opnå en fortjeneste, mens en kontrahent ved en almindelig gensidigt bebyrdende aftale søger at opnå en fortjeneste på et mere begrænset grundlag,

nemlig via den pris, der forlanges for tjenesteydelsen. Dette var baggrunden for, at indgåelse af koncessionskontrakter efter forslaget ikke var underlagt de detailkrav, som stilledes til tjenesteydelseskontrakter, men alene kravet om offentliggørelse i EF-Tidende.

Under forhandlingerne i EU's ministerråd kunne der imidlertid ikke opnås enighed om en fælles regulering af koncessionskontrakter.

Det antages derfor almindeligvis, at koncessionskontrakter som defineret i forslaget er undtaget fra Tjenesteydelsesdirektivet Denne antagelse deles af Kommissionen:.

Kommissionen anfører i Vejledningen om Tjenesteydelsesdirektivet, 1997, at Tjenesteydelsesdirektivet gælder ikke for koncessionskontrakter om offentlige tjenesteydelser (som defineret i forslaget). Kommissionen tilføjer, at denne type kontrakter dog er underlagt traktatens bestemmelser om fri udveksling af tjenesteydelser og EU-rettens generelle princip om ikke-forskelsbehandling, ligebehandling, gennemsigtighed og gensidig anerkendelse.

Der kan være vanskeligheder ved at afgrænse (udbudspligtige) tjenesteydelsesaftaler fra koncessionskontrakter. Nogle aftaler betegner sig som koncessioner, men lever ikke op til ovennævnte definition.

I *Arnhem*-sagen erklærede generaladvokaten og EF-Domstolen sig enig med den hollandske førstestans i, at der ikke var tale om en koncessionsaftale. Generaladvokaten peger herved på, at der af de to kommuner betales affaldsselskabet et vederlag på grundlag af periodiske opkrævninger, som angav størrelsen af de omkostninger og indtægter, som var forbundet med opgavevaretagelsen.

Koncessionsbetegnelsen er også her i landet anvendt på aftaler mellem en kommune og et affaldsselskab uden at være omfattet af ovennævnte definition.

I en koncessionsaftale er det således ved kontraktens indgåelse usikkert, hvorvidt kontrakten vil være gunstig for leverandøren, idet udbyttet for leverandøren vil afhænge f. eks. af antallet af forbrugere, der vælger at benytte sig af tjenesten, sammenholdt med den enhedspris, der gælder for tjenesten.

Retsforholdet mellem kommunerne og private selskaber om indsamling af husholdningsaffald må derfor normalt betragtes som en offentlig tjenesteydelsesaftale. Der er normalt ikke tale om, at affaldsselskabet gennem aftalen har adgang til at udnytte tjenesteydelsen i forhold til offentligheden, f. eks. ved at selskabet får mulighed for at markedsføre sine tjenester i forhold til offentligheden med henblik på at forøge sin omsætning.

Fodnoter

[46]. Kravet om skriftlighed er ikke i overensstemmelse med traditionel dansk retsopfattelse. Det må anses for udelukket, at man kan komme uden om forpligtelsen til at foretage udbud ved at indgå mundtlige aftaler. Dette vil utvivlsomt blive betragtet som en omgåelse af direktivet.

[47]. Denne betragtning begrundes bl. a. direktivets artikel 6, om aftaler, der tildeles et organ på grundlag en eneret, der er tildelt det i henhold til bekendtgjorte love eller administrative bestemmelser. Artikel 6 rummer altså to niveauer: Dels en "privatretilig" aftale, der i udgangspunktet kunne være udbudspligtig, dels en eneretstildeling ved offentlige forskrifter, som ikke er udbudspligtig efter direktivet.

[48]. I vejledningen til Tjenesteydelsesdirektivet, 1997, udtaler Kommissionen, "at med henblik på anvendelsen af Tjenesteydelsesdirektivet har det ingen betydning, om tjenesteydelsen udføres til fordel for ordregiveren eller en tredjepart på ordregiverens vegne". Det er heller ikke en betingelse, at ordregiveren i sidste ende betaler ydelsen, jf. f. eks. hvor et amts miljøafdeling på vegne af en miljøsynder sørger for bortskaffelse af farligt affald. Her er amtet udbudspligtigt ved valget af leverandøren, uanset at amtet kan kræve sine udgifter refunderet af den private virksomhed.

[49]. Konkurrencenyt 2/97

[50]. jf. TYD art. 43, der pålægger Kommissionen at undersøge de virkninger, statens selvudførelse af tjenesteydelser har for en effektiv liberalisering.

[51]. jf. lov 378/1995 om kommuners og amtskommuners varetagelse af opgaver for andre offentlige myndigheder, der i øvrigt selvstændigt foreskriver udbudspligt også uden for EU-direktivernes anvendelsesområde

[52]. Forsyningsvirksomhedsdirektivet har en 80 % tærskel for, hvornår der er tale om koncernforbundne organer.

[53]. KOM(98)143 af 11. marts 1998

[54]. Disse retningslinier er indeholdt i dok. CC/92/91/ Rev. 1 ("Draft Policy Guidelines on Framework Agreements under Directive 90/531/EEC (Utilities)" Retningslinierne er aldrig optrykt i EF-Tidende).

[55]. Klageren anførte under sagen, at spørgsmålet om væsentlighed måtte afgøres efter samme afvejning, som afgjorde, om et forbehold gjorde et tilbud ukonditionsmæssigt. Indklagede anførte, at direktivets art. 1, nr. 5 alene taler om "priser og eventuelle påtænkte mængder"- og altså ikke mere juridisk prægede kontraktvilkår.

[56]. jf. VIKD art. 5, stk. 5, og TYD art. 7, stk. 7.

[57]. Konkurrencestyrelsen har bl. a. udtalt sig om et socialt boligselskabs anvendelse af parallelle rammeaftaler for visse rådgiverydelser, jf. styrelsens j. nr. 2:733-131;

[58]. BAD art. 1 (d) og art. 3

[59]. Kom (91) 322 – endelig udgave af 30. august 1991

5. Tærskelværdier

5.1 Under tærskelværdierne

EU's udbudsregler har som et af sine formål at understøtte Traktatens regler om fri bevægelighed for varer, tjenesteydelser og kapital samt forbudet mod diskrimination på grund af nationalitet. Disse traktatbestemmelser gælder ved siden af udbudsdirektiverne og regulerer således direkte offentlige kontrakter om køb af varer, tjenesteydelser og kapital.

Storebælt-sagen, nævnt ovenfor i kapitel 2 er et eksempel herpå. Et andet eksempel findes i *Dundalk-sagen* fra 1987 (Kommissionen mod Irland, Saml 1988-8 4929). I denne sag fastslog EF-Domstolen, at en ordregiver tilsidesætter forpligtelserne efter Traktatens artikel 30, når der i kravspecifikationen vedrørende en offentlig bygge- og anlægskontrakt indsættes en klausul, hvorefter de materialer, der skal anvendes, skal være godkendt efter en national teknisk standard.

I Klagenævnets kendelse af 11. november 1998 om en kontrakt under direktivernes tærskelværdi blev det dog påpeget, at indkøb under tærskelværdien almindeligvis ikke har interesse og betydning i EU-sammenhæng, og at Traktatens artikel 6 og artikel 30 ikke indebærer, at direktivernes regler om tekniske specifikationer skal følges under tærskelværdien. Klagenævnet peger i den forbindelse på, at Dundalk-sagens kontraktværdi oversteg EU-tærskel-værdien. [60]

5.2 Over tærskelværdierne

Den mere detaljerede regulering, som udbudsdirektiverne er udtryk for, gælder kun for kontrakter over en vis størrelse – tærskelværdierne.

Disse tærskelværdier er efter den sidste ændring af direktiverne udtrykt i SDR [61]. Hvert andet år omregnes tærskelværdierne til national valuta via en ECU-mellemregning.

I det omfang en kontrakt ikke er omfattet af WTO-Indkøbsaftalen, men alene af et EU-udbudsdirektiv, er tærskelværdien i

direktiverne angivet i ECU, og ikke først i SDR. Dette gælder f. eks. F&U tjenesteydelser og vigtige teletjenesteydelser.

Der gælder forskellige tærskelværdier for de forskellige typer indkøbskontrakter.

Eksempelvis er tærskelværdien for *bygge- og anlægsarbejder* i dag på 38.029.866 kr. Denne tærskel gælder både efter Bygge- og anlægsdirektivet og efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet [62], og uanset om der er tale om statslige eller kommunale ordregivere.

Derimod er tærsklen for *vareindkøb og tjenesteydelser* forskellig, afhængig af, om det er Vareindkøbsdirektivet og Tjenesteydelsesdirektivet eller Forsyningsvirksomhedsdirektivet, der skal anvendes.

– Tærsklen efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet er på 4.430.193 kr. for telekommunikationsvirksomheder, og 3.042.389 kr. for de fleste andre forsyningsvirksomheder.
– Tærsklen for varer og tjenesteydelser er væsentlig lavere i de to direktiver for den offentlige sektor. For statslige myndigheder og institutioner er tærsklen normalt på 988.777 kr. For de øvrige ordregivere omfattet af de to direktiver er tærsklen normalt på 1.521.195 kr..

De statslige myndigheder og institutioner er opregnet i bilag I til Vareindkøbsdirektivet. (som der henvises til i Tjenesteydelsesdirektivet). Dette bilag kan Kommissionen efter direktivets artikel 29 løbende ajourføre [63]. Dette sker kun sjældent. I forbindelse med vedtagelsen af direktiv 97/52 blev bilag 1 imidlertid revideret. For Danmark er anført Folketinget og 20 ministerier med tilhørende institutioner. Henvisningen i de to direktiver til de "i bilag I opførte ordregivende myndigheder" må forstås som omfattende den til enhver tid værende sum af ministerområder med tilhørende institutioner. En ændring af ministerområderne (eller navnene herpå) medfører således ikke en ændring af den udbudsretlige behandling af den ændrede institution. I forhold til de tredjelande, som EU har indgået aftaler med, afgrænser den liste, Kommissionen har meddelt WTO, de ordregivere, der er underlagt den lave tærskel.

Ordregivere, der omfattes af definitionen "offentligretlige organer", vil ikke være under den lave tærskel, selv om f. eks. den offentlige kontrol, som har bragt dem ind under definitionen, udøves af en statslig myndighed. Den lave tærskel gælder alene for ordregivere, der kan betragtes som del af centraladministrationen, sådan som dette begreb må fortolkes efter bilaget. Eksempelvis vil AMU-centrene være under den højere tærskel.

Tærskelværdierne er angivet eksklusiv moms.

En mere detaljeret oversigt over samtlige tærskelværdier findes i BILAG 7.

5.3 Kontraktværdien og tærskelværdien

Ved vurderingen af, om man er over eller under tærskelværdien ser man på den forventede værdi af kontrakten *eksklusiv moms*.

Direktiverne bruger udtrykket den "anslåede værdi" [64]. Heri ligger, at ordregiveren skal anvende sit bedste skøn. I tvivlstilfælde kan der være behov for en nærmere undersøgelse af markedet. [65]

Andre indkøberes erfaring kan indgå i vurderingen. Det er imidlertid ordregiverens eget ansvar at tilvejebringe et tilstrækkeligt grundlag for vurderingen.

I Klagenævnets kendelse af 12. december 1996 (Entreprenørforeningen mod Sønderborg Kraftvarmeværk), blev det fastslået, at ordregiveren ikke havde skaffet sig et tilstrækkeligt sikkert grundlag i en situation, hvor de tre tilbud alle var mere end dobbelt så høje som den pris, der var oplyst ved en telefonisk forespørgsel til en anden ordregiver.

Såfremt ordregiver kan dokumentere at have udvist et fornuftigt skøn, påvirker det ikke udbudsforretningens lovlighed, såfremt det vindende bud til overraskelse for ordregiver og dennes rådgivere ligger over tærsklen.

5.3.1 Sammenlægning af flere kontrakter

Direktiverne forudsætter, at flere kontrakter (delkontrakter) må lægges sammen ved vurderingen af tærsklen, men tager ikke generel stilling til, under hvilke omstændigheder der skal ske en sådan sammenlægning.

Vareindkøbsdirektivets artikel 5, stk. 4, anfører, at der skal være tale om *ensartede varer*, der er opdelt på delkontrakter, *der indgås samtidig*.

Tjenesteydelsesdirektivet indeholder ikke en tilsvarende bestemmelse, men artikel 7, stk. 2, taler om Tjenesteyderens samlede anslåede vederlag, og tager således som et udgangspunkt, at én leverandør skal kunne levere det hele.

Derimod tager Forsyningsvirksomhedsdirektivet i artikel 14, stk. 10, udgangspunkt i, at der skal ske sammenlægning af kontrakterne, selv om et bygge- og anlægsarbejde er opdelt i fagentrepriser, hvor der indgås kontrakt med hver branche for sig. Der er her tale om, at summen af kontrakter skal resultere i *ét hele* af bygge- og anlægsarbejde. Tilsvarende gælder for arbejder omfattet af Bygge- og Anlægsdirektivet, bl. a. efter en fortolkning af direktivets definition af bygge- og anlægsarbejder som "resultatet af et sæt bygge- og anlægsaktiviteter bestemt til i sig selv at udfylde en økonomisk eller teknisk funktion".

Bygge- og Anlægsdirektivets artikel 6, stk. 4, indeholder ligesom de øvrige direktiver en bestemmelse om, at en ordregiver ikke må "opdele kontrakterne" for at undgå at ramme tærsklerne. Disse bestemmelser lægger imidlertid ikke op til, at de opdeltede kontrakter hidrører fra leverandører af forskelligartede ydelser.

Bygge- og Anlægsdirektivets artikel 6, stk. 5, fastsætter, at byggematerialers værdi medregnes ved beregningen af tærskelværdien, også hvor de stilles til entreprenørens disposition af bygherren. [\[66\]](#)

Jf. endvidere Klagenævnets kendelse af 12. september 1997 om køb af et antal læskærme til busstoppesteder. Efter udbyders opfattelse skulle indkøbet ses som et led i bygge- og anlægsvirksomhed, hvorfor det ikke skulle i EU-udbud, idet kontraktværdien ikke nåede tærsklen for bygge- og anlægsarbejder. Klagenævnet fandt imidlertid, at indkøbet skulle anses som vareindkøb, idet også bygherreleverancer betragtes som vareindkøb efter udbudsreglerne.

Derimod udbydes rådgivningsdelen i en totalentreprise ikke selvstændigt, hvis entreprisen er under Bygge- og Anlægsdirektivets tærskel, idet rådgivningen indgår som et element i definitionen af bygge- og anlægsarbejde, og derfor ikke i denne sammenhæng bedømmes som en selvstændig tjenesteydelse [\[67\]](#).

Forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 14, stk. 12, har en udtrykkelig bestemmelse om den selvstændige behandling af varer og tjenester, der ikke er nødvendige for et givet bygge- og anlægsarbejde.

Disse særbestemmelser i de enkelte direktiver viser, at kontrakter kun skal lægges sammen, når der er tale om en indholdsmæssig sammenhæng mellem leverancerne.

Dette rejser spørgsmålet, om man kan kræve sådanne kontrakter sammenlagt, som kunne have været indgået samlet af én leverandør. Dette er tydeligvis udgangspunktet ved vareindkøb, hvor der tales om "ensartede varer".

Dette udgangspunkt er bekræftet af Klagenævnet i kendelse af 23. juni 1995 (Frederiksberg Kommune), som lagde vægt på, at udbudsmateriale var udsendt samlet, at en del af leverandørerne kunne levere alle de varer, som materialet angik, og at andre kunne levere de fleste af varerne.

Det er også udgangspunktet ved tjenesteydelsesaftaler.

Sammenlægning af flere kontrakter skal derfor kun ske, når forretningsmæssige overvejelser *kan* føre til, at kontrakterne indgås med én leverandør.

Den måde, hvorpå erhvervslivet organiserer sig selv, kan således være retningsgivende for, hvorvidt det offentlige forpligtes til at konkurrenceudsætte bestemte indkøb. Der må dog være tale om en vis fast struktur i markedet, før man foreskriver sammenlægning. Det er ikke tilstrækkeligt, at en enkelt leverandør har et helt specielt bredt varesortiment.

Tager man eksempelvis en sektor som IT-erhvervet sker der en stadig udvikling i virksomhedernes produktlinier. Nogle leverandører indretter sig på at kunne levere alt i forbindelse med en IT-kontrakt. I andre tilfælde kan der være sket en sådan specialisering i bestemte segmenter, at en indkøber må henvende sig til flere leverandører, hvor man tidligere kunne gå til en all round leverandør.

Såfremt én leverandør optræder som hovedleverandør i forhold til ordregiveren, og de øvrige leverandører er underleverandører, er det dog den samlede værdi af hovedleverandørens kontrakt med ordregiveren, der anvendes ved beregningen af tærsklen.

Flere kontrakter kan tilsammen tjene til at nå et og samme mål, f. eks. fordi et givet resultat kan forbedres ved et samarbejde mellem forskellige leverandører. Som det fremgår af ovenstående skal disse kontrakter i udgangspunktet ikke lægges sammen.

I Danmark er der imidlertid kutyme for at sammenlægge arkitekt- og ingeniørkontrakter o.l. i forbindelse med et projekteringsarbejde. [68] På tilsvarende er det antaget, at alle kontrakter vedrørende henholdsvis forsikringsydelser og banktjenesteydelser skal lægges sammen, selv om kontraktens indhold, tidshorizonten og leverandørerne er forskellige. [69]

Praksis for sammenlægninger synes at variere inden for EU.

Kommissionen har bl. a. udtalt sig om sammenlægning i forbindelse med levering af uniformer, bæltter og spænder til en medlemsstats politimyndighed. Kommissionen udtalte underhånden, at kontraktværdien skulle opgøres som en sammenlægning af værdien af de tre varegrupper, selv om bæltter og spænder leveredes fra en selvstændig leverandør. Kommissionens holdning var ifølge det oplyste begrundet med, at levering af uniform med bælte og spænder udgør et samlet projekt.

Der findes ingen praksis fra EF-Domstolen.

5.3.2 Opdeling af en kontrakt

Generelt for alle typer kontrakter gælder, at en ordregiver ikke må omgå direktiverne ved at opdele kontrakterne eller ved at anvende særlige metoder til at beregne kontraktens værdi. [70] Heri ligger, at den samlede værdi af ydelserne skal medtages ved opgørelsen af, hvorvidt de samlede ydelser er omfattet af udbudspligten. Derimod er reglen naturligvis ikke til hinder for, at ordregiveren – efter at have foretaget et udbud – opdeler ordren på et antal mindre kontrakter, f. eks. for at give mindre virksomheder mulighed for at byde.

5.3.3 Flerhed af ensartede ydelser

Specielt ved tjenesteydelser kan det give anledning til tvivl, om flere ensartede tjenesteydelser, der er spredt i geografisk eller tidsmæssig henseende skal lægges sammen ved beregningen af tærskelværdien. Der kan f. eks. være tale om rengøringskontrakter, som en kommune har afsat et bestemt beløb til på budgettet. Eller der kan være tale om skolebuskørsel i flere forskellige ruter.

Tjenesteydelsesdirektivets artikel 7, stk. 4, fastsætter herom, at såfremt tjenesteydelserne er opdelt i flere delydelser, for hvilke der indgås særskilte aftaler, skal værdien af hver enkelt delydelse tages i betragtning ved beregningen af tærskelværdien.

Såfremt en kommune på et givet tidspunkt ønsker at indgå kontrakter om rengøring af samtlige skoler i kommuner, skal alle kontraktens værdi lægges sammen, selv om kommunen ønsker at få bud opdelt på hver skole for sig [71]. Dette gælder dog formentlig kun kontrakter med et tidsmæssigt sammenfald. Er der derimod tale om, at der spredt over en længere periode indgås kontrakter om enkelte skoler (efterhånden som de tidligere kontrakter bortfalder), er der ikke en sådan indbyrdes sammenhæng mellem de enkelte kontrakter, at de udbudsretligt skal behandles som et hele.

Kontrakter om forskellige skolebusruter, der indgås tidsmæssigt forskudt, kan ligeledes udbudsretligt holdes adskilt. Da der er tale om forskellige ruter, kan nedennævnte regel vedrørende gentagne ydelser næppe anvendes.

For denne forståelse taler ligeledes Vareindkøbsdirektivets artikel 5, stk. 4, om "delaftaler, der indgås samtidig".

Ved bygge- og anlægsarbejde betragtes fagentrepriser som delydelser, der skal lægges sammen ved beregningen af tærskelværdien.

Selv om delydelser skal medregnes ved beregningen af tærskelværdien, kan visse små delydelser, som indgår i den samlede leverance, dog allokeres uden udbud.[\[72\]](#)

Reglen gælder bygge- og anlægsarbejde og tjenesteydelser, men ikke varer. Kun delydelser, der sammenlagt har en værdi under 20 % af den samlede kontraktværdi, kan allokeres uden udbud.

5.3.4 Opgørelse af kontraktværdien

5.3.4.1 Aftaler uden samlet pris

For sådanne aftaler, som er tidsbestemte, er beregningsgrundlaget den anslåede samlede kontraktværdi i løbetiden, dog højst 48 måneder. For aftaler af denne art, som er tidsubestemte, er beregningsgrundlaget den månedlige værdi ganget med 48.

5.3.4.2 Gentagne ydelser

Når varer eller tjenesteydelser indkøbes for en given periode gennem en række aftaler, der tildeles enten én eller flere leverandører, er grundlaget for beregning af kontraktværdien den samlede værdi af de aftaler af samme art, der er indgået i løbet af det foregående regnskabsår, eller den samlede anslåede værdi i løbet af de følgende tolv måneder, eller i hele kontraktens løbetid, hvis denne overstiger tolv måneder.

5.3.4.3. Leje og leasing af varer

Der gælder specielle beregningsregler for leje eller leasing af varer. Når aftalens løbetid er over tolv måneder medregnes – udover kontraktværdien – tillige varens restværdi.[\[73\]](#)

5.3.4.4. Optionsklausuler

Når en aftale indeholder en optionsret, er beregningsgrundlaget for aftalens værdi den højest mulige totalsum, inkl. optionsretten.[\[74\]](#)

5.3.4.5. Særregler for tjenesteydelser

Både Tjenesteydelsesdirektivet og Forsyningsvirksomhedsdirektivet har eksempler på, hvad der udgør vederlag, og derfor skal medregnes ved beregningen af kontraktværdien:

- den præmie, der skal betales, når der er tale om forsikringsydelser
- honorarer, provisioner og renter, når der er tale om banktjenesteydelser og andre finansielle tjenesteydelser
- honorarer og provisioner, når der er tale om projektering.

5.3.4.6. Kontraktværdien ved vareindkøb

Det fremgår af direktiverne [75], at monterings- og installationsarbejde er omfattet af vareindkøbsdefinitionen. Ved køb af varer – f. eks. en kopimaskine eller standard softwareprogrammer – medregnes after-service-/ vedligeholdelseskontrakter. Der er ingen udtrykkelig hjemmel hertil, men sådanne omkostninger vil indgå som et naturligt led i omkostningerne ved leje/lease, og det er et princip i direktivet, at vareanskaffelser skal behandles ens, uanset om det er køb eller leje.

Det forhold, at fremstillingsprocessen for et givet produkt kan involvere et betydeligt element af aktiviteter, der isoleret betraget må betegnes som tjenesteydelser, fratager ikke det færdige resultat dets karakter af en vare set i forhold til EU's udbudsregler, såfremt formålet med en offentlig kontrakt er at kunne disponere over et færdigt produkt.

I kendelse af 14. marts 1997 (Immuno mod danske amter og HS) fandt Klagenævnet [76] således, at Statens Seruminstutts indsamling af plasma, bearbejdning af plasmaen og leverancer af forskellige blodprodukter til sygehusvæsnet til en nærmere aftalt pris var omfattet af Vareindkøbsdirektivet.

I sagen Unitron m. fl. mod Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri (kendelse af 22. januar 1998), der vedrørte Fødevareministeriets overladelse af administrationen af en særlig mærknings- og registreringsordning af svin til en privat organisation, udtalte nævnet, at overladelsen til en privat organisation af ordningen med tilhørende indkøb af øremærker og indførelse i registret burde formentlig have været udbudt efter EU's indkøbsdirektiv, da værdien af købene af øremærkerne langt oversteg værdien af tjenesteydelsen.

5.3.5 Decentrale enheder

Beslægtet med problemet vedrørende opdeling af kontrakter er spørgsmålet om beregning af tærskelværdien, når en ordregivers decentrale enhed indgår kontrakten. Spørgsmålet er her, om ensartede kontrakter fra de forskellige enheder skal lægges i samme pulje, eller om de udbudsretligt kan holdes adskilte ved beregningen af tærskelværdien.

Dette afhænger af, om enheden udgør en separat og selvstændigt handlende enhed.

Europa-Kommissionen har opstillet en række elementer, som vil være vejledende ved vurderingen af, om en enhed betragtes som reelt uafhængig i sin kompetence til at indgå kontrakter.

Et element er, om enheden står for selve udbudsforretningen og om enheden er ansvarlig for udbudsprocedurens forløb og kan bestemme, hvem kontrakten skal indgås med.

Et andet element er, om enheden har et selvstændigt budget og selv står for finansiering af kontrakten.

et indgår også i vurderingen, om enhedens anskaffelser er beregnet på dens eget virke, eller om anskaffelserne er beregnet på flere enheder eller på den samlede ordregiver.

Desuden er det af betydning, om ordregiveren, selvom indkøbskompetencen formelt er uddelegeret, reelt stadig forsøger at udnytte sin position som større indkøber, for at opnå mere favorable aftaler med leverandører.

5.3.6 Blandede aftaler

Ved blandede aftaler omfattet af Tjenesteydelsesdirektivets artikel 2 (varer og tjenesteydelser) og 10 (udbudsplichtige og udbudsfri tjenesteydelser) er det den samlede kontraktværdi, der skal anvendes.

Tjenesteydelsesdirektivets artikel 2 forudsætter, at værdien af tjenesteydelsen overstiger varens værdi. I modsætning hertil gælder efter Forsyningsvirksomhedsdirektivets artikel 14, stk. 8, at tjenesteydelse og vareleverancernes værdi sammenlægges uanset deres respektive andele.

EF-Domstolen har i to sager (den italienske lotto-sag, C-272/91, SML 1994-4, s. 1409, og den italienske edb-sag sagen

C-3/88 SML. 1989-11, s.4035) fastslået (før Tjenesteydelsesdirektivets ikrafttræden), at varedelen af en blandet kontrakt forblev omfattet af det dagældende Vareindkøbsdirektiv uden hensyntagen til værdien af tjenesteydelsesdelen.

Omvendt fastslog EF-Domstolen i sag C-331/92 (Gestion Hotelera, SML 1994, s. 1329), at en blandet kontrakt, som primært vedrørte en tjenesteydelse (drift af hotel), men som pålagde ordremodtageren som et kontraktvilkår at udføre bygge- og anlægsarbejde for et større beløb på hotellet, ikke er omfattet af Bygge- og anlægsdirektivet (dengang 71/305), såfremt bygge- og anlægsarbejderne kun er accessoriske i forhold til hovedydelsen.

Ved en vareleverance medregnes også værdien af montering og installation.^[77]

Vedligeholdelseskontrakter/servicekontrakter lægges ligeledes sammen med det produkt, de vedrører.^[78] Angår vedligeholdelseskontrakten edb-applikationer, der er udviklet specielt for ordregiveren, vil en sammenlægning afhænge af, om det er kutyme at lade den samme leverandør, der har stået for udviklingen, varetage vedligeholdelsen.

Medio 1998 gennemførte Farum Kommune en handel om et rensningsanlæg, der rejser visse udbudsretlige spørgsmål. Kommunen solgte anlægget til en privat virksomhed mod at kunne købe anlægget tilbage efter 20 år for 10% af salgssummen. Køberen fik til gengæld et fast årligt beløb til at vedligeholde anlægget samt retten til mod betaling at forestå driften af anlægget i 20-års perioden. Denne opgave er udbudspligtig efter Tjenesteydelsesdirektivet, og køberen var efter det oplyste valgt efter et udbud. Udbudsreglerne sætter normalt et maksimum på ca. fem år, men købsaftalens afskrivningsprofil kan retfærdiggøre varigheden.

Der henvises i øvrigt til 5.3.1. om sammenlægning af flere kontrakter.

5.3.7 Tærskelværdier i relation til rammeaftaler

Muligheden for at løfte udbudsforpligtelsen gennem indgåelse af rammeaftaler er nærmere beskrevet ovenfor i punkt 4.3. Der opstår et særligt problem i relation til tærskelværdien, såfremt en given anskaffelse delvis foretages under rammeaftalen og delvis som et selvstændigt køb. Spørgsmålet er her, om værdien af det, der leveres under rammeaftalen, skal medregnes ved bedømmelsen af tærskelværdien for det, der købes uden for rammeaftalen.

Dette må ikke antages at være tilfældet. Udbudsforpligtelsen er løftet for så vidt angår rammeindkøbet, og der er derfor ikke grundlag for at lade værdien af dette indkøb indgå i beregningen af et eventuelt nyt udbud.

Fodnoter

[60]. Som nævnt ovenfor punkt 3.1.2.3.2 er almennyttige boligselskaber pligtsubjekt efter direktiverne. Klagenævnet måtte i denne sag tage stilling til, om en tilsvarende retstilstand under tærskelværdien følger af f. eks. Traktatens artikel 90.

[61]. Special Drawing Rights, de særlige trækingsrettigheder/regningsenheder, der anvendes af Den Internationale Valutafond. SDR anvendes som måleenhed i direktiverne, fordi SDR anvendes i det netværk af bilaterale aftaler, som er indgået mellem EU, USA, Japan og en række andre lande inden for rammerne af WTOs Indkøbsaftale

[62]. For telekommunikationsvirksomheder er tærsklen dog 36.918.275 kr. Telekommunikation er nemlig ikke omfattet af EUs aftaler under WTO-Indkøbsaftalen og udregnes derfor direkte ud fra 5 millioner ECU, medens tærsklen i øvrigt regnes ud fra 5 millioner SDR.

[63]. Ændringer skal offentliggøres i EF-Tidende

[64]. BAD art. 6, VIKD art. 5, FVD art. 14, TYD art. 7.

[65]. Ordregiver bør imidlertid i den forbindelse være opmærksom på, at forespørgsler om priser ikke af potentielle leverandører må opfattes som en opfordring til en forhandling

[66]. jf. ligeledes FSVD, art. 14, stk. 11, hvorefter der medregnes materialer og tjenesteydelser fra ordregiveren

[67]. Se f. eks. styrelsens j.nr. 2:733-124

[68]. På bygge- og anlægsområdet er det som nævnt reglen, at fagentrepriser skal lægges sammen, og denne bestemmelse har muligvis haft en afsmittende virkning ved forståelsen på tjenesteydelsesområdet.

[69]. Bygge- og Boligstyrelsen: "Tjenesteydelsesdirektivets anvendelse i de almennyttige boligselskaber", maj 1996.

[70]. BAD art. 6, stk. 4, VKD art. 5, stk. 6, FSVD art. 14, stk. 13, TYD art. 7, stk. 3

[71]. jf. dog nedenfor pkt. 5.3.5 om decentrale enheder

[72]. TYD art. 7, stk. 4, BAD art. 5, stk. 3, og FSVD art. 14, stk. 10

[73]. VIKD art. 5, stk. 2, FSVD art. 14, stk. 4

[74]. TYD art. 7, stk. 7, VIKD art. 5, stk. 5, FSVD art. 14, stk. 6

[75]. VIKD art. 1 a) og FSVD art. 14, stk. 8

[76]. Ved nævnets behandling deltog to dommere og fire sagkyndige

[77]. jf. VIKD art. 1, a) og FSVD art. 14, stk. 8.

[78]. Sådanne delelementer vil jo også indgå i en leasing-aftale

6. Udbudsformerne

6.1 Generelt

De udbudsprocedurer, der beskrives i direktiverne, er

- offentligt udbud
- begrænset udbud
- udbud efter forhandling med en udbudsbekendtgørelse
- udbud efter forhandling uden forudgående udbudsbekendtgørelse
- projektkonkurrencer
- opstilling af et kvalifikationssystem
- udbud ved periodisk vejledende bekendtgørelse

Adgangen til at benytte de forskellige udbudsformer er afhængig af, om man skal anvende Forsyningsvirksomhedsdirektivet eller de tre direktiver for den offentlige sektor.

Fælles for alle fire direktiver er, at en ordregiver mindst én gang om året i EF-Tidende skal offentliggøre en oversigt over det kommende års anskaffelser/arbejder. Det gælder dog kun, såfremt summen af disse anskaffelser fordelt på ensartede kategorier i det kommende år overstiger værdien af 750.000 ECU for så vidt angår varer og tjenesteydelser og 5.000.000 ECU for så vidt angår bygge- og anlægsarbejder. [79]

Ved udarbejdelsen af denne annonce kan ordregiveren anvende de modeller, der er medtaget som bilag til de enkelte direktiver.

Forpligtelsen til at udfærdige en sådan "periodisk vejledende bekendtgørelse" gælder uanset hvilken af ovennævnte udbudsformer, som efterfølgende skal benyttes ved det konkrete udbud.

Det nærmere indhold af udbudsannoncen følger af et bilag til de enkelte direktiver. I disse bilag er der udarbejdet skabeloner/modeller, som ordregiverne kan anvende. [\[80\]](#)

Nedenfor i punkt 7 er der redegjort for udbudsbekendtgørelsen og udbudsmaterialet.

6.2 Udbudsformer i de tre direktiver for den offentlige sektor

Gennemsigtighedsprincippet spiller en større rolle ved disse tre direktiver end ved Forsyningsvirksomhedsdirektivet. Som hovedregel kan man nemlig kun bruge "offentligt udbud" og "begrænset udbud" i de tre direktiver, og det er karakteristisk for disse to udbudsformer, at de giver tilbudsgiverne den største sikkerhed mod forskelsbehandling, fordi konkurrencegrundlaget ikke kan ændre sig, når udbudsmaterialet først er sendt ud til tilbudsgiverne.

6.2.1 Offentligt udbud

Ved offentligt udbud kan alle interesserede afgive tilbud.

Såfremt der skal udsendes særskilt udbudsmateriale som supplement til udbudsbekendtgørelsen, kan ordregiveren altså ikke frasortere tilbudsgivere, som han ikke umiddelbart finder det interessant at få bud fra.

Denne udbudsform kan derfor være ganske ressourcekrævende for ordregiveren, specielt hvis der er tale om en kompliceret kontrakt, hvor tilbuddene ikke umiddelbart kan sammenlignes.

Når denne udbudsform vælges, skal der i udbudsannoncen fastsættes en frist for afgivelsen af tilbud på mindst 52 dage regnet fra afsendelsen af udbudsannoncen til Publikationskontoret. [\[81\]](#)

Publikationskontoret har så efter de tre direktiver for den offentlige sektor 12 dage til offentliggørelsen af annoncen, således at den reelle frist for tilbudsgivere til at reagere ofte ikke er mere end 40 dage. [\[82\]](#)

Fristerne kan nedsættes til 36 dage – eller undtagelsesvis 22 dage – såfremt der er udarbejdet en "periodisk vejledende bekendtgørelse", jf. ovenfor punkt 6.1. [\[83\]](#)

Tilbud skal være skriftlige. De kan dog fremover tillige afgives elektronisk, såfremt visse betingelser er opfyldt, f. eks. at buddene først skal kunne åbnes efter udløbet af tilbudsfristen. [\[84\]](#) [\[85\]](#)

Direktiverne regulerer ikke direkte spørgsmålet om tilbudsgiveres adgang til at være tilstede ved åbningen af tilbuddene. Annonce-skabelonerne, der skal anvendes ved offentligt udbud, foreskriver dog, at der i udbudsbekendtgørelsen skal være oplysninger om "personer, der har adgang til at overvære åbningen af buddene".

EF-Domstolen har i sagen C-359/93 – UNIX-sagen – afgjort, at det er en overtrædelse af Vareindkøbsdirektivet, at ordregiver slet ikke har udfyldt denne rubrik. Domstolen tager derimod ikke stilling til, om rubrikken giver tilbudsgivere en ubetinget adgang til at være tilstede, eller om ordregiveren kan udfylde den med "ingen".

Det vil være bedst stemmende med gennemsigtighedsprincippet at give tilbudsgivere adgang til at overvære åbningen af tilbuddene. Ved bygge- og anlægsarbejder i Danmark følger denne ret i øvrigt af licitationsloven, der på dette punkt må antages at gælde ved siden af direktiverne. [\[86\]](#)

Ordregiverens præcise angivelse af, hvor tilbuddet skal være modtaget, skal respekteres af tilbudsgivere. Det er således ikke tilstrækkeligt at levere til én adresse tilhørende ordregiveren, når en anden adresse er angivet i udbudsmaterialet.

Jf. Klagenævnets kendelse af 21. januar 1996 om et bygge- og anlægsarbejde, hvor et tilbud ikke ansås for rettidigt indleveret, selv om det efter ordregivers vurdering med stor sandsynlighed var kommet frem til ordregiveren, men på en anden adresse end angivet i udbudsmaterialet (der i et rettelsesblad havde anført stedet for åbningen af tilbuddene). Ordregiver havde derfor pligt til at afvise tilbuddet af hensyn til de øvrige tilbudsgivere.

6.2.2. Begrænset udbud

Ved begrænset udbud kan ordregiver begrænse antallet af tilbudsgivere og dermed også antallet, som der skal udsendes udbudsmateriale til. Proceduren er delt op i to faser; først sammensættes en gruppe af tilbudsgivere, dernæst bedømmes deres tilbud.

På grund af de to faser er denne procedure mere langvarig end udbudsformen offentligt udbud. Til gengæld kan den virke besparende på transaktionsomkostningerne, dels for udbyderen, der ikke skal gennem et i princippet ubegrænset antal tilbud, og dels for den involverede leverandørsektor.

Første fase skal give interesserede leverandører den fornødne tid til at vurdere den udbudte opgaves relevans og til at anmelde deres interesse hos ordregiveren. Hertil gives der normalt leverandørerne 37 dage, regnet fra indsendelsen af udbudsbekendtgørelsen.

Når ordregiveren har modtaget ansøgningerne om at blive prækvalificeret, sker valget mellem de interesserede leverandører i overensstemmelse med direktivernes kapitler om "kriterier for kvalitativ udvælgelse".

Bestemmelserne herom finder ligeledes anvendelse ved offentligt udbud, men da ordregiveren der – som nævnt ovenfor under 6.2.1 – ikke kan foretage sortering mellem interesserede tilbudsgivere, må udvælgelseskriterierne ved offentligt udbud alene resultere i fravalget – efter tilbudsfristens udløb – af tilbudsgivere, der objektivt ikke opfylder de opstillede kriterier. Herefter skal tilbuddene fra *alle* ikke-frasorterede tilbudsgivere holdes op imod tildelingskriterierne.

Udvælgelseskriterierne gennemgås nedenfor punkt 10.

Ved begrænset udbud skal ordregiveren på forhånd angive, hvor mange der ønskes prækvalificeret.

Som en generel regel gælder, at antallet af prækvalificerede skal være "tilstrækkeligt stort til at sikre reel konkurrence".[\[87\]](#)

Dette er i de tre direktiver yderligere udmøntet, således at det laveste antal, man kan prækvalificere, er fem, og det højeste er 20.

I udbudsbekendtgørelsen angives det påtænkte antal – eller største og mindste antal – leverandører, som vil blive prækvalificeret.

Det har ingen konsekvenser, såfremt færre end fem af de prækvalificerede leverandører faktisk afgiver et tilbud.

Det fremgår af Klagenævnets kendelse af 9. marts 1998 (Ledøje-Smørum Kommune), at såfremt en allerede prækvalificeret leverandør trækker sig inden tilbudsfristen, kan der udpeges en ny leverandør som erstatning, hvis den nye leverandør får tilstrækkelig lang frist til at udarbejde tilbuddet, enten fordi afbuddet kom tidligt eller fordi ordregiveren har forlænget tilbudsfristen (for alle).

Annonce-skabelonerne for begrænset udbud indeholder ikke en rubrik om adgangen til at overvære åbningen af buddene. En adgang hertil vil imidlertid være bedst stemmende med gennemsigtighedsprincippet.

Der gælder ingen frister for, hvor hurtigt ordregiveren skal gennemføre prækvalifikationen. Det er dog i alle parter interesse, at det sker så hurtigt som det sagligt kan forsvares.

Når det ønskede antal leverandører er blevet prækvalificerede, sender ordregiveren dem en skriftlig opfordring til at byde med angivelse af bl. a. fristen for modtagelse af bud og adressen, hvortil bud skal sendes.[\[88\]](#)

Fristen for modtagelse af bud skal mindst være 40 dage.

Denne frist kan nedsættes til 26 dage, hvis der er udsendt en periodisk vejledende bekendtgørelse som omtalt ovenfor under punkt 6.1. og 6.2.1.

6.2.3 Udbud efter forhandling med en udbudsbekendtgørelse

Som nævnt er udbud efter forhandling en udbudsform, som kun undtagelsesvis kan anvendes efter de tre direktiver for den offentlige sektor.

Udbudsformen har en del lighedspunkter med begrænset udbud. Udbuddet er delt i to faser, dels prækvalifikationsfasen, dels tildelingsfasen.

Prækvalifikationen forløber på samme måde som ved begrænset udbud. Der gælder den samme frist på 37 dage. Valget mellem leverandører, der søger om prækvalifikation, foregår på samme måde, jf. ovenfor punkt 6.2.2. og nedenfor punkt 10 om udvælgelseskriterierne.

Ved udbud efter forhandling med udbudsbekendtgørelse behøver antallet af prækvalificerede, der skal opfordres til at afgive bud, dog ikke at overstige tre (i modsætning til fem ved begrænset udbud).

Ved udbud efter forhandling gælder der ingen udtrykkelig frist for modtagelsen af tilbud.

Fristen bør dog kun undtagelsesvis være kortere end de tre uger, som gælder som en vejledende frist efter Forsyningsvirksomhedsdirektivets artikel 26, stk. 2, litra c.

I tildelingsfasen er der endvidere den forskel, at ordregiveren kan indlede forhandlinger med de prækvalificerede om eventuelle ændringer i deres tilbud.

Proceduren er dog ikke ensbetydende med fuldstændig aftalefrihed. Kommissionen anfører således [\[89\]](#), at ordregiveren skal respektere visse regler for god forvaltningsskik, bl. a. sammenligne de forskellige bud og deres respektive fordele samt anvende princippet om ligebehandling af leverandører.

De tre direktiver adskiller sig fra hinanden ved angivelsen af de situationer, hvor udbudsformen kan anvendes:[\[90\]](#) En bestemmelse går dog igen i alle tre direktiver:

– Udbudsformen kan anvendes, når de bud, der er modtaget ved et offentligt eller begrænset udbud, ikke er forskriftsmæssige eller de er uantagelige.

Det er dog en betingelse, at de oprindelige udbudsbetingelser ikke ændres væsentligt, f. eks. for så vidt angår finansieringsbetingelser, leveringsfrister eller tekniske specifikationer.

"Ikke-forskriftsmæssige" bud foreligger f. eks., når bud ikke stemmer overens med udbudsbetingelserne, når tilbudsprisen ikke er fastsat under normale konkurrencevilkår, eller når budet indeholder klausuler, der giver utilbørlige fordele. "Uantagelige" bud er f. eks. bud, der er afgivet for sent, eller bud fra bydende, der ikke har de fornødne kvalifikationer, eller bud, hvis prisen er for høj i forhold til en ordregivende myndigheds budget eller unormalt lav.[\[91\]](#)

Bestemmelsen forudsætter formentlig, at samtlige bud er ikke-forskriftsmæssige eller uantagelige.

Ordregiveren kan gå i direkte forhandlinger uden en (forny)et udbudsbekendtgørelse, såfremt

forhandlingerne omfatter alle tilbudsgivere fra den tidligere budrunde.[\[92\]](#) Ordregiveren kan dog herved se bort fra tilbudsgivere, der ikke har levet op til en vis nærmere angivet standard.

Som bestemmelsen er formuleret, kan prækvalificerede, der ikke har afgivet bud, næppe indkaldes til forhandlingerne. Begrundelsen synes at være, at der for disse ikke er tilvejebragt et detaljeret forhandlingsgrundlag i form af et egentligt bud, og at der derfor er risiko for væsentlige ændringer i udbudsgrundlaget. [\[93\]](#)

Tjenesteydelsesdirektivet og Bygge- og Anlægsdirektivet giver endvidere adgang til at benytte udbud efter forhandling med udbudsbekendtgørelse i tilfælde, hvor leverancens art eller de hermed forbundne risici ikke muliggør en forudgående samlet prisfastsættelse. Bestemmelsen tænkes først og fremmest anvendt på den situation, hvor de bydende må indbygge forbehold i prisfastsættelsen, som gør det umuligt at foretage en direkte prissammenligning. Kommissionen nævner som eksempel reparationsydelser, hvor omfanget af det nødvendige arbejde først viser sig, når arbejdet er påbegyndt.

Tjenesteydelsesdirektivet indeholder en bestemmelse, hvorefter udbud efter forhandling med udbudsbekendtgørelse kan anvendes, når kontraktvilkårene ikke kan specificeres nøjagtigt. Der tænkes herved på, at ordren omfatter tjenesteydelser, der er af en sådan art, at kontraktvilkårene ikke kan specificeres tilstrækkeligt nøjagtigt til, at ordren kan tildeles ved at vælge det bedste bud i henhold til offentligt eller begrænset udbud. Som eksempler nævner direktivet intellektuelle tjenesteydelser (generelt) eller forsikrings-, bank- og investeringstjenesteydelser, der falder ind under kategori 6 i direktivets bilag I A.

Endelig tillader Bygge- og Anlægsdirektivet udbudsformen anvendt på arbejde, der udelukkende udføres med henblik på forsøg, forskning eller videreudvikling, og som ikke skal sikre rentabiliteten af forsknings- og udviklingsomkostningerne eller dækning af disse. Vareindkøbsdirektivet tillader, at leverancer med et forsknings- og udviklingsformål forhandles uden udbudsbekendtgørelse [\[94\]](#)

Ved bygge- og anlægsarbejder i Danmark omfattet af licitationsloven kan man dog ifølge Bolig- og Byministeriets bekendtgørelser til implementering af hhv. Bygge- og Anlægsdirektivet og Forsyningsvirksomhedsdirektivet [\[95\]](#) ikke anvende udbud efter forhandling. Det skyldes licitationslovens forbud mod at indhente mere end to underhåndsbud, hvilket strider mod den udtrykkelige regel i Bygge- og Anlægsdirektivet om, at der som minimum skal indbydes tre til forhandlinger.

Der er dog ikke fuldstændigt sammenfald mellem underhåndsbud og udbud efter forhandling. EU-proceduren forudsætter, at ordregiveren spiller en aktiv rolle i forbindelse med udformningen af kontraktvilkårene, og at ordregiver respekterer visse grundlæggende principper om at foretage en reel sammenligning af indkomne tilbud og disses respektive fordele og i den forbindelse indrømmer tilbudsgiverne ligebehandling.

6.2.4 Udbud efter forhandling uden udbudsbekendtgørelse [\[96\]](#)

Med denne udbudsform er man endnu længere væk fra gennemsigtighedsprincippet, idet der her ikke (forud for kontraheringen) indrykkes en udbudsbekendtgørelse i EF-Tidende. Modsat hvad der gælder ved udbud efter forhandling med en udbudsbekendtgørelse er der her heller ikke krav om, at man skal give et vist mindsteantal leverandører mulighed for at give bud. Man kan her gå direkte i forhandling med en enkelt leverandør.

De tre direktiver beskriver på ensartet måde fire situationer, hvor denne udbudsform kan finde anvendelse:

6.2.4.1 Manglende bud

Udbudsformen kan anvendes, hvis der ved et forudgående begrænset eller offentligt udbud ikke afgives bud eller ikke afgives egnede bud.

Det er en forudsætning, at de oprindelige kontraktvilkår ikke ændres væsentligt, jf. ovenfor punkt

6.2.3.

Ved "ikke-egnede bud" forstås bud, der kan sidestilles med manglende bud, fordi budet ikke havde nogen relevans for den ordregivende myndigheds indkøbsbehov og af den grund er totalt uegnet til at opfylde den ordregivende myndigheds formål, som det er beskrevet i udbudsmaterialet.

6.2.4.2 Når der kun er én leverandør, der – af tekniske eller kunstneriske grunde eller af årsager, der vedrører beskyttelsen af enerettigheder – kan møde behovet.

Kommissionen har anført [97], at dette er en meget snæver undtagelse, der kun kan anvendes i de tilfælde, hvor det ville kunne betragtes som misbrug at opfordre til afgivelse af bud eller interessetilkendegivelser, fordi der kun findes én leverandør, der kan møde behovet. Hvor snævert bestemmelsen skal forstås fremgår også af den nedenfor nævnte dom fra EF-Domstolen, C-328/92 om vareindkøb.

Konkurrencestyrelsen har i en sag om Kommunedatas leveringer af edb-ydelser til Københavns Kommune udtalt, at det ikke kunne udelukkes, at kommunen kunne benytte undtagelsesbestemmelsen til at indgå en kontrakt med Kommunedata, som havde ophavsretten til det meste af programmet, som kommunen var henvist til at bruge. [98]

De tilfælde, hvor bestemmelsen kan benyttes uden for eneretsområdet, er yderst begrænsede. Et eksempel – vedr. varekøb – kunne være, hvis en lokal myndighed allerede har bestilt et kunstværk og senere beslutter at bestille endnu et værk for at råde over et "par".

Såfremt en ordregiver ønsker at foretage en udbygning af en eksisterende bygning, kan bestemmelsen muligvis undtagelsesvis give hjemmel til, at bygherren uden udbud kan henvende sig til den tidligere arkitekt/tekniske rådgiver, der har ydet en særlig kreativ eller teknisk indsats, som har givet bygningen et helt specielt præg, som gør, at det ikke vil være muligt at antage en ny rådgiver. I andre tilfælde må tilbygningen udbydes offentligt eller begrænset, eller der må skabes den fornødne konkurrence gennem en projektkonkurrence.

Konkurrencestyrelsen har udtalt [99], at Tjenesteydelsesdirektivets artikel 11, stk. 3, litra b, som udgangspunkt finder anvendelse, når der for eksempel er tale om en udvidelse eller videreførelse af et bestående byggeri, hvor den oprindelige arkitekt eller ingeniør har en eneret, der ville forhindre andre i at opføre bebyggelser, der indgår naturligt i den eksisterende bebyggelse. I den konkrete sag ville det formentligt være tilstrækkeligt, at en rådgiver overvågede byggeriet for at sikre, at de nye bygninger indgik i de oprindelige bebyggelser på en naturlig og sammenhængende måde. Styrelsen var derfor mest tilbøjelig til at mene, at bygherren var afskåret fra at benytte undtagelsesbestemmelsen.

EF-Domstolen udtalte i sag C-79/94 (Kommissionen mod Grækenland, dom af 4. maj 1995), at det forhold, at de 6 producenter, der var indgået rammeaftale med (uden udbud) var de eneste, der kunne levere varerne, ikke bragte forholdet ind under Vareindkøbsdirektivets artikel 6, stk. 3, litra c.

I en sag om indkøb af medicinske specialiteter (C-328/92, dom af 3. maj 1994, Sml 1994 s.1569) udtalte EF-Domstolen, at det ikke var tilstrækkelig hjemmel for anvendelsen af undtagelsesbestemmelsen, at et påtænkt indkøb angik en vare, der var beskyttet af en eneret, idet det derudover var en betingelse, at en vare af den ønskede art ikke kunne fremskaffes fra en anden leverandør.

6.2.4.3. Tvingende grunde til straks at gå i direkte forhandling

Udbudsformen kan endvidere anvendes, hvis det er strengt nødvendigt, når tvingende grunde som følge af begivenheder, som ordregiveren ikke har kunnet forudse, og som ikke kan tilskrives ordregiveren, ikke gør det muligt at overholde de tidsfrister, der gælder ved de øvrige udbudsformer [100].

"Uforudsete begivenheder" er eksempelvis begivenheder, der ligger uden for normale økonomiske og samfundsmæssige aktiviteter.

Selv om den påberåbte årsag er af en sådan ekstraordinær karakter, kan adgangen til at anvende bestemmelsen dog forpasses, hvis der går for lang tid efter begivenhedens indtræden, jf. sag C-197/92 Kommissionen mod Italien (lavinebarrierer).

Begrebet må imidlertid også dække uventet opståede situationer, som er forbundet med mere normale forretningsmæssige aktiviteter, f. eks. at en hidtidig leverandør på grund af en konkurs eller en strejke afskæres fra at fortsætte. I sådanne situationer må det dog antages, at bestemmelsen kun giver hjemmel til at indgå kontrakter af en vis kortere varighed. Der skal altså være behov for at indgå en kontrakt her og nu, således at man end ikke kan afvente den måned, det vil tage at gennemføre hasteproceduren.

Kommissionen har således meddelt Konkurrencestyrelsen, at en kommune var berettiget til at anvende bestemmelsen i en situation, hvor det på grund af en strejke var nødvendigt straks at finde en ny leverandør. Den nye kontrakt måtte dog kun indgås en kortere periode – under et år – som det ville tage at organisere et nyt udbud på normal måde.[\[101\]](#) EF-Domstolen har i sagen vedrørende udgravningen af Ems-Kanalen [\[102\]](#) udtalt, at det ikke kan betragtes som en uforudseelig begivenhed, at der i forbindelse med et større bygge- og anlægsarbejde ville opstå forsinkelser som følge af behandlingen af klager om de miljømæssige forhold.

EF-Domstolen har i sagen C-24/91 (Kommissionen mod Spanien, om en udbygning af et universitet, Sml. 1992 s. 1989) udtalt, at bestemmelsen ikke kan anvendes, hvor man i stedet kunne bruge hasteproceduren.

Det kan heller ikke udelukkes, at bestemmelsen kan anvendes i et tilfælde, hvor en netop udpeget leverandør gik konkurs. Der kan da muligvis umiddelbart indgås en aftale med en anden leverandør, men kun for så lang tid, som det tager at organisere et nyt udbud.

Hvis ikke alle dele af en påtænkt kontrakt har samme "tvingende nødvendige" karakter, må kontrakten deles om, således at der sker udbud efter de normale procedurer f. s. v. ang. de kontraktelementer, der ikke haster. Der kan f. eks. være tale om at fjerne visse affaldsmængder fra en giftgrund, inden grundvandet forurenes, medens andre affaldsmængder kan afvente en mere langsigtet behandling efter miljøbeskyttelseslovens § 70. stk. 2.

6.2.4.4. Supplerende leverancer.

De tre direktiver har endvidere bestemmelser om supplerende leverancer.

Ordregiveren kan uden udbud gå til sin hidtidige leverandør, når der er tale om supplerende leverancer, der ikke var omfattet af det oprindelige aftale, men som er blevet nødvendige for gennemførelsen af den oprindelige kontrakt.[\[103\]](#)

Bestemmelsen om supplerende leverancer kan efter Tjenesteydelsesdirektivet og Bygge- og anlægsdirektivet kun anvendes for en værdi af op til 50 % af den oprindelige kontrakts værdi. Vareindkøbsdirektivet fastsætter alene, at aftaler om de supplerende leverancer højst må løbe i en periode på tre år.

Bestemmelserne om supplerende leverancer overlapper med bestemmelsen om kunstneriske eller tekniske årsager, jf. ovenfor punkt 6.2.4.2.

6.2.4.5. Særbestemmelser i de enkelte (offentlig sektor) direktiver.

Tjenesteydelsesdirektivet giver adgang til at forhandle og kontrahere direkte med en leverandør i den situation, hvor aftalen er led i en projektkonkurrence [\[104\]](#), og i henhold til de herfor gældende regler skal indgås med vinderen eller én af vinderne.

Er der flere vindere, skal de alle opfordres til at deltage i forhandlingerne.

At udbud efter forhandling er tilladt, hænger sammen med, at hvis den kontrakt, der forhandles, selvstændigt er over tærsklen, så har selve projektkonkurrencen obligatorisk været genstand for

offentliggørelse og konkurrence.

Tjenesteydelsesdirektivet og Bygge- og anlægsdirektivet indeholder en bestemmelse om leverancer, der udgør en "gentagelse" af tilsvarende leverancer i henhold til en tidligere udbudt kontrakt. Det er en betingelse for anvendelsen af denne bestemmelse, at der allerede ved det oprindelige udbud blev åbnet for muligheden af sådanne gentagne leverancer, og at værdien heraf er indgået ved beregningen af kontraktværdien. Fremgangsmåden må kun benyttes i indtil tre år efter indgåelsen af den oprindelige aftale.

Bestemmelsen har selvstændig betydning ved siden af adgangen til at indgå aftaler med optioner. Der er således den forskel, at ved optioner ligger prisen normalt fast ved kontraktindgåelsen, medens den i nærværende sammenhæng kan gøres til genstand for prisforhandlinger.

6.2.5 Hasteprocedure

Alle tre klassiske direktiver giver ordregiveren adgang til at afkorte

de normale frister i undtagelsessituationer.[\[105\]](#)

Der skal være tale om hastende tilfælde, hvor det ikke er muligt at overholde de normale frister.

Bestemmelserne skal formentlig i udgangspunktet forstås således, at umuligheden ikke må skyldes ordregiverens forhold. Der skal endvidere være tale om en situation, hvis indtræden ikke kunne forudses.

Hasteproceduren skal gennemføres i to faser, som begrænset udbud eller udbud efter forhandling.

Når proceduren anvendes, nedsættes fristen for modtagelse af anmodninger om at blive prækvalificeret fra 37 dage til 15 dage, og fristen for modtagelse af bud nedsættes fra 40 dage til 10 dage.

Klagenævnet tog i kendelse af 23. januar 1996 (Praktiserende arkitekters Råd mod Glostrup kommune) stilling til anvendelsen af hasteproceduren. Nævnet udtalte, at alene den omstændighed, at der skulle udarbejdes en lokalplan (efter indgåelse af den udbudte kontrakt om totalrådgivning), ikke indebar, at betingelserne for anvendelse af hasteproceduren var opfyldt.

Klagenævnet pegede på, at kommunen var bekendt med, at ombygning af en skole krævede vedtagelsen af en lokalplan, der skulle udarbejdes på grundlag af det vindende dispositionsforslag. Det berettigede ikke i sig selv anvendelsen af hasteproceduren, at det var magtpåliggende for skolen, at arbejdet var klart ved skoleårets start.

EF-Domstolen har i to sager (C-24/91 (Madrid Universitet) og C-107/ 92 (italiensk lavinebarriere)) anført, at i stedet for den af udbyder valgte procedure med udbud efter forhandling uden forudgående bekendtgørelse, omtalt ovenfor punkt 6.2.4.3, burde der være anvendt hasteproceduren. I den sidstnævnte sag påvirkede det ikke denne holdning, at den italienske stat havde udvist passivitet.

Det følger af annonce-skabelonen, at ordregiveren i udbudsbekendtgørelsen skal begrunde, hvorfor hasteproceduren er anvendt.

6.2.6 Projektkonkurrencer

Tjenesteydelsesdirektivet giver adgang til en særlig udbudsprocedure: projektkonkurrencen [\[106\]](#) .

Ved projektkonkurrence forstås en fremgangsmåde, hvor ordregiver får et planlægnings- eller et projekteringsarbejde udført efter en konkurrence med eller uden præmieuddeling. I direktivets

definition af projektkonkurrencer anføres det, at proceduren navnlig anvendes inden for fysisk planlægning, byplanlægning, arkitekt- og ingeniørarbejde eller databehandling. Denne opstilling er ikke udtømmende.

I praksis har proceduren størst betydning i forbindelse med arkitektkonkurrencer.

Projektkonkurrencer kan være særligt velegnede, hvor man ønsker at give tilbudsgiverne særlig stor frihed til at løse opgaven. Ordregiveren beskriver de behov, der ønskes dækket, og overlader det til konkurrencens deltagere at foreslå løsninger, der kan imødekomme behovet.

Denne rollefordeling anvendes dog også undertiden ved de traditionelle udbudsprocedurer, ikke mindst i forbindelse med edb-kontrakter. Som nævnt er det udgangspunktet i direktiverne, at det er tilladt for en tilbudsgiver at afgive alternative bud, såfremt budet ligger inden for rammerne af nærmere fastsatte mindstekrav.

Ved projektkonkurrencer nedsættes der en bedømmelseskomité. Komitéen må udelukkende bestå af fysiske personer, som er uafhængige af deltagerne i projektkonkurrencen. Såfremt der kræves bestemte faglige kvalifikationer for at deltage i en konkurrence, skal mindst en tredjedel af bedømmelseskomitéens medlemmer have samme eller tilsvarende kvalifikationer.

Bedømmelseskomitéen skal være uafhængig i sine afgørelser og udtalelser. Dens afgørelser og udtalelser vedtages på grundlag af anonyme projekter og alene ud fra de kriterier, der er fastsat i den annonce om projektkonkurrencen, som skal indrykkes i EF-Tidende.

Det følger af annonceskabelonen i direktivets bilag IV, at det i annoncen skal angives, om komitéens afgørelse er bindende for ordregiveren.

Direktivets regler finder anvendelse, hvis projektkonkurrencen drejer sig om, at der med vinderen indgås aftale om en tjenesteydelse til en samlet anslået værdi, der overstiger tærskelværdien på 130.000 SDR (statslige ordregivere), hhv. 200.000 SDR (andre ordregivere).

Bestemmelsen anvendes ligeledes, såfremt den samlede værdi af konkurrencepræmier og betalingen til deltagerne overstiger 130.000 SDR, hhv. 200.000 SDR . [\[107\]](#)

Projektkonkurrencer foregår normalt efter en prækvalifikation, men kan også være åbne for alle.

De udvælgelseskriterier, der fastlægges, skal være klare og ikke-diskriminerende. Der må derfor ikke afholdes konkurrencer, hvortil kun personer og virksomheder fra et bestemt geografisk område, f. eks. ordregiverens hjemland, har adgang. Under alle omstændigheder skal antallet af ansøgere, der opfordres til at deltage, fastsættes således, at der sikres en reel konkurrence.

Klagenævnet har ved flere lejligheder bedømt afviklingen af en projektkonkurrence.

I sagen Foreningen af Rådgivende Ingeniører mod Ledøje-Smørum Kommune (kendelse af 9. marts 1998) udtalte nævnet, at "det fremgår forudsætningsvis af Tjenesteydelsesdirektivets artikel 13, stk. 1, at projektkonkurrencer kan afholdes ikke blot med henblik på tilvejebringelse af planlægnings- eller projekteringsarbejde, men også "med henblik på indgåelse af tjenesteydelsesaftaler". Hvis udbyderen i betingelserne for den pågældende projektkonkurrence har tilkendegivet, at udbyderen – såfremt der skal indgås en tjenesteydelsesaftale – har forpligtet sig til at indgå kontrakten med vinderen eller en af vinderne af projektkonkurrencen, kan kontrakten indgås ved udbud efter forhandling, jf. artikel 11, stk. 3, litra c. Hvis udbyderen ikke i betingelserne har tilkendegivet, at udbyderen er forpligtet til at indgå (en eventuel) kontrakt med vinderen eller en af vinderne af projektkonkurrencen, kan kontrakten kun indgås efter afholdt offentligt udbud eller begrænset udbud...". Klagenævnet fandt, at udbyder havde overtrådt Tjenesteydelsesdirektivet ved først i udbudsbetingelserne at anmode om bud på honorar for den fortsatte rådgivning og dernæst i et retselsblad at tilkendegive, at den efterfølgende rådgivning skulle udgå af projektkonkurrencen.

6.3 Udbudsformer efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet

6.3.1 Generelt

Efter dette direktiv kan ordregiveren frit vælge [\[108\]](#) mellem følgende udbudsformer:

- offentligt udbud, begrænset udbud og udbud efter forhandling (med udbudsbekendtgørelse), jf. nedenfor punkt 6.3.2
- udbud ved periodisk vejledende bekendtgørelse, jf. nedenfor punkt 6.3.3.
- udbud ved bekendtgørelse om anvendelse af et kvalifikationssystem, jf. nedenfor punkt 6.3.4.
- projektkonkurrence, jf. nedenfor punkt 6.3.5. I bilag til direktivet er angivet skabeloner for de oplysninger, der skal offentliggøres i EF-Tidende.

I stedet for proceduren udbud efter forhandling uden udbudsbekendtgørelse anvender Forsyningsvirksomhedsdirektivet hvad der kaldes en procedure uden forudgående udbud. Denne procedure kan kun anvendes, når særlige betingelser er opfyldt (jf. nedenfor punkt 6.3.6).

6.3.2 De "traditionelle" udbudsformer

I modsætning til de tre direktiver for den offentlige sektor kan ordregivere frit vælge udbud efter forhandling (med udbudsbekendtgørelse) i stedet for offentligt eller begrænset udbud.

Offentligt udbud følger helt reglerne fra de tre andre direktiver. Fristen ved offentligt udbud er på 52 dage, der kan nedsættes til 36 dage – eller undtagelsesvis 22 dage -, hvis der er udarbejdet en periodisk vejledende bekendtgørelse.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet fastsætter ikke som de tre andre direktiver et minimum for antallet af prækvalificerede.[\[109\]](#) Da direktivets formål er at skabe konkurrence om ordrene, bør der dog ikke vælges færre end tre ansøgere til at afgive bud.[\[110\]](#)

Begrænsninger i antallet af prækvalificerede (således at det ikke er alle kvalificerede, der anmodes om at give bud) skal fremgå enten af udbudsbekendtgørelsen eller af andet materiale, der holdes tilgængeligt for interesserede leverandører (art 31, stk. 3, jf. stk. 1)

Forsyningsvirksomhedsdirektivet har ikke – som de tre andre direktiver – en selvstændig bestemmelse om hasteprocedure ved begrænset udbud og udbud efter forhandling. Direktivet har til gengæld generelt kortere frister såvel i prækvalifikationsfasen som i tilbudsfasen.[\[111\]](#) Fristen for at anmode om at deltage skal "som regel" være mindst fem uger, men kan nedsættes til 15 dage [\[112\]](#) . Fristen for afgivelse af tilbud skal "normalt" være på tre uger [\[113\]](#) , med mindre ordregiveren og de udvalgte ordregivere kan aftale en kortere frist.

6.3.3 Periodisk vejledende bekendtgørelse

Ligesom i de tre direktiver for den offentlige sektor skal ordregivere omfattet af direktivet mindst én gang om året offentliggøre en periodisk vejledende bekendtgørelse i EF-Tidende.[\[114\]](#)

Denne bekendtgørelse kan erstatte efterfølgende udbudsbekendtgørelser som led i et begrænset udbud eller udbud efter forhandling. Det forudsætter dog, at følgende betingelser er opfyldt:

- bekendtgørelsen skal anføre, hvilke leverancer, arbejder eller tjenesteydelser aftalen vedrører;
- bekendtgørelsen skal endvidere angive, at der ikke kommer yderligere offentliggørelse, og at interesserede leverandører derfor opfordres til at tilkendegive deres interesse;
- inden valget mellem virksomhederne foretages, skal ordregiveren sende ansøgerne yderligere oplysninger om kontrakten og anmode ansøgerne om at bekræfte deres interesse;
- bekendtgørelsen må ikke have været offentliggjort tidligere end 12 måneder før anmodningen til ansøgerne om at bekræfte deres interesse.

Selve udbuddet følger reglerne for begrænset udbud eller udbud efter forhandling, der er omtalt

ovenfor punkt 6.3.2. [\[115\]](#)

Denne udbudsform – og den følgende – er praktisk, hvor indkøbsbehovet opstår pludseligt, men er også egnet ved vel planlagte projekter.

6.3.4 Udbud efter et kvalifikationssystem [\[116\]](#)

Også denne udbudsform kan anvendes som første fase i et begrænset udbud eller udbud efter forhandling.

Kvalifikation af leverandører sker på grundlag af objektive kriterier, som ordregiveren fastsætter. Hvis der findes europæiske standarder, skal der henvises til disse.

Ordregiver skal indrykke en bekendtgørelse om kvalifikationssystemet i EF-Tidende. Af bekendtgørelsen skal fremgå, hvilket formål systemet tjener, og hvor reglerne om dets anvendelse kan rekvireres. Når systemet gælder mere end tre år, skal bekendtgørelsen offentliggøres hvert år. Gælder systemet mindre end tre år, er en bekendtgørelse ved periodens begyndelse tilstrækkelig. De leverandører, der opfylder kriterierne, vil hos ordregiveren blive opført på en liste over kvalificerede leverandører.

Ordregiveren skal inden en rimelig frist underrette ansøgere om, hvorvidt de er fundet kvalificerede.

Fristen kan variere afhængig af typen af leverancen. Er der risiko for, at det kan vare mere end seks måneder, skal leverandøren underrettes.

Når ordregiveren fastsætter kriterierne eller ajourfører dem, må der ikke stilles administrative, tekniske eller finansielle betingelser over for nogle leverandører, som ikke har været stillet over for andre. Der må heller ikke stilles krav om afprøvninger eller begrundelser, som overlapper allerede foreliggende objektive beviser.

Hvis en ordregiver ønsker at slette en leverandør af listen, kan dette kun ske på grundlag af de fastlagte objektive kriterier. Hensigten om at gøre det skal på forhånd meddeles leverandøren med angivelse af begrundelse for skridtet, således at leverandøren får en chance for at bringe sine kvalifikationer i orden.

Selve udbuddet følger reglerne for begrænset udbud eller udbud efter forhandling, der er omtalt ovenfor punkt 6.3.2. [\[117\]](#)

Udover at give en tidsmæssig besparelse kan kvalifikationssystemer være velegnede ved udbud af opgaver af fortrolig karakter, hvor vurdering af de bydendes pålidelighed og kapacitet er vigtig.

6.3.5 Projektkonkurrencer

Der henvises til det ovenfor punkt 6.2.6 anførte.

6.3.6 procedure uden forudgående udbud

Ordregivere kan i en række nærmere angivne tilfælde anvende en "procedure uden forudgående udbud" [\[118\]](#). Denne procedure er en parallel til udbudsformen udbud efter forhandling uden udbudsbekendtgørelse, jf. ovenfor punkt 6.2.4. og som det fremgår af det følgende er en del af betingelserne for at anvende procedurerne ligeledes fælles.

Proceduren uden forudgående udbud kan anvendes i følgende tilfælde:

– Hvis der efter afholdelse af et udbud ikke er afgivet noget bud eller ikke er afgivet noget antageligt bud. Om forståelsen henvises til punkt 6.2.4.1.

- Forsknings- og udviklingskontrakter, som ikke tilsigter et afkast eller genindtjening af forsknings- og udviklingsomkostninger, dog kun hvis indgåelsen af en sådan aftale ikke er til skade for udbydelsen af senere aftaler, der primært har samme formål.
- Hvis kontrakten af tekniske eller kunstneriske årsager kun kan overdrages en bestemt leverandør. Om forståelsen henvises til punkt 6.2.4.2
- Supplerende leverancer [119] til den oprindelige aftale, der ikke teknisk eller økonomisk kan adskilles fra denne, eller som er nødvendige for at gennemføre den oprindelige kontrakt. Det er en forudsætning, at kontrakten tildeles den oprindelige kontrahent. Den her beskrevne situation overlapper med den forudgående – om tekniske og kunstneriske årsager.
- Tvingende grunde til straks at gå i direkte forhandling. Om forståelsen henvises til punkt 6.2.4.3.
- Indgåelse af en kontrakt, der er omfattet af en tidligere udbudt rammeaftale. [120]
- Gentagelsesarbejder på bygge- og anlægsområdet [121]. Om forståelsen heraf henvises til punkt 6.2.4.5.
- Køb af varer på et råvaremarked.
- Køb på særlig fordelagtige vilkår, der kun gælder i kort tid, d.v.s. lejlighedskøb.
- Køb fra konkursboer eller lignende omstændigheder af tvangsrealisation.
- Projektkonkurrencer, hvor tjenesteydelsesaftalen til gennemførelse af projektet i henhold til konkurrencevilkårene skal indgås med vinderen eller en af vinderne.

Også en aftale indgået efter denne udbudsform skal bekendtgøres i EF-Tidende, efter at den er indgået.

Fodnoter

[79]. BAD art. 11, VIKD art. 9, FSVD art. 22 og TYD art. 15.

[80]. jf. eksempelvis TYD art. 17, stk. 1 og VIKD art. 9, stk. 4: "Bekendtgørelserne udformes i overensstemmelse med modellerne i bilag ... og skal indeholde de deri krævede oplysninger".

[81]. "dag 1" er dagen efter afsendelsen. Der er i Rådsforordning 1182/71 fastsat regler for, hvorledes tidsfrister m.v. skal beregnes. Fristerne omfatter helligdage, søn- og lørdage, men udløber fristen på en sådan dag, rykkes fristen frem til først følgende arbejdsdag.

[82]. I nær fremtid vil det dog være muligt for offentligheden at søge on-line i Publikationskontorets TED-database og herved genvinde noget af den tabte tid. I sin meddelelse fra 1998 om udbudsreglerne i EU bruger Kommissionen dette som argument for, at fristen på 52 dage eventuelt kan nedsættes til 40-45 dage.

[83]. jf. BAD art. 12, stk. 2, VIKD art. 10, stk. 1a, og TYD art. 18, stk. 2, som affattet ved direktiv 97/52

[84]. jf. BAD art. 18, stk. 2, VIKD art. 15, stk. 3., og TYD art. 23, stk. 2, der alle er indsat ved direktiv 97/52.

[85]. Det må antages at gælde generelt – også ved almindelig brevforsendelse – at bud først må åbnes efter modtagelsesfristen.

[86]. jf. herved betragtning nr. 3 i BAD, hvorefter EU-reglerne i videst muligt omfang skal respektere de fremgangsmåder og den praksis, som er gældende i hver af medlemsstaterne. Se også tilsvarende betragtninger i de øvrige direktiver.

[87]. BAD art. 22, stk. 2, VIKD art. 19, stk. 2, og TYD art. 27, stk. 2.

[88]. BAD art. 13, stk. 2, VIKD art. 11, stk. 2 og TYD art. 19, stk. 2

[89]. i vejledningen om Tjenesteydelsesdirektivet

[90]. BAD art. 7, stk. 2, VIKD art. 6, stk. 2 og TYD art. 11, stk. 2

[91]. jf. Kommissionens vejledning om Tjenesteydelsesdirektivet

- [92]. Der skal dog indrykkes en meddelelse i EF-Tidende om, at den forudgående udbudsforretning er afsluttet, jf. f. eks TYD art. 12, stk. 2.
- [93]. Heroverfor kunne dog hævdes, at formålet med bestemmelsen alene er at sætte et minimum for, hvem ordregiveren er forpligtet til at indkalde, og at man derfor ikke burde afskære ordregiveren fra at indkalde flere fra kredsen af prækvalificerede.
- [94]. Tjenesteydelsesdirektivet har i art. 1, litra a, ix, helt undtaget denne type leverancer fra direktivets anvendelsesområde
- [95]. hhv bekg. nr. 201 af 27. marts 1995 og bekg. nr.558 af 24. juni 1994
- [96]. BAD art. 7, stk. 3, VIKD art. 6, stk. 3, TYD art. 11, stk. 3
- [97]. I vejledningen om TYD
- [98]. styrelsens j.nr. 2:733-273
- [99]. se bl. a. Konkurrencenyt nr. 4/98,
- [100]. Inklusiv udbud efter hasteproceduren, jf. nedenfor 6.2.5
- [101]. jf. Konkurrencestyrelsens j.nr. 2:704-8
- [102]. Kommissionen mod Tyskland, sag C-318/94, dom af 28. marts 1996
- [103]. BAD art. 7, stk. 3, d, VIKD art. 6, stk. 3, e og TYD art. 11, stk. 3, e. Bestemmelserne er ikke helt identiske i de tre direktiver. Der henvises til direktivteksterne for en nærmere orientering. Trods den forskellige affattelse må det antages, at det for alle tre direktiver gælder, at der skal være tale om en uforudset situation, der ikke kunne tages med i et tidligere udbud/aftale.
- [104]. Betingelserne for at løfte udbudsforpligtelsen ved en projektkonkurrence er beskrevet nedenfor i pkt. 6.2.6.
- [105]. BAD art. 14, VIKD art. 12, TYD art. 20
- [106]. TYD art. 13. Udbudsformen kendes ikke i VIKD eller BAD
- [107]. Her er det altså uden betydning, om der i tilknytning til konkurrencen indgås en aftale om den pågældende tjenesteydelse.
- [108]. FSVD art. 20. Ordregiveren kan dog ikke under processen skifte udbudsform
- [109]. FSVD art. 31, hvorefter antallet af udvalgte ansøgere skal stå i forhold til kravet om tilstrækkelig konkurrence.
- [110]. naturligvis under forudsætning af, at der har meldt sig så mange kvalificerede ansøgere
- [111]. FSVD art. 26
- [112]. offentliggørelsesfristen efter FSVD art. 25 (5 eller 12 dage) + 10 dage
- [113]. selv denne frist kan nedsættes til 10 dage regnet fra opfordringen til at afgive bud
- [114]. FSVD art. 22
- [115]. FSVD art. 26 og 31. Samme procedure som kvalifikationssystemer.
- [116]. FSVD art. 30
- [117]. FSVD art. 26 og 31. Ordregiveren behøver dog ikke at afsætte frist for anmodning om deltagelse, jf. art. 26, stk. 2, litra a, men kan uden videre henvende sig direkte til de leverandører, der ønskes bud fra. Ordregiveren vælger altså mellem de leverandører, der er optaget på listen.
- [118]. FSVD art. 20, stk. 2
- [119]. betingelserne er ikke i FSVD angivet identisk for varer og for tjenesteydelser og for arbejder

[120]. Jf. ovenfor punkt 4.3.2

[121]. Der er ikke i FSVD en tilsvarende bestemmelse for så vidt angår tjenesteydelser eller varer.

7. Udbudsbekendtgørelsen og udbudsmateriale

7.1 Udbudsbekendtgørelsen

Direktiverne stiller visse krav til, hvilken type oplysninger ordregiveren skal stille til rådighed for offentligheden i udbudsbekendtgørelsen i EF-Tidende.

Det nærmere indhold af udbudsannoncen følger af et bilag til de enkelte direktiver. I disse bilag er der udarbejdet skabeloner/modeller for de oplysninger, som det er obligatorisk for ordregiverne at give i annoncen. [122]

Undertiden er det planlagte køb så rimeligt ukompliceret, at alle oplysninger kan indeholdes i udbudsannoncen.

En udbudsannonce må imidlertid ikke fylde mere end én side i EF-Tidende (ca. 650 ord), hvorfor det selv ved et offentligt udbud normalt vil være nødvendigt at udfærdige supplerende udbudsmateriale, som på begæring sendes til de potentielle tilbudsgivere, der har læst annoncen.

Under alle omstændigheder skal den offentliggjorte udbudsannonce indeholde tilstrækkelig mange oplysninger til, at en potentiel leverandør kan få et indtryk af anskaffelsens karakteristika med henblik på at vurdere, om det vil være interessant for leverandøren at rekvirere udbudsmaterialet eller ansøge om at blive prækvalificeret.

Det er derfor vigtigt, at udbudsannoncens punkt om angivelse af kategori og beskrivelse af det efterspurgte samt angivelse af CPC/ CPV-referencenummer udfyldes nøje.

CPV står for "Community Procurement Vocabulary". Kommissionen offentliggjorde den 3. september 1996 i EFT S 169 en anbefaling (recommendation) til alle offentlige myndigheder m.v. om at benytte CPV glossaret ved offentlige udbud. Det er altså endnu ikke obligatorisk at benytte CPV, men det er Kommissionens plan at få direktiverne ændret med henblik herpå. Det er således fortsat direktivernes tekst, der formelt er gældende.

EF-Domstolen har i Tögelsagen (C-76/97, dom af 24. september 1998) udtalt, at tjenesteydelser, der er opregnet i Tjenesteydelsesdirektivets bilag 1 A og B, hverken kan fortolkes i lyset af CPA eller CPV, og at den i direktivet indeholdte henvisning til CPC nomenklaturen er bindende for vurderingen af, om en ydelse er udbudspligtig eller ej.

EUs Publikationskontor i Luxembourg har imidlertid siden begyndelsen af 1995 forsynet alle udbudsbekendtgørelser med CPV-numre. Det må således i dag anbefales ordregivere at benytte CPV i udbudsbekendtgørelser.

CPV er tilgængeligt over Internet via SIMAPs hjemmeside: <http://simap.eu.int>. Det kan forudses, at der aldrig vil blive tale om en absolut endelig version, idet glossaret vil blive revideret med jævne mellemrum. Kommissionen opfordrer alle til løbende at komme med forslag til berigtigelse eller tilføjelse til CPV-glossaret.

På bygge- og anlægsområdet skal CPV-glossaret med tiden erstatte "den generelle nomenklatur for offentlige bygge- og anlægsarbejder" (NACE).

En nøjagtig udfyldelse med angivelse af både den tekniske og almindeligt anvendte betegnelse vil også være nødvendig efterhånden som flere og flere tilbudsgivere går over til elektronisk søgning i

EF-Tidendes udbudsannoncer.

Annonce-skabelonerne indeholder også punkter vedrørende dokumentation til bedømmelse af tilbudsgivernes virksomheder (udvælgelseskriterier) og kriterier for valget mellem de konkrete tilbud (tildelingskriterier).

Annonceskabelonerne gør det til en pligt, at udbudsbekendtgørelsen indeholder alle oplysninger om den krævede dokumentation. Det stemmer da også bedst med udbudsreglernes gennemsigtighedsprincip, at oplysninger om den udbedte dokumentation er anført allerede i udbudsbekendtgørelsen, fordi det umiddelbart fortæller interesserede virksomheder, om det er relevant at deltage i udbuddet. [123] EF-Domstolen anførte i Beentjes-sagen (præmis 33), at selv om direktivet forpligtede ordregiver til i udbudsbekendtgørelsen at angive, hvilke former for bevis, der skal fremlægges for entreprenørens tekniske kapacitet, pålægger det dem ikke heri at anføre de kriterier, som de agter at anvende ved efterprøvningen af entreprenørens egnethed.

Som eksempel på udformningen af en udbudsbekendtgørelse kan nævnes sagen om Københavns Lufthavn (kendelse af 9. oktober 1996), der var omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivet: "I forbindelse med prækvalifikationen ønsker udbyder oplysninger og dokumentation om den tilbudsgivende virksomhed af økonomisk og teknisk art i relation til entreprisens gennemførelse, herunder beskrivelse af virksomhedens kvalitetssikringssystem, faglige kvalifikationer for ansvarlige medarbejdere re tilknyttet sagen og referencer fra gennemførte arbejder af tilsvarende kompleksitet og størrelsesorden som de udbudte entrepriser. Der vil blive udvalgt max. 5 tilbudsgivere inden for hver storeentreprise".

Der henvises i øvrigt til punkt 10 nedenfor om udvælgelseskriterierne.

Derimod er der ikke krav om, at *tildelingskriterierne* anføres i udbudsbekendtgørelsen. [124]

EF-Domstolen har i Beentjes-sagen [125] afgjort, at visse oplysninger skal medtages i udbudsannoncen, og ikke kan gemmes til det supplerende udbudsmateriale.

I den konkrete sag drejede det sig om, at en ordregiver stillede det som et kontraktvilkår, at en leverandør skulle være parat til at ansætte langtidsløst til udførelsen af opgaven. [126]

Ordregivere må være opmærksom på, at der ikke må være modstrid mellem angivelserne i annoncen og i udbudsmaterialet. Klagenævnet har ved flere lejligheder kritiseret ordregivere for sådanne uoverensstemmelser, som kan gøre det vanskeligt for en tilbudsgiver at orientere sig om en given ordres relevans. Nævnet har påtalt sådan uoverensstemmelse både i relation til udvælgelses- og tildelingskriterierne (f. eks. Glostrup kendelsen) og i relation til beskrivelsen af selve opgaven (f. eks. Københavns Pædagogseminarium).

Annoncering om udbuddet i den nationale presse må ikke finde sted før datoen for afsendelsen af annoncen til Publikationskontoret. Der må heller ikke angives andre oplysninger end dem, der er sendt til Publikationskontoret.

7.2 Udbudsmaterialet

7.2.1 Materialets tilgængelighed.

Såfremt der skal udsendes supplerende udbudsmateriale i forbindelse med et *offentligt udbud*, kan ordregiveren ikke frasortere tilbudsgivere, som han ikke umiddelbart finder det interessant at få bud fra.

Såfremt ordregiveren allerede på dette stadium skulle kunne foretage en individuel bedømmelse af interesserede leverandører, ville der opstå en konflikt med 52-dages fristen, der også gælder fremsendelse af dokumentation for teknisk formåen m. v.

Ved offentligt udbud skal udbudsmaterialet fremsendes senest 6 dage efter at ordregiver har modtaget anmodning herom.

Ordregiveren kan ikke nægte at fremsende udbudsmaterialet ved at henvise til, at oplaget er udgået.

Derimod følger det af udbudsskabelonerne, at ordregiveren kan kræve et gebyr for at udlevere materialet. Udbudsreglerne sætter ikke noget loft for størrelsen af dette gebyr, men Traktatens proportionalitetsprincip, reglerne om aktindsigt, konkurrenceretlige overvejelser og generelle regler om det offentliges adgang til at opkræve gebyrer og afgifter sætter en grænse for størrelsen. Ofte tilbagebetales gebyret, når det udleverede materiale leveres tilbage i ubeskadiget stand.[\[127\]](#)

Ved et *begrænset udbud* samt *udbud efter forhandling* skal det supplerende udbudsmateriale derimod kun sendes til kredsen af prækvalificerede leverandører. Materialet sendes samtidig med opfordringen til at deltage.

Allerede på grund af den nævnte 6-dages frist skal udbudsmaterialet ved et offentligt udbud være klar til udsendelse umiddelbart efter offentliggørelsen af udbudsbekendtgørelsen.

Også ved de øvrige udbudsformer kan det anbefales ordregiveren allerede forud for offentliggørelsen af udbudsbekendtgørelsen at være meget langt fremme i færdiggørelsen af udbudsmaterialet, da der skal være overensstemmelse mellem udbudsbekendtgørelsen/ udbudsmaterialet, og da ordregiveren ellers risikerer at komme i tidsnød.

Det følger allerede af ligebehandlingsprincippet, at alle ansøgere/ tilbudsgivere skal have udbudsmaterialet tilsendt i samme form og indhold.

Også supplerende oplysninger eller rettelsesblade skal sendes til samtlige ansøgere/tilbudsgivere.[\[128\]](#)

Dette gælder ligeledes ordregiverens svar på spørgsmål, stillet i en indledende spørgerunde. Af samme grund skal svarene afgives eller bekræftes skriftligt.[\[129\]](#)

7.2.2 Materialets indhold – herunder tekniske specifikationer

7.2.2.1. Udbudsmaterialets detaljerthedsgrad reguleres ikke af direkte af direktiverne. I nogle tilfælde kan det være en fordel, at ordregiveren nøjes med at specificere behov og ønsker, således at der gives tilbudsgiverne vide rammer for udformningen af tilbuddene, medens det i andre tilfælde er nødvendigt at beskrive den ønskede anskaffelse meget nøjagtigt.

Uanset detaljerthedsgraden er det dog væsentligt, at udbudsmaterialet er entydigt og udformet således at der er klarhed over ydelsens omfang og indhold. Derved skabes større sikkerhed for, at ordregiveren får tilbud på præcis den anskaffelse, der ønskes, og at konkurrencen mellem tilbudsgiverne kommer til at foregå på lige vilkår.

I kendelsen af 25. november 1995 (Esbjerg Kommune) fastslog Klagenævnet, at kommunen i udbudsvilkårene skulle have oplyst sådanne tekniske data og funktionsbeskrivelser, som var nødvendige for, at tilbudsgiverne kunne afgive fyldestgørende tilbud, eller skulle have stillet materiale vedrørende det eksisterende anlæg til rådighed for tilbudsgiverne med henblik på reverse engineering.

Ved udbud i en ren priskonkurrence er udbudsmaterialets beskaffenhed særlig væsentligt, fordi tilbuddene alene sammenlignes på priserne, hvorfor de tilbudte ydelser i alle tilbuddene skal være sammenfaldende. Det er derfor vigtigt, at udbudsmaterialet indeholder en beskrivelse af sværhedsgraden af opgaven, så man ikke får en anden eller mindre ydelse end forventet ved udbuddet.

Alternative bud kan da heller ikke afgives ved udbud i en ren priskonkurrence.

7.2.2.2. Ligesom indholdet af udbudsbekendtgørelsen som nævnt reguleres af annoncemodellerne i

direktivernes bilag, indeholder direktiverne bestemmelserne om de tekniske rammer for den måde, hvorpå en given opgave kan beskrives i udbudsmaterialet.[\[130\]](#)

Direktivernes afsnit om "fælles regler på det tekniske område" fastlægger, hvor stor frihed ordregivende myndigheder har ved fastlæggelsen af specifikationer for kontrakter.[\[131\]](#)

Reglerne skal hindre, at offentlige myndigheder i deres indkøb opstiller krav, der virker som tekniske handelshindringer i forhold til udenlandske leverandører.

Tekniske handelshindringer er regler, fastsat af myndighederne i en medlemsstat, som indeholder krav til et produkts konstruktion, sammensætning, indpakning, etikettering og lignende, der afviger fra reglerne i eksportmedlemsstaten og derfor medfører, at produktet ikke lovligt kan godkendes og/eller markedsføres, før det opfylder importmedlemsstatens krav.

EU's harmoniseringsarbejde har netop haft til formål at eliminere væsentlige forskelle i medlemsstaternes lovgivninger og dermed grundlaget for de tekniske handelshindringer. Der kan sondres mellem lovlige og ulovlige tekniske handelshindringer.

Afgørende for en handelshindrings lovlighed er, om den er begrundet i et af traktaten opstillet lovligt hensyn. Disse hensyn er opregnet i traktatens artikel 36 eller fremgår af EF-Domstolens praksis. Domstolen har f. eks. anerkendt miljøbeskyttelseshensyn. Der gælder dog det såkaldte proportionalitetsprincip, hvorefter restriktionerne ikke må gå længere end formålet kræver. Det er endvidere en forudsætning, at det påberåbte beskyttelsesbehov ikke er tilstrækkeligt sikret i et direktiv.

EU's harmoniseringsdirektiver er baseret på den såkaldte "ny metode", som fastsætter de væsentligste krav, som et produkt skal opfylde, for at salg i fællesskabet kan ske lovligt. Standarder, der anses for at opfylde disse væsentlige krav, udarbejdes herefter af europæiske standardiseringsorganisationer. Udenfor udbudsreglerne skal standarderne ikke følges obligatorisk, men producenterne opnår bevismæssige fordele ved at gøre det i forhold til importlandets godkendende myndigheder.

Ifølge udbudsdirektiverne skal ordregivere definere de tekniske specifikationer med henvisning til

- nationale standarder til gennemførelse af europæiske standarder, eller
- europæiske tekniske godkendelser eller
- fælles tekniske specifikationer.[\[132\]](#)

Denne generelle regel gælder dog ikke, hvis andet fastsættes i bindende nationale tekniske regler, der er forenelige med fællesskabsretten.

Brugen af de nævnte specifikationer kan også undlades

- når det ikke er muligt at konstatere overensstemmelse med specifikationerne
- når der er kollision med visse fællesskabsregler på bl. a. telekommunikationsområdet
- når der er afgørende grunde imod at anvende specifikationerne på nyt udstyr, der skal tilkobles eksisterende udstyr
- når kontrakten vedrører en nyskabelse, som det vil være uhensigtsmæssigt at anvende specifikationerne på.
- eller når der slet ikke findes specifikationer i forvejen.[\[133\]](#)

Hvis der ikke findes europæiske specifikationer, giver de enkelte direktiver adgang til at anvende nationale tekniske specifikationer i et nærmere fastlagt omfang.

At brugen af europæiske standarder er obligatorisk, når sådanne findes, fremgår også af resuméet til Klagenævnets kendelse af 4. juni 1996 (Kolding Kommune). Såfremt kommunen efter udbuddets iværksættelse havde besluttet sig for at anskaffe skolemøbler udformet efter et andet koncept end det udkast til europæisk standard, som var lagt til grund i udbuddet, havde kommunen haft en saglig begrundelse for at annullere udbuddet, og kommunen kunne have lagt det alternative koncept til grund i et nyt udbud, fordi en europæisk norm endnu ikke var trådt i kraft.

Krav om i videst muligt omfang at bruge fælles specifikationer gælder i øvrigt også ved beskrivelsen af de kvalitetssikringssystemer en leverandør skal leve op til, jf. nedenfor punkt 10.3.1.

7.2.2.3. Med mindre kontraktgenstanden undtagelsesvis gør det berettiget, er henvisninger til

bestemte varemærker, patenter, fabrikater eller fremstillingsprocesser forbudt, som derved begunstiger eller udelukker bestemte virksomheder eller varer. Når det ikke er muligt at give en klar beskrivelse ved hjælp af (objektive) specifikationer, kan varemærker etc. dog angives, når de ledsages af bemærkningen "eller dermed ligestillet".[\[134\]](#)

Fodnoter

[\[122\]](#). jf. eksempelvis TYD art. 17, stk. 1 og VIKD art. 9, stk. 4: "Bekendtgørelserne udformes i overensstemmelse med modellerne i bilag ... og skal indeholde de deri krævede oplysninger".

[\[123\]](#). Oplysninger om arten af dokumentation kan fremgå dels direkte af udbudsbekendtgørelsens afsnit om leverandørens forhold /mindstekrav til leverandøren., dels indirekte af udbudsbekendtgørelsens beskrivelse af den udbudte leverance

[\[124\]](#). Jf. eksempelvis VIKD, annonceskabelon B, pkt. 15: "Andre kriterier end den laveste pris skal nævnes, hvis de ikke fremgår af udbudsbetingelserne."

[\[125\]](#). Sml. 1988, side 4635

[\[126\]](#). EF-Domstolen taler her om "betingelser", formentlig i modsætning til (udvælgelses- og tildelings)"kriterier", jf. nedenfor kapitel 10-12.

[\[127\]](#). Dette er også tilfældet efter AB92, der er standardkontrakt på bygge- og anlægsområdet,

[\[128\]](#). Efter alle fire direktiver skal sådanne yderligere oplysninger sendes senest 6 dage inden udløbet af tilbudsfristen. At fremsendelsen kan ske så kort tid før fristudløbet viser, at der ikke kan være tale om større ændringer i udbudsgrundlaget.

[\[129\]](#). jf. bl. a. Klagenævnets kendelse af 25. nov. 1995 om trafikstyringsanlæg til Esbjerg Kommune

[\[130\]](#). BAD art. 10, VIKD art. 8, FSVD art. 18 og TYD art. 14 samt de hertil hørende bilag i direktiverne.

[\[131\]](#). Afsnittet er tilpasset Fællesskabets såkaldte "nye metode" inden for standardisering og certificering

[\[132\]](#). Disse begreber er defineret i et bilag til direktiverne. Efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet er kravet alene brugen af europæiske specifikationer. Dette direktiv giver således også mulighed for at henvise til specifikationer, der ikke formelt har status som standarder. Baggrunden herfor er, at der inden for direktivets anvendelsesområde kan forekomme specifikationer, der ofte har et meget specielt anvendelsesformål og ikke formelt er standarder, men alligevel har en sådan udbredelse i praksis, at det ikke giver anledning til betænkeligheder i forhold til ligebehandlingsprincippet at tillade henvisning til disse.

[\[133\]](#). Anvendelsen af disse undtagelser skal begrundes i udbudsbekendtgørelsen

[\[134\]](#). jf. ovenfor punkt 2.1.2.1

8. Tilbud

8.1 Overholdelse af frister

Spørgsmålet om, hvorvidt en række af de ovenfor beskrevne grundlæggende udbudsretlige principper – f. eks. ligebehandlingsprincippet – er overtrådt i en given udbudsforretning, kan normalt ikke besvares uden en detaljeret undersøgelse af alle de konkrete omstændigheder. På grundlag heraf må ordregiveren udøve sit bedste skøn over, hvorvidt der – aktuelt eller potentielt – er sket en forvridding af konkurrencen, som kan bevirke, at visse tilbudsgivere skal udelukkes, eller at udbudsforretningen

skal gå om.

Enkelte udbudsregler giver imidlertid ikke råderum for udøvelsen af et sådant skøn, men er udtryk for absolutte formkrav, hvor selv mindre overtrædelser får konsekvenser.

Dette gælder først og fremmest overholdelsen af de frister, som i udbudsmaterialet er opstillet for ansøgning om at blive prækvalificeret, hhv. indlevering af tilbud.

Disse frister er ufravigelige og kan ikke af ordregiveren fraviges, selv om fristoverskridelsen ikke har fået konsekvenser, f. eks. fordi åbningen af tilbuddene først skulle finde sted på et tidspunkt, der lå efter (den forsinkede) indlevering.

At frister skal overholdes, indebærer, at den dokumentation, som efter udbudsbetingelserne kræves vedlagt tilbuddet, ligeledes skal være rettidigt fremme. Dette gælder ikke kun dokumenter, som tildelingskriterierne skal anvendes på, men også dokumentation for tilbudsgiverens finansielle, økonomiske og tekniske formåen, jf. ovenfor punkt 2.1.3.2.

For denne dokumentation kan der dog næppe gælde de samme strikte tidsfrister som for selve tilbuddet. Dette følger allerede af, at ordregiveren altid er berettiget til at kræve supplerende dokumentation. Omvendt må ordregiveren være berettiget til at se bort fra ansøgninger eller tilbud, hvor en bestemt type dokumentation helt mangler.

Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling kan det i udbudsbekendtgørelsen angives, at ordregiveren ved ansøgningen alene ønsker summariske oplysninger om ansøgerens tekniske og finansielle forhold, men at ordregiveren forbeholder sig at kræve yderligere dokumentation ved udvælgelsen af de bydende

Som nævnt ovenfor punkt 6.2.1 skal tilbuddet være kommet frem til den præcise adresse, der er angivet i udbudsbetingelserne, jf. Klagenævnets kendelse af 21. februar 1996.

8.2 Alternative bud

Spørgsmålet om, hvorvidt en ordregiver er *forpligtet* til at forkaste bud, der efter deres indhold er ukonditionsmæssige på grund af forbehold, er behandlet ovenfor punkt 2.1.3.2 og nedenfor i punkt 8.3. I det følgende beskrives den situation, at tilbudsgiverne har en ret til at fravige opgavebeskrivelsen i udbudsbetingelserne og udarbejde alternative bud.

Alle direktiverne indeholder udtrykkelige og ensartede bestemmelser om adgangen til at afgive alternative bud.[\[135\]](#)

Alternativt bud kan antages, når kriteriet for tildelingen er det økonomisk mest fordelagtige bud. Hvis ordregiveren ikke vil modtage alternative bud, skal dette angives i udbudsbekendtgørelsen [\[136\]](#).

Som nævnt ovenfor punkt 2.1.3.2 er dette til en vis grad en ordensforskrift for udbyderen, idet et alternativt bud under alle omstændigheder er udelukket, hvis ikke ordregiveren "i udbudsmaterialet" angiver de mindstekrav, et alternativt bud skal opfylde, jf. nedenfor. Er alternative bud udtrykkeligt udelukket i udbudsbekendtgørelsen, er en sådan tilkendegivelse imidlertid forpligtende for ordregiveren i forhold til andre tilbudsgivere.

Alternative bud kan ikke modtages, når kriteriet for tildelingen udelukkende er den laveste pris.

I udbudsmaterialet skal angives de økonomiske og tekniske mindstekrav, alternative bud skal opfylde, og hvilke specifikke krav der eventuelt skal stilles til deres udformning.

I kendelse af 14. september 1998 (Handelskammeret mod Danmarks Statistik) udtalte nævnet, at "mindstekrav skal have et sådant indhold og være så præcis, at tilbudsgiverne kan konstatere mindstekravenes indhold med fornøden sikkerhed i forbindelse med udarbejdelsen af tilbud, at tilbudsgiverne endvidere har mulighed for at afgive alternative tilbud, der er lige så dækkende for den udbudte ydelse som tilbud, der opfylder samtlige udbudsbetingelser, samt at udbyderen har mulighed for

i overensstemmelse med tildelingskriteriet det økonomisk mest fordelagtige tilbud at foretage en saglig vurdering af de modtagne tilbud, uanset om de opfylder samtlige udbudsbetingelser eller alene mindstekravene."

I sagen Miri Stål A/S mod Ringsted Kommune (kendelse af 31. august 1998) om indkøb af 12.000 sæt affaldsbeholdere fordelt med 8.000 til haveboliger og 4.000 til etageboliger vurderede Klagenævnet ligeledes, hvornår der er de fornødne mindstekrav til, at der kan afgives alternativt tilbud: "...Spørgsmålet er.... om kravene i udbudsbetingelserne om, at fraktionerne "aviser" og "flasker" skal have hver sin beholder, at beholderne til de to fraktioner skal kunne tømmes uafhængigt af hinanden, samt at tømning af hver af fraktionerne "aviser" skal ske max. 7 gange om året, er mindstekrav, som også alternative tilbud skal opfylde. Det er utvivlsomt et mindstekrav i udbudsbetingelserne, at hver fraktion skal opbevares på ejendommene hver for sig, samt at hver fraktion senere skal tømmes uden at blive sammenblandet med andre fraktioner og derefter kan borttransporteres hver for sig. Disse mindstekrav opfylder det alternative bud fra (ordremodtageren), og Klagenævnet finder på den baggrund ikke, at det tillige er et mindstekrav i udbudsbetingelserne, at fraktionen "aviser" og fraktionen "flasker" skal opsamles i to forskellige beholdere. Det følger heraf, at heller ikke kravet om, at der skal kunne ske særskilt afhentning af hver fraktion for sig, er et mindstekrav...."

De alternative bud skal ligge inden for udbudsgrundlaget, og adgangen til at afgive alternative bud indebærer, at ordregiveren på et eller flere felter giver de bydende en frihed til at komme med løsninger, der afviger fra de løsninger, ordregiveren har forestillet sig.

Der kan eksempelvis åbnes adgang til forslag om andre materialer, anden udnyttelsesgrad, og andre detailkonstruktioner.

I vejledningen om Tjenesteydelsesdirektivet anfører Kommissionen, at ganske vist skal ordregiveren nøje angive de tekniske specifikationer for kontraktgenstanden, men det er af stor betydning for både virksomheder og brugere, at der er mulighed for at tilbyde leverancer, som, selv om de ikke svarer nøje til den efterspurgte leverance, så dog overholder de fastsatte specifikationer. Denne mulighed er dels en stimulerende faktor for forskningen i nye teknologier og giver dels alle brugere mulighed for at drage nytte af det tekniske fremskridt og et bredere udvalg.

Udbudsmaterialets forskrifter for afgivelse af alternative bud skal overholdes. Er forskrifterne ikke fulgt, skal budet afvises som ukonditionsmæssigt, jf. omtalen af Storebæltssagen ovenfor punkt 2.1.3.2.

I Klagenævnets sag Arkitektgruppen m. v. mod Hinnerup Kommune (kendelse af 9. oktober 1997), der angik en projektkonkurrence, drøftedes på et spørgemøde, om et projekt med boliger i to etager eller bolig rumopdelt i to etager ville være konditionsstridigt, hvilket blev bekræftet efter spørgemødet. Ikke desto mindre indstillede dommerkomiteen "på grund af dets uomtvistelige kvaliteter" et forslag med bolig i to plan til videre bearbejdning. Da sagen kom for Klagenævnet, gjorde indklagede gældende, at der var en tale om en ide/arkitektkonkurrence, ikke om et udbud af et konkret projekt. Indklagede efterspurgte kreativitet og måtte ved det endelige valg have betydelig margin, og direktivets artikel 24 tillod alternative bud. Nævnet påpegede imidlertid, at udbudsbekendtgørelsen udtrykkeligt forbød alternative bud, hvortil kom, at det af et svar på spørgemødet fremgik, at byggeri i to etager ville være ukonditionsmæssige, og at indklagede ved at acceptere et tilbud om boliger i to etager havde forskelsbehandlet de fem prækvalificerede tilbudsgivere (og overtrådt direktivets artikel 3, stk. 2, og 24, stk. 1.)

Det må antages, at ordregiver har ret til at forlange, at der foruden alternative bud også gives bud, der fuldt ud opfylder dennes eget udbudsgrundlag.

Ved bedømmelsen af buddene benytter ordregiveren de samme kriterier, som i øvrigt lægges til grund, herunder den eventuelt angivne vægtning af kriterierne.

Det følger af Tjenesteydelsesdirektivet, at har en ordregiver indvilliget i at modtage alternative bud, kan man ikke afvise et alternativt bud alene med den begrundelse, at det, såfremt det antages, vil blive en vareindkøbsaftale, og ikke en tjenesteydelsesaftale.

8.3 Tilbudsforbehold

Det kan undertiden være vanskeligt at afgøre, om et element i et tilbud er et tilbudsforbehold eller et alternativt bud. Her er det lagt til grund, at et alternativt bud drejer sig om selve den udbudte opgaves indhold, medens tilbudsforbehold drejer sig om aftalens juridiske og økonomiske ramme, såsom betalingsfrister, ansvar, forsikring eller selve forståelsen af udbudsmaterialet.

Som eksempel på et udbud, hvor der var en glidende overgang mellem forbehold og alternative bud, kan nævnes Klagenævnets kendelse af 14. september 1998 (Danmarks Statistik). I følge udbudsbetingelserne kunne tilbudsgiverne tage forbehold over for de fleste elementer i et medsendt kontraktudkast. Ordregiveren havde samtidig gjort "kontraktvilkår" til et tildelingskriterium. Nævnet udtalte, at da der ikke var fastsat mindstekrav vedrørende kontraktvilkårene, var dette tildelingskriterium så upræcist, at det ikke var egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Jf omtalen af sagen ovenfor under alternative bud.

Der gælder ikke samme regler for adgangen til at tage forbehold og til at afgive alternative bud. Udgangspunktet er således, at der ikke kan tages forbehold, med mindre udbudsmaterialet udtrykkeligt giver lejlighed dertil.

Inden for bygge- og anlægsbranchen gælder der dog formentlig en sædvanebestemt adgang for tilbudsgivere til at tage de *standardforbehold*, som udsendes af byggeriets organisationer, og som godkendes af Bolig- og Byministeriet. Sådanne forbehold indeholder almindeligvis henvisninger til og præcisering af almindelig anerkendte principper og kutymmer. Tilbud med sådanne forbehold vil fortsat være sammenlignelige, da standardforbehold ikke hindrer ordregiveren i umiddelbart at vurdere de indkomne tilbud og dermed tildele ordren, og er derfor ikke ukonditionsmæssige.

Heller ikke efter Licitationsloven anses sådanne forbehold for at være ukonditionsmæssige.

Også på andre områder gælder, at forbehold, der ikke medfører væsentlige ændringer i konkurrencegrundlaget, kan accepteres af ordregiveren.[\[137\]](#) Efter EF-Domstolens praksis skal der dog ikke meget til, før et tilbudsforbehold medfører "væsentlige" ændringer i udbudsmaterialet.

Storebæltssagen giver et eksempel på, at en ordregiver på grund af afvigelser burde have forkastet tilbuddet som ukonditionsmæssigt.[\[138\]](#)

Et andet eksempel på den afvejning, der skal foretages, kan findes i Rådets og Kommissionens fælleserklæring fra 1993 om forbud mod forhandlinger.[\[139\]](#) Det kan af erklæringen udledes, at et forbehold ikke må angå "grundlæggende elementer i kontrakten, som ikke vil kunne ændres uden fare for konkurrencefordrejning".

Forhandlingsforbuddet viser, at ved siden af kravet om, om konkurrencegrundlaget ikke ændres "væsentligt", gælder den yderligere betingelse, at forbeholdet skal kunne prissættes af ordregiveren – uden at de bydende spørges herom – og tilbuddenes værdi for ordregiveren må inden den endelige vurdering af tilbuddene justeres med forbeholdenes pris.

Hvis et forbehold ikke kan prissættes, er der formodning for, at det ligger uden for udbuddets forudsætninger, og tilbuddet må i så fald afvises.

I sagen *Albertsen & Holm mod Københavns Belysningsvæsen* (kendelse af 22. januar 1998) tog nævnet stilling til konditionsmæssigheden af individuelle forbehold og standardforbehold.

Klageren, hvis bud var blevet afvist som ukonditionsmæssigt, havde udover en henvisning til BYGs standardforbehold (og Dansk VVS standardforbehold) af november 1995 – i tilbuddet dels forudsat, at tilbudslistens priser var gældende for arbejde inden for normal arbejdstid dels tilkendegivet at tilbuddet var beregnet i henhold til Bygge- og Boligstyrelsens cirkulære af 10. oktober 1991 om pris og tid på bygge- og anlægsarbejder (fastpriscirkulæret). Klagenævnet fandt, at det utvivlsomt fremgik af udbudsbetingelserne, at indklagede alene ville respektere standardforbehold, og at de to sidstnævnte forhold derfor gjorde tilbuddet ukonditionsmæssigt.[\[140\]](#) Indklagede havde over for nævnet oplyst, at man accepterede standardforbehold, fordi disse oftest frafaldes, hvorimod et tilbud, der antages med individuelle forbehold, kan føre til, at bygherren alene kan få det fjernet mod økonomisk kompensation. Havde indklagede accepteret henvisningen til fastpriscirkulæret, ville perioden med fast pris blive en anden og skæv i forhold til den periode, der efter udbuddet skulle være uden prisreguleringer.

Spørgsmålet om behandlingen af ikke-konditionsmæssige forbehold er ligeledes behandlet ovenfor punkt 2.1.3.2

Fodnoter

[135]. BAD art. 19, VIKD art. 16, FSVD art. 34, stk. 3, og TYD art. 24.

[136]. iflg. BAD, VIKD og TYD. Efter FSVD er det tilstrækkeligt, at det angives i udbudsmaterialet

[137]. Men ordregiveren får aldrig pligt til at acceptere selv mindre forbehold

[138]. jf. ovenfor pkt. 2.1.3.2

[139]. Erklæringen er citeret ovenfor pkt. 2.1.1.

[140]. Spørgsmålet blev ikke påvirket af, at der var tale om udbud efter forhandling.

9. Tilbudsgiver

9.1 Tilbudsgivers juridiske form

Direktiverne indeholder ikke regler for, hvilke krav en ordregiver kan stille til den retlige form for leverandøren, når kontrakten skal effektueres. Det er således tilladt at stille krav om, at leverandøren skal være organiseret som et aktieselskab, og at aktieselskabskapitalen skal være af en vis størrelse. [141]

Direktiverne indeholder imidlertid regler om, at under selve udbuddet kan der ikke stilles krav om, at tilbudskonsortier – bestående af fysiske eller juridiske personer – skal have en bestemt retlig form. [142]

Tjenesteydelsesdirektivet og Forsyningsvirksomhedsdirektivet [143] indeholder endvidere en bestemmelse om, at ansøgere eller bydende, som i henhold til lovgivningen i deres hjemstat har ret til at udføre en tjenesteydelse, kan ikke afvises alene med den begrundelse, at det i henhold til værtslandets lovgivning kunne kræves, at de er enten en fysisk eller juridisk person. Denne bestemmelse gælder ikke kun i tilbudsfasen, men også ved gennemførelsen af kontrakten.

9.2 Kontrolbud

Udbudsreglerne foreskriver de procedurer, der skal følges, når en myndighed har besluttet at teste markedet, men regulerer ikke spørgsmålet, om kontraktgenstanden kan eller skal leveres af en ekstern leverandør eller af institutionens egne ansatte ("in house") [144]. Dette spørgsmål afgøres af ordregiveren selv (eller følger af bindende nationale forskrifter, så som Finansministeriets Udbudscirkulære [145]).

I det følgende behandles spørgsmålet, om ordregiveren har adgang til at afgive et bud, der konkurrerer med de eksterne tilbudsgivere, samt de procedurer, der i bekræftende fald skal følges herved. [146]

Formålet for ordregiveren med selv at afgive et bud (et "kontrolbud") er typisk at sikre, at institutionen ikke ved antagelsen af et eksternt bud påtager sig meromkostninger i forhold til at udføre opgaven selv.

Reglerne om kontrolbud bygger på, at selv om en myndighed iværksætter et udbud, påtager myndigheden sig ikke herved en kontraheringspligt, altså en pligt til at indgå en aftale med en (ekstern) tilbudsgiver. Hvis myndigheden finder, at ingen af de indkomne (eksterne) bud er acceptable, kan den annullere udbuddet og arrangere et nyt udbud eller udføre opgaven selv. Som et værktøj ved denne bedømmelse kan myndigheden beslutte at lade en intern afdeling udarbejde et selvstændigt bud.

Et sådant kontrolbud vil ikke tjene sit formål, såfremt den interne afdeling får fordele frem for de eksterne tilbudsgivere. Det er derfor vigtigt, at der foretages en klar ledelsesmæssig og regnskabsmæssig opdeling af ordregiverens funktion som indkøber og som tilbudsgiver. Der må ikke deltage medarbejdere i udarbejdelsen af kontrolbud, hvis de samme medarbejdere efterfølgende deltager i vurderingen af de indkomne bud [147]. Adskillelsen danner grundlag for, at der som en del af kontrolbuddet kan udarbejdes en fair og dækkende kalkule over omkostningerne ved intern varetagelse af opgaven.[148]

Finansministeriet anbefaler, at såfremt det efterfølgende besluttes at holde opgaven internt, bør der udarbejdes en intern samarbejdsaftale om udførelsen af opgaven i eget regi. Endvidere bør der, hvor det er muligt, foretages en organisatorisk udskillelse af den vindende interne enhed, evt. en egentlig divisionering.

De netop nævnte regler er udtryk for forvaltningsretlige, budgetmæssige og konkurrenceretlige overvejelser. Udbudsdirektiverne finder derimod ikke direkte anvendelse på udarbejdelse af kontrolbud.

Reglerne om kontrolbud er dog indirekte reguleret gennem udbudsdirektivernes regler om adgangen til at annullere et udbud.

Som nævnt nedenfor i kapitel 13 og 14 skal ordregiver kunne dokumentere at have en saglig begrundelse for at annullere udbuddet, hvilket f. eks. indebærer, at ordren ikke bør holdes internt, hvis et eksternt bud – ud fra de forudsætninger, som ordregiveren selv har opstillet – var bedre end kontrolbuddet.

Heri ligger dog ikke, at direktivernes detaljerede procedureregler minutiøst kan anvendes på kontrolbuddet.

Anvendelsen af eksempelvis habilitetsreglerne kan således næppe føre til, at kontrolbuddet "diskvalificeres", såfremt ordregiveren i øvrigt har grundlag for at mene, at det ud fra de opstillede forudsætninger er mest fordelagtigt at holde opgaven internt, og derfor annullerer udbuddet.

Kommissionens tjenestegrene vurderede marts 1997 på grundlag af en klage fra europaparlamentarikeren Karin Riis-Jørgensen, om Udbudscirkulærets regler for beregning af kontrolbud overtrådte direktivernes ligebehandlingsprincip, fordi cirkulæret tillader, at de eksterne bud forhøjes med værdien af de midlertidige følgeomkostninger ved at få en ekstern leverandør. Tjenestegrene fandt imidlertid – på baggrund af den danske regerings redegørelse for begrundelsen for denne regel – ikke anledning til at forfølge sagen yderligere. Den ansvarlige kommissær udtalte til Karin Riis-Jørgensen, at cirkulæret ikke synes at føre til nogen forskelsbehandling af nogen af de eksterne tilbudsgivere og derfor ikke krævede ligebehandlingsprincippet.

Klagenævnet udtalte i kendelse af 18. september 1998 (Frederiksberg Kommune), at "et kontrolbud fra en udbyder er ikke et tilbud i henseende til EU's udbudsregler, men er blot en teknik for udbyderens vurdering af, om det er hensigtsmæssigt at udlicitere den pågældende opgave. Endvidere må en udbyder principielt kunne annullere et udbud med henvisning til, at et kontrolbud har vist sig bedre end de eksterne tilbud, idet det som almindelig regel må stå udbyder frit for at opgive sin kontraheringshensigt og annullere et udbud, hvis udbyderen ikke finder nogen af de indkomne bud tilfredsstillende...."

9.3 Rådgiverhabilitet

Ovenfor punkt 2.1.2. er redegjort for de omstændigheder, der kan føre til, at en leverandør, der har optrådt som rådgiver for ordregiveren i projekteringsfasen, herved kan blive udelukket fra efterfølgende at optræde som tilbudsgiver.

Fodnoter

[141]. Traktatens proportionalitetsprincip sætter dog visse grænser for, hvad der kan kræves. Antagelsen af en bestemt retlig form skal være "nødvendig for udførelsen af kontrakten" ifølge Kommissionens vejledning om TYD

[142]. BAD art. 21, VIKD art 18, FSVD art. 33 og TYD art. 26

[143]. hhv. TYD art. 26, stk. 2, og FSDV art. 33, stk. 2

[144]. Ovenfor i pkt. 4.2. er beskrevet, hvornår en aftale behandles som "in house"

[145]. Cirkulære af 1. marts 1994, der gælder for statslige myndigheder

[146]. Udbudsretligt må der antages at gælde de samme regler for kommunale og statslige myndigheder. De særlige danske regler, som Finansministeriet har udstedt, om pligt til med jævne mellemrum at konkurrenceudsætte in house opgaver, gælder imidlertid kun statslige myndigheder.

[147]. jf. Udbudscirkulærets § 7, stk. 4

[148]. De omkostningsberegninger, som ud fra budgetmæssige og konkurrenceretlige hensyn skal foretages, er nærmere beskrevet i Finansministeriets Udbudscirkulære og i Økonomistyrelsens vejledning herom fra december 1996.

10. Udvalgelseskriterier

I det følgende redegøres for de regler, som gælder for bedømmelsen af leverandørernes forhold og for valget imellem dem. Der er tale om ensartede regler i de tre direktiver for den offentlige sektor. Reglerne gælder både ved offentligt udbud og ved begrænset udbud/udbud efter forhandling.

Kommissionen siger i vejledningen om Tjenesteydelsesdirektivet, 1997, at sigtet med disse bestemmelser *ikke er at begrænse medlemsstaternes kompetence til at fastsætte det egnethedsniveau i henseende til økonomisk og finansiell samt teknisk formåen, der kræves for at deltage i en bestemt udbudsforretning, men at fastsætte hvilke referencer eller bevismidler tjenesteyderne må fremlægge som dokumentation for denne egnethed.*

Kommissionen bygger herved på Beentjes-sagen, hvor det ligeledes siges, at ordregivere kun kan foretage undersøgelsen af leverandørens egnethed på grundlag af kriterier baseret på deres økonomiske, finansielle og tekniske kapacitet.

Trods ligebehandlingsprincippet er det næppe udelukket at opstille forskellige krav til dokumentationen fra de forskellige ansøgere eller bydende. Det bør være muligt at udforme dokumentationskravet i udbudsmaterialet således at virksomheder, som ordregiveren har et godt kendskab til, slipper nemmere om ved dokumentationen. [149] Og eventuel "supplerende dokumentation" skal naturligvis kun kræves af de ansøgere eller bydende, hvis kvalifikationer ordregiveren har et yderligere behov for at få belyst.

Såfremt der melder sig et større antal kvalificerede leverandører, end der skal prækvalificeres, opstår spørgsmålet, hvorledes man foretager valget mellem ansøgerne.

Klagenævnet har i kendelse af 9. oktober 1996 (Københavns Lufthavn) udtalt, at de økonomiske og tekniske mindstekrav, som oplyses i udbudsmaterialet ikke nødvendigvis behøver at være det eneste bedømmelsesgrundlag ved valget.

Opfylder flere end det påtænkte antal mindstekravene, kan udbyderen basere udvælgelsen på, at sammensætningen skal skabe den bedst mulige konkurrence. Dette kan f. eks. være tilfældet, hvor man prækvalificerer leverandører, der er specialister på hver deres område, for derved at få den største bredde i tilbuddene. Udvalgelsen behøver således ikke at bygge på, hvem der "bedst" er i stand til at opfylde de tekniske mindstekrav.

I udbudsbekendtgørelsen i Københavns Lufthavn sagen hedder der bl. a. i udbudsannoncens afsnit 14: I forbindelse med prækvalifikationen ønsker udbyder oplysninger og dokumentation om den tilbudsgivende virksomhed af økonomisk og teknisk art i relation til entreprisens gennemførelse, herunder beskrivelse af virksomhedens kvalitetssikringssystem, faglige kvalifikationer for ansvarlige medarbejdere tilknyttet sagen og referencer fra gennemførte arbejder af tilsvarende kompleksitet og størrelsesorden som de udførte entrepriser. Der vil blive udvalgt max. 5 tilbudsgivere...."

Kendelsen er herved et udtryk for, at ingen leverandør har et retskrav på at kunne afgive et tilbud ved begrænset udbud. [\[150\]](#)

I Klagenævnets kendelse af 9. marts 1998 (Ledøje-Smørum Kommune) anføres, at det fremgår af princippet i Tjenesteydelsesdirektivets artikel 27, stk. 1, at der skal foretages en vurdering af alle de virksomheder, der skal prækvalificeres.

Kommunen havde i en projektkonkurrence udbudt tjenesteydelsen totalrådgivning (arkitekt, ingeniør og landskabsarkitekt). Da et ingeniørfirma som indgik i et af de prækvalificerede konsortier, meddelte udbyder, at man trak sig ud, svarede udbyder, at det var et internt problem i konsortiet, da det ikke havde haft nogen betydning for prækvalifikation af konsortiet, hvilket ingeniørfirma der indgik i det.

Nævnet udtalte endvidere, at indklagede havde handlet i strid med Tjenesteydelsesdirektivet ved at tillade, at sammensætningen af deltagerne i et af tilbudskonsortierne blev ændret tre dage før fristens udløb.

Dette skal sammenholdes med nævnets udtalelse i den samme sag, om at det ikke var i strid med direktivet at prækvalificere et nyt tilbudskonsortium 25 dage før fristens udløb, efter at et andet prækvalificeret konsortium havde trukket sig

Udvælgelseskriterierne kan inddeles i tre kategorier, jf. i det følgende. [\[151\]](#)

Ovenfor punkt 7.1 er beskrevet, hvordan de opstillede udvælgelseskriterier skal være tilgængelige for interesserede leverandører. Som eksempel på udformningen af en udbudsbekendtgørelse kan nævnes sagen Det Danske Handelskammer mod Danmarks Statistik (kendelse af 14. september 1998): "Tjenesteyderen skal give oplysning om sin økonomiske og tekniske formåen og må ikke være i restance til det offentlige med mere end 100 000 DKK. Som minimum skal følgende oplyses: Virksomhedens balance eller uddrag heraf; en erklæring om virksomhedens samlede omsætning og dens omsætning i forbindelse med sådanne tjenesteydelser, som aftalen vedrører, de seneste tre år; de uddannelsesmæssige og faglige kvalifikationer hos tjenesteyderen og/eller virksomhedens medarbejdere; en liste over de betydeligste tjenesteydelser, der er udført i løbet af de seneste år; en erklæring om virksomhedens årlige gennemsnitlige antal beskæftigede og antallet af ledere; en erklæring om hvilke udviklingsværktøjer, tjenesteyderen disponerer over og en beskrivelse af de foranstaltninger, tjenesteyderen har truffet til sikring af kvaliteten." [\[152\]](#)

10.1 Leverandørens personlige forhold

Direktiverne [\[153\]](#) indeholder udtømmende lister over de tilfælde, hvor forhold af mere personlig karakter kan føre til, at tilbudsgiveren – uden at der skeles til konkurrenternes forhold – udelukkes fra udbudsproceduren. Det drejer sig om bl. a. følgende forhold:

- konkurs eller anden insolvensbehandling;
- dom for strafbart forhold, der rejser tvivl om den faglige hæderlighed;
- restancer i forhold til det offentlige;

- svigagtige afgivelse af urigtige oplysninger i forbindelse med et udbud;
- bevisligt alvorlige fejl ved udøvelsen af erhvervet.

Ordregiveren kan kræve dokumentation – i en nærmere fastlagt form – vedrørende de tre førstnævnte forhold, men har selv bevisbyrden vedrørende de sidste.

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen har etableret en (gratis) servicefunktion, der gør det muligt for potentielle tilbudsgivere kun at henvende sig ét sted i forbindelse med indsamlingen af dokumentationen vedrørende disse forhold [\[154\]](#)

Specielt om det tredje forhold skal her nævnes, at efter den danske lov om begrænsning af skyldneres mulighed for at deltage i offentlige udbud [\[155\]](#) er det obligatorisk for en tilbudsgiver at afgive en tro og love erklæring om ubetalt forfalden gæld til det offentlige. Overstiger denne gæld 100.000 kr., må tilbuddet ikke antages.

Hvad angår de faglige kvalifikationer generelt, kan ordregiveren anmode leverandøren om at bevise, at denne er optaget i et fagligt register, som er foreskrevet i lovgivningen i leverandørens hjemland. I Danmark kan det dreje sig om optagelse i aktieselskabsregistret eller handelsregistret.

10.2 Finansiell og økonomisk formåen

10.2.1 Direktiverne for den offentlige sektor

Direktiverne har ensartede bestemmelser for kravene til en tjenesteyder om dokumentation for finansiell og økonomisk formåen. [\[156\]](#) Dokumentation kan normalt kræves på en eller flere af følgende måder:

- erklæring fra bank eller erhvervsansvarsforsikring;
- fremlæggelse af virksomhedens balance eller uddrag heraf, såfremt tilbudsgiver er omfattet af krav i lovgivningen om offentliggørelse af balance;
- erklæring om virksomhedens samlede omsætning og dens omsætning i forbindelse med de leverancer, kontrakten vedrører, for de seneste tre regnskabsår.

Denne liste er ikke udtømmende, idet ordregiveren efter direktiverne også kan forlange anden dokumentation fremlagt med behørig hensyntagen til leverandørens legitime interesser med hensyn til at beskytte tekniske hemmeligheder eller forretningshemmeligheder. [\[157\]](#)

I EF-Domstolens dom af 9.6.1987 (CEI mod Association intercommunale pour des autoroute des Ardennes, Sml. 1987 s. 3347) siges det, at de oplysninger, der muliggør en bedømmelse af en entreprenørs tekniske og finansielle kvalifikationer, ikke er udtømmende opregnet i (det dagældende) Bygge- og anlægsdirektiv. De bydende kunne således afkræves oplysning om det samlede kontraktbeløb for de bygge- og anlægsarbejder, der er tildelt dem, som bevis for de finansielle og økonomiske forhold, og der er ikke efter direktivet noget til hinder for, at en medlemsstat fastsætter et maksimumsbeløb for bygge- og anlægsarbejder, der kan udføres samtidig af en og samme virksomhed.

For sektorer i en stærk udvikling – og med mange nyetablerede virksomheder – har der undertiden været fremført, at ordregivere unødvendigt begrænser konkurrencen ved rent automatisk at kræve tre års regnskaber fremlagt og diskvalificere tilbudsgivere, der ikke har mulighed for at leve op til kravene. Som nævnt har ordregiveren ret til selv at fastlægge den finansielle og økonomiske standard, som tilbudsgivere skal leve op til. Men ordregiveren skal være fleksibel. Såfremt leverandøren af en gyldig grund ikke er i stand til at fremlægge den forlangte dokumentation, kan han godtgøre sin økonomiske og finansielle formåen ved ethvert andet dokument, som den ordregivende myndighed finder egnet. [\[158\]](#)

10.2.2 Forsyningsvirksomhedsdirektivet

Direktivet indeholder ikke bestemmelser om dokumentation for den økonomiske og finansielle formåen, men de netop nævnte regler må antages at gælde analogt.

10.3 Evne og teknisk kapacitet

10.3.1 De tre direktiver for den offentlige sektor

Det er op til ordregiveren at fastsætte niveauet for den tekniske formåen, som skal være opfyldt hos tilbudsgiverne. Direktiverne prøver således ikke at fastlægge normer for tilbudsgivernes kvalifikationer [159]. Derimod indeholder direktiverne en udtømmende liste over arten af den dokumentation, ordregiveren kan kræve fremlagt. [160]

Der kan bl. a. kræves følgende dokumentation:

- uddannelsesmæssige kvalifikationer hos (især) de ledende medarbejdere; [161]
- ordrer fra de sidste tre år (fem år ved bygge- og anlæg);
- oplysninger om de involverede teknikere eller tekniske organer og det tekniske udstyr, der skal sættes ind på opgaven;
- erklæring om antallet af beskæftigede og antallet af ledere gennem de sidste tre år;
- (ved komplekse leverancer af varer eller tjenesteydelser) kontrol "på stedet" af leverandørens produktionskapacitet;
- erklæring fra tilbudsgiver om, hvor stor en del af ordren, der tænkes givet i underentreprise [162];
- dokumentation for kvalitetssikring af ydelserne. [163] Ordregivere kan stille krav om, at de bydendes kvalitetssikringssystem er certificeret i henhold til EN 29000 af et organ på grundlag af EN45000. Ordregivere skal dog acceptere en anden form for dokumentation fra virksomheder, som ikke har mulighed for inden for den gældende frist at få udstedt sådanne attester.

Ordregiveren er til en vis grad berettiget til at lægge vægt på sine hidtidige erfaringer med en ansøger.

Dette fremgår af Klagenævnets kendelse af 30. maj 1996 (Reno Syd), at hidtidige (dårlige) erfaringer med en tilbudsgiver kan tillægges vægt i forbindelse med tildelingen af ordren (hvis det indgår i tildelingskriterierne) og altså ikke kun ved prækvalifikationen.

Det siges i Beentjes-dommen [164], at det er lovligt at lade "særlig erfaring i det arbejde, der skal udføres", indgå som et (udvælgelses) kriterium om teknisk kunnen.

Omvendt har Klagenævnet i kendelse af 26. januar 1998 (Københavns Belysningsvæsen) afgjort, at det strider mod ligebehandlingsprincippet at opstille en betingelse om "erfaring med miljø- og arbejdsmæssige forhold i København".

Krav om *lokalkendskab* kan være i strid med Traktatens proportionalitetsprincip, hvis tilbudsgiveren kan have opnået lige så store erfaringer ved en opgavevaretagelse i *et andet* lokalsamfund. Hvor helt specielle forhold gør sig gældende, kan kravet dog være acceptabelt, f. eks. ved særligt vanskelige transportopgaver eller hvor der i øvrigt må stilles særligt krav om kendskab til lokalsamfundet.

Under den samme afvejning af proportionaliteten kan det ligeledes undertiden være acceptabelt, at ordregiveren kræver, at leverandøren ved udførelsen af opgaven kan kontaktes med ganske kort varsel. [165]

10.3.2 Forsyningsvirksomhedsdirektivet

Reguleringen af den dokumentation, der kan kræves vedrørende den tekniske kapacitet, er ikke så specifik i dette direktiv [166], men de ovenfor under punkt 10.3.1 nævnte regler må antages at gælde analogt.

10.4 Hvornår skal udvælgelseskriterier anvendes

Klagenævnet fastslog i kendelse af 23. januar 1996 (Glostrup kommune), at to kriterier, der (lovligt) var anvendt ved prækvalifikationen, ikke efter deres indhold senere lovligt tillige kunne anvendes som tildelingskriterier.

Det hedder i kendelsen, at ordregiver i forbindelse med prækvalifikationen har kunnet foretage en vurdering af tilbudsgivernes økonomiske forhold og forsikringsforhold "og bl. a. lade disse forhold være afgørende for, om tilbudsgivere kunne prækvalificeres. Når en udbyder har prækvalificeret en tilbudsgiver må det imidlertid som udgangspunkt kunne anses for fastlagt, at udbyderen har accepteret tilbudsgiverens økonomiske forhold og forsikringsforhold. Det vil derfor som udgangspunkt være i strid med Tjenesteydelsesdirektivets artikel 36 tillige at tage disse forhold i betragtning som tildelingskriterium.. jf. herved EF-Domstolens dom i sagen Gebroeders Beentjes BV mod den nederlandske stat [\[167\]](#) "

I kendelsen vedrørende Reno Syd (30. maj 1996) udtalte Klagenævnet endvidere, at udbyder havde overtrådt Tjenesteydelsesdirektivet ved ikke at vurdere tilbudsgivers forhold vedr. materiel, personale og økonomi i forbindelse med prækvalifikationen, men reelt udsat vurderingen til det tidspunkt, tilbuddene skulle bedømmes.

Fodnoter

[\[149\]](#). Jf. ovenfor pkt. 8.1. om muligheden for først at forlange den præcise dokumentation indsendt efter ansøgningsfristen. En sådan forskelsbehandling er da også institueret i BAD art. 29, VIKD art. 25 og TYD art. 35 om officielle lister over godkendte leverandører.

[\[150\]](#). Kendelsen er bl. a. kommenteret i UfR97.237, der fremhæver en påstået modsatrettet afgørelse fra EF-Domstolen

[\[151\]](#). Udover disse tre kategorier findes der specielt for så vidt angår udbud omfattet af TYD i direktivets art. 30 en adgang for udbyderen til at forlange, at tjenesteyderen skal bevise, at han besidder den fornødne autorisation – f. eks. retten til at udøve erhvervet som arkitekt – eller er medlem af en faglig organisation for at kunne udføre de relevante tjenesteydelser i hjemstaten (krav om autorisation i værtsstaten ville være en ulovlig teknisk handelshindring).

[\[152\]](#). I denne sag kritiserede Klagenævnet, at ordregiveren (under udbudsbekendtgørelsens punkt 14 "tildelingskriterier!") havde anført, at "Ved prækvalifikationen vil følgende kriterier indgå i vurderingen: Tid, kvalitet...."

[\[153\]](#). BAD art. 24, VIKD art. 20, FSVD art. 31, stk. 2, og TYD art. 29

[\[154\]](#). styrelsen kontakter derefter de relevante myndigheder, d. v. s. kriminalregistret, skifteretten, Told og Skat samt ATP. Sagsbehandlingstiden er ca. Žn uge.

[\[155\]](#). "restanceloven", lov nr. 1093 af 21. december 1994

[\[156\]](#). BAD art. 26, VIKD art. 22 og TYD art. 31.

[\[157\]](#). Forbeholdet for forretningshemmeligheder etc. fremgår udtrykkeligt af VIKD art. 23, stk. 3 og TYD art. 32, stk. 4, men ikke af BAD, hvor det dog analogt må gælde.

[\[158\]](#). VIKD art. 22, stk. 3, og TYD art. 31, stk. 3, der må antages analogt også at gælde BAD

[\[159\]](#). Det følger imidlertid af Traktatens proportionalitetsprincip, at der kun må stilles de krav til dokumentation for finansielle evne og teknisk kapacitet, som må anses for at være relevante for den pågældende opgave. Udtrykkelige bestemmelser herom findes i VIKD art.23, stk. 3, og TYD art. 32, stk. 4

[\[160\]](#). BAD art. 27, VIKD art. 23, TYD art. 32

[\[161\]](#). kun TYD og BAD, men ikke VIKD

[\[162\]](#). Udvælgelseskriterium efter TYD art. 32. Se også BAD art. 20, VIKD art. 17, og TYD art. 25

[\[163\]](#). TYD art. 33, der formentlig gælder analogt for VIKD og BAD.

[\[164\]](#). præmis 37

[165]. Undertiden kan man i udbudsannoncer se krav om permanent fysisk tilstedeværelse.

[166]. se dog FSVD art. 33 om kvalitetssikring

[167]. jf. bl. a. dommens præmis 19

11. Kontraktvilkår

11.1 Generelt

I nær tilknytning til udvælgelseskriteriernes "mindstekrav", som fastlægger, hvilken type leverandør, ordregiveren ønsker sig, er de vilkår, som ordregiveren kræver, at ordremodtageren forpligter sig til at opfylde i forbindelse med effektueringen af opgaven. Disse kontraktvilkår er fremadrettede og adfærdsnormerende, medens de ovenfor nævnte udvælgelseskriterier i nogen grad ser bagud og angår historisk verificerbare forhold.

EF-Domstolen taler i Beentjes-sagen om "betingelser" som noget tilsyneladende forskelligt fra udvælgelses- og tildelingskriterier.

Kontraktvilkårene vil fremgå af det kontraktudkast, som normalt bør indgå som en bestanddel af udbudsmaterialet.

Forhandlingsforbuddet sætter nemlig normalt grænser for parternes adgang til at forhandle væsentlige kontraktvilkår efter ordretildelingen. Det er derfor ofte forekommende, at der i udbudsmaterialet indgår et detaljeret kontraktudkast (eller alternativt er en henvisning til eksisterende standardkontrakter på området), således at udbudsmaterialets beskrivelse blot skal udfyldes med de elementer, som hentes fra det accepterede tilbud.

Tilbudsgiverne er normalt tvunget til at acceptere et foreliggende kontraktudkast, hvis de vil have ordren.

Forbehold kan gøre et tilbud ikke-konditionsmæssigt. Ovenfor i punkt 8.3 er beskrevet adgangen til i tilbuddet at tage forbehold overfor dele af kontraktudkastet, og de sædvaner, der har udviklet sig omkring ordregivers mulighed for at tage hensyn til sådanne forbehold ved ordretildelingen. Ordregiver kan endvidere klart have tilladt forbehold som i sagen mod Danmarks Statistik.

Ordregivere bliver aldrig *forpligtet* til at acceptere afvigelser fra kontraktudkastet og kan derfor gennem udformningen af dette styre den adfærd, de ønsker leverandøren skal udvise under udførelse af kontrakten.

Sådanne kontraktvilkår bliver da ikke et af de elementer, som tilbudsgiverne konkurrerer om. Det er på forhånd sikkert, at uanset hvem der får ordren, vil vilkåret være gældende.

I et vist omfang vil det være direkte i strid med udbudsdirektiverne at gøre kontraktvilkår til et konkurrenceparameter, fordi vilkåret ikke holder sig inden for de udvælgelseskriterier, der kan kræves dokumentation for, eller har en sådan økonomisk tilknytning til den efterspurgte leverance, at det kan bruges som tildelingskriterium. Dette er beskrevet nedenfor i punkt 11.2 og 11.3.

Adgangen til at fastsætte kontraktvilkår er begrænset af Traktatens almindelige regler om ikke-diskrimination og den fri bevægelighed for varer, tjenester og kapital, herunder

proportionalitetskravet.

Det vil således være i strid med Traktaten, om der blev fastsat et kontraktvilkår, som i realiteten kun kunne opfyldes af én leverandør eller en eksklusiv gruppe af leverandører.

Ordregivere kan imidlertid frit opstille sådanne kontraktvilkår, som er i overensstemmelse med de nævnte fællesskabsregler.

To områder har især tiltrukket sig opmærksomhed i diskussionen om udformningen af kontraktvilkår:
– sociale og arbejdsmiljø forhold, jf. nedenfor punkt 11.2 og
– miljømæssige krav, jf. neden for pkt. 11.3.

11.2 Adgangen til at stille sociale og arbejdsmiljø krav i kontrakten

EF-Domstolen fastslog i 1988 i Beentjes-sagen [168], at det ikke er i strid med fællesskabsretten, [169] at det blev pålagt entreprenøren i et bygge- og anlægsarbejde at ansætte langtidslidige. Domstolen opstillede dog som betingelse, at et sådan kontraktvilkår ikke diskriminerede mod udenlandske leverandører, og at vilkåret fremgik af selve udbudsbekendtgørelsen, der offentliggøres i EF-Tidende.

Kommissionen har analyseret dommens konsekvenser i en meddelelse fra 1989 "om regionale og sociale aspekter" [170].

I Kommissionens meddelelse KOM(98)143 af 13. marts 1998 om offentlige indkøb i EU anføres det i afsnittet "offentlige indkøb og sociale hensyn": "Der er således mulighed for at tage hensyn til sociale formål i forbindelse med offentlige myndigheders indkøb.... En ...mulighed består i, at overholdelsen af bestemmelser af social karakter, der f. eks. har til formål at fremme kvinders beskæftigelse eller beskyttelsen af visse defavoriserede grupper, stilles som betingelse for gennemførelsen af tildelte offentlige kontrakter. Der kan naturligvis kun stilles sådanne krav til gennemførelsen af kontrakten, som, hverken direkte eller indirekte, er diskriminerende over for bydende fra andre medlemsstater. En passende åbenhed må desuden sikres ved at nævne disse betingelser i enten udbudsbekendtgørelsen eller udbudsmaterialet"

I overensstemmelse hermed er det i Finansministeriets cirkulære nr. 44 af 10. april 1997 om leverandørers uddannelses- og oplæringsindsats over for unge henstillet, at statslige myndigheder bør lade leverandørers uddannelses- og oplæringsindsats indgå som et kontraktvilkår i forbindelse med indkøb og udbud. Det anføres udtrykkeligt, at kontraktvilkåret skal udformes sådan, at det sidestiller nationale og udenlandske leverandører.

Tre direktiver [171] indeholder en bestemmelse, der fortolkes som en hjemmel til, at ordregivere i udbudsmaterialet præciserer, at nationale overenskomster og national arbejdsmarkedslovgivning skal overholdes af leverandøren.

Ordregivere kan oplyse, hos hvilke myndigheder de bydende får oplysninger om disse bestemmelser. Tilbudsgiverne kan samtidig anmodes om at bekræfte, at de har taget hensyn til disse bestemmelser ved udarbejdelsen af tilbuddene.

I øvrigt henvises der til Arbejdsministeriets cirkulæreskrivelse af 18. maj 1966 om gennemførelsen af ILOs konvention nr. 94 om arbejdsklausuler i offentlige kontrakter [172]. I cirkulæreskrivelsen gives følgende eksempel på en klausul om arbejdsvilkår: "Såfremt arbejdsforhold af den i nærværende kontrakt omhandlede art ikke på den egn, hvor arbejdet udføres, er omfattet af kollektiv overenskomst, må løn og arbejdsvilkår ikke være mindre gunstige end de vilkår, der inden for det fag eller den industri, i hvilken entreprenøren (leverandøren) har sin virksomhed, i almindelighed bydes under tilsvarende forhold. Ansvar for, at denne bestemmelse overholdes, påhviler virksomhedens leder. Tilsvarende gælder også for arbejde, der udføres af underentreprenører (underleverandører) Såfremt entreprenøren (leverandøren) ikke overholder bestemmelsen, er ordregiver berettiget til at bestemme, at den pågældende afskæres fra at opnå fremtidige kontrakter af den nævnte karakter [173] ..."

Bestemmelserne i disse tre direktiver tager først og fremmest sigte på arbejdsklausuler i offentlige kontrakter, som ordregiveren ønsker iagttaget ved udførelsen af arbejdet eller tjenesteydelsen *i ordregiverens hjemland*. Det må imidlertid antages, at der inden for visse grænser også er mulighed for at påvirke ordregiverens adfærd under produktionsprocesser *i udlandet*. Eksempelvis har Konkurrencestyrelsen i en skrivelse til Århus Amt [174] udtalt, at det er muligt for en ordregiver at indsætte et kontraktvilkår, hvorefter en række indkøbte produkter ikke må være produceret ved børnearbejde.

Et sådant vilkår er ikke en ulovlig diskrimination i forhold til leverandører fra andre medlemslande, allerede fordi der er vedtaget et direktiv om forbud mod børnearbejde.

11.3 Adgangen til at stille miljøkrav

I grønbogen om offentlige indkøb fra november 1996 [175] nævner Kommissionen, at miljøpolitikken med de sidste traktatændringer er blevet en af de vigtigste politikker på EU-plan, og henviser bl. a. til, at det i artikel 130R fastsættes, at kravene vedrørende miljøbeskyttelse skal integreres i udformningen og gennemførelsen af EU's politikker på andre områder.

I grønbogen præciserer Kommissionen den gældende adgang for offentlige indkøbere til at tage højde for miljøhensyn:

- Beskyttelsen af miljøet kan, ligesom de sociale aspekter, sikres via en særlovgivning, der, hvis den overtrædes, medfører, at leverandøren dømmes for en overtrædelse, der rejser tvivl om hans faglige hæderlighed, eller at det fastslås, at han har begået en alvorlig faglig fejl. En sådan leverandør kan udelukkes fra udbudsproceduren.
- Miljøhensyn kan indgå i udvælgelseskriterierne [176] ved fastlæggelsen af det ønskede niveau for ansøgernes økonomiske, finansielle og tekniske formåen.
- Miljøværdier kan endvidere indkorporeres i de tekniske forskrifter for kontraktgenstanden. Kommissionen opfordrer til en ekstra indsats for at udforme europæiske standarder m. v., der fremmer miljøaspekter, og nævner som eksempel på en sådan teknisk specifikation et *europæisk* miljømærke, og advarer samtidig imod at opstille uensartede specifikationer, der kan få negative følgevirkninger for det indre marked.
- Miljøhensyn kan også indgå i tildelingskriterierne ved udvælgelsen af det økonomisk mest fordelagtige bud, "men udelukkende i tilfælde af, at en henvisning til sådanne hensyn giver mulighed for at måle den økonomiske fordel, som selve den ydelse, kontrakten drejer sig om, direkte medfører for ordregiveren".
- Endelig kan miljøhensyn indgå som et kontraktvilkår, der pålægger leverandøren at udføre kontrakten under overholdelse af nærmere angivne miljøbeskyttelseshensyn. Det er dog en betingelse, at sådanne vilkår ikke virker diskriminerende eller i øvrigt indvirker på et velfungerende indre marked. [177]

I 1998-meddelelsen om offentlige indkøb gentager Kommissionen redegørelsen i grønbogen for adgangen til at stille miljøkrav.

Som eksempel på inddragelsen af miljøhensyn i tildelingskriterierne nævner Kommissionen, at der kan tages hensyn til omkostningerne ved vedligeholdelse, affaldsbehandling eller genbrug.

Kommissionen tilkendegiver endvidere i meddelelsen, at den vil undersøge, i hvilket omfang det er muligt i de tekniske specifikationer at henvise til det europæiske miljømærke eller til nationale miljømærker. Den vil ligeledes analysere, om indkøbere kan kræve, at leverandøren har et miljørevisionssystem så som EMAS eller ISO-standard 14001.

På grundlag af ovenstående kan der f. eks. gives følgende retningslinier for indkøb af *økologiske* produkter:

Forordning 2092/91 giver regler for produktion, mærkning, kontrol og import af vegetabiliske produkter. EU-reguleringen ventes i løbet den nærmeste fremtid at blive udstrakt til også at gælde animalske produkter. Forordningen er grundlag for den danske lovgivning om økologisk jordbrug.

Den *danske Ø-mærke kontrol* indeholder en garanti for, at vegetabiliske produkter er produceret i overensstemmelse med EU-reglerne, hhv. – i fravær af EU-regler – de nationale, danske regler.

En indkøber bør i overensstemmelse hermed have mulighed for at lade følgende indgå i udbudsbetingelserne:

- der ønskes dokumentation for, at produktet er produceret af økologiske råvarer. Hermed menes, at produktionen som minimum opfylder Fødevareministeriets økologibekendtgørelse nr. 753 af 2. september 1992 eller tilsvarende regler
- For virksomheder (produkter) kan dokumentationen eventuelt ske ved angivelse af autorisationsnummer samt uddrag af den økologirapport, de autoriserede myndigheder/ organisationer udarbejder for virksomheder, der tilvirker økologiske produkter. For udenlandske produkter kræves der et dokument fra et kontrolorgan, der er anerkendt af det pågældende lands myndigheder, hvori det garanteres, at det pågældende produkt er økologisk.

Mere generelt kan det siges, at der er adgang til at stille sådanne miljøkrav, som er direkte forbundet med produktet. Derimod kan det være i strid med EU-Traktatens bestemmelser om frie varebetegnelser at stille krav til produktionsprocessen i oprindelseslandet, når kravet vedrører forhold, der ikke giver sig udslag i det færdige produkt. Om sådanne krav er tilladt afhænger af om der er proportionalitet mellem mål og midler, eller om kravet er udtryk for en teknisk handelshindring.

Denne afvejning er også afgørende, når man skal vurdere, om det er lovligt, når ordregiver stiller krav om, at der tages hensyn til belastningen af miljøet gennem hele produktets livscyklus.

En nærmere redegørelse for denne afvejning findes i Konkurrencestyrelsens notat af 2. marts 1995, der er gengivet i Miljøstyrelsens vejledning om grønne indkøb, 1995.

Fodnoter

[168]. Sml. 1988 s. 4635. Jf. ovenfor punkt 3.1.1 om dommens afgrænsning af begrebet ordregivende myndighed

[169]. herunder det dagældende Bygge- og anlægsdirektiv

[170]. EFT C3111/7 af 12.12.1989

[171]. BAD art. 23, FSVD art. 29 og TYD art. 28

[172]. Konventionen er ratificeret af Danmark i 1955. Jf. ligeledes Cirkulæreskrivelse nr. 115 af 27. juni 1990, hvori Arbejdsministeriet dels indskærpede statslige myndigheders pligt til at overholde disse regler, dels henstillede til (amts)kommunerne, at de fulgte konventionens regler.

[173]. At sådan adfærd også efter udbudsdirektiverne kan være diskvalificerende ved udvælgelsen af tilbudsgivere nævner Kommissionen i sin Grønbog om udbud fra november 1996. Udvalgelseskriterierne er nærmere beskrevet ovenfor punkt 10.

[174]. Konkurrencestyrelsens j. nr. 2:733-233

[175]. KOM(96)583 af 27. 11.1996

[176]. jf. ovenfor punkt 10 om udvalgelseskriterierne

[177]. Rammerne for, hvad der kan fastsættes som kontraktvilkår, er ligeledes beskrevet ovenfor pkt. 11.2 om sociale og arbejdsmiljømæssige hensyn.

12. Tildelingskriterier

12.1 Laveste pris/økonomisk mest fordelagtige tilbud

Af udbudsbekendtgørelsen eller udbudsmaterialet skal det fremgå, hvilke kriterier ordregiveren vil anvende ved valget af de indkomne bud, og alene beskrevne kriterier kan lægges til grund ved valget af tilbud.[\[178\]](#) .

De kriterier, der kan lægges til grund, er enten den laveste pris eller det økonomisk mest fordelagtige bud.

Kriteriet om den laveste pris frembyder ingen fortolkningsproblemer. Det er alene den pris, de bydende forlanger, der må tages i betragtning, og ordren skal tildeles den bydende, der forlanger den laveste pris.

Kriteriet om det økonomisk mest fordelagtige bud er nærmere præciseret i direktiverne med angivelse af en række elementer, der kan være bestemmende for, hvilket bud der er det økonomisk mest fordelagtige. Kriterierne kan variere med aftalen og angår eksempelvis: kvalitet, teknisk værdi, æstetisk og funktionsmæssig værdi, eftersalgsservice og teknisk bistand, udførelsesfrist og pris.

I kendelse af 14. september 1998 (Danmarks Statistik) har Klagenævnet udtalt, at "et tildelingskriterium er lovligt, hvis det har til formål og er egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Vurderingen (heraf) skal ske ved at sammenholde tilbudskriteriet med udbudsbetingelserne, og denne vurdering skal foretages uafhængigt af de tilbud, som kriteriet senere skal anvendes ved vurderingen af. Dette indebærer bl. a., at tildelingskriteriet i tilfælde, hvor der er adgang til at afgive alternative tilbud, skal være egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud blandt de tilbud, der opfylder samtlige udbudsbetingelser, og de tilbud, der alene opfylder mindstekravene....Udbudsbetingelsernes mindstekrav (er) meget lidt detaljerede, og der er ikke fastsat mindstekrav vedrørende kontraktvilkårene. På baggrund heraf er tildelingskriteriet "Kontraktvilkår" så upræcist, at det ikke er egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud...."

Andre kriterier end den laveste pris skal så vidt muligt anføres i den rækkefølge, de tillægges vægt. Vægtningen må ikke efterfølgende ændres.

Med kendelse af 10. februar 1997 (Lynettefællesskabet) fastslog Klagenævnet, at det var i strid med det EU-retlige transparensystem, at den skematiske vægtningsmodel, som ordregiver anvendte ved vurderingen af buddene, benyttede andre kriterier end kriterierne i udbudsbekendtgørelsen og udbudsmaterialet.

Anvendelsen af modellen var endvidere i strid med ligebehandlingsprincippet, da modellen var opstillet sådan, at den uanset de andre tilbudsgiveres priser reelt kun kunne føre til antagelse af en bestemt tilbudsgiver.

Et mindretal af nævnet anførte endvidere som begrundelsen for afgørelsen, at der var tale om en overtrædelse af Bygge- og anlægsdirektivets artikel 30, stk. 2, når udbyder ikke havde angivet delkriterier i rækkefølge efter vægt – uanset at udbyder på dette punkt havde handlet i overensstemmelse med almindelig dansk udbudspraksis. Nævnets flertal fandt imidlertid, at der var tale om et vanskeligt fortolkningsspørgsmål, om hvilket der ikke var særskilt procederet, og at sagen kunne afgøres uden stillingtagen til dette.

I sagen Albertsen & Holm mod Københavns Belysningsvæsen (kendelse af 22. janu-ar 1998) udtalte nævnet, at de af indklagede anvendte kriterier "rimelighed, teknisk assistance og service, som entreprenøren tilbyder at yde i forbindelse med opgavernes gennemførelse" ikke var egnede til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Der var blevet udbudt to entrepriser, dels vedrørende arbejder i forbindelse med etablering af nye fjernvarmeledninger dels vedrørende drifts- og reparationsarbejde i forbindelse med havarier. I udbudsmaterialet var oplyst en række forhold vedrørende de forventede leverancer, der ikke kunne angives kvantitetsmæssigt, men alene ønskedes tilbudt i form af enkeltpriser vedrørende hver enkelt leverance. Det hed endvidere, at der ved vurderingen af de modtagne tilbud ville blive taget hensyn til, om de oplyste enhedspriser var rimelige i forhold til de ydelser, der skulle præsteres, og at der ville blive taget hensyn til bl. a. den tekniske assistance fra entreprenørerne.

Listen over kriterier er ikke udtømmende, men af de anførte eksempler fremgår det, at de benyttede

kriterier skal være objektive og specifikt knyttet til kontraktens genstand.

Kommissionen anfører i meddelelsen KOM(98)143 af 11. marts 1998, at "miljømæssige forhold kan tjene til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud i tilfælde, hvor disse elementer for indkøberen selv indebærer en direkte økonomisk fordel, der kan tilskrives den anskaffede ydelse som sådan. Ved vurderingen af tilbud kan en indkøber således for eksempel tage hensyn til omkostningerne til vedligeholdelse, affaldsbehandling eller genbrug."

12.2 Unormalt lave bud

Hvis en ordregiver finder, at et bud er så lavt, at det ikke kan betragtes som seriøst i forhold til kontraktens genstand, kan ordregiver afvise budet. Ordregiver skal dog følge en særlig procedure herved.[\[179\]](#) Afvisning kan således ikke ske, uden at den bydende får mulighed for at påvise, at hans pris er realistisk. Ordregiver skal derfor skriftligt anmode om sådanne oplysninger om det pågældende buds sammensætning, som den anser for relevante, og foretage en ny vurdering under hensyntagen til de modtagne begrundelser. Ordregiver må ikke herved tage hensyn til subjektive forhold hos tilbudsgiver, og alle unormalt lave bud skal behandles lige uden nationalitetsbegrundet forskelsbehandling.

Proceduren kan igangsættes i alle udbudsforretningens faser.

Hvis det viser sig, at det lave tilbud skyldes nye tekniske løsninger eller produktionsmetoder, og at tilbuddet i øvrigt er konditi-onsmæssigt, må det ikke afvises.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet indeholder en bestemmelse om, at hvis et bud er unormalt lavt som følge af, at der er ydet statsstøtte, kan det (kun) afvises, hvis statsstøtten er udbetalt i strid med traktaten. Det må formentlig antages, at der gælder en tilsvarende afvisningsadgang efter de tre direktiver for den offentlige sektor.

[\[178\]](#). jf. f. eks. Klagenævnets kendelse af 23. januar 1996 (Glostrup kommune)

[\[179\]](#). BAD art. 30, stk. 4, VIKD art. 27, FSVD art. 34, stk. 5, og TYD art. 37

13. Forsyningsvirksomheds- og Tjenesteydelsesdirektivet, særregler

I dette afsnit behandles en række særregler i de to nyeste direktiver som supplement til ovenstående gennemgang af regler, der er helt eller delvis sammenfaldende i de fire direktiver.

13.1 Forsyningsvirksomhedsdirektivet

13.1.1 Direktivets ordregiverbegreb

Baggrunden for Forsyningsvirksomhedsdirektivet var et ønske om at sikre, at leverandører inden for EU kunne få lige adgang til at konkurrere om kontrakterne fra forsyningsvirksomheder i de enkelte medlemslande, uanset om de er offentligt eller privat ejede.

Dette er baggrunden for, at såvel offentlige som private virksomheder kan være ordregivere omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivet, såfremt de er beskæftiget med nærmere angivne aktiviteter inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation.

Direktivet omfatter dog kun de private virksomheder (inden for de nævnte sektorer), som driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder fra en offentlig myndighed. Heri ligger, at såfremt der er fri adgang til at udøve aktiviteten, omfattes de pågældende virksomheder i medlemsstaten ikke af udbudspligten.

Man må formentlig lægge rent formelle kriterier til grund ved afgørelsen af, om der foreligger særlige eller eksklusive rettigheder. En koncessioneret virksomhed er således stadig udbudspligtig, selv om der introduceres konkurrence i den pågældende sektor, f. eks. gennem liberalisering af adgangen til eksisterende net.

I direktivets bilag I til X er for de enkelte medlemslande og for de enkelte aktiviteter angivet det lovgivningsmæssige grundlag, som den pågældende koncession hvilede på ved direktivets ikrafttræden. Disse angivelser er dog kun vejledende.[\[180\]](#) En særlig eller eksklusiv rettighed, der hviler på et andet (offentligretligt) grundlag end nævnt i bilagene, kan således også medføre udbudspligt.

I det følgende beskrives de aktiviteter, der indgår i ordregiverdefinitionen. Selv om en virksomhed er omfattet af ordregiverdefinitionen, gælder udbudspligten ikke, når virksomheden udøver andre aktiviteter end de nedenfor nævnte.[\[181\]](#)

13.1.1.1. Vand og energi forsyning. [\[182\]](#)

Direktivet gælder for de første virksomheder, der producerer, transporterer eller distribuerer drikkevand eller elektricitet eller gas eller varme, samt virksomheder, der stiller netværk til disposition for, at andre kan udøve sådanne aktiviteter.[\[183\]](#) [\[184\]](#)

Dette gælder således alle vandværker, elselskaber, virksomheder, der varetager forsyningen med gas og varme, herunder kraftvarmeværker og affaldsforbrændingsselskaber.

Som nævnt omfattes både statsejede (f. eks. DONG), kommunale (herunder fælleskommunale) og private virksomheder indenfor disse sektorer.

For så vidt angår drikkevand eller elektricitet undtager direktivet [\[185\]](#) dog private virksomheder, hvis produktionen af vand eller elektricitet er nødvendig for udøvelsen af en anden form for virksomhed, under forudsætning af at forsyningen af det offentlige net kun afhænger af virksomhedens eget forbrug og i øvrigt ikke overstiger 30% af virksomhedens samlede drikkevands- eller energiproduktion, opgjort på en nærmere angivet måde.

For så vidt angår gas eller varme undtager direktivet [\[186\]](#) private virksomheder, hvis produktionen af er et uundgåeligt resultat af anden virksomhed, under forudsætning bl. a. af, at forsyningen af det offentlige net højst svarer til 20 % af virksomhedens omsætning opgjort på en særlig måde.[\[187\]](#)

13.1.1.2. Efterforskning efter og udvinding af olie, gas m. v. [\[188\]](#)

Bestemmelsen omfatter de virksomheder, der har fået koncession i medfør af Undergrundsloven.[\[189\]](#)

En medlemsstat kan anmode Kommissionen om at undtage denne type virksomheder fra direktivets almindelige regler. Undtagelsen vil dog bl. a. være betinget af, at medlemsstaten ved tildelingen af koncessioner af denne type har anvendt/anvender objektive, gennemsigtige og ikke-diskriminerende vilkår, og at de undtagne virksomheder (fortsat) overholder principperne om ikke-forskelsbehandling og udbud, og navnlig gør oplysninger om deres indkøbsplaner tilgængelige for interesserede. Kommissionen kan opstille særlige betingelser i hvert enkelt tilfælde. Undtagelsen fritager således ikke virksomhederne fra at følge særlige indkøbsprocedurer ved tildeling af kontrakter.

13.1.1.3. Tilrådighedsstil lelse af lufthavne, havne

og andre andre transportterminaler for sø- og lufttransport. [190]

Bilag VIII og IX nævner for Danmarks vedkommende lov om lufthavne og lov om trafikhavne [191]. Dette omfatter samtlige statslige kommunale og private lufthavne og havne.

13.1.1. 4. Transport med jernbane, automatiske systemer, sporvogn, trolleybus, bus eller kabel [192]

Bilag VI og VII nævner for Danmarks vedkommende rettigheder i medfør af lov om DSB, lov om privatbanerne samt lov om buskørsel. Også HT er omfattet.

Ordregiverdefinitionen omfatter såvel de fælleskommunale trafikskaber som den busentreprenør, der modtager ordren.

Buskørsel er dog ikke omfattet af direktivet, når andre selskaber frit kan udføre samme tjenester enten generelt eller i et bestemt geografisk område, på samme vilkår som vedkommende busselskab. [193]

Direktivet fastsætter, at på transportområdet anses et "net" for at bestå, hvis driften foregår på betingelser, f. eks. vedrørende ruter, kapacitet og betjeningshyppighed, der er fastsat af en kompetent myndighed. Dette er i Danmark fortolket som omfattende "almindelig rutekørsel", hvorimod speciel rutekørsel, som f. eks. skolekørsel, der udføres for en kommune, ikke er omfattet af Forsyningsdirektivet, (men derimod af Tjenesteydelsesdirektivet).

Udbudspligten indtræder ikke først i driftsfasen. Allerede under opførelsen af et jernbanenet (minimetroen) blev f. eks. ørestadsselskabet omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivet (men kun for så vidt angår de aktiviteter, der vedrører jernbanenet, ikke byudviklingsaktiviteterne i ørestaden)

13.1.1.5. Tilrådighedsstil lelse eller drift af offentlige telenet eller ydelse af en eller flere offentlige teletjenester.

Bestemmelsen omfatter samtlige telefon- og mobiltelefonselskaber, der opererer i Danmark på grundlag af en særlig tilladelse.

Udbudspligten vedrørende varer eller tjenesteydelser gælder dog ikke [194] for disse ordregivere, i det omfang andre virksomheder frit kan yde den samme tjeneste i samme geografiske område og på vilkår, der i det væsentlige er identiske.

EF-Domstolen har med dommen af 26. marts 1996 afgjort, at British Telecom ikke var omfattet af undtagelsen, blot fordi Storbritannien havde fastslået dette ved lov.

Under sagen havde Tyskland, Frankrig, Italien og UK anført, at direktivet ikke var til hinder for, at medlemsstaterne fastlægger, hvilke teletjenester fra de enkelte ordregivere der er undtaget i henhold til artikel 8. Domstolen bemærkede hertil, at betingelsen om, at andre ordregivere skal kunne yde den samme tjeneste på vilkår, som i det væsentlige er identiske, må fortolkes således, at de andre ordregivere ikke alene skal have tilladelse til at drive virksomhed på markedet for de omhandlede tjenester, hvortil adgangen ikke må være begrænset ved lov, men at de også faktisk skal være i stand til at levere de omhandlede tjenester på samme vilkår som ordregiveren.

I Meddelelsen KOM(98)143 forudser Kommissionen, at teleselskaber i stadig flere medlemslande vil kunne omfattes af undtagelsesbestemmelsen. Den vil derfor undersøge, på hvilke markeder der er den fornødne effektive konkurrence [195] og inden udgangen af 1998 fremsætte forslag med henblik på at undtage de sektorer og/eller tjenester, der i den enkelte medlemsstat opererer under effektiv konkurrence, fra direktivets anvendelsesområde.

Det hører med i billedet af teleselskabernes udbudspligt, at mange af de tjenester, som disse selskaber tilbyder offentligheden, kan købes af offentlige myndigheder uden udbud. Eksempelvis er bl. a. kontrakter om taletelefoni undtaget fra udbudspligten [196].

13.1.2 Forsyningsvirksomhedsdirektivets anvendelse på tjenesteydelsesaftaler

13.1.2.1. Udbudspligtige tjenesteydelser [197] .

Forsyningsvirksomhedsdirektivet sonderer mellem udbudspligtige tjenesteydelsesaftaler, der er opført i direktivets bilag XVI A og de ikke-udbudspligtige tjenesteydelsesaftaler, der er opført i bilag XVI B. Indholdet af de to bilag er identisk [198] med Tjenesteydelsesdirektivets bilag I A og bilag I B, jf . nedenfor i punkt 13.2.

Da Forsyningsvirksomhedsdirektivet blev vedtaget i sin første udgave i 1990, omfattede EU-udbudsreglerne (og dermed Forsyningsvirksomhedsdirektivet) ikke tjenesteydelser. Da Tjenesteydelsesdirektivet blev vedtaget i 1992, blev Forsyningsvirksomhedsdirektivet ændret året efter (direktiv 93/38) for også at omfatte (de samme) tjenesteydelser.

13.1.2.2. Undtagelser for visse tjenesteydelser

13.1.2.2.1. Eneretsbestemmelsen [199]

Direktivet omfatter ikke offentlige tjenesteydelsesaftaler [200] , der tildeles et foretagende, der selv er omfattet af Tjenesteydelsesdirektivets definition af ordregivende myndighed, på grundlag af en eneret, der er tildelt foretagendet i henhold til bekendtgjorte love eller administrative forskrifter, der er forenelige med traktaten.

Bestemmelsen svarer til Tjenesteydelsesdirektivets artikel 6, hvorfor der henvises til omtalen af denne bestemmelse nedenfor punkt 13.2

13.1.2.2.2. Koncernforbundne selskaber. [201]

Generelt sagt gælder direktivet ikke for tjenesteydelsesaftaler, der indgås inden for koncerner, når mindst 80 % af ordremodtagerens omsætning [202] hidrører fra levering af tjenesteydelser til de virksomheder, den er tilknyttet.

Tilknytningen kan have to former. Der kan enten være tale om, at en af aftaleparterne har bestemmende indflydelse [203] på den anden part ("tilknyttede virksomheder"), eller der kan være tale om, at et "joint venture" indgår aftale med en af deltagerne i joint venturet.

80 % kriteriet må antages også at gælde for joint ventures, men bestemmelsen i direktivet er uklart formuleret. Der er for joint ventures ikke krav om, at den ene af parterne skal have bestemmende indflydelse på den anden part. Joint ventures indgås typisk for en begrænset periode. Direktivet har i øvrigt ingen fast definition af begrebet.

13.2. Tjenesteydelsesdirektivet

13.2.1. Udbudspligtige og ikke udbudspligtige tjenesteydelsesaftaler

13.2.1.1. Generelt.

Direktivet definerer [204] offentlige tjenesteydelsesaftaler som gensidigt bebyrdende aftaler, der indgås mellem en tjenesteyder og en ordregivende myndighed, og som ikke er omfattet af Vareindkøbsdirektivet, Bygge- og anlægsdirektivet eller Forsyningsvirksomhedsdirektivet. Med andre ord er tjenesteydelsesaftaler alle andre (gensidigt bebyrdende) aftaler end de aftaler, der er omfattet af de tre andre direktiver [205] .

Udover afgrænsningen i forhold til de tre andre direktiver undtager Tjenesteydelsesdirektivets artikel 1 en række nærmere angivne (tjenesteydelses)aftaler fra sit anvendelsesområde, bl. a. køb [206] eller leje af fast ejendom [207] , arbejdsaftaler, aftaler om visse audiovisuelle tjenesteydelser på radio- og tvspredningsområdet [208] samt en række undtagelser, der også fremgår som fodnoter til det nedenfor nævnte bilag I A til direktivet.

Hvad der på grundlag af ovenstående kan betegnes som tjenesteydelsesaftaler, opdeles i direktivets bilag I i to grupper: Bilag I A, der omfatter udbudspligtige tjenesteydelser [209], og bilag I B, der omfatter ikke-udbudspligtige ydelser [210].

Bilag I A ydelserne omfatter sådanne aftaler, som man i første omgang anså for bedst egnede til at blive allokert på grundlag af konkurrence.

Der er imidlertid i direktivet lagt op til en bevægelse hen i retning af udbudspligt for stadig flere typer tjenesteydelser, idet det i direktivets artikel 43 er anført, at Kommissionen tre år efter direktivets ikrafttræden skal "...vurdere mulighederne for at lade direktivet finde fuld anvendelse på de i bilag I B opførte andre tjenesteydelser..." I den tidligere nævnte Meddelelse KOM(98)143 af 11. marts 1998 har Kommissionen dog ikke antydning nogen intentioner om at ændre balancen mellem udbudspligtige og ikke-udbudspligtige ydelser.

13.2.1.2 Specielt om bilag IA.

Tjenesteydelsesaftaler er kun udbudspligtige, i det omfang de falder ind under en af de kategorier, der er oplyst i bilag I A.

I det følgende skal der gives en kort omtale af de enkelte kategorier i bilag I A. Der henvises endvidere til denne vejlednings BILAG 8 for en mere præcis CPC og CPAkategorisering af de enkelte omfattede tjenesteydelser.

EF-domstolen har med dom af 24. september 1998 udtalt, at direktivets anvendelse af CPC-nomenklaturen stadig er bindende for klassificeringen af ydelserne.

Kategori 1: Vedligeholdelse og reparation

Kategorien dækker vedligeholdelse og reparation af metalgenstande, maskiner og udstyr, f. eks. reparation af kedler, turbiner og entreprenørmateriel. Desuden er vedligeholdelse og reparation af motorkøretøjer og motorcykler og af husholdningsgenstande så som elektriske husholdningsmaskiner, hårde hvidevarer o. lign. omfattet.

Kategori 2: Landtransport

Herunder hører bl. a. transport af passagerer og gods med bus, trolleybus, sporvogn, tovbane og svævebane. Omfattet er også taxikørsel, skolebuskørsel, billeje med chauffør, leje af erhvervskøretøjer til godstransport med fører, leje af bus med chauffør, transport med pansrede biler (sikkerhedstransport) og kurervirksomhed.

Det fremgår af en fodnote til bilaget, at kategorien ikke omfatter jernbanetransport (der er en bilag I B ydelse).

Kategorien omfatter efter en samlet afvejning heller ikke akut hjælpetransport (udrykningskørsel).

EF-domstolen har den 24. september 1998 afgjort, at "udrykningskørsel og sygetransport ledsaget af en redder henhører under bilag 1 A, kategori 2, og under bilag 1 B, kategori 25...., således at en aftale, som vedrører sådanne tjenesteydelser, er omfattet af artikel 10 i direktiv 92/50".

Kategori 3: Lufttransport

Herunder hører transport af personer og gods (undtagen post, jf. næste kategori) i alle typer fly, herunder helikopter, såvel rutefly som charterfly.

Kategori 4: Postbesørgelse

Al transport af post på land og i luften er omfattet undtagen postbesørgelse med jernbane.

Kategori 5: Teletjenester

Herunder hører offentlige telefontjenesteydelser, forretningsnetværksydelser, datatransmissionsydelser og programtransmissionsydelser (tv og radio transmission m.v.). Det fremgår af en fodnote til bilaget [\[211\]](#), at taletelefoni, telex, radiotelefoni, personsøgning og satellitkommunikation er undtaget fra udbudspligten.

Kategori 6: Finansielle tjenesteydelser

Denne kategori er nærmere beskrevet nedenfor punkt 13.2.2.

Kategori 7: Edb-tjenesteydelser og hermed beslægtede tjenesteydelser

Herunder hører konsulenttydelser i relation til installation af hardware, ydelser vedrørende udvikling og anvendelse af edb-programmer, [\[212\]](#) databaseydelser, vedligeholdelse og reparation af kontormaskiner og udstyr, herunder datamater.

Kategori 8: F & U tjenesteydelser

Forskning og udvikling er kun omfattet af direktivet, når følgende betingelser begge er opfyldt: udbyttet af F & U projektet skal (alene) tilhøre ordregiveren til brug for egen virksomhed og ordregiveren betaler fuldt ud for projektet. Det kan i øvrigt dreje sig om F & U inden for alle områder, f. eks. fysik, kemi, biologi, teknologi og samfundsvidenskab.

I en betragtning til direktivet nævnes det som begrundelse for at udelukke en række F & U tjenesteydelser, at samfinansiering af forskningsprogrammer ikke bør være omfattet af direktivet.

Kategori 9: Regnskabsvæsen, revision og bogholderi

Kategorien omfatter bogføring- og revisionsvirksomhed, dog ikke tjenesteydelser, der udelukkende består i udarbejdelse af selvangivelser [\[213\]](#)

Kategori 10: Markeds- og opinionsundersøgelser

Udover markeds- og opinionsundersøgelser er også industrianalyser og demografiske analyser, som ikke udarbejdes i tilknytning til et et salgsprodukt (en handelsvare) omfattet.

Kategori 11: Managementkonsulentvirksomhed m.v.

Denne kategori omfatter managementkonsulentvirksomhed samt f.eks. ledelsesrådgivning, salgsrådgivning, produktionsrådgivning og personalerådgivning.

Kategori 12: Arkitekt- og ingeniørydelser

Under arkitekt- og ingeniørydelser indgår også byplanlægning og landskabsarkitektur, geoteknik, tekniskvidenskabelig konsulentvirksomhed og teknisk afprøvning og analyse.

Kategori 13: Reklamevirksomhed

Al reklamevirksomhed er omfattet, herunder ydelser i forbindelse med salg og leasing af reklameplads og reklametid, reklameplanlægning, udarbejdelse og indrykning af reklamer, som skal placeres i reklamemedierne.

Kategori 14: Bygningsrengøring og ejendomsadministration

Bygningsrengøring drejer sig om almindelig løbende indendørs bygningsvedligehold, såsom rengøring af gulve og vægge, vinduespudning og skorstensfejning, medens mere gennemgribende vedligeholdelsesarbejder, f. eks. professionelt malerarbejde er et bygge- og anlægsarbejde. Udendørs arbejder på bygninger, f. eks. sandblæsning, betragtes også som bygge- og anlægsarbejde.

Ejendomsadministration omhandler forvaltning herunder byggeadministration af bygninger til beboelse eller erhvervsformål på honorar- eller kontraktbasis, med mindre ejendomsadministrationen er omfattet af kategori 12. Ejendomsrådgivningsvirksomhed er også omfattet af kategori 14.

Kategori 15: Forlags- og trykkerivirksomhed

Forlags- og trykkerivirksomhed omfatter trykning af bøger, bogbinding, reproduktion og sætning og andre tjenesteydelser i forbindelse med trykning, reproduktion af videooptagelser o.l. og reproduktion af edb-medier.

Kategori 16: Kloakering og affaldsbortskaffelse

Kategorien omfatter rensning af kloakker, spildevandsbehandling og lignende tjenesteydelser. Egentlige reparations- og ændringsarbejder på kloaknettet er bygge- og anlægsarbejder.

Derudover er stort set alle tjenesteydelser i forbindelse med indsamling og bortskaffelse af husholdningsaffald, industrielt affald og miljøaffald.

Bearbejdningen af genanvendeligt affald er også omfattet. Handel (engros salg) med affald og skrot og materialer til genbrug er derimod ikke omfattet.

Kategorien omfatter også gadefejning og snerydning.

Aftaler om kommunale parker, kan dels være en kategori 16 ydelse (f. eks. fejning af blade), dels en ikke-udbudspligtig (bilag I B) tjenesteydelse i forbindelse med forstaktiviteter og endelig bygge- og anlægsarbejde (vedligeholdelse af stier etc.)

13.2.2 Finansielle tjenesteydelser

Direktivet omfatter som udgangspunkt alle former for aftaler om finansielle tjenesteydelser, nemlig dels bank- og investeringstjenesteydelser, jf . pkt. 13.2.2.1 og 13.2.2.2, og forsikringstjenesteydelser, jf . pkt. 13.2.2.3. Direktivet fremhæver særligt i artikel 1, litra a, nr. iii, at medens aftaler om erhvervelse af fast ejendom er undtaget uanset finansieringsform, så er "aftaler i en hvilken som helst form om finansielle tjenesteydelser, der indgås samtidig med, før eller efter aftalen om erhvervelse eller leje, underlagt dette direktiv".

13.2.2.1. Bank- og investeringstjenesteydelser

Følgende bank- og investeringstjenesteydelser er dækket:

1. Udlånsvirksomhed:

- faktorering og diskontering
- byggekredit
- rammeaftaler om kortfristede udlån
- langfristede udlån
- formidling af lån for andre långivere
- udlån i forbindelse med handel med fast ejendom

2. Finansiell leasing
3. Betalingsformidling
4. Udstedelse og administration af betalingsmidler
5. Sikkerhedsstillelse og garantier
6. Rådgivning til virksomheder vedrørende kapitalstruktur, industristrategi og dermed beslægtede spørgsmål og rådgivning samt tjenesteydelser vedrørende fusioner og opkøb af virksomheder.
7. Porteføljeadministration og -rådgivning
8. Opbevaring og forvaltning af værdipapirer
9. Kreditoplysninger
10. Andre sædvanlige bankforretninger

- veksling af valuta
- eksport- og importrelaterede produkter (f. eks. remboursforretninger)

- kursregulering og kurssikring
- rådgivningsaftaler.

Låneoptagelse er omfattet af udbudspligten.[\[214\]](#) Derimod er pengeinstitutters modtagelse af indlån ikke omfattet, da det offentlige ikke herved skaffer sig en ydelse, men snarere stiller en ydelse til rådighed mod vederlag.

Derimod er aftaler om lån, der er baseret på salg af obligationer, ikke omfattet af Tjenesteydelsesdirektivet, jf . nedenfor.

13.2.2.2. Undtagelser fra udbudspligten

I Tjenesteydelsesdirektivets artikel 1, litra a, nr. vii undtages visse former for finansielle tjenesteydelser, nemlig "aftaler om finansielle tjenesteydelser vedrørende emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter samt centralbankers ydelser".

Denne undtagelsesbestemmelse skal læses i sammenhæng med direktivets 13. indledende betragtning: "De finansielle tjenesteydelser, der er omhandlet i dette direktiv, omfatter ikke instrumenter i forbindelse med penge- og valutapolitik, statsgældspolitik, valutareservepolitik og andre politikker, som indebærer handel med værdipapirer eller andre finansielle instrumenter; aftaler om udstedelse, køb, salg eller overførsel af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter er således ikke omfattet af direktivet; centralbankers tjenesteydelser er ligeledes udelukket;"

Kommissionen har i en udtalelse til den danske A/S Storebæltforbindelse anført, at denne undtagelse skal fortolkes bredt [\[215\]](#) , fordi en bred fortolkning på dette punkt skaber den største juridiske klarhed og sikkerhed. Ikke mindst vil det ikke være nødvendigt at fortolke statsgæld.

Undtagelsen omfatter også selve aftalen om emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet indeholder ligeledes en undtagelsesbestemmelse [\[216\]](#) , men den er formuleret anderledes("aftaler om emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter"), fordi dette direktivs ordregivere ikke beskæftiger sig med pengepolitik og administration af statsgæld. Dette direktivs undtagelse omfatter derfor ikke f. eks. børsmæglervirksomhed vedr. salg af obligationer eller rådgivning vedrørende salg af aktier. Disse tjenesteydelser kan dog være undtaget i medfør af direktivets artikel 10 om tjenesteydelser, der er erklæret hemmelige eller som skal ledsages af særlige sikkerhedsforanstaltninger.

Tjenesteydelsesdirektivets undtagelse for "finansielle tjenesteydelser vedrørende emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer [\[217\]](#) " må i hvert fald omfatte: – obligationsbaserede lån (lån tilvejebragt gennem salg af obligationer)

- private placements
- rådgivning vedrørende salg af aktier
- børsmæglervirksomhed og anden mæglervirksomhed

Undtagelsen vedrørende "aftaler om emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer", som gælder både Forsyningsvirksomhedsdirektivet og Tjenesteydelsesdirektivet, må i hvert fald omfatte følgende:

- aftaler om emission af værdipapirer
- aftaler om handel med og overførsel af værdipapirer
- handel med investeringsforeningsbeviser og lignende

"Finansielle instrumenter" er særlige handelsteknikker så som warrants, terminsforretninger, FRA's, caps, floors, collars, optioner og futures, rente- og valutaswaps samt hybrider heraf.

Tjenesteydelsesdirektivets undtagelse vedrørende "centralbankers tjenesteydelser" vedrører sådanne særlige finansielle tjenesteydelser, som eksempelvis udføres af Nationalbanken inden for Danmarks grænser. Undtagelsen skyldes, at disse tjenesteydelser knytter sig snævert til de enkelte staters økonomiske politik og derfor har en helt særlig stilling.

13.2.2.3. Forsikringstjenesteydelser

Følgende forsikringstjenesteydelser er udbudspligtige:

- Livsforsikringer
- pensionsforsikringer
- ulykkesforsikringer
- sygeforsikring
- skadesforsikring
- ansvarsforsikring
- kaskoforsikring
- kredit- og kautionsforsikring
- retshjælpsforsikring
- vejrtilforsikring og anden forsikring mod økonomisk tab.

Udbudspligten omfatter endvidere servicevirksomhed i forbindelse med forsikringsvirksomhed, herunder forsikringstegning og assurandørvirksomhed, konsulentvirksomhed i forbindelse med forsikring og pension, dispatchering og aktuarvirksomhed.

Sygesikringens aftale med Europæiske om hjemtransport af danskere, der er blevet syge i udlandet, er ikke en forsikringsaftale, men en ikke- udbudspligtig bilag 1 B ydelse.

På forsikringsområdet findes der ikke egentlige undtagelsesbestemmelser som den vedrørende bank- og investeringsydelse. Der kan dog være grund til at fremhæve, at direktiverne ikke gælder lovpligtige sociale forsikringer. Der kan endvidere argumenteres for, at arbejdsgiverfinansierede pensionsordninger er led i ansættelsesforhold (indgår som led i en "arbejdsaftale") og derfor ikke er omfattet af direktiverne. Forholdet er dog anderledes, hvis det er arbejdsgiveren, der over for den ansatte står som ansvarlig for en given forsikringsydelse, f . eks. en pension, som afdækkes i et forsikringselskab med arbejdsgiveren som forsikringstager. Endelig bemærkes, at direktiverne ikke finder anvendelse, hvor en myndighed efter national ret har lov til at være selvforsikrende.

13.2.3 Eneretsbestemmelsen i Tjenesteydelsesdirektivets artikel 6

Det siges i direktivets artikel 6, at direktivet ikke finder anvendelse på offentlige tjenesteydelsesaftaler, som tildeles et organ, som selv er ordregivende myndighed som defineret i artikel 1, på grundlag af en eneret, der er tildelt det i henhold til bekendtgjorte love eller administrative bestemmelser, der er i overensstemmelse med Traktaten.

Undtagelsesbestemmelsen finder kun anvendelse på retsforhold mellem to organer, der begge er ordregivende myndigheder [\[218\]](#) . Ordregiverbegrebet må fortolkes bredt også i relation til artikel 6, selv om bestemmelsen er en undtagelsesbestemmelse, jf . henvisningen til artikel 1.

Et tværministerielt embedsmandsudvalg under Justitsministeriet om fælleskommunale selskaber udtalte i en delrapport fra december 1997, at et kommunalt affaldfællesskab, der er godkendt efter Kommunestyrelseslovens § 60, utvivlsomt er omfattet af direktivets definition på en ordregivende myndighed. Derimod var det ikke muligt at tage generelt stilling til, om f . eks. de 20 forbrændingsanlæg, som ikke var kommunale fællesskaber, godkendt efter § 60, er ordregivende myndigheder, idet dette spørgsmål afhænger af en analyse af hvert enkelt anlægs ejer- og indflydelsesforhold med henblik på at fastslå, om de kommunale finansielle interesser i det enkelte selskab er mere end halvdelen, eller driften er undergivet kommunernes kontrol, eller kommunerne kan udpege mere end halvdelen i administrations- ledelseseller tilsynsorganet.

Det er dernæst en betingelse for anvendelse af artikel 6, at leverandøren har fået en eneret til at forestå opgavevaretagelsen, og at denne eneret er fastsat i en lov eller en administrativ forskrift, som er blevet offentliggjort.

Administrative forskrifter kan være en ministeriel bekendtgørelse eller cirkulære eller et kommunalt regulativ.

Kravet om, at loven eller den administrative forskrift skal være bekendtgjort, er udtryk for, at offentligheden skal have mulighed for orientere sig om eneretten gennem de kanaler, som er normale for den pågældende type retsakter. F. eks. offentliggøres kommunale affaldsregulativer i de lokale aviser [219] og et således offentliggjort regulativ om benyttelsespligt til et bestemt kommunalt affaldsfællesskab opfylder kravet i direktivets artikel 6.

Betingelsen om, at eneretstildelingen skal være i overensstemmelse med Traktaten, afhænger først og fremmest af en vurdering af, om der ved tildelingen sker en overtrædelse af traktatbestemmelserne om fri bevægelighed for varer, tjenester kapital og arbejdskraft samt konkurrence- og statsstøttebestemmelserne.

I den nævnte delrapport fra Justitsministeriets tværministerielle embedsmandsudvalg vurderede udvalget bl. a., om pligten til at benytte bestemte (danske) anlæg udgjorde et ulovligt eksportforbud, jf. traktatens artikel 34. Udvalget konkluderede efter en gennemgang af EF-Domstolens praksis og af de forordninger og direktiver, som er blevet udstedt på affaldsområdet, at eneretten (i form af en benyttelsespligt) ikke var i strid med Traktaten, fordi den danske affaldsordning forfølger samme formål, som kommer til udtryk i EF-Domstolens praksis samt affaldsforordningen og -direktivet. Disse formål er udtrykt i selvforsynings- og nærhedsprincipperne.

EF-Kommissionens Generaldirektorat XV har i skrivelse af 7. december 1995 til den nederlandske faste repræsentant ved EU taget stilling til spørgsmålet om anvendelse af Tjenesteydelsesdirektivets artikel 6. Sagen drejede sig om to nederlandske kommuner, der uden udbud overdrog affaldsindsamlingen til et af kommunerne 100% ejet datterselskab.

I skrivelsen anfører Kommissionen, at begrebet eneret skal fortolkes snævert, fordi artikel 6 er en undtagelsesbestemmelse. Enerettigheder eller eksklusive rettigheder vedrører en monopollignende situation, hvor den pågældende leverandør er den eneste, der i et bestemt geografisk område må udføre den pågældende tjenesteydelse.

I skrivelsen siges det endvidere, at kravet om, at eneretten skal være tildelt i henhold til bekendtgjorte love eller administrative bestemmelser, ikke betyder, at disse bestemmelser allerede skal foreligge, før eneretten tildeles; det er således acceptabelt, at organet oprettes først, og at eneretsbestemmelserne derefter offentliggøres.

Det kan udledes af Kommissionens udtalelse, at det ikke er i strid med artikel 6, at en administrativ forskrift, der er grundlag for eneretten, er udstedt af den samme myndighed, som er ordregiver i den konkrete opgaveoverdragelse.

KonkurrenceSekretariatet har tidligere givet udtryk for, at forskriften skulle være udstedt af en trinøjere myndighed, jf. KonkurrenceNyt nr. 10/95, hvorefter eneretstildelingen (til de kommunale affaldsselskaber) skulle udfærdiges af miljøministeren, for at den kunne udnyttes i forholdet mellem kommunerne og affaldsselskaberne. Denne opfattelse er blevet revideret i lyset af Kommissionens netop nævnte udtalelse.

Sagen om det nederlandske kommunalt ejede affaldsselskab er blevet forelagt EF-Domstolen til præjudiciel afgørelse (sag C-360/96). Generaladvokaten foreslår, at forholdet bedømmes som en selvudført tjeneste [220]

[180]. FSVD art. 2, stk. 6, jf. udtrykket "så fuldstændige som muligt". Kommissionen skal løbende revidere listerne, men dette er indtil nu ikke sket

[181]. art. 6, stk. 1. F. eks. et varmeværks tomatavling. Se dog undtagelserne i stk. 2

[182]. FSVD art. 2, stk.2, litra a

[183]. For så vidt angår vandværker o.l. gælder der endvidere den særlige regel, at deres eventuelle sideordnede aktiviteter med bortledning og rensning af spildevand er omfattet af FSVD, se nærmere art. 6, stk.2, litra b, der er en undtagelse fra den ovenfor nævnte hovedregel i art. 6, stk. 1. Der kan opstå afgrænsningsproblemer i en kommunal virksomhed.

[184]. Vandværkers indkøb af vand og el, samt gas- og varmevirksomheders indkøb af brændsel og energi til egen energiproduktion er ikke omfattet af direktivet, jf. art 9

[185]. FSVD art. 2, stk. 5, litra a

[186]. FSVD art. 2, stk. 5, litra b

[187]. Bestemmelsen er f. eks. relevant for et glasværk, der producerer overskudsvarme til det offentlige net, men næppe for et biogasanlæg til behandling af dagrenovation, hvor 20 % tærsklen vil være overskredet.

[188]. FSVD art. 2, stk. 2, litra b) i)

[189]. disse virksomheders indkøb af brændsel og energi til egen energiproduktion er ikke omfattet af direktivet, jf. art. 9.

[190]. FSVD art. 2, stk. 2, litra b) ii)

[191]. Havne som defineret i § 1, I til III i bekendtgørelse nr. 604 af 16.12.1985

[192]. FSVD art. 2, stk. 2, litra c. Som det ses, omfatter bestemmelsen ikke lufttransport eller søtransport.

[193]. jf. FSVD art. 2, stk. 4. Dette vil i de fleste tilfælde følge direkte af, at vedkommende selskab da netop ikke har fået "særlige eller eksklusive rettigheder" som nævnt i stk. 1, litra b.

[194]. FSVD art. 8, der taler om "indkøb" (af varer eller tjenesteydelser)

[195]. effektiv konkurrence skal her ses i modsætning til en rent formel liberalisering, der stadig efterlader en enkelt virksomhed med en monopollignende stilling

[196]. jf. nedenfor i pkt. 13.2. om listerne over hhv. udbudspligtige og ikke udbudspligtige tjenesteydelser.

[197]. FSVD art. 15 og 16. Se også definitionen i definitionen i FSVD art. 1, stk. 4, litra c, der undtager en række nærmere angivne tjenesteydelser fra udbudspligten, bl. a. aftaler om erhvervelse eller leje af fast ejendom

[198]. jf. dog neden for om finansielle tjenesteydelser

[199]. FSVD art. 11

[200]. Begrebet er ikke defineret i direktivet, men omfatter formentlig ikke aftaler, der tildeles af private forsyningsvirksomheder. I TYD er "offentlige" tjenesteydelsesaftaler et begreb, jf TYD art. 1, litra a. Også ordremodtageren skal være offentlig myndighed eller offentligretligt organ, jf. henvisningen i FSVD art. 11 til definitionen i TYD

[201]. FSVD art. 13

[202]. af tjenesteydelser i EU i løbet af de sidste tre år

[203]. hvad der forstås ved "bestemmende indflydelse" fremgår af FSVD art. 1, nr. 2, som der henvises til i direktivets definition af "tilknyttet virksomhed" . Det fremgår af definitionen, at det er underordnet, om det er moderselskabet eller datterselskabet, der er ordregiver.

[204]. TYD art. 1, litra a

[205]. Residualdefinitionen er gentaget i FSVD art, nr. 4, litra c.

[206]. ingen af direktiverne vedrører ordregivere i rollen som sælgere

[207]. Derimod kan køb af fast ejendom være omfattet af BAD, jf. direktivets art. 1, litra a, om "ved et hvilken som helst middel at lade bygge- og anlægsarbejde udføre, som svarer til de af den ordregivende myndighed fastlagte behov." Efter denne formulering vil en privat bygherres opførelse af en bygning efter ordregiverens specifikationer og efterfølgende salg eller udleje til ordregiveren være omfattet af BAD.

[208]. Aftaler om radio- og tvselskabers indkøb, udvikling, produktion eller koproduktion af programmateriale og aftaler om sendetid. Aftaler om tildeling af sendefrekvenser er ligeledes fritaget fra udbudspligten, da der ikke er tale om en gensidigt bebyrdende aftale omfattet af bilag 1 A, men snarere en koncessionsaftale.

[209]. jf. TYD art. 8

[210]. jf. TYD art. 9 For disse kategorier af tjenesteydelser gælder alene bestemmelserne vedrørende tekniske specifikationer samt pligten til at underrette Kommissionen, når myndigheden har indgået en aftale. Denne underretning tjener først og fremmest statistiske formål, idet ordregiveren kan bestemme, at der ikke skal ske offentliggørelse i EF-Tidende

[211]. og af TYD art. 1, litra a, nr. v

[212]. hvorimod køb af standardprogrammel betragtes som varekøb og er omfattet af VIKD

[213]. der klassificeres som ikke- udbudspligtig skatterådgivning

[214]. jf. bl. a. TYD art. 7, stk. 4, om renter som del af "kontraktværdien"

[215]. "the derogation would cover all contracts for financial services in connection with the issue, sale purchase or transfer of securities etc., not mattering in whatever policy context they are procured."

[216]. FSVD art. 1, nr. 4, litra c, nr. iv

[217]. "værdipapirer" er defineret i rådets direktiv 93/22/E F af 10. maj 1993 om investeringsservice

[218]. jf. ovenfor pkt. 3.1 om definitionen på ordregivende myndighed

[219]. jf. § 34 i affaldsbekendtgørelsen (bekg. 299 af 20. april 1997)

[220] jf. ovenfor pkt. 4.2. Dette er delvist en underkendelse af Kommissionens ovennævnte udtalelse december 1995 i den samme sag, hvor Kommissionen giver udtryk for, at forholdet var en (gensidigt bebyrdende) tjenesteydelsesaftale.

14. Begrundelsespligt Udbudsrapport

14.1 Begrundelsespligt

Reglerne om ordregiverens pligt til at begrunde sit valg er blevet ændret ved direktiv 97/52 og 98/4, som tilpassede EUs fire udbudsdirektiver til WTO's indkøbsaftale. ændringerne [221] indebærer en udvidelse af begrundelsespligten og indførelsen af en "underretningspligt".

Som noget nyt er det nu fastsat, at ordregiveren hurtigst muligt skal underrette samtlige tilbudsgivere om tildelingen af kontrakten. Underretningen skal være skriftlig, hvis der anmodes herom.

Forbigåede tilbudsgivere – eller virksomheder, der forgæves har anmodet om at blive prækvalificeret – kan endvidere anmode ordregiveren om at begrunde afgørelsen. Ordregivere skal inden 15 dage [222] efter modtagelsen af en sådan (skriftlig) anmodning overfor en sådan forbigået tilbudsgiver eller ansøger begrunde, hvorfor ansøgningen eller budet er forkastet. Forbigåede tilbudsgivere [223] har herudover krav på "oplysning om det antagne buds egenskaber og relative fordele samt navnet på den bydende, hvis bud er blevet antaget".

Begrundelseskravet er således blevet skærpet [224], idet det ikke længere vil være muligt i begrundelsen udelukkende at fokusere på tilbudsgiverens eget bud. Fremover skal det antagne bud beskrives temmeligt detaljeret, f. eks. i henseende til kvalitet, metode og pris [225].

Ordregiver kan dog undlade at give sådanne oplysninger, såfremt offentliggørelsen af oplysningerne

ville være til hinder for rets-håndhævelsen eller på anden måde stride mod offentlig interesse, eller såfremt det ville være til skade for bestemte offentlige eller private virksomheders legitime forretningsmæssige interesser [226] eller til skade for loyal konkurrence mellem leverandører.

Underretnings- og begrundelsespligten gælder dog ikke for ordregivere, der står opført i bilag III-VI i Forsyningsvirksomhedsdirektivet, altså f. eks. DONG, DUC og DSB, jf. ovenfor punkt 13.1.1.

De tre offentlig sektor direktiver – men ikke Forsyningsvirksomhedsdirektivet – indeholder endvidere bestemmelser om, at ordregivere skal kunne begrunde annullationen af et udbud.

Bestemmelserne er ikke gjort afhængig af, at virksomheder anmoder om begrundelse. Det må derfor antages, at en udbyder af egen drift skal sende en begrundelse til de virksomheder, der har anmodet om at blive prækvalificeret eller afgivet tilbud.[227]

Klagenævnet har ved flere lejligheder fastslået, at det vil være i strid med udbudsreglerne at annullere et udbud uden at have en saglig og dokumenterbar begrundelse.

I kendelse af 13. september 1996 (Arbejdsgiverforeningen for Handel, Transport og Service mod Tårnby kommune) udtalte nævnet, at kommunen ikke med sine forklaringer for annullationen havde "tilvejebragt grundlag for at Klagenævnet kan fastslå, at kommunen har haft en saglig begrundelse for sin beslutning om at annullere tilbuddet. Klagenævnet må derfor – som sagen er oplyst for Klagenævnet – konstatere, at kommunen ved sin annullation af udbuddet har handlet i strid med Tjenesteydelsesdirektivet." Kommunen blev pålagt at betale 4.000 kr. klager til dækning af klagegebyret.

I kendelse af 19. juni 1997 (Højgaard & Schultz mod Undervisningsministeriet) statuerede Klagenævnet, at udbyders tilbagekaldelse af et udbud og iværksættelse af et nyt udbud havde haft til formål at afbøde en klage fra en af de tilbudsgivere, der var blevet forbigået i det første udbud. Dette formål var ikke sagligt, og tilbagekaldelsen af udbuddet og iværksættelsen af et nyt udbud havde derfor været uberettiget som stridende mod forudsætningen i Bygge- og Anlægsdirektivets artikel 8, stk. 2. Udbyder blev pålagt at betale 300.000 kr. til klager i sagsomkostninger.

I kendelse af 9. juli 1997 (Vognmand Bomholt mod århus kommune) udtalte nævnet, at det var uheldigt, at en annullation fandt sted umiddelbart efter indgivelse af klage til Klagenævnet, idet dette umiddelbart kunne pege i retning af, at tilbagekaldelsen havde til formål at afbøde virkningen af klagen. Nævnet fandt imidlertid ikke i det fremkomne anledning til at tilsidesætte kommunens forklaring om, at tilbagekaldelse var sket, fordi kommunen var blevet opmærksom på, at udbudsbetingelserne var uklare og uhensigtsmæssige.

14.2 Udbudsrapporten

Efter de tre klassiske direktiver skal ordregiveren, når kontrakten er indgået, udarbejde en rapport, der mindst skal omfatte følgende oplysninger: – ordregivers navn og adresse og kontraktens genstand og værdi; – navn på de valgte ansøgere eller bydende og begrundelsen for valget af dem; – navnene på de forbigåede ansøgere eller bydende og begrundelsen for tilsidesættelsen for tilsidesættelsen af dem; – navnet på ordremodtageren og begrundelsen for valget af hans bud, samt, hvis det vides, oplysning om, hvor stor en del af aftalen, der gives i underleverance; – ved udbud efter forhandling begrundelsen for anvendelsen af denne fremgangsmåde.

Rapporten eller dens hovedpunkter meddeles Kommissionen på dennes anmodning.

Efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet skal ordregiver "opbevare formålstjenlige oplysninger" om kontrakten i mindst 4 år efter kontraktindgåelsen. De oplysninger, der skal opbevares, skal kunne begrunde beslutningerne om – valget mellem ansøgere/tilbudsgivere og tildelingen af kontrakten – ikke at bruge europæiske specifikationer; –anvendelse af procedurer uden forudgående udbud; –ikke-anvendelse af direktivet i medfør af undtagelserne i direktivets afsnit I.

Direktivet indeholder ikke bestemmelser om, i hvilken form oplysningerne skal opbevares.

[221]. BAD art. 8, VIKD art. 7, FSVD art. 41, stk. 3 og 4, og TYD art. 12

[222]. efter FSVD "hurtigst muligt"

[223]. bortset fra tilbudsgivere med et ikke-konditionsmæssigt bud

[224]. For FSVD er begrundelseskravet helt nyt.

[225]. Der er dog næppe en ubetinget pligt til at oplyse prisen på det vindende bud, men i analogi fra annonceskabelonen for bekendtgørelser om indgåede kontrakter må det være muligt i stedet at angive prisspændet mellem højeste og laveste bud

[226]. I FSVD er det efter EU-Parlamentets ønske udtrykkeligt angivet, at der skal tages hensyn til "interesserne for den virksomhed, som har fået tildelt kontrakten". Begrundelsen for Parlamentets ønske er, at telekommunikationsvirksomheder ikke er omfattet af EU's eksterne forpligtelser under WTO's indkøbsaftaler, men ikke desto mindre er med i FSVD herunder direktivets begrundelsespligt.

[227]. Bestemmelsen omfatter derimod efter sin formulering ikke leverandører, der alene har rekvireret udbudsmaterialet.

15. Annullation af udbud

Ordregiveren har ikke ved at iværksætte en udbudsforretning forpligtet sig til at indgå kontrakt med en af de deltagende tilbudsgivere. Der er ikke "kontraheringspligt" [228].

De tre direktiver for den offentlige sektor opstiller dog det krav [229], at ordregiveren skal give ansøgere eller bydende meddelelse om annullationen samt begrundelse herfor.

I kendelse af 7. juni 1996 (Horsens Kommune) fastslog Klagenævnet, at en udbyder på eget initiativ skal informere tilbudsgiverne. I den konkrete sag var tre kommuner gået sammen om et udbud, men de to kommuner trak sig efterfølgende ud af udbuddet, og det var meddelelse herom, som ifølge kendelsen automatisk skulle have været tilsendt tilbudsgiverne.

Sammenhold med det ovenfor punkt 14 anførte om de nye regler om begrundelse. Ordregiveren skal indrykke en meddelelse om annullationen i EF-Tidende.

Af kravet om, at udbyder skal kunne begrunde annullationen, kan udledes, at ordregiver kun må annullere udbuddet, hvis der er en saglig begrundelse.

Det fremgår bl. a. af Klagenævnets kendelse af 19. juni 1997 (Undervisningsministeriet, Byggedirektoratet) hvor Klagenævnet fastslog, at en tilbagekaldelse af udbuddet ikke var sagligt begrundet, idet tilbagekaldelsen først og fremmest havde til formål at afværge, at sagen blev indbragt for Klagenævnet. Udbyderen blev pålagt sagsomkostninger på 300.000 kr. Klagenævnskendelsen af 9. juli 1997 angik ligeledes spørgsmålet om annullation, der blev foretaget efter indbringelse af en klage for Klagenævnet. I denne sag fandt nævnet imidlertid ikke grundlag for at kritisere tilbagekaldelsen, der måtte antages at være begrundet i, at udbyderen var kommet til den erkendelse, at udbudsbetingelserne var uklare og uhensigtsmæssige.

I kendelsen af 13. september 1996 (Tårnby kommune) fandt Klagenævnet ikke, at det var en saglig begrundelse for en annullation, at der var en betydelig spredning på de samlede bud [230]. Efter kendelsen er det udbyderen, der har bevisbyrden for, at der eksisterer en saglig begrundelse.

I kendelsen af 2. april 1996 (Svendborg kommune) blev det fastslået, at det var en korrekt fremgangsmåde at annullere udbuddet, da gennemførelsen af udbuddet var behæftet med væsentlige fejl. Den omstændighed, at de fem tilbudsgivere var blevet bekendt med tilbudspriserne i de fem tilbud, afskar ikke kommunen fra at annullere.

[228]. jf. ovenfor pkt. 9.2 om kontrolbud., der bl. a. omtaler Klagenævnets kendelse af 18. september 1998 (Frederiksberg Kommune)

[229]. BAD art. 8, VIKD art. 7, og TYD art. 12.

[230]. jf. bl. a. ovenfor pkt. 12.2 om begrænsninger i adgangen til at forkaste "unormalt lave bud".

16. Klagesystemet

For at sikre, at EU's udbudsregler bliver overholdt i praksis, vedtog EU i 1989 et kontroldirektiv (direktiv 89/665/EØF). Direktivet pålægger medlemsstaterne at sørge for, at der kan finde en hurtig og effektiv behandling sted af klager over ordregivende myndigheds indkøb m.v.

For på tilsvarende måde at sikre behandlingen af klager over forsyningsvirksomheder blev der i 1992 vedtaget et særligt kontroldirektiv for forsyningsvirksomheder (direktiv 92/13).

I Danmark er de to kontroldirektiver gennemført ved lov om Klagenævnet for Udbud, jf. lovbekendtgørelse nr. 1166 af 20. december 1995 (BILAG 5) og bekendtgørelse nr. 26 af 23. januar 1996 om Klagenævnet for Udbud (BILAG 6).

16.1 Klagenævnet for udbud. Opbygning og saglig kompetence

Med loven er oprettet et særligt administrativt organ, Klagenævnet for Udbud, til behandling af klager over overtrædelse af

1. Fællesskabsretten vedrørende offentlige kontrakter og tilbudsgivning for forsyningsvirksomhed [231],
2. lov om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter og indkøb m.v. [232], eller
3. bekendtgørelser udstedt i medfør af den i nr. 2 nævnte lov. [233]

Nævnet kan i øvrigt behandle klager, hvor der ved lov eller i henhold til lov er fastsat bestemmelse om klageadgang til nævnet.

Der er ikke i de to kontroldirektiver taget stilling til, hvorvidt klager skal behandles ved domstolene eller ved et administrativt organ. Det siges i bemærkningerne til 1991-forslaget til lov om Klagenævnet for Udbud, at "baggrunden for at vælge et administrativt organ har været, at direktivet forpligter medlemsstaterne til at have en klageinstans, der hurtigt kan træffe såvel midlertidige foranstaltninger som endelige beslutninger. Det almindelige domstolssystem synes mindre velegnet til denne opgave."

Det står enhver frit for at gå direkte til domstolene uden først at indbringe sagen for nævnet, men dette er så vidt vides ikke sket.

Nævnet består af et formandskab og 16 sagkyndige medlemmer. Nævnets formand og to næstformænd er alle juridiske dommere. De sagkyndige medlemmer har praktisk og teoretisk viden om de forskellige områder inden for offentligt udbud. Til hver afgørelse i nævnet deltager én dommer fra formandskabet (i særlige tilfælde to dommere) og enten to eller fire sagkyndige medlemmer, som formanden udpeger under hensyn til, hvilken type sag der er tale om.

De sagkyndige er uafhængige af organisations- og myndighedsinteresser.

Klagenævnets afgørelser kan ikke indbringes for anden administrativ myndighed. Afgørelserne kan indbringes for Landsretten senest 8 uger efter, at afgørelsen er meddelt de pågældende. Finder indbringelse ikke sted inden for fristen, er nævnets afgørelse endelig.

Det siges i bemærkningerne til lovforslaget, at klageberettigede organisationer kan indbringe en afgørelse for domstolen også uden at have været part i sagen for Klagenævnet.

Nævnet er som andre administrative organer underlagt ombudsmandens kontrol.

Det må antages, at nævnet har adgang til at forelægge præjudicielle spørgsmål for EF-Domstolen efter Traktatens artikel 177, jf. herved EF-Domstolens afgørelse af 17. september 1997 (Dorsch Consult).

Klagenævnet har med kendelse af 22. januar 1998/15. juli 1998 besluttet at forelægge et spørgsmål om forståelsen af Vareindkøbsdirektivets artikel 2, stk. 2, for EF-Domstolen.

Betingelserne (i domspraksis omkring artikel 177) om, at nævnet er oprettet ved lov, har en permanent karakter, træffer afgørelser på grundlag af retsregler og anvender en kontradiktorisk sagsbehandling giver ikke anledning til tvivl.

Da klager i praksis altid indgives til klagenævnet for Udbud, synes også betingelsen om, at der skal være tale om en "obligatorisk retsinstans" at være opfyldt.

Også kravet om uafhængighed er opfyldt for så vidt angår nævnets afgørelser.

Nævnet kan behandle klager over ordregivende myndigheder og andre ordregivere, der er udbudspligtige i henhold til de fire udbudsdirektiver.

Nævnet har dog ikke kompetence til at behandle klager over efterforsknings- og udvindingsvirksomheder, omfattet af bilag IV i Forsyningsvirksomhedsdirektivet, jf. nf.

Nævnet kan behandle alle former for overtrædelse af udbudsreglerne. Klagenævnslovens § 2 nævner nogle eksempler herpå: – undladelse af at udbyde

– tilsidesættelse af reglerne om offentliggørelse, meddelelser og tidsfrister eller kravene til tekniske specifikationer

– diskrimination af ansøgere eller bydende

– undladelse af at pålægge personer eller virksomheder, der modtager større tilskud til bygge- og anlægsopgaver eller får overdraget en udbudsopgave, de forpligtelser, udbudsreglerne indebærer.

I kendelse af 14. marts 1997 (Immuno mod det danske sygehusvæsen) anførte ind-klagede, at nævnet ikke var kompetent, fordi den påklagede adfærd ikke var undladelse af et udbud, men derimod iværksættelse af en kvantitativ indførselsrestriktion, som var tilladelig efter Traktatens artikel 36. Nævnet udtalte, at klagen angik overtrædelse af EU's indkøbsdirektiv, og at det derefter fulgte af klagenævnslovens § 1 og § 2, at nævnet var kompetent til at behandle klagen, herunder tage stilling til en indsigelse om, at EF-Traktatens artikel 36 skal finde anvendelse. "I modsat fald ville de offentlige udbydere efter omstændighederne kunne bringe overtrædelser af udbudsreglerne uden for Klagenævnets kompetence ved at påberåbe sig artikel 36, hvilket ville være uantageligt og stride mod klagenævnslovens formål."

I sagen L.R. Service mod Solrød Kommune (kendelse af 1. maj 1997) udtalte nævnet, at "hvis (klagen) havde vedrørt kommunens udbud (som klager vandt, men som senere blev annulleret, eller kommunens (efterfølgende) udbud (som klager tabte) havde Klagenævnet været kompetent til at behandle klagen, jf. lov om Klagenævnet for Udbud § 1, stk. 1, nr. 2. Klagen vedrørte imidlertid kommunens beslutning... om at opsig kontrakten mellem kommunen og klageren, og en klage af det indhold er ikke omfattet af Klagenævnets kompetence. Klagenævnet afviser derfor klagen."

16.2 Klageberettigede for Klagenævnet

16.2.1 Sager for nævnet Efter lovens § 4 kan klage indgives af for det første "enhver, der har en retlig interesse heri". Den anden gruppe af klageberettigede er "organisationer og offentlige

myndigheder, som erhvervsministeren tillægger klageadgang". I et bilag til Klagenævnsbekendtgørelsen er anført de 48 myndigheder og organisationer, som p.t. er tillagt klageadgang.

Efter kontroldirektiv 89/665 skal klageadgangen tildeles "i det mindste personer, der har eller har haft en interesse i at opnå en offentlig kontrakt, og som har lidt eller vil kunne lide skade som følge af en påstået overtrædelse". I Rådets fælles holdning til direktivforslaget blev det præciseret, at der med denne formulering tænkes på, at enhver "berørt person" kan indlede en klageprocedure.

Det siges i bemærkningerne til 1991-lovforslaget, at "når personkredsen er defineret som enhver, der har en retlig interesse, skyldes det, at Kommissionen vurderer, at den typiske overtrædelse af direktiverne vil bestå i, at ordregiver ikke har offentliggjort et udbud overhovedet....Det er derfor nævnet selv, der i første instans afgør, hvorvidt en person har en retlig interesse. Klagenævnets afgørelse herom er underkastet domstolsprøvelse."

Retlig interesse må forstås som en interesse i en udbudsretlig bedømmelse af en konkret sag [234]. I kendelse af 11. oktober 1996 (Odense Kommune) udtalte Klagenævnet, at "det fremgår såvel af skriftvekslingen som af proceduren for klagenævnet, at de individuelle klagere og SID stedse har påberåbt sig ansættelsesretlige hensyn som grundlag for deres klage. Sådanne hensyn reguleres af retsregler, der ikke er omfattet af Klagenævnets kompetence, og disse klagere findes derfor ikke at have godtgjort en sådan retlig interesse i kontroldirektivets og klagenævnslovens forstand, at de kan rejse sag for Klagenævnet".

Klageadgangen efter denne bestemmelse er ikke forbeholdt ansøgere eller tilbudsgivere [235]. Alle potentielle leverandører må således være klageberettiget.

Organisationer, der ikke er gjort udtrykkeligt klageberettigede, vil ligeledes have mulighed for at forfølge udbudsretlige spørgsmål på vegne af deres medlemmer. I kendelsen af 27. august 1997 (Haderslev Kommune) var klageren Danmarks Automobilhandlerforening som mandatar for en række medlemmer i Haderslev kreds. I sagen om Frederiksberg Kommune (kendelse af 23. juni 1995) blev Handelskammeret, der på det tidspunkt ikke var gjort udtrykkeligt klageberettiget, anerkendt som havende den fornødne retlige interesse.

Med kendelse af 1. maj 1997 (Solrød Kommune) afviste Klagenævnet en klage med den begrundelse, at en klage af det indhold (kommunens opsigelse af løbende kontrakt med klager) ikke var omfattet af Klagenævnets kompetence.

Med kendelse af 16. januar 1998 (VVM-redegørelsen) afviste nævnet en klage fra Miljøforeningen for bevarelse af miljøet omkring Københavns Lufthavn, idet nævnet bl. a. anførte, at foreningens vedtægter ikke indeholder bestemmelse om, at foreningen har som formål at drive erhvervsmæssig virksomhed ved udarbejdelse af sagkyndige rapporter. Nævnet tillagde det derfor ikke betydning, at foreningen oplyste, at den ville have afgivet tilbud, hvis kontrakten var blevet udbudt.

I (del)kendelse af 27. april 1998 (Danmarks Statistik) nægtede nævnet at anerkende IT-Brancheforeningen som klager. Nævnet udtalte, at siden ikrafttrædelsen af klagenævnsbekendtgørelsen 1. februar 1996, hvor der skete en betydelig udvidelse af kredsen af klageberettigede –organisationer, har nævnet ikke behandlet nogen klage fra en organisation, som ikke ved bekendtgørelsen er tillagt ret til at klage, og nævnet har således ikke i denne periode haft lejlighed til at tage stilling til, om opregningen i bekendtgørelsens bilag for så vidt angår organisationer er udtømmende. Nævnet fandt, at under hensyn til, at IT-Brancheforeningen var medlem af Handelskammeret, og at handelskammeret havde tilkendegivet at ville indtræde som klager i stedet for Brancheforeningen, havde Brancheforeningen ikke nogen retlig interesse i at blive anerkendt som klageberettiget i den konkrete sag.

Nævnet eller dets formand på nævnets vegne kan tillade en tredjemand eller offentlig myndighed, for hvem det skønnes at have væsentlig betydning, at indtræde i sagen til støtte for klageren eller den indklagede. Denne interventionsret er bl. a. blevet givet til leverandører, der har modtaget den indklagede kontrakt, og til en forbigået tilbudsgiver. Også organisationer har interventionsret. I Odense-sagen optrådte LO som intervenient.

Nævnets formand kan bestemme, at en tredjemand eller offentlig myndighed underrettes om en sag, der er indbragt for nævnet, således at der gives den pågældende mulighed for at anmode om tilladelse til at indtræde.[\[236\]](#)

16.3 Konkurrencestyrelsens rolle

Den 1. februar 1996 trådte bekendtgørelse nr. 26 af 23. januar 1996 om Klagenævnet for Udbud i kraft. Herved blev Konkurrencestyrelsen tillagt adgang til at indbringe klager over formodede overtrædelser af udbudsreglerne for Klagenævnet for Udbud. Sideløbende med tildelingen af klageadgangen gav Erhvervsministeren Konkurrencestyrelsen instruks om at indtage en mere aktiv og udfarende rolle. Ministeren bad styrelsen om, dels selv at søge formodede overtrædelser identificeret, og dels at behandle indkomne klager over reglernes overtrædelse. Konkurrencestyrelsen fik dog ikke hjemmel til at træffe egentlige afgørelser i klagesagerne

På baggrund heraf har Konkurrencestyrelsen siden 1. februar 1996 behandlet ca. 100 udbudssager årligt. Konkurrencestyrelsen har udviklet en særlig metode til hurtig behandling af klagesager, idet man ønsker at løse udbudsretlige problemer på et så tidligt stade i udbudsprocessen som muligt og helst inden der indgås kontrakt. Der er ingen grænser for, hvem der kan indbringe en sag for Konkurrencestyrelsen.

Når Konkurrencestyrelsen modtager en klage, der skønnes velbegrunderet, indtræder styrelsen som part i sagen og retter henvendelse til den pågældende ordregiver. I den forbindelse har klageren i almindelighed mulighed for at opretholde anonymitet overfor ordregiveren. Ordregiveren anmodes om at redegøre for sin opfattelse af sagen inden for kort tid. Konkurrencestyrelsen har ikke mulighed for at pålægge ordregiveren at standse udbudsprocessen, men kan henstille til at ordregiveren ikke træffer afgørende beslutning i udbudsforretningen.

På baggrund af de indkomne oplysninger – og i mange tilfælde efter at have afholdt møde med ordregiveren – danner Konkurrencestyrelsen sig et indtryk af retsstillingen i relation til udbudsreglerne. Styrelsen meddeler ordregiveren denne opfattelse og vejle-der eventuelt om, hvorledes udbuddet kan lovliggøres.

Konkurrencestyrelsen er ikke tillagt en egentlig afgørelseskompetence i udbudssager. I langt de fleste tilfælde efterkommer ordregiverne imidlertid Konkurrencestyrelsens henstillinger, hvorefter styrelsens sagsbehandling kan afsluttes. I de få tilfælde, hvor ordregiveren ikke ønsker at efterkomme Konkurrencestyrelsens anbefalinger, er det normalt styrelsens pligt at indbringe sagen for Klagenævnet for Udbud.

16.4 Indgivelse af klagen og behandlingen foran nævnet

Klage indgives skriftligt til *Klagenævnet for Udbud, Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, Kampmannsgade 1, 1780 København V.*

Et gebyr på kr. 4.000,- skal indbetales til nævnet samtidig med klagens indgivelse.

Klager skal senest samtidig med klagens indgivelse skriftligt underrette ordregiveren om den påståede overtrædelse og om, at klagen indbringes for nævnet. Kopi af denne underretning skal vedlægges klagen.

Klagen forelægges den indklagede, som herefter får lejlighed til at komme med sin redegørelse for sagens faktiske og retlige omstændigheder.

Klageren og en eventuel medintervenient får derefter lejlighed til at kommentere redegørelsen. Formanden kan beslutte, at der skal udveksles yderligere skriftlige indlæg, og træffer beslutning om afslutningen af den skriftlige forberedelse.

Nævnet er i sit virke omfattet af officialmaksimen og er således ikke begrænset til parternes påstande. Nævnet er undertiden parterne behjælpelig med at udforme påstandene. Nævnet indhenter fra parterne, eventuelle intervenienter eller fra andre de oplysninger, der skønnes nødvendige for sagens bedømmelse.[\[237\]](#)

Hvis den, der skal afgive oplysninger om tekniske eller forretningsmæssige hemmeligheder, anmoder derom, kan nævnets formand bestemme, at oplysningerne ikke skal afgives til det samlede nævn.

I øvrigt gælder der også for disse sager begrænsninger i aktindsigten, som gælder i henhold til forvaltningsretten.

Klagenævnet har med kendelse af 21. september 1995 taget stilling til spørgsmålet om aktindsigt. Nævnet fastslog, at klager var part i sagen og derfor efter forvaltningslovens § 9, stk. 1, havde ret til at blive gjort bekendt med sagens dokumenter med de undtagelser, der følger efter forvaltningslovens §§ 12-15. Nævnet fandt ikke undtagelsesbestemmelserne i §§ 12-14 anvendelige. Nogle rapporter, der var udarbejdet til indklagede af et rådgivende ingeniørfirma, kunne ikke anses for interne arbejdsdokumenter. Efter en afvejning i medfør af forvaltningslovens § 15, stk. 1, kunne der imidlertid kun gives klager delvis aktindsigt – ved ekstrahering – i visse bilag, bl. a. entreprisekontrakten. Aktindsigt blev således givet i kontraktens bestemmelser om kontraktgrundlaget, prisen, voldgift, antagelse af underleverandører og omkostninger ved kontrakten.

Opmærksomheden henledes på Finansministeriets bekendtgørelse nr. 4 af 4. januar 1993. Heri er fastsat nærmere bestemmelser om undtagelse fra aktindsigt efter offentlighedsloven i sager om statslige myndigheders påtænkte eller indgåede aftaler om køb af varer eller tjenesteydelser.

Selvom lovens udgangspunkt er, at sagsbehandlingen ved nævnet er skriftligt, kan formanden dog bestemme, at mundtlig forhandling skal finde sted. Dette sker i vidt omfang.

16.5 Klagenævnets afgørelse

Klagenævnet kan afvise en sag eller afgøre den i realiteten helt eller delvis, herunder annullere ulovlige beslutninger, midlertidigt afbryde en udbudsprocedure eller pålægge ordregiveren at lovliggøre udbudsforretningen.

Klagenævnet har således flere reaktionsmuligheder over for ordregivere, der begår fejl.

Klagenævnet kan derimod ikke tage stilling til, hvem der burde have fået en given ordre.[\[238\]](#)

Nævnet træder kun i funktion efter indgivelse af en klage[\[239\]](#), jf. lovens § 1. Som det fremgår af det ovenfor anførte er nævnet imidlertid ikke bundet til parternes påstande.

Det fremgår bl. a. af kendelse af 1. maj 1997 (Solrød Kommune), hvor nævnet udtalte, at "det er Klagenævnets praksis under behandlingen af klagesager efter omstændighederne også ex officio at tage stilling til om der foreligger overtrædelser af udbudsreglerne." Som nævnt ovenfor havde nævnet samtidig afvist klagen på grund af dens indhold.

Af kendelsen af 18. januar 1996 (Glostrup kommune) fremgår, at Klagenævnet på eget initiativ behandlede spørgsmål om sammenblanding af udvælgelses- og tildelingskriterier og om overensstemmelse mellem udbudsbekendtgørelse og øvrige udbudsbetingelser.

I "Minimetro-sagen" (kendelse af 18. november 1996) udtalte nævnet, at "når en klageberettiget virksomhed eller organisation m.v. har indgivet en klage til Klagenævnet over et udbud, er Klagenævnet berettiget til at undersøge alle spørgsmål om overholdelse af EU-udbudsreglerne m.v. i relation til det pågældende udbud. Klagenævnet har besluttet at behandle klagepunkterne I,4, I,5, I,6. Indklagedes anbringende om, at klageren ikke har "retlig interesse" vedrørende disse klagepunkter er herefter uden betydning for Klagenævnets behandling af sagen."

I kendelse af 25. februar 1998 (Konkurrencestyrelsen mod Tårnby Kommune) udtalte nævnet, at uanset klagerens tilbagekaldelse af klagen påhvilede det nævnet som tilsynsmyndighed at færdigbehandle sagen, således som indklagede havde anmodet om.

De sanktioner, der står til nævnets disposition, kan alle anvendes uafhængigt af parternes påstande.

16.5.1 Annullation af ulovlige beslutninger Det fremgår af bemærkningerne til lovforslaget, at "dansk rets almindelige materielle regler vil være gældende for en sådan afgørelse".

Annullation af en beslutning om at indgå en indkøbskontrakt medfører ikke, at kontrakten bliver ugyldig. De fællesskabsretlige udbudsregler – og de danske regler til indarbejdelse af disse – dækker kun begivenheder indtil kontraktindgåelsen. Hvad der sker derefter, reguleres fuldt ud af de almindelige formueretlige regler.

Klagenævnet har i sagen Entreprenørforeningen mod Sønderborg Kraftvarmeværk (kendelse af 12. december 1996) udtalt, at nævnet ikke har "selvstændig kompetence til at ophæve allerede indgåede aftaler", men den ulovlige beslutning blev annulleret.

Der var tale om en kontrakt, der var indgået helt uden udbud.

I kendelsen af 23. januar 1996 (Glostrup Kommune) imødekom Klagenævnet ikke en anmodning om at annullere den ulovlige beslutning, idet nævnet henviste til, dels at klagen først blev indgået 4 måneder efter, dels at klageren ikke havde fremsat begæring om opsættende virkning. Klagenævnets vurdering af, om en beslutning skal annulleres, var i øvrigt ikke afhængig af, om der nedlægges påstand herom. Det fremgår endvidere af kendelsen, at en overtrædelse skal være af en vis (grovere) beskaffenhed for at give grundlag for en annullation [\[240\]](#).

Se også Klagenævnets kendelse af 14. september 1998 (Danmarks Statistik), ad påstand 6.

16.5.2. Midlertidig afbrydelse af en udbudsforretning/Opsættende virkning [\[241\]](#) . Klagenævnet har kun undtagelsesvist anvendt disse sanktioner.

Nævnet tillagde klagen opsættende virkning efter lovens § 10 i sagen Siemens mod Esbjerg Kommune (kendelse af 25. oktober 1995). Sagen angik anvendelsen af et forkert udbudsdirektiv samt krænkelse af ligebehandlingsprincippet. Sidste frist for anmodning om deltagelse var 28. oktober, opfordringer til at afgive bud blev afsendt 11. november og klagen indgivet 22. december. I klagen var anmodet om opsættende virkning.

Opsættende virkning efter lovens § 10 blev ligeledes tillagt i sagen Pihl og Søn mod Avedøre Kloakværk, der drejede sig om krænkelse af ligebehandlingsprincippet og om ukonditionsmæssige bud. Tilbudsfristen var 14. februar. Den 4. marts frafaldt de to lavestbydende på ordregivers opfordring nogle ikke-konditionsmæssige forbehold. Den 5. marts accepterede ordregiver det ene af disse to tilbud, og den 12. marts indbragte den anden tilbudsgiver sagen for klagenævnet med påstand om bl. a. opsættende virkning.[\[242\]](#)

Opsættende virkning blev nægtet i sagen Højgaard og Schultz mod Hundested Almennyttige Boligselskab (kendelse af 22. maj 1997), hvor udbyder den 10. februar indledte kontraktforhandlinger med den billigst bydende, og hvor klage blev indgivet den 3. marts med anmodning om opsættende virkning, hvilket nævnet den 11. marts besluttede ikke at give.

Nævnet må ved beslutningen om at anvende disse sanktioner foretage en afvejning af de interesser,

der er knyttet til sagen. Det vil sige, at overtrædelsens grovhed må sættes i forhold til følgerne af en afbrydelse af udbudsproceduren. Hensynet til almenvellet vil formentlig også indgå i afvejningen.

16.5.3 Pålæg om lovliggørelse af udbudsforretningen I ovennævnte sag vedrørende Esbjerg Kommune, hvor der var givet opsættende virkning, blev kommunen endvidere pålagt at lovliggøre udbudsforretningen. At denne sanktion også kan anvendes, hvor der er indgået en kontrakt, ses af sagen Entreprenørforeningen mod Sønderborg Kraftvarmeværk (kendelse af 12. december 1996).

16.5.4 Erstatning Det fremgår udtrykkeligt af lovens § 5, stk. 2, at nævnet ikke kan behandle krav om erstatning.[\[243\]](#)

Dansk rets almindelige erstatningsregler finder i udgangspunktet anvendelse.

Loven indeholder imidlertid i § 13 A [\[244\]](#) en særlig bevisregel for udbud efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet. Efter bestemmelsen foreligger der altid et ansvarsgrundlag, hvis en virksomhed kan bevise, at fællesskabsretten angående tilbudsgivning eller nationale regler til gennemførelse heraf er overtrådt, samt at virksomheden ville have haft en reel mulighed for at få ordren, hvis overtrædelsen ikke var blevet begået.

16.5.5 Sagsomkostninger [\[245\]](#) I tilfælde, hvor en klager får helt eller delvis medhold i en for Klagenævnet indbragt klage, kan nævnet pålægge ordregiveren at godtgøre klageren de sagsomkostninger, denne har afholdt i forbindelse med klagesagen.

Indklagede har derimod ikke mulighed for at få sine sagsomkostninger dækket, selv om klagen afvises.

Nævnet har tilkendt sagsomkostninger på 300.000 kr.

16.6 Særlige klageregler for ordregivere, der efterforsker og udvinder olie, gas m.v.

Efter Kontrolloven for forsyningsvirksomhed er det muligt at anvende en sanktion, der består i krav om betaling af et bestemt beløb, såfremt overtrædelsen ikke bringes til ophør eller undgås. Danmark har valgt at bruge denne sanktion på ordregivere, hvis virksomhed er omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivets bilag IV og V (efterforskning af olie og gas m.v.)[\[246\]](#). Kravet rejses ved privat påtale ved Sø- og Handelsretten.

De indgrebsmuligheder, der er nævnt ovenfor under punkt 16.5.1- 3 kan dog ligeledes anvendes på sådanne ordregivere, såfremt det offentlige rejser straffesag mod ordregiveren, som kan medføre højere straf end bøde, eller hvis det offentlige indtræder i en sag, som en privat har rejst i medfør af § 6, stk. 2.. Når det offentlige rejser en sådan straffesag, skal Sø- og Handelsretten efter stk. 5 afvise en privat sagsøgers påstand om bødestraf. Den private sagsøger har i den situation mulighed for i stedet at nedlægge påstand om anvendelse af de under punkt 16.5.1-3 nævnte indgrebsmuligheder.

Disse bestemmelser gælder såvel de egentlige rettighedshavere som eventuelle operatørselskaber.

[\[231\]](#). d. v. s. de direkte anvendelige traktatbestemmelser af betydning for bedømmelsen af udbudsspørgsmål, herunder bilag I B tjenesteydelser, især art. 6, 30-36, 48 og 59. Bestemmelsen var ikke med i det oprindelige forslag til lov om Klagenævnet for Udbud.

[\[232\]](#). lovbekendtgørelse nr. 600 af 30. juni 1992. Denne lov er lovgrundlaget for implementeringen af de fire udbudsdirektiver.

[\[233\]](#). Bekg. 415 af 22.6.93, bekg. 510 af 16.6.94, bekg. 557 og 558 af 24.6.94 samt bekg. 201 af 27.3.95.

Bekendtgørelserne er ved at blive ændrede i forbindelse med implementeringen i dansk ret af direktiv 97/52 og direktiv 98/4, der indar- bejder WTO-Indkøbsaftalen i fællesskabsretten. De ændrede bekendtgørelser indgår i BILAG 1-4.

[234]. Da der skal være tale om klage over konkrete overtrædelser, vil Klagenævnet ikke afgive responsa om generelle juridiske problemstillinger.

[235]. Såfremt udbud helt er unklad, ville der jo ikke være nogen ansøgere eller tilbudsgivere.

[236]. jf. § 14, stk. 3, i Klagenævnsbekendtgørelsen. Af kendelsen af 19. juni 1997 (Undervisningsministeriets Bygningsdirektorat) fremgår, at Klagenævnet opfordrede ordremotageren til at til at tilkendegive, om man ønskede at indtræde i sagen.

[237]. Klagenævnsbekendtgørelsens § 15, stk. 2 og 3. Det følger af lovens § 13, at nævnet kan pålægge den, der undlader at give nævnet de ønskede oplysninger, tvangsbøder

[238]. jf. f. eks. kendelse af 19. august 1997 (Vejdirektoratet).

[239]. Det er efter nævnets praksis ikke et krav, at klagen indgives af en klageberettiget, hvis en klageberettiget er parat til at ville overtage sagen, jf. kendelsen af 27. april 1998 (Danmarks statistik).

[240]. I sagen Poul Hansen mod Vejdirektoratet (kendelse af 19. august 1997), hvor udbyder uberettiget havde taget hensyn til efterfølgende oplysninger fra ordremotageren, fandt nævnet ikke "fuldt tilstrækkelig anledning" til at annullere udbyders beslutning om at indgå kontrakt. Smhl. med kendelsen af 7. juni 1996 (Horsens Kommune), hvor overtrædelserne efter deres beskaffenhed ikke kunne begrunde en annulation. Omvendt var der i den første kendelse, hvor nævnet statuerede annulation (Bornholms Fælleskommunale Affaldsbortskaffelse, kendelse af 3. november 1994) tale om et forsøg på at omgå udbudspligten ved indgåelse af en betinget aftale to dage før TYDs ikrafttræden.

[241]. Lovens § 5/§ 10. § 10 tager udgangspunkt i, at klager kun kan tillægges opsættende virkning i det omfang dette er fastsat i lovgivningen, men nævnet eller formanden på nævnets vegne kan dog, hvor særlige grunde taler herfor, bestemme, at en klage tillægges opsættende virkning.

[242]. Beslutningen om at acceptere det ene tilbud blev annulleret. Klagenævnet udtalte i øvrigt, at ordregiver heller ikke kunne have givet ordren til klager, hvis bud ligeledes var ukonditionsmæssigt.

[243]. Men nævnets afgørelser vil blive lagt til grund ved domstolenes behandling af et eventuelt erstatningssøgsmål. Derfor var det også vigtigt for ordregiveren i Klagenævnsagen om Avedøre Kloakværk at få fastslået, at klager heller ikke selv kunne have fået ordren.

[244]. indsat ved lovændringen fra 1995 for at præcisere indholdet af artikel 2, stk. 7, i kontroldirektivet for forsyningsvirksomheder

[245]. lovens § 13 c

[246]. lovens § 6, stk. 2

17. Klageprocedurer i andre EU-lande

I bilag 9 gives i oversigtsform oplysninger om de forskellige medlemslandes klageprocedurer i udbudssager. Konkurrencestyrelsen er i øvrigt behjælpelig, såfremt danske virksomheder bliver diskrimineret under udbudsforretninger i udlandet.

Bilag 1

Bekendtgørelse om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter i Den Europæiske Union [\[1\]](#)

I medfør af §§ 1 og 3 i lov om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter og offentlige indkøb mv. jf. lovbekendtgørelse nr. 600 af 30. juni 1992 fastsættes:

§ 1. Ordregivende myndigheder skal overholde bestemmelserne i direktiv nr. 93/37/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter som ændret ved Europaparlamentets og Rådets direktiv 97/52/EF (bygge- og anlægsdirektivet).

Stk. 2. Bygge- og anlægsdirektivet er medtaget som bilag 1 til bekendtgørelsen.

Stk. 3. Som bilag 3 er medtaget afdeling 45 - bygge- og anlægsarbejder - i CPV glossaret i henhold til Kommissionens henstilling nr. 96/ 527/EF af 30. juli 1996 (EF-Tidende 1996 L 222, s. 1) om anvendelse af CPV-glossaret («Common Procurement Vocabulary») til beskrivelse af kontraktgenstanden i aftaler om offentlige indkøb

§ 2. Ordregivende myndigheder er statslige, amtskommunale og kommunale myndigheder samt offentligretlige organer og sammenslutninger af en/et eller flere af disse myndigheder eller offentligretlige organer.

§ 3. Ordregivende myndigheder skal sørge for, at bestemmelserne i bygge- og anlægsdirektivet overholdes, når de yder direkte tilskud på mere end 50 pct. til en bygge- og anlægskontrakt, som indgås af andre end dem selv og som omfattes af artikel 2 i direktivet.

§ 4. Ved udbud efter forhandling som angivet i artikel 7, stk. 3 i bygge- og anlægsdirektivet af arbejder, der omfattes af lov nr. 216 af 8. juni 1966 om licitation mv. (licitationsloven), skal udbud ske ved begrænset udbud efter direktivet.

Stk. 2. Uanset bestemmelsen i § 3, stk. 2 i licitationsloven kan en ordregivende myndighed, der tildeler en kontrakt efter artikel 30 i bygge- og anlægsdirektivet, ikke vælge frit mellem samtlige indkomne bud, og uanset § 3, stk. 3 i licitationsloven, kan et bud, der ikke er højere end et andet ved licitationen (laveste bud), ikke nedsættes.

Stk. 3. Uanset bestemmelsen i artikel 18, stk. 2, 2. pkt. i bygge- og anlægsdirektivet skal buddene afgives i lukket kuvert, der åbnes på licitationsstedet på et forud fastsat tidspunkt, jf. § 3, stk. 1 i licitationsloven.

§ 5. Efter artikel 6, stk. 6 i bygge- og anlægsdirektivet påser de ordregivende myndigheder, at de enkelte entreprenører ikke udsættes for forskelsbehandling.

§ 6. De ordregivende myndigheder har pligt til i udbudet at henvise til nationale standarder, der gennemfører europæiske standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer.

Stk. 2. Stk. 1 kan fraviges i de særlige tilfælde, der er nævnt i artikel 10, stk. 3 i bygge- og anlægsdirektivet.

Stk. 3. Hvis der ikke foreligger europæiske standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer fastsættes de tekniske specifikationer som angivet i artikel 10, stk. 5 i direktivet.

Stk. 4. Medmindre kontraktgenstanden berettiger dertil, er det ikke tilladt at indsætte tekniske specifikationer som nævnt i artikel 10, stk. 6 i direktivet.

§ 7. Ved begrænset udbud og ved udbud efter forhandling skal de ordregivende myndigheder rette henvendelse til virksomheder i andre medlemsstater som angivet i artikel 22, stk. 4 i bygge- og anlægsdirektivet.

§ 8. Med bøde straffes den, der overtræder bestemmelserne i § 1, stk. 1.

Stk. 2. Er en overtrædelse begået af et aktieselskab, anpartsselskab eller lignende pålægges selskabet som sådant bødeansvar. Er overtrædelsen begået af staten, en kommune eller et kommunalt fællesskab, der er omfattet af § 60 i lov om kommunernes styrelse, kan der pålægges staten, kommunen eller det kommunale fællesskab bødeansvar.

§ 9. Bekendtgørelsen træder i kraft den 20. november 1998 og har virkning for arbejder, der udbydes efter dette tidspunkt.

Stk. 2. Bekendtgørelse nr. 201 af 27. marts 1995 ophæves.

By- og Boligministeriet, den 10. november 1998

Jan Spohr

/Bjarne Strand

[1] Bekendtgørelse indeholder bestemmelser, der gennemfører Rådets direktiv nr. 93/37/EØF, EF-Tidende 1993 L 199, s.54 og Europa-Parlamentets og Rådets direktiv nr. 97/52/EF, EF-Tidende 1997 L 328, s. 1.

Bilag 1

**RÅDETS DIREKTIV 93/37/EØF
af 14. juni 1993
om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige
bygge- og anlægskontrakter som ændret ved
EUROPA-PARLAMENTETS OG RÅDETS DIREKTIV 97/52/EF
af 13. oktober 1997**

RÅDET FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab, særlig artikel 57, stk. 2, artikel 66 og artikel 100 A,

under henvisning til forslag fra Kommissionen[1],

i samarbejde med Europa-Parlamentet [2]

under henvisning til udtalelse fra Det Økonomiske og Sociale Udvalg [3],

ud fra følgende betragtninger:

Rådets direktiv 71/305/EØF af 26. juli 1971 om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter[4] har ved flere lejligheder været underkastet omfattende ændringer; for klarhedens og forenklingens skyld bør der foretages en kodificering af dette direktiv;

den samtidige gennemførelse af etableringsfriheden og den frie udveksling af tjenesteydelser i forbindelse med offentlige bygge- og anlægskontrakter, som i medlemsstaterne indgås for statens, lokale myndigheders og andre offentligretlige organers regning, indebærer sammen med ophævelsen af begrænsningerne en samordning af de nationale fremgangsmåder ved indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter;

denne samordning skal i videst muligt omfang respektere de fremgangsmåder og den praksis, som er gældende i hver af medlemsstaterne;

dette direktiv finder ikke anvendelse på visse bygge- og anlægskontrakter, der tildeles inden for vand-, energi-, transport- og telekommunikationssektoren, og som er omfattet af direktiv 90/ 531/EØF[5];

som følge af koncessionskontraktens stigende betydning i forbindelse med offentlige bygge- og anlægsarbejder og disse kontraktens særlige art bør nærværende direktiv indeholde regler om offentliggørelse på dette område;

bygge- og anlægskontrakter på under 5. mio. ECU kan udelukkes fra konkurrencen, således som denne er reguleret ved dette direktiv; det bør derfor bestemmes, at samordningsforanstaltningerne ikke skal finde anvendelse på dem;

det er vigtigt at fastsætte de undtagelsestilfælde, hvor foranstaltningerne til samordning af fremgangsmåderne ikke kan finde anvendelse; det er dog også vigtigt udtrykkeligt at begrænse disse undtagelsestilfælde;

Fremgangsmåden med udbud efter forhandling bør betragtes som en undtagelse, og den bør derfor kun anvendes i disse klart afgrænsede tilfælde;

der bør for det tekniske område fastsættes fælles regler, som tager hensyn til fællesskabspolitikken på området for standardisering og specifikationer;

udviklingen af en effektiv konkurrence med hensyn til offentlige bygge- og anlægskontrakter nødvendiggør, at de udbudsbekendtgørelser, de ordregivende myndigheder i medlemsstaterne udarbejder, offentliggøres på fællesskabsplan; de oplysninger, som indeholdes i disse udbudsbekendtgørelser, skal gøre det muligt for entreprenører i Fællesskabet at vurdere, om de

påtænkte kontrakter interesserer dem; med henblik herpå bør der gives dem tilstrækkeligt kendskab til det arbejde, der skal præsteres, og de dertil knyttede betingelser; ved begrænset udbud har offentliggørelsen til formål at gøre det muligt for medlemsstaternes entreprenører at vise deres interesse for kontrakterne ved at anmode de ordregivende myndigheder om en opfordring til at afgive bud på de foreskrevne betingelser;

de supplerende oplysninger vedrørende kontrakterne skal, således som det er almindeligt i medlemsstaterne, være indeholdt i udbudsbetingelserne for hver enkelt kontrakt eller i ethvert tilsvarende dokument;

der bør fastsættes fælles regler for deltagelse i offentlige bygge- og anlægskontrakter, og de bør omfatte kriterier både for den kvalitative udvælgelse og for tildelingen af kontrakter;

det er hensigtsmæssigt at give mulighed for, at visse tekniske forhold i forbindelse med de bekendtgørelser og statistiske rapporter, der kræves offentliggjort i henhold til nærværende direktiv kan tilpasses efter behov; i bilag II til nærværende direktiv henvises der til Den Systematiske Fortegnelse over Økonomiske Aktiviteter i De Europæiske Fællesskaber (NACE-nomenklaturen); Fællesskabet kan om nødvendigt revidere eller udskifte den fælles nomenklatur; det er nødvendigt at åbne mulighed for, at henvisningerne til NACE-nomenklaturen i nævnte bilag II kan tilpasses i overensstemmelse hermed[*];

nærværende direktiv bør ikke berøre medlemsstaternes forpligtelser med hensyn til de i bilag VII anførte gennemførelses- og anvendelsesfrister -

EUROPA PARLAMENTET OG RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR -

ved direktiv 97/52/EF til under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab, særlig artikel 57, stk. 2, artikel 66 og artikel 100 A,

under henvisning til forslag fra Kommissionen [6],

under henvisning til udtalelse fra Det Økonomiske og Sociale Udvalg[7]

og fremgangsmåden i traktatens artikel 189 B[8]ud fra følgende betragtninger:

1. Ved afgørelse 94/800/EF af 22. december 1994 om indgåelse på Det Europæiske Fællesskabs vegne af de aftaler, der er resultatet af de Europæiske Fællesskabs vegne af de aftaler, der er resultatet af de multilaterale forhandlinger i Uruguay-rundens regi (1986-1994), for så vidt angår de områder, der hører under Fællesskabets kompetence[9], godkendte Rådet på Fællesskabets vegne bl.a. aftalen om offentlige indkøb, i det følgende benævnt »Aftalen«, der har til formål at opstille et internationalt sæt af regler om afbalancerede rettigheder og forpligtelser i forbindelse med offentlige indkøb med henblik på at liberalisere og skabe vækst i verdenshandelen; denne aftale har ingen direkte virkning;
2. der er ved henholdsvis direktiv 92/50/EF, 93/36/EF og 93/37/EØF[10] foretaget en samordning af de nationale fremgangsmåder inden for offentlige tjenesteydelsesaftaler, offentlige indkøb og offentlige bygge- og anlægskontrakter med henblik på at indføre lige konkurrencevilkår i forbindelse med indgåelsen af disse aftaler i alle medlemsstaterne;
3. de ordregivende myndigheder, der er omfattet af Aftalen, og som opfylder bestemmelserne i direktiv 92/50/EØF, 93/36/EØF og 93/37/EØF, som ændret ved nærværende direktiv, og som anvender de samme bestemmelser over for entreprenører og leverandører af varer og tjenesteydelser fra tredjelande, der har undertegnet Aftalen, opfylder derfor Aftalens

bestemmelser;

4. (udeladt her)
5. visse bestemmelser i Aftalen stiller bydende gunstigere end bestemmelserne i direktiv 92/50/EØF, 93/36/EØF og 93/37/EØF;
6. når der indgås aftaler af ordregivende myndigheder, der falder ind under Aftalens bestemmelser, skal de muligheder for adgang til offentlige aftaler, der i medfør af traktaten står til rådighed for virksomheder og varer fra medlemsstaterne, være mindst lige så gunstige som de muligheder for adgang til offentlige aftaler i Fællesskabet, der i medfør af Aftalens bestemmelser tildeles virksomheder og varer fra tredjelande, der har undertegnet Aftalen;
7. det er derfor nødvendigt at supplere og foretage tilpasninger i bestemmelserne i direktiv 92/50/EØF, 93/36/EØF og 93/37/EØF;
8. anvendelsen af disse direktiver bør forenkles, og den balance, der er opnået i den gældende fællesskabsret om offentlige indkøb, bør i så vid udstrækning som muligt bibeholdes;
9. (udeladt her)
10. ordregivende myndigheder kan søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes til at udarbejde specifikationer til en bestemt udbudsforretning, forudsat at en sådan rådgivning ikke har til følge, at konkurrence udelukkes;
11. Kommissionen skal stille uddannelses- og informationsmateriale til rådighed for små og mellemstore virksomheder med henblik på at sætte disse i stand til at deltage fuldt ud på det ændrede udbudsmarked -

UDSTEDT FØLGENDE DIREKTIV:

AFSNIT 1

ALMINDELIGE BESTEMMELSER

Artikel 1

I dette direktiv forstås ved:

- a. »offentlige bygge- og anlægskontrakter«, gensidigt bebyrdende kontrakter, som indgås skriftligt mellem en entreprenør på den ene side og en ordregivende myndighed som defineret under litra b) på den anden side, og som til genstand har enten udførelse eller både udførelse og projektering af arbejder vedrørende en af de i bilag II omhandlede former for virksomhed eller et bygge- og anlægsarbejde som defineret under litra c) eller ved et hvilket som helst middel at lade et bygge- og anlægsarbejde udføre, som svarer til de af den ordregivende myndighed fastlagte behov;
- b. »ordregivende myndighed«, staten, lokale myndigheder, offentligretlige organer og sammenslutninger af en/et eller flere af disse lokale myndigheder eller offentligretlige organer.

Ved »offentligt organ« forstås ethvert organ,

–der er oprettet specielt med henblik på at imødekomme almenhedens behov, dog ikke behov af industriel eller kommerciel karakter, og

–som er en juridisk person, og

–hvis drift enten for mere end halvdelen vedkommende finansieres af staten, lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer, eller hvis drift er underlagt disses kontrol, eller hvortil staten, lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne i administrations-, ledelses- eller tilsynsorganet.

Fortegnelser over de offentligretlige organer og kategorier af organer, der opfylder de kriterier, der er nævnt i andet afsnit i dette litra, findes i bilag I. Disse fortegnelser er så fuldstændige som muligt og kan revideres efter fremgangsmåden i artikel 35. Med henblik på en sådan revision underretter medlemsstaterne jævnligt Kommissionen om ændringer, der er foretaget i deres fortegnelser.

- c. »bygge- og anlægsarbejde«, resultatet af et sæt bygge- eller anlægsaktiviteter bestemt til i sig selv at udfylde en økonomisk eller teknisk funktion;
- d. »koncessionskontrakt om offentlige bygge- og anlægsarbejder«, en kontrakt med samme karakteristika som dem, der er omhandlet under litra a), bortset fra, at vederlaget for det arbejde, som skal præsteres, enten udelukkende består i retten til at udnytte bygge- og anlægsarbejdet, eller i denne ret sammen med betaling af en pris;
- e. »offentligt udbud«, nationale fremgangsmåder, hvorved alle interesserede entreprenører kan afgive bud;
- f. »begrænset udbud«, nationale fremgangsmåder, hvorved kun de entreprenører, der af de ordregivende myndigheder modtager opfordring dertil, kan afgive bud;
- g. »udbud efter forhandling«, nationale fremgangsmåder, hvorved de ordregivende myndigheder henvender sig til de af dem valgte entreprenører og forhandler kontraktens vilkår med en eller flere af disse;
- h. »bydende«, en entreprenør, som har afgivet bud, og »ansøger«, en entreprenør, der har anmodet om en opfordring til at deltage i et begrænset udbud eller et udbud efter forhandling.

Artikel 2

1. Medlemsstaterne træffer de nødvendige foranstaltninger for at sikre, at de ordregivende myndigheder overholder eller sørger for, at bestemmelserne i dette direktiv bliver overholdt, når de yder direkte tilskud på mere end 50% til en bygge- og anlægskontrakt, som indgås af andre end dem selv.
2. Stk. 1 vedrører kun kontrakter, der falder ind under klasse 50, gruppe 502, i den systematiske fortegnelse over økonomiske aktiviteter i De Europæiske Fællesskaber (NACE), og kontrakter, der vedrører opførelse af hospitaler, sportsanlæg, rekreative anlæg, anlæg til fritidsformål, skole- og universitetsbygninger og bygninger til administrative formål.

Artikel 3

1. Indgår de ordregivende myndigheder en koncessionskontrakt om offentlige bygge- eller anlægsarbejder, anvendes bestemmelserne om offentliggørelse i artikel 11, stk. 3, 6, 7 og 9-13, og artikel 15 på denne kontrakt,

når dens værdi andrager 5 000 000 ECU[12] eller derover.

2. De ordregivende myndigheder kan:

–pålægge indehavere af koncessionskontrakter om offentlige bygge- og anlægsarbejder at overdrage kontrakter, der udgør mindst 30% af den samlede værdi af det arbejde, der omfattes af koncessionskontrakten, til tredjemand, idet ansøgerne dog skal kunne øge denne procentdel. Denne minimumsprocent skal angives i koncessionskontrakten om bygge- og anlægsarbejdet,

–eller opfordre ansøgerne om koncessionskontrakter til selv i deres tilbud at anføre den eventuelle procentdel af den samlede værdi af det arbejde, der omfattes af koncessionskontrakten, som de påregner at overdrage til tredjemand.

3. Hvis indehaveren af koncessionskontrakten selv er en ordregivende myndighed som omhandlet i artikel 1, litra b), er han forpligtet til at overholde bestemmelserne i dette direktiv, hvad angår arbejde, som skal udføres af tredjemand.
4. Medlemsstaterne træffer de nødvendige foranstaltninger for at sikre, at indehavere af en koncessionskontrakt om offentlige bygge- og anlægsarbejder, der ikke er en ordregivende myndighed, anvender reglerne om offentliggørelse i artikel 11, stk. 4, 6, 7 og 9- 13, og artikel 16 ved indgåelsen af kontrakter om bygge- og anlægsarbejder med tredjemand, når værdien af disse kontrakter andrager 5 000 000 ECU (12) eller derover. Offentliggørelse kræves dog ikke, når bygge- eller anlægskontrakten opfylder betingelserne for anvendelse af de i artikel 7, stk. 3, omhandlede bestemmelser.

Som tredjemand betragtes ikke virksomheder, der har dannet en sammenslutning med henblik på at opnå koncessionskontrakten, eller deres tilknyttede virksomheder.

Ved »tilknyttede virksomheder« forstår virksomheder, på hvilke indehaveren af koncessionskontrakten direkte eller indirekte kan øve bestemmende indflydelse, eller virksomheder, der kan øve

bestemmende indflydelse på indehaveren af koncessionskontrakten, eller som ligesom indehaveren af koncessionskontrakten er underlagt en anden virksomheds bestemmende indflydelse i kraft af ejendomsret, kapitalinteresser eller reglerne for virksomheden. Der er formodning for bestemmende indflydelse på en anden virksomhed, når en virksomhed direkte eller indirekte:

–besiddermajoriteten af den ansvarlige kapital i denne virksomhed, eller

–besidder majoriteten af de stemmerettigheder, der er knyttet til kapitalandele i virksomheden, eller

–kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne i virksomhedens administrations-, ledelses- eller tilsynsorgan.

En fuldstændig fortegnelse over disse virksomheder vedlægges ansøgningen om koncessionskontrakten. Denne fortegnelse ajourføres, efterhånden som der sker senere ændringer i forbindelserne mellem virksomhederne.

Artikel 4

Dette direktiv finder ikke anvendelse på:

- a. kontrakter, som indgås inden for de områder, der er nævnt i artikel 2, 7, 8 og 9 i direktiv 90/531/EØF, eller på kontrakter, der opfylder betingelserne i artikel 6, stk. 2, i nævnte direktiv.
- b. offentlige bygge- og anlægskontrakter, hvis de er erklæret hemmelige, eller hvis arbejdets udførelse skal ledsages af særlige sikkerhedsforanstaltninger i overensstemmelse med de gældende love og administrative bestemmelser i den pågældende medlemsstat, eller hvis beskyttelsen af medlemsstatens væsentlige interesser gør det nødvendigt.

Artikel 5

Dette direktiv finder ikke anvendelse på offentlige kontrakter, som er omfattet af andre procedureregler og indgås i henhold til:

- a. en international aftale, som under overholdelse af Traktaten er indgået mellem en medlemsstat og et eller flere tredjelande om arbejder med henblik på signatarstaternes fælles gennemførelse eller udnyttelse af et bygge- og anlægsarbejde; enhver aftale skal meddeles Kommissionen, som kan høre Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler, som er nedsat ved afgørelse 71/306/EØF [\[11\]](#)
- b. en international aftale, der er indgået i forbindelse med troppestationering, når aftalen vedrører virksomheder i en medlemsstat eller i et tredjeland;
- c. en international organisations særlige procedure.

Artikel 6

1. Dette direktiv finder anvendelse

- a. på offentlige bygge- og anlægskontrakter såfremt den anslåede værdi eksklusive moms andrager mindst modværdien i ECU [\[12a\]](#) af 5 000 000 særlige trækningsrettigheder (SDR)
- b. på offentlige bygge- og anlægskontrakter som omhandlet i artikel 2, stk. 1, såfremt den anslåede værdi eksklusive moms andrager mindst 5 000 000 ECU [\[12b\]](#).

2.

- a. Modværdien i (ECU) og i national valuta af den tærskel, der er fastsat i stk. 1, skal i princippet og med virkning fra den 1. januar 1996 justeres en gang hvert andet år. Beregningen af disse modværdier sker på grundlag af gennemsnittet af ECUens [\[12c\]](#) dagskurs udtrykt i SDR og gennemsnittet af de nationale valutaers dagskurs udtrykt i ECU for de 24 måneder, der slutter den sidste dag i august umiddelbart forud for den justering, der får virkning fra den 1. januar.

Tærskelbeløbet i stk. 1 og dets modværdi i og i national valuta offentliggøres i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* i begyndelsen af november umiddelbart efter den i første afsnit omhandlede justering.

- b. Den i litra a) fastsatte beregningsmetode revideres på Kommissionens foranledning af Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler, i princippet to år efter, at den første gang er bragt i anvendelse.
3. Er bygge- og anlægsarbejdet opdelt i flere delarbejder, for hvilke der indgås særskilte kontrakter, tages værdien af hvert delarbejde i betragtning ved beregningen af det i stk. 1 omhandlede beløb. Er delarbejdernes samlede værdi lig med eller større end det i stk. 1 omhandlede beløb, finder dette stykke anvendelse på alle delarbejderne. De ordregivende myndigheder kan undlade at anvende stk. 1 på delarbejder, hvis anslåede værdi uden moms er under 1 000 000 ECU[12d], forudsat at den samlede værdi af disse delarbejder ikke overstiger 20% af arbejdets samlede værdi.
4. Intet bygge- og anlægsarbejde og ingen kontrakt må opdeles med henblik på at undgå, at arbejdet eller kontrakten omfattes af dette direktiv.
5. Ved beregningen af det beløb, som omhandles i stk. 1 og i artikel 7, skal der foruden bygge- og anlægskontraktens værdi tages hensyn til den anslåede værdi af de til arbejdets udførelse nødvendige materialer, som stilles til entreprenørens rådighed af de ordregivende myndigheder.
6. De ordregivende myndigheder påser, at de enkelte entreprenører ikke udsættes for forskelsbehandling.

Artikel 7

1. De ordregivende myndigheder anvender ved indgåelsen af offentlige bygge- og anlægskontrakter de i artikel 1, litra e), f) og g), definerede fremgangsmåder, tilpasset til dette direktiv.
2. De ordregivende myndigheder kan indgå bygge- og anlægskontrakter ved udbud efter forhandling efter at have offentliggjort en udbudsbekendtgørelse og udvalgt ansøgerne efter kendte kvalitative kriterier i følgende tilfælde:
 - a. når der i forbindelse med et offentligt eller et begrænset udbud er afgivet bud, som ikke er forskriftsmæssige, eller er afgivet bud, som er uantagelige efter nationale bestemmelser, der er i overensstemmelse med afsnit IV, forudsat at de oprindelige udbudsbetingelser ikke ændres væsentligt. De ordregivende myndigheder behøver ikke at offentliggøre en udbudsbekendtgørelse, hvis udbuddet efter forhandling omfatter alle de virksomheder, der opfylder de i artikel 24-29 omhandlede kriterier, og som under det forudgående offentlige eller begrænsede udbud har afgivet bud, der er i overensstemmelse med udbudsprocedurens formelle krav;
 - b. når der er tale om arbejder, der udelukkende udføres med henblik på forsøg, forskning eller videreudvikling, og som ikke skal sikre rentabiliteten af forsknings- og udviklingsomkostningerne eller dækning af disse;
 - c. i undtagelsestilfælde, når arbejdets art eller de hermed forbundne risici ikke muliggør en

forudgående samlet prisfastsættelse.

3. De ordregivende myndigheder kan indgå bygge- og anlægskontrakter ved udbud efter forhandling uden forudgående offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse i følgende tilfælde:
- a. når der i forbindelse med et offentligt eller et begrænset udbud ikke er afgivet bud eller ikke er afgivet et egnet bud, forudsat at de oprindelige udbudsbetingelser ikke ændres væsentligt. På Kommissionens anmodning forelægges der denne en rapport;
 - b. når der er tale om arbejder, hvis udførelse af tekniske eller kunstneriske årsager eller af årsager, der vedrører beskyttelsen af enerettigheder, kun kan overdrages til en bestemt entreprenør;
 - c. såfremt det er strengt nødvendigt, når tvingende grunde som følge af begivenheder, som de ordregivende myndigheder ikke har kunnet forudse, ikke gør det muligt at overholde de tidsfrister, der gælder ved offentlige eller begrænsede udbud eller ved udbud efter forhandling som omhandlet i stk. 2. De omstændigheder, der påberåbes som begrundelse for den tvingende nødvendighed, må under ingen omstændigheder kunne tilskrives de ordregivende myndigheder;
 - d. ved supplerende arbejder, som ikke er omfattet af det oprindelige udbud eller den først indgåede kontrakt, og som på grund af uforudsete forhold er blevet nødvendige for fuldførelsen af det projekterede bygge- og anlægsarbejde, forudsat at ordren tildeles den entreprenør, som udfører dette bygge- og anlægsarbejde:
 - når disse arbejder teknisk eller økonomisk ikke kan adskilles fra den oprindelige kontrakt uden væsentlige ulemper for de ordregivende myndigheder;
 - eller når disse arbejder, til trods for at de kan adskilles fra den oprindelige kontrakt, er strengt nødvendige for den fuldstændige gennemførelse af denne.

Dog må den samlede værdi af kontrakter, som indgås om supplerende arbejder, ikke overstige 50% af værdien af den oprindelige kontrakt;
 - e. ved nye arbejder, der er en gentagelse af tilsvarende arbejder, og som overdrages til den virksomhed, der fik overdraget det oprindelige arbejde af de samme ordregivende myndigheder, forudsat at gentagelsesarbejdet er i overensstemmelse med det oprindelige projekt, og at kontrakten om dette arbejde er indgået i henhold til fremgangsmåderne i stk. 4.

Muligheden for at denne fremgangsmåde kan tænkes anvendt, skal anføres allerede ved det oprindelige udbud, og den samlede anslåede værdi af gentagelsesarbejderne skal tages i betragtning af de ordregivende myndigheder ved anvendelse af artikel 6. Denne fremgangsmåde kan kun benyttes inden for en periode på tre år efter indgåelsen af den oprindelige kontrakt.
4. I alle andre tilfælde anvender de ordregivende myndigheder ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter offentligt eller begrænset udbud.

Artikel 8

1. Senest 15 dage efter datoen for modtagelsen af en skriftlig anmodning herom skal den ordregivende myndighed over for alle forbigåede ansøgere eller bydende begrunde, hvorfor

deres ansøgning eller bud er forkastet, og til bydende, der har afgivet et antageligt bud, give oplysning om det antagne buds egenskaber og relative fordele samt navnet på den bydende, hvis bud er antaget.

De ordregivende myndigheder kan dog beslutte, at bestemte oplysninger om kontrakttildelingen, som omhandlet i første afsnit, ikke skal offentliggøres, såfremt offentliggørelse af oplysningerne ville være til hinder for retshåndhævelsen eller på anden måde stride mod offentlige interesser, eller såfremt dette ville være til skade for bestemte offentlige eller private virksomheders legitime forretningsmæssige interesser eller til skade for en loyal konkurrence mellem entreprenører.

2. De ordregivende myndigheder underretter hurtigst muligt ansøgere og bydende om, hvilke afgørelser der er truffet med hensyn til kontrakttildelingen, herunder bl.a. begrundelsen for, at de har besluttet ikke at tildele en kontrakt, som har været udbudt, eller at gøre proceduren om; underretningen sker skriftligt, hvis der anmodes herom. De underretter også De Europæiske Fællesskabers Publikationskontor om disse afgørelser.
3. For hver indgået kontrakt udarbejder de ordregivende myndigheder en rapport, der mindst skal omfatte følgende oplysninger:

–den ordregivende myndigheds navn og adresse samt kontraktens genstand og værdi,

–navnene på de valgte ansøgere eller bydende og begrundelsen for valget af dem,

–navnene på de forbigåede ansøgere eller bydende og begrundelsen for tilsidesættelsen af dem,

–navnet på den valgte entreprenør og begrundelsen for valget af hans bud samt, hvis dette vides, oplysninger om, hvor stor en del af arbejdet den valgte entreprenør har til hensigt at give i underentreprise til tredjemand,

–ved udbud efter forhandling de i artikel 7 omhandlede omstændigheder, der har begrundet anvendelsen af denne fremgangsmåde.

Denne rapport eller dens hovedpunkter meddeles Kommissionen på dennes anmodning.

Artikel 9

I de tilfælde, hvor kontrakter vedrører planlægning og opførelse af et socialt boligkompleks, hvor det på grund af det pågældende arbejdes omfang, komplicerede karakter og formodede varighed er nødvendigt helt fra begyndelsen at lægge en plan på basis af et snævert samarbejde inden for en gruppe, der omfatter repræsentanter for de ordregivende myndigheder, sagkyndige og den entreprenør, som det påhviler at udføre arbejdet, kan der vælges en særlig fremgangsmåde med hensyn til tildeling af kontrakten med henblik på at udpege den entreprenør, som er bedst egnet til at optages i gruppen.

Specielt skal de ordregivende myndigheder i udbudsbekendtgørelsen give en så nøjagtig beskrivelse af arbejdet som muligt for at sætte de entreprenører, der måtte være interesseret i arbejdet, i stand til effektivt at vurdere det projekt, der skal udføres. Endvidere skal de ordregivende myndigheder i denne bekendtgørelse i henhold til artikel 24-29 anføre de personlige, tekniske og økonomiske betingelser, som ansøgerne skal opfylde.

Når de ordregivende myndigheder benytter en sådan fremgangsmåde, skal de anvende de fælles regler for offentliggørelse af et begrænset udbud samt kriterierne for kvalitativ udvælgelse.

AFSNIT II

FÆLLES REGLER PÅ DET TEKNISKE OMRÅDE

Artikel 10

1. De tekniske specifikationer i bilag III anføres i de generelle dokumenter eller i kontraktdokumenterne vedrørende hver kontrakt.
2. Uden at dette berører medlemsstaternes obligatoriske tekniske forskrifter, for så vidt disse er forenelige med fællesskabsretten, fastsættes de tekniske specifikationer af de ordregivende myndigheder ved henvisning til de nationale standarder, der gennemfører europæiske standarder, ved henvisning til europæiske tekniske godkendelser eller ved henvisning til fælles tekniske specifikationer.
3. En ordregivende myndighed kan fravige stk. 2 i følgende tilfælde:
 - a. når standarderne, de europæiske tekniske godkendelser eller de fælles tekniske specifikationer ikke indeholder nogen bestemmelser om, hvorledes der skal konstateres overensstemmelse, eller når der ikke findes nogen teknisk metode, der giver mulighed for på tilfredsstillende måde at fastslå et produkts overensstemmelse med disse standarder, europæiske tekniske godkendelser eller
 - b. når disse standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer ville føre til anvendelse af produkter eller materialer, der er uforenelige med installationer, der allerede anvendes af de ordregivende myndigheder, eller ville medføre uforholdsmæssigt store udgifter eller tekniske vanskeligheder; denne fravigelse kan kun ske som led i en klart defineret og nedskrevet plan om overgang til europæiske standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer inden for en nærmere fastlagt frist;
 - c. når det pågældende projekt er udtryk for en virkelig nyskabelse, for hvilken anvendelsen af eksisterende standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer ville være uhensigtsmæssig.
4. De ordregivende myndigheder, der benytter stk. 3, anfører deres begrundelse herfor i udbudsbekendtgørelsen i De Europæiske Fællesskabers Tidende eller i udbudsbetingelserne, medmindre dette ikke er muligt; de angiver i alle tilfælde begrundelsen i deres interne dokumentation og stiller på anmodning disse oplysninger til rådighed for medlemsstaterne og Kommissionen. fælles tekniske specifikationer;
5. Hvis der ikke foreligger europæiske standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer:
 - a. fastsættes de tekniske specifikationer ved henvisning til de nationale tekniske specifikationer, der er anerkendt som værende i overensstemmelse med de væsentlige krav i fællesskabsdirektiverne om teknisk harmonisering, efter de procedurer, der er

fastsat i disse direktiver, navnlig efter de procedurer, der er fastsat i Rådets direktiv 89/106/EØF af 21. december 1988 om indbyrdes tilnærmelse af medlemsstaternes love og administrative bestemmelser om byggevarer^[13];

- b. kan de tekniske specifikationer fastsættes ved henvisning til de nationale tekniske specifikationer for udformning, beregning og udførelse af entreprenørarbejder samt for anvendelse af produkter;
- c. kan de tekniske specifikationer defineres ved henvisning til andre dokumenter.

I så fald henviser den ordregivende myndighed i prioritetsorden til:

- i. nationale standarder, hvorved internationale standarder, der er anerkendt i den ordregivende myndigheds land, gennemføres;
 - ii. andre nationale standarder og tekniske godkendelser i den ordregivende myndigheds land;
 - iii. enhver anden standard.
6. Medmindre kontraktgenstanden gør det berettiget, forbyder medlemsstaterne, at der i betingelserne for den enkelte kontrakt indsættes tekniske specifikationer, som nævner varer af et bestemt fabrikat eller hidrørende fra et bestemt sted, eller specielle metoder, og som derved begunstiger eller udelukker bestemte virksomheder. Det er navnlig forbudt at anføre varemærker, patenter eller typer eller at anføre en bestemt oprindelse eller en bestemt produktion; en sådan angivelse, der ledsages af bemærkningen »eller dermed ligestillet«, er dog tilladt, når de ordregivende myndigheder ikke har mulighed for at give en beskrivelse af kontraktgenstanden ved hjælp af specifikationer, som er tilstrækkelig nøjagtige og forståelige for alle interesserede.

AFSNIT III

FÆLLES REGLER FOR OFFENTLIGGØRELSE

Artikel 11

1. De ordregivende myndigheder bekendtgør ved en vejledende bekendtgørelse de væsentlige karakteristika for de bygge- og anlægsarbejder, som de agter at lade udføre, og hvis kontraktværdi mindst andrager det tærskelbeløb, der er anført i artikel 6, stk. 1.
2. Ordregivende myndigheder, som ønsker at indgå en offentlig bygge- og anlægskontrakt ved offentligt eller begrænset udbud eller ved udbud efter forhandling i de i artikel 7, stk. 2, omhandlede tilfælde, skal tilkendegive deres hensigt herom ved en bekendtgørelse.
3. Ordregivende myndigheder, som ønsker at anvende en koncessionskontrakt om offentlige bygge- og anlægsarbejder, skal tilkendegive deres hensigt herom ved en bekendtgørelse.
4. Indehaveren af en koncessionskontrakt om offentlige bygge- og anlægsarbejder, der ikke selv er en ordregivende myndighed, og som ønsker at indgå en kontrakt om offentlige bygge- og anlægsarbejder med tredjemand som omhandlet i artikel 3, stk. 4, skal tilkendegive deres hensigt herom ved en bekendtgørelse.

5. Ordregivende myndigheder, der har indgået en kontrakt, giver meddelelse herom ved en bekendtgørelse. Dog kan offentliggørelse af visse oplysninger i visse tilfælde undlades, hvis dette ville hindre anvendelsen af retsfor skrifter, være i modstrid med offentlige interesser eller være til skade for offentlige eller private virksomheders legitime økonomiske interesser eller for den loyale konkurrence mellem entreprenørerne.
6. De bekendtgørelser, der er omhandlet i stk. 1-5, udformes i overensstemmelse med modellerne i bilag IV, V og VI og skal indeholde de heri krævede oplysninger.

De ordregivende myndigheder kan ikke stille andre betingelser end de i artikel 26 og 27

omhandlede, når de anmoder om oplysninger vedrørende de betingelser af økonomisk og teknisk art, som de kræver opfyldt af entreprenørerne som forudsætning for udvælgelse. (Punkt 11 i bilag IV, del B, punkt 10 i bilag IV, del C, og punkt 9 i bilag IV, del D).

7. De i stk. 1-5 omhandlede bekendtgørelser sendes af den ordregivende myndighed hurtigst muligt og på den bedst egnede måde til Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer. Når der er tale om den i artikel 14 omhandlede hasteprocedure, skal bekendtgørelserne sendes pr. telex, telegram eller telefax.

Bekendtgørelsen i henhold til stk. 1 afsendes hurtigst muligt efter godkendelsen af det program, som omfatter de bygge- og anlægskontrakter, som de ordregivende myndigheder agter at indgå.

Bekendtgørelsen i henhold til stk. 5 afsendes senest 48 dage efter indgåelsen af den pågældende kontrakt.

8. De i stk. 1 og 5 omhandlede bekendtgørelser offentliggøres i deres helhed i De Europæiske Fællesskabers Tidende og i TED-basen på Fællesskabernes officielle sprog, dog således at kun udgaven på originalsproget er autentisk.
9. De i stk. 2, 3 og 4 omhandlede bekendtgørelser offentliggøres i deres helhed i De Europæiske Fællesskabers Tidende og i TED-basen på deres originalsprog. Et resumé af hver bekendtgørelses hovedindhold offentliggøres på Fællesskabernes øvrige officielle sprog, dog således at kun udgaven på originalsproget er autentisk.
10. Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer offentliggør bekendtgørelserne senest tolv dage efter afsendelsesdatoen. Når der er tale om den i artikel 14 omhandlede hasteprocedure, nedsættes fristen til fem dage.
11. Offentliggørelse af bekendtgørelserne i de officielle meddelelsesorganer eller i pressen i den ordregivende myndigheds hjemland må ikke finde sted før datoen for bekendtgørelsens afsendelse til Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer, og denne dato skal nævnes ved offentliggørelsen. I denne må der ikke forekomme andre oplysninger end dem, der offentliggøres i De Europæiske Fællesskabers Tidende.
12. De ordregivende myndigheder skal være i stand til at bevise afsendelsesdatoen.
13. Omkostningerne ved offentliggørelse af udbudsbekendtgørelserne i De Europæiske Fællesskabers Tidende afholdes af Fællesskaberne. Bekendtgørelsen må ikke være længere end en side i nævnte tidende, dvs. ca. 650 ord. Hvert nummer af De Europæiske Fællesskabers Tidende, som indeholder en eller flere bekendtgørelser, gengiver den eller de modeller, som danner grundlag for den eller de offentliggjorte bekendtgørelser.

Artikel 12

1. Ved offentlige udbud må den af de ordregivende myndigheder fastsatte frist for modtagelse af bud ikke være kortere end 52 dage fra datoen for afsendelsen af bekendtgørelsen.
2. I stedet for fristen i stk. 1 for modtagelse af bud kan anvendes en frist, der er tilstrækkelig lang til, at de interesserede kan afgive antagelige bud, og som generelt ikke er mindre end 36 dage og under ingen omstændigheder mindre end 22 dage fra datoen for fremsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, hvis de ordregivende myndigheder har sendt den vejledende bekendtgørelse, jf. artikel 11, stk. 1, der er udarbejdet i overensstemmelse med modellen i bilag IV A (forhåndsmeddelelse), til De Europæiske Fællesskabers Tidende mindst 52 dage og højst tolv måneder før afsendelsen til De Europæiske Fællesskabers Tidende af bekendtgørelsen i overensstemmelse med artikel 11, stk. 2, forudsat at den vejledende bekendtgørelse derudover mindst indeholdt så mange af de oplysninger, der er anført i bekendtgørelsesmodellen i bilag IV B (offentligt udbud), som stod til rådighed på tidspunktet for offentliggørelsen af bekendtgørelsen
3. Forudsat at anmodning derom er fremsat i tide, skal de ordregivende myndigheder eller de kompetente afdelinger fremsende udbudsbetingelserne og det supplerende materiale til entreprenørerne i løbet af seks dage efter modtagelsen af anmodningen derom.
4. Forudsat at anmodning derom er fremsat i tide, skal yderligere oplysninger om udbudsbetingelserne meddeles af de ordregivende myndigheder senest seks dage inden udløbet af den frist, der er fastsat for modtagelse af buddene.
5. Når udbudsbetingelserne og de supplerende dokumenter eller oplysninger på grund af deres omfang ikke kan fremlægges inden for de frister, der er fastsat i stk. 3 og 4, eller når bud kun kan af gives efter besigtigelse på stedet eller efter gennemsyn på stedet af bilagsmaterialet til udbudsbetingelserne, skal fristerne i stk. 1 og 2 forlænges i passende omfang.

Artikel 13

1. Ved begrænset udbud og ved udbud efter forhandling som anført i artikel 7, stk. 2, må den frist, som de ordregivende myndigheder har fastsat for modtagelse af anmodninger om deltagelse ikke være kortere end 37 dage fra tidspunktet for afsendelsen af bekendtgørelsen.
2. De ordregivende myndigheder skal samtidig og skriftligt opfordre de udvalgte ansøgere til at afgive bud. Opfordringsskrivelsen ledsages af udbudsbetingelserne og supplerende materiale. Den skal mindst indeholde følgende oplysninger:
 - a. eventuelt adressen på det sted, hvor udbudsbetingelserne og de supplerende dokumenter kan fås, og sidste frist for fremsættelse af anmodning herom, samt størrelsen af og betalingsmåden for det gebyr, som eventuelt skal betales for at modtage dette materiale;
 - b. fristen for modtagelse af bud, den adresse, til hvilken de skal fremsendes, og det eller de sprog, de skal være udfærdiget på;
 - c. en henvisning til den offentliggjorte udbudsbekendtgørelse;
 - d. angivelse af, hvilke dokumenter der eventuelt skal vedlægges, enten til støtte for erklæringer, der kan efterprøves, og som ansøgeren har fremlagt i overensstemmelse med

artikel 11, stk. 7, eller som supplement til de oplysninger, der er nævnt i samme artikel, og på samme betingelser som fastsat i artikel 26 og 27;

- e. kriterierne for tildeling af kontrakten, hvis de ikke er anført i bekendtgørelsen.
3. Ved begrænset udbud må den af de ordregivende myndigheder fastsatte frist for modtagelse af bud ikke være kortere end 40 dage fra tidspunktet for afsendelsen af den skriftlige opfordring.
 4. Fristen i stk. 3 for modtagelse af bud kan nedsættes til 26 dage, hvis de ordregivende myndigheder har sendt den vejledende bekendtgørelse, jf. artikel 11, stk. 1, der er udarbejdet i overensstemmelse med modellen i bilag IV A (forhåndsmeddelelse), til *De Europæiske Fællesskabers Tidende* mindst 52 dage og højst tolv måneder før afsendelsen til *De Europæiske Fællesskabers Tidende*, af bekendtgørelsen i overensstemmelse med artikel 11, stk. 2, forudsat at den vejledende bekendtgørelse derudover mindst indeholdt så mange af de oplysninger, der er anført i bekendtgørelsesmodellen i bilag IV C (begrænset udbud) eller eventuelt i bilag IV D (udbud efter forhandling), som stod til rådighed på tidspunktet for offentliggørelsen af bekendtgørelsen
 5. Ansøgninger om deltagelse i udbud kan fremsættes pr. brev, telegram, telex, telefax eller telefon. I de fire sidstnævnte tilfælde skal de bekræftes ved brev, der afsendes inden udløbet af den i stk. 1 omhandlede tidsfrist.
 6. Forudsat at anmodning derom er fremsat i tide, skal yderligere oplysninger om udbudsbetingelserne meddeles af de ordregivende myndigheder senest seks dage inden udløbet af den frist, der er fastsat for modtagelse af buddene.
 7. Når bud kun kan afgives efter besigtigelse på stedet eller efter gennemsyn på stedet af bilagsmaterialet til udbudsbetingelserne, skal fristerne i stk. 3 og 4 forlænges i passende omfang.

Artikel 14

1. I hastende tilfælde, hvor det ikke er muligt at overholde de i artikel 13 omhandlede tidsfrister, kan de ordregivende myndigheder fastsætte følgende frister:
 - a. en frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse, der ikke må være kortere end 15 dage fra datoen for bekendtgørelsens afsendelse;
 - b. en frist for modtagelse af bud der ikke må være kortere end ti dage fra datoen for opfordringen.
2. Forudsat at anmodning derom er fremsat i tide, skal yderligere oplysninger om udbudsbetingelserne meddeles af de ordregivende myndigheder senest fire dage inden udløbet af den frist, der er fastsat for modtagelse af buddene.
3. Ansøgninger om deltagelse i udbud og opfordringer til at afgive bud skal fremsendes ad hurtigste vej. Fremsættes anmodningerne om deltagelse pr. telegram, telex, telefax eller telefon, skal de bekræftes ved brev, der afsendes inden udløbet af fristen i stk. 1.

Artikel 15

Ordregivende myndigheder, der ønsker at anvende en koncessionskontrakt om offentlige bygge- og anlægsarbejder, fastsætter en frist for indsendelse af ansøgninger om koncessionskontrakten, der ikke må være kortere end 52 dage fra datoen for afsendelsen af bekendtgørelsen.

Artikel 16

For bygge- og anlægsarbejder, der udbydes af indehavere af koncessionskontrakter om offentlige bygge- og anlægsarbejder, som ikke selv er ordregivende myndigheder, fastsætter koncessionsindehaveren en frist for modtagelse af ansøgninger om deltagelse, der ikke må være kortere end 37 dage fra datoen for afsendelsen af bekendtgørelsen og en frist for modtagelse af bud, der ikke må være kortere end 40 dage fra datoen for afsendelsen af bekendtgørelsen eller opfordringen til at indgive bud.

Artikel 17

De ordregivende myndigheder kan i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* lade offentliggøre bekendtgørelser om offentlige bygge- og anlægsarbejder, som ikke er omfattet af bestemmelserne i nærværende direktiv om obligatorisk offentliggørelse.

AFSNIT IV

FÆLLES REGLER FOR DELTAGELSE

Kapitel 1

Almindelige bestemmelser

Artikel 18

1. Ordre tildeles på grundlag af kriterierne i dette afsnits kapitel 3 og under overholdelse af artikel 19, efter at egnetheden hos de enentreprenører, som ikke er udelukket i henhold til artikel 24, er efterprøvet af de ordregivende myndigheder i overensstemmelse med kriterierne for økonomisk, finansiel og teknisk formåen som anført i artikel 26- 29.
2. Bud skal afgives skriftligt enten direkte eller pr. brev. Medlemsstaterne kan tillade, at bud afgives på andre måder, der sikrer:

–at hvert bud indeholder alle de oplysninger, som er nødvendige for at vurdere det

–at buddenes fortrolighed bevares indtil vurderingen

–at disse bud af hensyn til det retlige bevis om nødvendigt snarest bekræftes skriftligt eller ved fremsendelse af en bekræftet genpart

–at buddene først åbnes efter udløbet af modtagelsesfristen

Artikel 19

Når kriteriet for tildeling af kontrakten er det økonomisk mest fordelagtige bud, kan de ordregivende myndigheder tage hensyn til alternative bud fra bydende, når disse alternative bud opfylder de mindstekrav, der er fastsat af de ordregivende myndigheder.

De ordregivende myndigheder angiver i udbudsbetingelserne, hvilke mindstekrav alternative bud skal opfylde, samt de nærmere bestemmelser for afgivelse af alternative bud. De skal i udbudsbekendtgørelsen angive, hvis alternative bud ikke er tilladte.

De ordregivende myndigheder kan ikke afvise et alternativt bud alene med den begrundelse, at det er udarbejdet med tekniske specifikationer, der er defineret ved henvisning til nationale standarder, hvorved europæiske standarder gennemføres, ved henvisning til europæiske tekniske godkendelser eller ved henvisning til fælles tekniske specifikationer som omhandlet i artikel 10, stk. 2, eller ved henvisning til nationale tekniske specifikationer som omhandlet i artikel 10, stk. 5, litra a) og b).

Artikel 20

I udbudsbetingelserne kan den ordregivende myndighed anmode den bydende om i budet at angive, hvilke dele af arbejdet han eventuelt har til hensigt at give i underentreprise til tredjemand.

Denne angivelse berører ikke hovedentreprenørens ansvar.

Artikel 21

Der kan afgives bud af sammenslutninger af entreprenører. Det kan ikke forlanges af sådanne sammenslutninger, at de med henblik på afgivelse af bud antager en bestemt retlig form, men den udvalgte sammenslutning kan være nødsaget til at foretage en sådan ændring, når den har fået tildelt kontrakten.

Artikel 22

1. Ved begrænsede udbud og ved udbud efter forhandling udvælger de ordregivende myndigheder på grundlag af oplysningerne om ansøgernes forhold samt de oplysninger og formaliteter, der er nødvendige for at kunne vurdere de økonomiske og tekniske mindstekrav, som disse skal opfylde, blandt de ansøgere, der har de kvalifikationer, der kræves i henhold til artikel 24-29, de ansøgere, som de vil opfordre til at afgive bud eller til at forhandle.
2. Når de ordregivende myndigheder indgår en kontrakt ved begrænset udbud, kan de fastsætte en margen for det mindste og største antal virksomheder, de vil opfordre til at afgive bud. I så fald angives denne margen i bekendtgørelsen. Margenen fastlægges efter beskaffenheden af det arbejde, der skal udføres. Det mindste antal må ikke være under fem. Det største antal kan fastsættes til tyve.

Under alle omstændigheder skal antallet af ansøgere, der opfordres til at afgive bud, være tilstrækkeligt stort til at sikre reel konkurrence.

3. Når de ordregivende myndigheder indgår en kontrakt ved udbud efter forhandling i de i artikel 7, stk. 2, omhandlede tilfælde, må antallet af ansøgere, der har adgang til at forhandle, ikke være mindre end tre, forudsat at der er et tilstrækkeligt antal kvalificerede ansøgere.
4. Medlemsstaterne sørger for, at de ordregivende myndigheder uden forskelsbehandling retter henvendelse til entreprenører i andre medlemsstater, der opfylder de stillede krav, og at dette sker på samme betingelser som dem, der gælder for de nationale entreprenører.

Artikel 23

1. De ordregivende myndigheder kan i udbudsbetingelserne oplyse eller af en medlemsstat forpligtes til at oplyse, hos hvilken myndighed eller hvilke myndigheder de bydende kan få oplysninger om, hvilke forpligtelser der gælder i henhold til bestemmelserne om beskyttelse på arbejdspladsen og om arbejdsforhold i den medlemsstat, region eller lokalitet, hvor arbejdet skal udføres, og som gælder for det arbejde, der skal udføres på byggepladsen under opfyldelsen af

kontrakten.

2. De ordregivende myndigheder, der giver de i stk. 1 nævnte oplysninger, anmoder de bydende eller deltagerne i en udbudsprocedure om at angive, at de ved udarbejdelsen af deres bud har taget hensyn til de forpligtelser, der gælder i henhold til bestemmelserne om beskyttelse på arbejdspladsen og om arbejdsforhold på det sted, hvor arbejdet skal udføres. Denne bestemmelse er ikke til hinder for anvendelse af bestemmelserne i artikel 30, stk. 4, om undersøgelse af unormalt lave bud.

Kapitel 2

Kriterier for kvalitativ udvælgelse

Artikel 24

Fra deltagelse i en udbudsprocedure kan udelukkes enhver entreprenør:

- a. hvis bo er under konkurs, likvidation, skifte eller tvangsakkord uden for konkurs, som har indstillet sin erhvervsvirksomhed eller befinder sig i en lignende situation i henhold til en tilsvarende procedure, der er fastsat i national lovgivning;
- b. hvis bo er begæret taget under konkursbehandling eller behandling med henblik på likvidation, skifte eller tvangsakkord uden for konkurs eller enhver tilsvarende behandling, der er fastsat i national lovgivning;
- c. som ved en retskraftig dom er dømt for en strafbar handling, der rejser tvivl om hans faglige hæderlighed;
- d. som i forbindelse med udøvelsen af sit erhverv har begået en alvorlig fejl, som de ordregivende myndigheder bevisligt har konstateret;
- e. som ikke har opfyldt sine forpligtelser med hensyn til betaling af bidrag til sociale sikringsordninger i henhold til retsfor skrifterne i det land, hvor han er etableret, eller i den ordregivende myndigheds land;
- f. som ikke har opfyldt sine forpligtelser med hensyn til betaling af skatter og afgifter i henhold til retsfor skrifterne i det land, hvor han er etableret, eller den ordregivende myndigheds land;
- g. som svigagtigt har givet urigtige oplysninger ved meddelelsen af de oplysninger, der kan kræves i henhold til dette kapitel, eller som har undladt at give disse oplysninger.

Når den ordregivende myndighed af entreprenøren kræver bevis for, at han ikke befinder sig i nogen af de i litra a), b), c), e) eller f) nævnte situationer, godkender den som tilstrækkeligt bevis:

–i de i litra a), b) eller c) nævnte tilfælde fremlæggelse af en straffeattest eller et tilsvarende dokument udstedt af en kompetent retslig eller administrativ myndighed i hjemlandet eller et senere opholdsland, hvoraf det fremgår, at disse krav er opfyldt;

–i de i litra e) eller f) nævnte tilfælde en attest udstedt af den kompetente myndighed i den pågældende medlemsstat.

Såfremt det pågældende land ikke udsteder sådanne dokumenter eller attester, kan de erstattes af en erklæring under ed, eller i de medlemsstater, hvor edsafklæggelse ikke finder sted, af en højtidelig

erklæring, der af vedkommende afgives over for en retslig eller administrativ myndighed, over for en notar eller over for en kompetent faglig organisation i hjemlandet eller et senere opholdsland.

Medlemsstaterne udpeger de myndigheder og organisationer, der er kompetente til at udstede ovennævnte dokumenter, og underretter straks de andre medlemsstater og Kommissionen herom.

Artikel 25

Entreprenører, som ønsker at deltage i en offentlig bygge- og anlægskontrakt, kan opfordres til at godtgøre, at de er optaget i det faglige register i overensstemmelse med lovgivningen i det land, hvor de er bosat. Disse faglige registre er:

- i Belgien »Registre du Commerce«/»Handelsregister«;
- i Danmark »Handelsregistret«, »Aktieselskabsregistret« og »Erhvervsregistret«;
- i Tyskland »Handelsregister« og »Handwerksrolle«;
- i Grækenland registret over kontraherende virksomheder (»Μητρη;ο Εργοληπτικ;ν Επιχειρ_σεων« - ΜΕΕΠ) under ministeriet for miljø, fysisk planlægning og offentlige arbejder (ΥΠΕΧΩΔΕ);
- i Spanien »Registro Oficial de Contratistas del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo«;
- i Frankrig »registre du commerce« og »répertoire des métiers«;
- i Italien »Registro della Camera di commercio, industria, agricoltura et artigianato«;
- i Luxembourg »Registre aux firmes« og »Rôle de la Chambre des métiers«;
- i Nederlandene »Handelsregister«;
- i Portugal »Comissão de Alvarás de Alverás de Empresas de Obras Públicas e Particulares (CAEOPP)«;
- i Det Forenede Kongerige og Irland kan entreprenøren anmodes om at fremlægge en attest udstedt af »Registrar of Companies« eller fra »Registrar of Friendly Societies« eller, hvis dette ikke er muligt, en attest, hvori det præciseres, at den pågældende under ed har erklæret, at han udøver det pågældende erhverv i det land, hvor han er etableret, på et bestemt sted og under et bestemt firmanavn.

Artikel 26

1. Bevis for entreprenørens finansielle og økonomiske formåen kan normalt føres på en eller flere af følgende måder:
 - a. relevante erklæringer fra bank;
 - b. fremlæggelse af virksomhedens balance eller balanceudtog, såfremt offentliggørelse af balancen er foreskrevet i lovgivningen i det land, hvor entreprenøren er etableret;
 - c. en erklæring om virksomhedens samlede omsætning og dens omsætning i forbindelse med bygge- og anlægsarbejder i de sidste tre regnskabsår.

2. De ordregivende myndigheder skal i bekendtgørelsen eller i opfordringen til at afgive bud anføre, hvilken eller hvilke former for dokumentation de har valgt, samt hvilken anden dokumentation der skal fremlægges ud over den i stk. 1, litra a), b) og c), anførte.
3. Såfremt entreprenøren af en gyldig grund ikke er i stand til at fremlægge den af den ordregivende myndighed krævede dokumentation, kan han godtgøre sin økonomiske og finansielle formåen ved ethvert andet dokument, som den ordregivende myndighed finder egnet.

Artikel 27

1. Godtgørelse af entreprenørens tekniske formåen kan ske:
 - a. i form af studie- og kvalifikationsbeviser for entreprenøren og/eller virksomhedens ledere og især den eller de personer, som er ansvarlige for arbejdernes udførelse;
 - b. i form af en liste over de arbejder, der er udført i løbet af de sidste fem år, ledsaget af attester for god udførelse af de betydeligste arbejder. Disse attester skal angive arbejdets værdi, tidspunkt og sted for udførelsen, og om arbejdet er udført fagmæssigt og afsluttet tilfredsstillende. Den kompetente myndighed sender i påkommende tilfælde disse attester direkte til de ordregivende myndigheder;
 - c. ved en erklæring om det udstyr, det materiel og den tekniske udrustning, som entreprenøren kan disponere over til udførelse af det pågældende arbejde;
 - d. ved en erklæring om virksomhedens årlige gennemsnitlige antal beskæftigede og antallet af ledere gennem de sidste tre år;
 - e. ved en erklæring om, hvilke teknikere eller tekniske organer, uanset om de hører til virksomheden, entreprenøren kan disponere over til udførelse af arbejdet.
2. Den ordregivende myndighed skal i bekendtgørelsen eller i opfordringen til at afgive bud anføre, hvilke af disse former for dokumentation den ønsker at få forelagt.

Artikel 28

Den ordregivende myndighed kan inden for rammerne af artikel 24-27 anmode entreprenøren om at supplere eller uddybe den fremlagte dokumentation.

Artikel 29

1. Medlemsstater, der har officielle lister over godkendte entreprenører, skal tilpasse disse lister til bestemmelserne i artikel 24, litra a)- d) og g), og artikel 25, 26 og 27.
2. Entreprenører, der er optaget på officielle lister, kan for hver kontrakt forelægge den ordregivende myndighed en attest for optagelse udstedt af den kompetente myndighed. Af attesten skal det fremgå, hvilke oplysninger der har dannet grundlag for optagelse på listen, samt den klassifikation, som følger af listen.
3. De kompetente organers attestation af optagelse på officielle lister udgør for de andre medlemsstaters ordregivende myndigheder kun i forhold til artikel 24, litra a)-d) og g), artikel 25, artikel 26, litra b) og c), og artikel 27, litra b) og d), en formodning om, at den pågældende entreprenør er kvalificeret til at udføre de arbejder, som svarer til hans klassifikation.

Oplysninger, som kan udledes af optagelsen på officielle lister, kan ikke drages i tvivl. Dog kan der for bidrag til socialsikringsordninger afkræves enhver opført entreprenør en supplerende attestation i forbindelse med hver enkelt kontrakt.

Ovenstående bestemmelser anvender de ordregivende myndigheder i de øvrige medlemsstater udelukkende på entreprenører, der er etableret i den medlemsstat, der har udfærdiget den officielle liste.

4. I forbindelse med optagelse af entreprenører fra andre medlemsstater på en officiel liste, kan der ikke kræves andre beviser eller erklæringer end dem, der kræves af landets egne entreprenører, og under ingen omstændigheder andre end dem, der er fastsat i artikel 24-27.
5. De medlemsstater, der har officielle lister, er forpligtet til at meddele de øvrige medlemsstater adressen på det organ, hvortil anmodninger om optagelse kan rettes.

Kapitel 3

Kriterier for tildeling af kontrakter

Artikel 30

1. De kriterier, som den ordregivende myndighed skal benytte ved tildeling af kontrakter, er:
 - a. enten udelukkende den laveste pris;
 - b. eller, når tildelingen sker på grundlag af det økonomisk mest fordelagtige bud, forskellige kriterier, som varierer efter den pågældende kontrakt, f.eks. pris, byggetid, driftsomkostninger, rentabilitet, teknisk værdi.
2. I det i stk. 1, litra b), nævnte tilfælde skal den ordregivende myndighed enten i udbudsbetingelserne eller i udbudsbekendtgørelsen anføre alle de kriterier, den påtænker at benytte, så vidt muligt ordnet efter den betydning, de tillægges, med de vigtigste først.
3. Stk. 1 finder ikke anvendelse, når en medlemsstat ved tildeling af kontrakter lægger andre kriterier til grund inden for rammerne af bestemmelser, der er i kraft på tidspunktet for dette direktivs vedtagelse, og hvis formål er at indrømme visse bydende en fortrinsstilling, forudsat at de bestemmelser, der påberåbes, er forenelige med Traktaten.
4. Hvis bud vedrørende en bestemt kontrakt forekommer at være unormalt lave i forhold til ydelsen, skal den ordregivende myndighed, inden den kan afvise sådanne bud, skriftligt anmode om sådanne oplysninger om det pågældende buds sammensætning, som den anser for relevante, og kontrollere denne sammensætning under hensyntagen til de modtagne begrundelser.

Den ordregivende myndighed kan tage hensyn til begrundelser vedrørende besparelser i forbindelse med byggeprocessen, vedrørende de anvendte tekniske løsninger, den bydendes usædvanligt gunstige betingelser for at udføre arbejdet eller den bydendes projekts originalitet.

Hvis kontrakten ifølge udbudsbetingelserne tildeles på grundlag af den laveste pris, skal den ordregivende myndighed give Kommissionen meddelelse om afvisning af bud, som den finder

for lave.

Indtil udgangen af 1992 kan den ordregivende myndighed dog, når dette er tilladt efter gældende national lovgivning, undtagelsesvis og uden forskelsbehandling begrundet i nationalitet, afvise bud, der er unormalt lave i forhold til ydelsen, uden at følge afsnit, såfremt antallet af disse bud vedrørende en bestemt kontrakt er så stort, at nævnte fremgangsmåde ville medføre en betydelig forsinkelse og være til skade for den offentlige interesse, der knytter sig til arbejdets udførelse. Det skal fremgå af den bekendtgørelse, der er nævnt i artikel 11, stk. 5, at denne undtagelsesprocedure vil blive anvendt.

Artikel 31

1. Dette direktiv er ikke til hindre for, at der indtil den 31. december 1992 anvendes gældende nationale bestemmelser om indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter, der har til formål at begrænse regionale forskelle og fremme beskæftigelsen i udviklingsmæssigt tilbagestående områder og i områder med erhvervsmæssig tilbagegang, såfremt de pågældende bestemmelser er forenelige med Traktaten, særlig principperne om forbud mod enhver forskelsbehandling begrundet i nationalitet, etableringsfrihed og friudveksling af tjenesteydelser, samt med Fællesskabets internationale forpligtelser.

Artikel 32

1. Medlemsstaterne underretter Kommissionen om de i artikel 30, stk. 3, og artikel 31 omhandlede nationale bestemmelser samt om de nærmere retningslinjer for deres gennemførelse.
2. De pågældende medlemsstater sender hvert år Kommissionen en rapport om, hvorledes de i stk. 1 nævnte foranstaltninger anvendes. Disse rapporter forelægges for Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler.

AFSNIT V

AFSLUTTENDE BESTEMMELSER

Artikel 33

Fristerne for modtagelse af bud eller modtagelse af anmodninger om deltagelse beregnes i henhold til Rådets forordning (EØF, Euratom) nr. 1182/71 af 3. juni 1971 om fastsættelse af regler om tidsfrister, datoer og tidspunkter^[14].

Artikel 33a

Med henblik på de ordregivende myndigheders tildeling af ordrer skal medlemsstaterne i deres forbindelser anvende lige så

gunstige betingelser som dem, de giver tredjelande i forbindelse med gennemførelsen af den aftale om offentlige indkøb, der blev indgået i forbindelse med de multilaterale forhandlinger under Uruguay-runden^[15], i det følgende benævnt »Aftalen«. skal medlemsstaterne i deres forbindelser anvende lige så. Med henblik herpå rådfører medlemsstaterne sig med hinanden i

Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler om, hvilke foranstaltninger der skal træffes til gennemførelse af Aftalen.

Artikel 34

1. For at kunne bedømme resultaterne af direktivets anvendelse sender medlemsstaterne senest den 31. oktober 1997 og derefter den 31. oktober hvert år Kommissionen en statistisk rapport om de bygge- og anlægskontrakter, de ordregivende myndigheder har indgået det foregående år.
2. Denne statistiske rapport skal mindst indeholde følgende oplysninger:
 - a. for de ordregivende myndigheder, der er opført i bilag I til direktiv 93/36/EØF, den anslåede samlede værdi af de kontrakter, hver ordregivende myndighed har indgået under tærskelbeløbet antallet og værdien af de kontrakter, hver ordregivende myndighed har indgået over tærskelbeløbet, så vidt muligt opdelt efter udbudsform, bygge- og anlægsarbejdets kategori i henhold til nomenklaturen i bilag II og nationaliteten af den entreprenør, som har fået tildelt ordren, og i tilfælde af udbud efter forhandling, opdelt i henhold til artikel 7, med angivelse af antallet og værdien af de ordrer, der er tildelt entreprenører i de enkelte medlemsstater og tredjelande
 - b. for alle øvrige ordregivende myndigheder, der er underlagt dette direktiv, værdien af de kontrakter, hver kategori af ordregivende myndigheder har indgået over tærskelbeløbet, så vidt muligt opdelt efter udbudsform, bygge- og anlægsarbejdets kategori i henhold til nomenklaturen i bilag II og nationaliteten af den entreprenør, der har fået tildelt ordren, og i tilfælde af udbud efter forhandling, opdelt i henhold til artikel 7, med angivelse af antallet og værdien af de ordrer, der er tildelt entreprenører i de enkelte medlemsstater og tredjelande
 - c. for de ordregivende myndigheder, der er opført i bilag I til direktiv 93/36/EØF, antallet og den samlede værdi af de kontrakter, som hver enkelt ordregivende myndighed har indgået i medfør af undtagelserne i Aftalen; for alle øvrige ordregivende myndigheder, der er underlagt dette direktiv, den samlede værdi af de aftaler, hver kategori af ordregivende myndigheder har indgået i medfør af undtagelserne i Aftalen.
 - d. alle andre statistiske oplysninger, som skal fastlægges efter proceduren i artikel 35, stk. 3, og som kræves i henhold til Aftalen.
3. Kommissionen fastlægger efter proceduren i artikel 35, stk. 3, arten af de statistiske oplysninger, der kræves i henhold til dette direktiv.

Artikel 35

1. Kommissionen ændrer bilag I efter fremgangsmåden i stk. 3, hvis det, navnlig på baggrund af meddelelser fra medlemsstaterne, viser sig at være nødvendigt:
 - a. at lade de offentligretlige organer, der ikke længere opfylder kriterierne i artikel 1, litra b), udgå af nævnte bilag;
 - b. at anføre offentligretlige organer, der opfylder disse kriterier, i samme bilag.

2. De nærmere betingelser for udarbejdelse, fremsendelse, modtagelse, oversættelse, indsamling og distribution af de i artikel 11 omhandlede bekendtgørelser og meddelelser og af de statistiske rapporter, der er omhandlet i artikel 34, nomenklaturen fastsat i bilag II samt betingelserne for henvisning i bekendtgørelserne og meddelelserne til bestemte positioner i nomenklaturen, kan ændres efter fremgangsmåden i stk. 3.
3. Formanden for Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler forelægger dette et udkast til de foranstaltninger, der skal træffes. Udvalget afgiver udtalelse om dette udkast inden for en frist, som formanden kan fastsætte under hensyntagen til det pågældende

Udtalelsen optages i mødeprotokollen; derudover har hver medlemsstat ret til at anmode om, at dens holdning indføres i mødeprotokollen.

Kommissionen tager størst muligt hensyn til udvalgets udtalelse. Den underretter udvalget om, hvorledes den har taget hensyn til dets udtalelse.

4. Ændringer af bilag I og II samt af de i stk. 2 angivne betingelser offentliggøres i De Europæiske Fællesskabers Tidende.

til de i bilag VII anførte gennemførelses- og anvendelsesfrister berøres heraf.

Artikel 36

1. Direktiv 71/305/EØF[16] ophæves, dog uden[17] medlemsstaternes forpligtelser med hensyn til de i bilag VII anførte gennemførelses- og anvendelsesfrister berøres heraf.
2. Henvisninger til det ophævede direktiv gælder som henvisninger til nærværende direktiv og læses i henhold til den i bilag VIII anførte sammenligningstabel.

Artikel 37 er udeladt her.

Artikel 4 og 5 i direktiv 97/52/EF indeholder følgende bestemmelser:

Artikel 4

1. Medlemsstaterne sætter de nødvendige love og administrative bestemmelser i kraft for at efterkomme dette direktiv senest den 13. oktober 1998. De underretter straks Kommissionen herom.

Disse love og bestemmelser skal ved vedtagelsen indeholde en henvisning til dette direktiv eller skal ved offentliggørelsen ledsages af en sådan henvisning. De nærmere regler for denne henvisning fastsættes af medlemsstaterne.

2. Medlemsstaterne meddeler Kommissionen teksten til de vigtigste nationale retsfor skrifter, som de udsteder på det område, der er omfattet af dette direktiv, samt en sammenligningstabel mellem dette direktiv og de udstedte nationale forskrifter.

Artikel 5

Dette direktiv er rettet til medlemsstaterne.
Udfærdiget i Bruxelles, den 13. oktober 1997.

På Europa-Parlamentets vegne
J. M. GIL-ROBLES R.

Formand

På Rådets vegne
R. GOEBBELS

Formand

[1]EFT nr. C 46 af 20. 2. 1992, s. 79.

[2]EFT nr. C 125 af 18. 5. 1992, s. 171, og
EFT nr. C 305 af 23. 11. 1992, s. 73.

[3]EFT nr. C 106 af 27. 4. 1992, s. 11.

[4]EFT nr. L 185 af 16.8.1971, s. 5.

[5]Nu direktiv 93/38/EØF

[*]Som anført i § 1, stk. 3 i bekendtgørelsen er der i stedet i bilag 3 optrykt Common Procurement Vocabulary, afdeling 45 – bygge- og anlægsarbejder

[6]EFT C 138 af 3. 6. 1995, s. 1.

[7]EFT C 256 af 2. 10. 1995, s. 4, og EFT C 212 af 22. 7. 1996, s. 13.

[8]Europa-Parlamentets udtalelse af 29. februar 1996 (EFT C 78 af 18. 3. 1996, s. 18), Rådets fælles holdning af 20. december 1996 (EFT C 111 af 9. 4. 1997, s. 1) og Europa-Parlamentets afgørelse af 14. maj 1997 (EFT C 167 af 2. 6. 1997). Rådets afgørelse af 24. juli 1997.

[9]EFT L 336 af 23. 12. 1994, s. 1.

[10]Rådets direktiv 93/37/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter (EFT L 1999 af 9. 8. 1993, s. 54). Direktivet er senest ændret ved tiltrædelsesakten af 1994.

[11]EFT nr. L 185 af 16.8.1971, s. 15. Afgørelsen er ændret ved afgørelse 77/63/EØF (EFT nr. L 13 af 15.1.1977, s. 15).

[12]Fra 1.1.1999 erstattes »ECU« med »euro« i forholdet 1 ECU = 1 euro.

[12a]Fra 1.1.1999 erstattes »ECU« med »euro« i forholdet 1 ECU = 1 euro.

[12b]Fra 1.1.1999 erstattes »ECU« med »euro« i forholdet 1 ECU = 1 euro.

[12c]Fra 1.1.1999 erstattes »ECU« med »euro« i forholdet 1 ECU = 1 euro.

[12d]Fra 1.1.1999 erstattes »ECU« med »euro« i forholdet 1 ECU = 1 euro.

[13]EFT nr. L 40 af 11.2.1989, s. 12.

[14] EFT nr. L 124 af 8.6.1971, s. 1.

[15] Rådets afgørelse 94/800/EF af 22. december 1994 om indgåelse på Det Europæiske Fællesskabs vegne af de aftaler, der er resultatet af de multilaterale forhandlinger i Uruguay-rundens regi (1986-1994), for så vidt angår de områder, der hører under Fællesskabets kompetence (EFT L 336 af 23. 12. 1994, s. 1).

[16] herunder også de bestemmelser, der har ændret det, nemlig:

- direktiv 78/669/EØF (EFT nr. L 225 af 16.8.1978, s. 41),
- direktiv 89/440/EØF (EFT nr. L 210 af 21.7.1989, s. 1),
- Kommissionens beslutning 90/380/EØF (EFT nr. L 187 af 19.7.1990, s. 55) og
- artikel 35, stk. 2, i direktiv 90/531/EØF (EFT nr. L 297 af 29.10.1990, s. 1). og

[17] Rådets direktiv 93/37/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter (EFT L 199 af 9. 8. 1993, s. 54). Direktivet er senest ændret ved tiltrædelsesakten af 1994.

BILAG 1

INDHOLDSFORTEGNELSE

Side

Afsnit I: Almindelige bestemmelser (artikel 1-9)	5
Afsnit II: Fælles regler på det tekniske område (artikel 10)	9
Afsnit III: Fælles regler for offentliggørelse (artikel 11-17)	10
Afsnit IV: Fælles regler for deltagelse	13
Kapitel 1: Almindelige bestemmelser (artikel 18-23)	13
Kapitel 2: Kriterier for kvalitativ udvælgelse (artikel 24-29)	14
Kapitel 3: Kriterier for tildeling af kontrakten (artikel 30-32)	16
Afsnit V: Afsluttende bestemmelser	17
Bilag I: Fortegnelse over de i artikel 1, litra b) omhandlede offentligretlige organer og kategorier af organer der er omfattet af aftalen om offentlige indkøb, jf. dennes bilag 3	21
Bilag II: Liste over former for erhvervsvirksomhed svarende til den sy stematiske Fortegnelse over økonomiske aktiviteter i De Euro pæiske Fællesskaber	22

DANSKE FÆLLESSKABET

Bilag III:	Definition af visse tekniske specifikationer	23
Bilag IV:	Bekendtgørelsesmodeller for bygge- og anlægskontrakter	24
Bilag V og VI	Modeller til bekendtgørelse om koncessionskontrakter om offentlige bygge- og anlægsarbejder	27
Bilag 2	fortegnelse over danske staslige ordregivere, der er omfattet af aftalen om offentlige indkøb, jf. bilag til direktiv 93/36/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF	29
Bilag 3	Common Procurement Vocabulary (CPV), Afdeling 45 - Bygge- Og Anlægsarbejder	30

Bilag I

FORTEGNELSE OVER DE I ARTIKEL 1, LITRA b) OMHANDLEDE OFFENTLIGRETLIGE ORGANER OG KATEGORIER AF ORGANER DER ER OMFATTET AF AFTALEN OM OFFENTLIGE INDKØB, JF. DENNES BILAG III

ØSTRIG OG BELGIEN
(udeladt her)

DANMARK

Organer

- Danmarks Radio
- Det Landsdækkende Fjernsyn 2
- Danmarks Nationalbank
- Storebæltsforbindelsen A/S
- Ørestadsselskabet I/S
- Byfornyelsesselskabet København
- Hovedstadsområdets Sygehusfællesskab
- Statens og Kommunernes Indkøbsservice
- Post Danmark
- Arbejdsmarkedets Tillægspension
- Arbejdsmarkedets Feriefond
- Lønmodtagernes Dyrtingsfond

Kategorier

- De Almene Boligorganisationer
- Lokale kirkelige myndigheder
- Andre forvaltningssubjekter

TYSKLAND, SPANIEN, FINLAND, FRANKRIG, GRÆKENLAND, IRLAND, ITALIEN, LUXEMBOURG, NEDERLANDENE, PORTUGAL, SVERIGE OG STORBRITANIEN

(udeladt her)

BILAG II

(LISTE OVER FORMER FOR ERHVERVSVIRKSOMHED SVARENDE TIL DEN SYSTEMATISKE FORTEGNELSE OVER ØKONOMISKE AKTIVITETER I DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER (NACE) klasse 50, gruppe 502, jf. artikel 2, stk. 2 i direktivet (Andre grupper i NACE-nomenklaturen er udeladt her))

- 502 Anlægsvirksomhed (bygning af veje, broer, jernbaner osv.)
- 502.1 Anlægstreprenørvirksomhed (uden specialisering)
- 502.2 Jordtreprenører
- 502.3 Bygning af broer, tunneller og mineskakter; dybdeboring
- 502.4 Anlægsvirksomhed i forbindelse med floder, kanaler, havne, sluser og dæmninger
- 502.5 Vejbygning (herunder specialiseret bygning af flyvepladser og landingsbaner)
- 502.6 Foretagender specialiseret i overrislingsanlæg, dræning, udledning af spildevand, rensningsanlæg
- 502.7 Foretagender specialiseret i anden anlægsvirksomhed

BILAG III

DEFINITION AF VISSE TEKNISKE SPECIFIKATIONER

I dette direktiv forstås ved:

1. tekniske specifikationer: samtlige tekniske forskrifter, navnlig sådanne, der findes i udbudsbetingelserne, som fastlægger krævede egenskaber for et bygge- og anlægsarbejde, et materiale, et produkt eller en leverance og hvorved disse objektivt kan beskrives således, at de opfylder kravene for den anvendelse, som den ordregivende myndighed har bestemt dem til. Disse egenskaber omfatter kvalitetsniveau, brugsegenskaber, sikkerhed, dimensioner, herunder forskrifter for materialet, produktet eller leverancen for så vidt angår kvalitetssikringssystemet, terminologi, symboler, afprøvning og afprøvningsmetoder, emballering, mærkning og etikettering. De omfatter ligeledes regler for bygge- og anlægsarbejdets projektering og beregning, betingelser for afprøvning, kontrol og aflevering af bygge- og anlægsarbejder samt konstruktionsteknik og konstruktionsmetoder samt alle andre tekniske forhold, som den ordregivende myndighed ved almindelige eller særlige bestemmelser kan fastsætte vedrørende de færdige arbejder og de materialer eller dele, der indgår deri
2. standarder: de tekniske specifikationer, som er godkendt af et anerkendt standardiseringsorgan til gentagen eller konstant anvendelse, men hvis overholdelse normalt ikke er obligatorisk
3. europæiske standarder: de standarder, der er godkendt af Den Europæiske Standardiseringsorganisation (CEN) eller af den Europæiske Komité for Elektroteknisk Standardisering (CENELEC), som »europæisk standard (EN)« eller som

»harmoniseringsdokumenter (HD)« i henhold til de fælles regler for disse organisationer

4. europæisk teknisk godkendelse: positiv teknisk vurdering af en vares egnethed til anvendelse, som bygger på, at varen opfylder de væsentlige krav, der gælder for bygge- og anlægsarbejder, til grund for hvilke lægges materialets iboende egenskaber og de forskrifter, der gælder for dets ibrugtagning og anvendelse. Europæisk godkendelse udstedes af et organ, der er godkendt hertil af medlemsstaten
5. fælles tekniske specifikationer: tekniske specifikationer, der er udarbejdet efter en af medlemsstaterne godkendte procedure, og som er blevet offentliggjort i De Europæiske Fællesskabers Tidende
6. væsentlige krav: krav om sikkerhed, sundhed og visse andre forhold vedrørende almenvellet, som bygge- og anlægsarbejder skal overholde.

BILAG IV

BEKENDTGØRELSESMODELLER FOR BYGGE- OG ANLÆGSKONTRAKTER

A. FORHÅNDSMEDDELELSE

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2.
 - a. Udførelsessted.
 - b. Arten og omfanget af de bygge- og anlægsarbejder, der skal udføres, samt, hvis de er opdelt i flere underentrepriser, en generel beskrivelse af underentrepriserne ved henvisning til det samlede arbejde.
 - c. Overslag over udgifterne til de påtænkte arbejder, hvis dette foreligger.
3.
 - a. Foreløbig dato for iværksættelse af udbudsprocedurene vedrørende kontrakten eller kontrakterne.
 - b. Dato for påbegyndelse af arbejdet, hvis denne kendes.
 - c. Tidsplan for færdiggørelse af arbejdet, hvis denne kendes.
4. Finansieringsvilkår og betingelser for prisjusteringer og/eller henvisninger til forskrifter, hvoraf de fremgår, hvis disse kendes.
5. Andre oplysninger.
6. Dato for afsendelse af meddelelsen.
7. Dato for modtagelse af meddelelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.

8. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

B. OFFENTLIGT UDBUD

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2.
 - a. Den valgte udbudsprocedure.
 - b. Arten af den kontrakt, der anmodes om bud på.
3.
 1. Udførelsessted.
 2. Arten og omfanget af de arbejder, der skal udføres, og generel beskrivelse af arbejdet, herunder eventuelle optioner på yderligere opgaver samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse.
 3. Hvis bygge- og anlægsarbejdet eller kontrakten er opdelt i flere underentrepriser, størrelsen af de enkelte underentrepriser og muligheden for at afgive bud på en, flere eller samtlige underentrepriser.
 4. Angivelse af entreprisens eller kontraktens formål, hvis denne også omfatter projektering.
4. Kontraktens varighed eller frist for udførelse af arbejdet samt i muligt omfang frist for arbejdets påbegyndelse.
5.
 - a. Navn og adresse på det kontor, hvortil der kan rettes henvendelse for at få udleveret udbudsmaterialet og de supplerende dokumenter.
 - b. Eventuelt beløb, der skal erlægges for at modtage disse dokumenter, samt betalingsbetingelser.
6.
 - a. Sidste frist for modtagelse af bud.
 - b. Adresse, hvortil de skal sendes.
 - c. Det eller de sprog, de skal være affattet på.
7.
 - a. Personer, der har adgang til at overvære åbningen af buddene.
 - b. Dato, klokkeslæt og sted for åbning af buddene.
8. Eventuelt krav om sikkerhedsstillelse og garantier.
9. De vigtigste finansierings- og betalingsvilkår og/eller henvisninger til forskrifter, hvoraf de fremgår.

10. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af entreprenører, som ordren tildeles.
11. Oplysning om entreprenørens egne forhold og de nødvendige oplysninger og formaliteter til vurdering af de minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som entreprenøren skal opfylde.
12. Periode, i hvilken den bydende er forpligtet til at vedstå sit bud.
13. Kriterier, der vil blive lagt til grund for tildeling af ordren. Andre kriterier end den laveste pris skal nævnes, hvis de ikke fremgår af udbudsbetingelserne.
14. Eventuelt forbud mod alternative bud.
15. Andre oplysninger.
16. Dato for offentliggørelse af forhåndsmeddelelsen i De Europæiske Fællesskabers Tidende eller angivelse af, at der ikke er offentliggjort en sådan meddelelse.
17. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
18. Dato for Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationers modtagelse af bekendtgørelsen.
19. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

C. BEGRÆNSET UDBUD

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2.
 - a. Den valgte udbudsprocedure.
 - b. I givet fald begrundelse for brug af hasteproceduren.
 - c. Arten af den kontrakt, der anmodes om bud på.
3.
 - a. Udførelsessted.
 - b. Arten og omfanget af de arbejder, der skal udføres, og generel beskrivelse af arbejdet, herunder eventuelle optioner på yderligere opgaver samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse.
 - c. Hvis bygge- og anlægsarbejdet eller kontrakten er opdelt i flere underentrepriser, størrelsen af de enkelte underentrepriser og muligheden for at afgive bud på en, flere eller samtlige underentrepriser.
 - d. Angivelse af entreprisens eller kontraktens formål, hvis denne også omfatter projektering.

4. Kontraktens varighed eller frist for udførelse af arbejdet samt i muligt omfang frist for arbejdets påbegyndelse.
5. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af entreprenører, som ordren tildeles.
6.
 - a. Sidste frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse.
 - b. Adresse, hvortil de skal sendes.
 - c. Det eller de sprog, de skal være affattet på.
7. Sidste frist for afsendelse af opfordringer til at afgive bud.
8. Eventuelt krav om sikkerhedsstillelse og garantier.
9. Det vigtigste finansierings- og betalingsvilkår og/eller henvisninger til forskrifter, hvoraf de fremgår.
10. Oplysning om entreprenørens egne forhold og de nødvendige oplysninger og formaliteter til vurdering af de minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som entreprenøren skal opfylde.
11. Kriterier, der vil blive lagt til grund for tildeling af ordren, hvis de ikke fremgår af opfordringen til at afgive bud.
12. Eventuelt forbud mod alternative bud.
13. Andre oplysninger.
14. Dato for offentliggørelse af forhåndsmeddelelsen i De Europæiske Fællesskabers Tidende eller angivelse af, at der ikke er offentliggjort en sådan meddelelse.
15. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
16. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.
17. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

D. UDBUD EFTER FORHANDLING

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2. Den valgte udbudsprocedure.
 - a. I givet fald begrundelse for brug af hasteproceduren.
 - b. I givet fald arten af den kontrakt, der anmodes om bud på.

3.
 - a. Udførelsessted.
 - b. Arten og omfanget af de arbejder, der skal udføres, og generel beskrivelse af arbejdet, herunder eventuelle optioner på yderligere opgaver samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse.
 - c. Hvis bygge- og anlægsarbejdet eller kontrakten er opdelt i flere underentrepriser, størrelsen af de enkelte underentrepriser og muligheden for at afgive bud på en, flere eller samtlige underentrepriser.
 - d. Angivelse af entreprisens eller kontraktens formål, hvis denne også omfatter projektering.
4. Kontraktens varighed eller frist for udførelse af arbejdet samt om muligt frist for arbejdets påbegyndelse.
5. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af entreprenører, som ordren tildeles.
6.
 - a. Sidste frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse.
 - b. Adresse, hvortil de skal sendes.
 - c. Det eller de sprog, de skal være affattet på.
7. Eventuelt krav om sikkerhedsstillelse og garantier.
8. De vigtigste finansierings- og betalingsvilkår og/eller henvisninger til forskrifter, hvoraf de fremgår.
9. Oplysning om entreprenørens egne forhold og de nødvendige oplysninger og formaliteter til vurdering af de minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som entreprenøren skal opfylde.
10. Eventuelt forbud mod alternative bud.
11. I givet fald navn og adresse på de entreprenører, der allerede er udvalgt af ordregiveren.
12. Eventuel dato for tidligere offentliggørelser i De Europæiske Fællesskabers Tidende.
13. Andre oplysninger.
14. Dato for offentliggørelse af forhåndsmeddelelsen i De Europæiske Fællesskabers Tidende.
15. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
16. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.

17. Dato for tidligere offentliggørelse(r) i De Europæiske Fællesskabers Tidende.
18. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

E. BEKENDTGØRELSE OM TILDELING AF ORDRER

1. Ordregiverens navn og adresse.
2. Den valgte udbudsprocedure. Ved udbud efter forhandling uden forudgående offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse angives begrundelse (artikel 7, stk. 4).
3. Dato for tildeling af ordren.
4. Kriterier for tildeling af ordren.
5. Antal modtagne bud.
6. Navn og adresse på den eller de valgte entreprenører.
7. Arten og omfanget/mængden af de udførte arbejder, generel beskrivelse af det færdige arbejde.
8. Den betalte pris eller prismargen (minimum/ maksimum).
9. Den eller de vindende ordrers kontraktværdi eller det højeste og det laveste bud, der blev taget i betragtning ved tildeling af ordren.
10. Eventuelt hvilken del af kontrakten der påtænkes givet i underentreprise til tredjemand og værdien af denne del.
11. Andre oplysninger.
12. Dato for offentliggørelse af udbudsbekendtgørelsen i De Europæiske Fællesskabers Tidende.
13. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
14. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.

Bilag V

MODEL TIL BEKENDTGØRELSE OM KONCESSIONSKONTRAKTER OM OFFENTLIGE BYGGE- OG ANLÆGSARBEJDER

1. Den ordregivende myndigheds navn, adresse, telefonnummer, telegramadresse og telex- og telefaxnummer:

2.
 - a. Udførelsessted:
 - b. Koncessionskontraktens genstand, ydelseernes art og omfang:
3.
 - a. Sidste frist for indsendelse af ansøgninger:
 - b. Adresse, hvortil de skal sendes:
 - c. Det eller de sprog, de skal være affattet på:
4. Personlige, tekniske og finansielle krav, som ansøgeren skal opfylde:
5. Kriterier, der vil blive lagt til grund ved tildeling af kontrakten:
6. I givet fald mindste procentdel for de arbejder, der overdrages til tredjemand:
7. Andre oplysninger:
8. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen:
9. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for de Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer:

Bilag VI

MODEL TIL BEKENDTGØRELSE OM BYGGE- OG ANLÆGSARBEJDER, SOM UDBYDES AF INDEHAVEREN AF KONCESSIONSKONTRAKTEN

1.
 - a. Udførelsessted:
 - b. Ydelseernes art og omfang, almindelig beskrivelse af arbejdet:
2. Eventuelt fastsat udførelsesfrist:
3. Navn og adresse på det organ, til hvilket der kan rettes anmodning om udbudsbetingelser og supplerende dokumenter:
4.
 - a. Sidste frist for modtagelse af ansøgninger om deltagelse og/eller modtagelse af bud:
 - b. Adresse, hvortil de skal sendes:
 - c. Det eller de sprog, de skal være affattet på:

5. I givet fald sikkerhedsstillelse og garantier, som forlanges:
6. økonomiske og tekniske betingelser, som entreprenøren skal opfylde:
7. Kriterier, der vil blive lagt til grund ved tildeling af kontrakten:
8. Andre oplysninger:
9. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen:
10. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for de Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer:

(BILAG VII og BILAG VIII i direktiv 93/37/EØF udeladt her)

BILAG 2

FORTEGNELSE OVER DANSKE STATSLIGE ORDREGIVERE, DER ER OMFATTET AF AFTALEN OM OFFENTLIGE INDKØB, JF. BILAG I TIL DIREKTIV 93/36/EØF SOM ÆNDRET VED DIREKTIV 97/52/EF

DANMARK

ØSTRIG og BELGIEN	(udeladt her)
1. Folketinget	Rigsrevisionen
2. Statsministeriet	
3. Udenrigsministeriet	2 departementer
4. Arbejdsministeriet	5 styrelser og institutioner
5. Bolig- og Byministeriet	7 styrelser og institutioner
6. Erhvervsministeriet	7 styrelser og institutioner
7. Finansministeriet	3 styrelser og institutioner
8. Forskningsministeriet	1 styrelse
9. Forsvarsministeriet	adskillige institutioner
10. Indenrigsministeriet	2 styrelser
11. Justitsministeriet	2 direktorater og adskillige politimyndigheder og domstole
12. Kirkeministeriet	10 stiftsøvrigheder
13. Kulturministeriet	3 institutioner samt adskillige statsejede museer og højere uddannelsesinstitutioner
14. Landbrugs- og fiskeriministeriet	23 direktorater og institutioner
15. Miljø- og energiministeriet	6 styrelser og Forsøgsanlægget Risø
16. Skatteministeriet	1 styrelse
17. Socialministeriet	4 styrelser og institutioner
18. Sundhedsministeriet	adskillige institutioner inklusive Statens Serum institut
19. Trafikministeriet	12 styrelser og institutioner
20. Undervisningsministeriet	6 direktorater samt 12 universiteter og andre høje læreanstalter
21. Økonomiministeriet	Danmarks statistik

TYSKLAND, SPANIEN, FINLAND, FRANKRIG, GRÆKENLAND, IRLAND, ITALIEN, LUXEMBOURG, NEDERLANDENE, PORTUGAL, SVERIGE OG STORBRITANIEN

(udeladt her)

BILAG 3

COMMON PROCUREMENT VOCABULARY (CPV) AFDELING 45 - BYGGE- OG ANLÆGSARBEJDER

45000000-7	Bygge- og anlægsarbejder
45100000-8	Forberedende byggepladsarbejder
45110000-1	Nedrivning af bygninger; jordarbejder
45111000-8	Nedrivning, terrænregulering og rydning af byggepladser
45111100-9	Nedrivningsarbejder

- 45111200-0 Terrænregulering og rydning af byggepladser
- 45111210-3 Sprængning og dermed forbundet fjernelse af klippemateriale
- 45111220-6 Fjernelse af krat
- 45111230-9 Jordstabiliseringsarbejde
- 45111240-2 Arbejde i forbindelse med dræning
- 45111290-7 Byggemodning og anden terrænregulering, i.a.n.
- 45112000-5 Jordarbejder
- 45112100-6 Grøftegravning
- 45112200-7 Afrømning af overjord
- 45112300-8 Udfyldning og andre landindvindingsarbejder, i.a.n.
- 45112400-9 Udgravning og jordflytning, i.a.n.
- 45112410-2 Gravearbejde på kirkegårde
- 45112420-5 Udgravning til kældre og andre udgravningsarbejder, i.a.n.
- 45112430-8 Landskabsarkitektur
- 45112440-1 Skråningsarbejder
- 45112490-6 Forvaltning af affalds- og kuldeponier samt andre deponier og andre jordflytningsarbejder, i.a.n.
- 45113000-2 Fjernelse af overjord og anden terrænregulering i forbindelse med minedrift
- 45120000-4 Prøveboringer og andre former for boringer
- 45121000-1 Prøveboringer og andre former for boringer
- 45200000-9 Arbejder i forbindelse med opførelse af bygninger eller dele heraf; anlægsarbejder
- 45210000-2 Almindelige arbejder i forbindelse med opførelse af bygninger og udførelse af anlægsarbejder
- 45211000-9 Almindelige arbejder i forbindelse med opførelse af bygninger (nyopførelse, tilbygning, ombygning og renovering)
- 45211100-0 Almindelige arbejder i forbindelse med opførelse af en- og tofamiliehuse
- 45211200-1 Almindelige arbejder i forbindelse med opførelse af flerfamiliehuse
- 45211300-2 Almindelige arbejder i forbindelse med opførelse af lager- og industribygninger

- 45211310-5 Køle- og fryseanlæg
- 45211320-8 Depoter og andre lagerbygninger, i.a.n.
- 45211330-1 Slagtehuse
- 45211340-4 Lader, stalde og andre landbrugsbygninger, i.a.n.
- 45211390-9 Værksteder og andre industribygninger, i.a.n.
- 45211400-3 Almindelige arbejder i forbindelse med opførelse af erhvervsbygninger
- 45211410-6 Driftsbygninger
- 45211420-9 Postkontorer, banker og lignende bygninger
- 45211490-0 Markeder og erhvervsbygninger, i.a.n.
- 45211500-4 Almindelige arbejder i forbindelse med opførelse af øvrige bygninger, i.a.n.
- 45211510-7 Bygninger til kunst, kultur eller fritidsfaciliteter
- 45211511-4 Kunstgallerier, udstillingscentre, museer, biblioteker og lignende bygninger
- 45211512-1 Kirker og andre kirkelige bygninger
- 45211513-8 Teatre, foredragssale og andre bygninger til forlystelser og kulturelle formål, i.a.n.
- 45211514-5 Indendørs sportscentre
- 45211515-2 Indendørs svømmebassiner
- 45211516-9 Indendørs skøjtebaner
- 45211517-6 Gymnastiksale
- 45211519-0 Kasinoer og andre bygninger til fritidsfaciliteter, i.a.n.
- 45211520-0 Hoteller, restauranter og lignende bygninger
- 45211521-7 Hoteller, vandrerhjem og andre bygninger til korttidsophold
- 45211522-4 Restauranter, kantiner og andre bygninger til tilberedning eller servering af mad
- 45211530-3 Bygninger til uddannelse eller forskning
- 45211531-0 Skoler til 1.-10. klassetrin samt andre skoler
- 45211532-7 Bygninger til universiteter, højere læresteder og andre bygninger til videregående eller højere uddannelse
- 45211533-4 Laboratorier og andre bygninger til forskning, analyse og forsøg

- 45211540-6 Bygninger til sundhedsmæssige og sociale formål
- 45211541-3 Hospitalsbygninger
- 45211542-0 Klinikker, kurbade og andre bygninger til sundhedsmæssige formål, i.a.n.
- 45211543-7 Alderdomshjem, børnehjem og andre hjem
- 45211544-4 Dagcentre og andre bygninger til sociale formål, i.a.n.
- 45211550-9 Kontorbygninger og andre administrationsbygninger, i.a.n.
- 45211560-2 Bygninger til ordensmagten og beredskabstjenester
- 45211561-9 Politistationer og lignende bygninger
- 45211562-6 Retsbygninger
- 45211563-3 Fængsler og lignende bygninger
- 45211564-0 Brandstationer
- 45211565-7 Ambulancestationer
- 45211567-1 Redningsstationer
- 45211569-5 Kystvagtstationer, bjergredningsstationer og andre beredskabsstationer, i.a.n.
- 45211570-5 Bygninger i forbindelse med transport, i.a.n.
- 45211571-2 Busstationer
- 45211572-9 Parkeringsbygninger til biler og andre parkeringsbygninger
- 45211573-6 Rangeranlæg og andre bygninger til vejtransport, i.a.n.
- 45211574-3 Jernbanestationer
- 45211575-0 Bus- og jernbanestationer og andre jernbanebygninger, i.a.n.
- 45211576-7 Færgeterminaler og andre bygninger til søtransport, i.a.n.
- 45211577-4 Lufthavnsterminalbygninger
- 45211578-1 Kontrolårne i lufthavne
- 45211579-8 Vedligeholdelseshangarer og andre bygninger til lufttransport, i.a.n.
- 45211580-8 Bygninger af særlig historisk eller arkitektonisk værdi
- 45211581-5 Forhistoriske monumenter

- 45211582-2 Industrielle monumenter
- 45211583-9 Slotte, borge og andre bygninger af historisk værdi, i.a.n.
- 45211584-6 Bygninger af arkitektonisk værdi, i.a.n.
- 45211590-1 Bygninger til specielle formål, i.a.n.
- 45211591-8 Krematorier
- 45211592-5 Bunkere, beskyttelsesrum og andre militære bygninger, i.a.n.
- 45211593-2 Fyrtårne
- 45211599-4 Offentlige toiletter og andre bygninger til specielle formål, i.a.n.
- 45212000-6 Almindelige arbejder i forbindelse med udførelse af broer, veje på pæledæk, tunneler, skakte og underføringer
- 45212100-7 Almindelige arbejder i forbindelse med udførelse af broer og veje på pæledæk
- 45212110-0 Broer
- 45212111-7 Vejbroer
- 45212112-4 Jernbanebroer
- 45212113-1 Fodgængerbroer
- 45212119-3 Rørledningsbroer og andre broer, i.a.n.
- 45212120-3 Veje på pæledæk
- 45212121-0 Vejviadukter
- 45212122-7 Jernbaneviadukter
- 45212129-6 Akvæduker på pæledæk og andre veje på pæledæk, i.a.n.
- 45212200-8 Almindelige arbejder i forbindelse med udførelse af tunneler, skakte og underføringer
- 45212210-1 Overdækkede eller delvist overdækkede udgravninger
- 45212211-8 Vejunderføringer
- 45212212-5 Underføringer og andre overdækkede eller delvist overdækkede udgravninger, i.a.n.
- 45212290-5 Tunneler, skakte og underføringer, i.a.n.
- 45212291-2 Skakte

- 45212292-9 Vejtunneler
- 45212293-6 Jernbanetunneler
- 45212299-8 Kanaler, fodgænger- eller andre tunneler, skakte eller underføringer, i.a.n.
- 45213000-3 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af fjernrørledninger, kommunikations- og elledninger (kabler)
- 45213100-4 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af fjernrørledninger til olie og gas
- 45213110-7 Konstruktion af marine returledninger
- 45213120-0 Konstruktion af rørbøjninger
- 45213130-3 Installation af marine returledninger og rørbøjninger
- 45213200-5 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af andre fjernrørledninger (herunder vandledninger)
- 45213210-8 Fjernvandleddninger
- 45213290-2 Fjernkloakledninger og andre rørledninger, i.a.n.
- 45213300-6 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af elledninger til togdrift
- 45213400-7 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af andre elledninger over jorden
- 45213500-8 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af andre elledninger under jorden
- 45213600-9 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af kommunikationsledninger over jorden
- 45213700-0 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af kommunikationsledninger under jorden
- 45214000-0 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af rørledninger og kabler i lokalområder; tilhørende arbejder
- 45214100-1 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af vand- og kloakledninger i lokalområder (samt tilhørende arbejder)
- 45214110-4 Rørledninger til drikkevandsforsyning
- 45214120-7 Vandfordelingsledninger
- 45214130-0 Rørledninger til regnvand
- 45214140-3 Kloakering, kloakudløb og andre rørledninger til spildevand

- 45214150-6 Hovedledninger til fjernvarme og andre rørledninger til vand, i.a.n.
- 45214190-8 Tilhørende arbejder til vandfordelingsledninger
- 45214191-5 Pumpestationer
- 45214199-1 Vandtårne og andre tilhørende arbejder til vandfordeling
- 45214200-2 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af ledninger til fordeling af andre former for energi end elektrisk energi i lokalområder (samt tilhørende arbejder)
- 45214210-5 Hovedledninger til gasforsyning
- 45214220-8 Gasbeholdere og andre tilhørende arbejder til fordeling af gas, i.a.n.
- 45214290-9 Rørledninger til komprimeret luft og andre ledninger i lokalområder samt tilhørende arbejder, i.a.n.
- 45214300-3 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af elledninger over jorden i lokalområder (samt tilhørende arbejder)
- 45214310-6 Luftledninger
- 45214390-0 Transformerunderstationer og andre arbejder i forbindelse med fordeling af elektricitet i lokalområder, i.a.n.
- 45214400-4 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af elledninger under jorden i lokalområder (samt tilhørende arbejder)
- 45214500-5 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af telefon- og andre kommunikationsledninger over jorden i lokalområder (samt tilhørende arbejder)
- 45214510-8 Telefonledninger, herunder nødtelefonledninger i vejsiden, over jorden
- 45214520-1 Tv- og radiokabler samt andre telekommunikationsledninger over jorden i lokalområder, i.a.n.
- 45214530-4 Opstilling af antenner og andre tilhørende arbejder til tv og radio samt anden telekommunikation
- 45214590-2 Reparation og vedligeholdelse af telekommunikationsledninger over jorden
- 45214600-6 Almindelige arbejder i forbindelse med udlægning af telefon- og andre kommunikationsledninger under jorden i lokalområder (samt tilhørende arbejder)
- 45214610-9 Telefonledninger, herunder nødtelefonledninger i vejsiden, under jorden
- 45214620-2 Tv- og radiokabler og andre telekommunikationsledninger under jorden, i.a.n.
- 45214690-3 Reparation og vedligeholdelse af telekommunikationsledninger under jorden, i.a.n.
- 45215000-7 Almindelige byggearbejder i forbindelse med kraftværker, mineanlæg og

foretagender inden for fremstillingsvirksomhed

- 45215100-8 Almindelige byggearbejder i forbindelse med kraftværker
- 45215110-1 Kulforgasningsanlæg og andre gasproduktionsanlæg
- 45215120-4 Elektricitetsværk
- 45215121-1 Varmekraftværk - konventionelt
- 45215122-8 Varmekraftværk - atom-
- 45215123-5 Køletårn
- 45215124-2 Vindkraftanlæg
- 45215125-9 Vandkraftanlæg
- 45215129-7 Bølgekraftanlæg og andre elektricitetsværker, i.a.n.
- 45215190-5 Trykluftanlæg og andre kraftværker, i.a.n.
- 45215200-9 Almindelige byggearbejder i forbindelse med mineanlæg og foretagender inden for fremstillingsvirksomhed
- 45215210-2 Mineskakter og andre almindelige byggearbejder i forbindelse med mineanlæg, i.a.n.
- 45215220-5 Almindelige byggearbejder i forbindelse med kemiske forarbejdningsanlæg
- 45215221-2 Almindelige byggearbejder i forbindelse med olieraffinaderier
- 45215222-9 Almindelige byggearbejder i forbindelse med petrokemiske anlæg
- 45215223-6 Almindelige byggearbejder i forbindelse med farmaceutiske anlæg
- 45215229-8 Almindelige byggearbejder i forbindelse med andre kemiske forarbejdningsanlæg, i.a.n.
- 45215290-6 Almindelige byggearbejder i forbindelse med anlæg til metalproduktion og andre fremstillingsanlæg, i.a.n.
- 45216000-4 Almindelige arbejder i forbindelse med opførelse af andre bygværker og udførelse af anlægsarbejder, i.a.n.
- 45216100-5 Almindelige arbejder i forbindelse med bygning af stadioner og andre sportsanlæg
- 45216200-6 Almindelige arbejder i forbindelse med bygning af udendørs svømmebassiner
- 45216300-7 Almindelige byggearbejder i forbindelse med forlystelsesparker samt andre sports- og fritidsanlæg

- 45216400-8 Almindelige arbejder i forbindelse med anlægsarbejder, i.a.n.
- 45216410-1 Affaldsbehandlingsanlæg, i.a.n.
- 45216420-4 Olietanke
- 45216490-5 Militære anlæg og andre anlægsarbejder, i.a.n.
- 45217000-1 Samling og opførelse af præfabrikerede bygværker
- 45217100-2 Samling og opførelse af præfabrikerede bygninger til beboelse
- 45217200-3 Samling og opførelse af præfabrikerede bygninger til andre formål end beboelse
- 45217300-4 Samling og opførelse af andre præfabrikerede bygværker, i.a.n.
- 45220000-5 Udførelse af tagdækning og tagkonstruktioner
- 45221000-2 Tagarbejder
- 45221100-3 Udførelse af tagkonstruktioner
- 45221200-4 Tagdækning og maling af tage
- 45221210-7 Tagdækning
- 45221211-4 Tegldækning, skiferdækning og lignende tagdækning
- 45221219-0 Metaldækning, bituminøs tagdækning og anden tagdækning med plader
- 45221290-1 Maling af tage og andre bestrygningsarbejder
- 45221291-8 Maling af tage
- 45221299-4 Cementarbejder og andre belægningsarbejder i forbindelse med tage
- 45221300-5 Montering af taginddækning og -afløb
- 45222000-9 Tætningsarbejder
- 45230000-8 Almindelige arbejder i forbindelse med anlæg af veje, flyvepladser og sportsanlag
- 45231000-5 Almindelige arbejder i forbindelse med anlæg af veje, jernbaner og start- og landingsbaner til fly
- 45231100-6 Almindelige arbejder i forbindelse med udførelse af underbygning til veje (undtagen veje på pæledæk), gader og andre køreveje og gangstier
- 45231110-9 Motorveje og andre veje med midteradskillelse
- 45231120-2 Andre hovedveje
- 45231130-5 Biveje

- 45231140-8 Vejknodepunkter
- 45231141-5 Vejudfletninger
- 45231142-2 T-kryds
- 45231143-9 Rundkørsler
- 45231144-6 Vejkryds og andre vejknodepunkter, i.a.n.
- 45231190-3 Stier og andre skærvebelagte overflader, i.a.n.
- 45231191-0 Gang- og cykelstier
- 45231199-6 Parkeringsområder og andre skærvebelagte overflader, i.a.n.
- 45231200-7 Almindelige arbejder i forbindelse med udførelse af belægning til veje (undtagen på pæledæk), gader og andre køreveje og gangstier
- 45231210-0 Motorveje og andre veje med midteradskillelse
- 45231220-3 Andre hovedveje
- 45231230-6 Biveje
- 45231240-9 Vejknodepunkter
- 45231241-6 Vejudfletninger
- 45231242-3 T-kryds
- 45231243-0 Rundkørsler
- 45231244-7 Vejkryds og andre vejknodepunkter, i.a.n.
- 45231250-2 Opstilling af autoværn
- 45231260-5 Installation af færdselstavler og lignende tavler, heller uden lys osv.
- 45231270-8 Installation af sikkerhedsudstyr, i.a.n.
- 45231290-4 Stier og andre skærvebelagte overflader, i.a.n.
- 45231291-1 Gang- og cykelstier
- 45231299-7 Parkeringsområder og andre skærvebelagte overflader, i.a.n.
- 45231300-8 Almindelige arbejder i forbindelse med anlæg af jernbaner og kabelbaner
- 45231310-1 Jernbaner mellem byer
- 45231320-4 Bybaner

- 45231321-1 Sporveje og andre bybaner hovedsagelig over jorden
- 45231322-8 Underjordiske eller delvist underjordiske bybaner
- 45231330-7 Kabelbaserede transportsystemer
- 45231331-4 Kabelbaserede transportsystemer med kabiner
- 45231332-1 Ski- og stolelifte og andre kabelbaserede transportsystemer, i.a.n.
- 45231340-0 Installation af signaludstyr til jernbaner
- 45231390-5 Tovbaner og andre specielle jernbaner, i.a.n.
- 45231400-9 Almindelige arbejder i forbindelse med anlæg af start- og landingsbaner samt manøvreringsområder til fly
- 45231410-2 Start- og landingsbaner eller rullebaner
- 45231490-6 Almindelige arbejder i forbindelse med anlæg af forpladser og andre manøvreringsområder til fly, i.a.n.
- 45231500-0 Vejafstrikning og afmærkning af parkeringspladser og lign.
- 45232000-2 Jordarbejder og anlæg af baner i forbindelse med sports- og fritidsanlæg
- 45232100-3 Jordarbejder og anlæg af baner i forbindelse med sportspladser og lignende anlæg
- 45232200-4 Jordarbejder og anlæg af baner i forbindelse med andre sports- og fritidsanlæg
- 45232210-7 Jordarbejder i forbindelse med sportsanlæg
- 45232211-4 Golfbaner
- 45232212-1 Tennisbaner
- 45232213-8 Udendørs skøjtebaner
- 45232219-0 Jordarbejder og anlæg af baner i forbindelse med væddeløbsbaner og andre sportsanlæg, i.a.n.
- 45232220-0 Jordarbejder i forbindelse med fritidsanlæg og lignende anlæg
- 45232221-7 Legepladser
- 45232222-4 Zoologiske haver
- 45232229-3 Jordarbejder i forbindelse med parker, haver, kirkegårde og andre fritidsanlæg og lignende anlæg, i.a.n.
- 45240000-1 Almindelige arbejder i forbindelse med udførelse af vandbygningsanlæg

- 45241000-8 Almindelige arbejder i forbindelse med anlæg af sejløb, havne, dæmninger og andre vandbygningsværker
- 45241100-9 Almindelige arbejder i forbindelse med udførelse af kyst- og havneanlæg
- 45241110-2 Havne, havnebassiner, pierer og lignende anlægsarbejder
- 45241111-9 Kajer, havnebassiner, bolværker og lignende anlægsarbejder
- 45241112-6 Faste pierer, moler og lignende anlægsarbejder
- 45241113-3 Anlægsarbejder på stedet i forbindelse med havne uden for kystlinien
- 45241119-5 Havne og lignende anlægsarbejder, i.a.n.
- 45241120-5 Anlægsarbejder i forbindelse med rekreative faciliteter ved vandet
- 45241121-2 Anlægsarbejder i forbindelse med lystbådehavn
- 45241122-9 Anlægsarbejder i forbindelse med vandsportsfaciliteter
- 45241129-8 Beddinger og andre anlægsarbejder i forbindelse med rekreative faciliteter ved vandet, i.a.n.
- 45241130-8 Kystsikringsarbejder
- 45241131-5 Arbejder i forbindelse med klintbeskyttelse
- 45241132-2 Arbejder i forbindelse med klintstabilisering
- 45241133-9 Arbejder i forbindelse med læmoler
- 45241134-6 Arbejder i forbindelse med strandstabilisering
- 45241139-1 Bølgebrydere og andre kystsikringsarbejder, i.a.n.
- 45241190-6 Promenader, strandpromenader og andre arbejder i forbindelse med udførelse af kyst- og havneanlæg, i.a.n.
- 45241200-0 Almindelige arbejder i forbindelse med anlæg af dæmninger, kanaler, vandingsrender og akvædukter i grundplan
- 45241210-3 Almindelige arbejder i forbindelse med anlæg af kanaler og andre vandveje, i.a.n.
- 45241220-6 Almindelige arbejder i forbindelse med anlæg af dæmninger og lignende faste konstruktioner
- 45241221-3 Dæmninger
- 45241222-0 Overløb
- 45241223-7 Diger og ubevægeligt stemmeværk

- 45241290-7 Andre arbejder i forbindelse med anlæg til opdæmning af vand, i.a.n.
- 45241291-4 Reservoirer og lignende anlægsarbejder
- 45241299-0 Bredder og andre anlæg til opdæmning af vand, i.a.n.
- 45241300-1 Almindelige arbejder i forbindelse med anlæg af sluser, porte og andre hydromekaniske anordninger
- 45241310-4 Sluser
- 45241320-7 Mekaniske hejseværk
- 45241330-0 Tørdokker
- 45241340-3 Flydedokker
- 45241350-6 Anløbsbroer
- 45241390-8 Porte, bevægelige stemmeværk og andre hydromekaniske anordninger, i.a.n.
- 45241400-2 Almindelige arbejder i forbindelse med opførelse af vandbehandlingsanlæg; opmud ringsarbejder; andre vandtekniske arbejder, i.a.n.
- 45241410-5 Arbejder i forbindelse med opførelse af bundfældningstanke, biogasanlæg, sigteanlæg og andre vandbehandlingsanlæg, i.a.n.
- 45241420-8 Opmudringsarbejder og lignende arbejder, i.a.n.
- 45241490-9 Dumpning af sten og andre vandtekniske arbejder, i.a.n.
- 45250000-4 Andre specialiserede bygge- og anlægsarbejder
- 45251000-1 Stilladsarbejder
- 45252000-8 Udførelse af fundamenter og brøndboring
- 45252100-9 Udførelse af fundamenter, herunder nedramning af pæle, i.a.n.
- 45252200-0 Boring og vedligeholdelse af brønde
- 45253000-5 Betonarbejder
- 45253100-6 Jernbetonarbejder
- 45253110-9 Forskallingsarbejde
- 45253190-3 Råbyggeri af beton og andre jernbetonarbejder, i.a.n.
- 45253200-7 Andre betonarbejder, i.a.n.
- 45253210-0 Afretningslag

- 45253220-3 Reparation af beton
- 45253290-4 Injektion og andre uarmerede betonarbejder, i.a.n.
- 45254000-2 Opstilling af stålprofiler
- 45254100-3 Opstilling af stålprofiler til bygninger
- 45254200-4 Opstilling af stålprofiler til andre konstruktioner
- 45254211-4 Opstilling af tårn
- 45254212-1 Opstilling af flammetårn
- 45254213-8 Opstilling af flammebom
- 45254214-5 Opstilling af helikopterlandingsplads
- 45254215-2 Opstilling af offshore-fortøjningskonstruktion
- 45254216-9 Opstilling af fendere i forbindelse med returledninger
- 45254217-6 Opstilling af tårn til returledning
- 45254218-3 Opstilling af boreskabelon under vandet
- 45254221-7 Fremstilling af dæk
- 45254222-4 Fremstilling af offshore-moduler
- 45254224-8 Fremstilling af kappe
- 45254225-5 Fremstilling af pæle
- 45254290-1 Opstilling af stålbrokomponenter og andre stålprofiler, i.a.n.
- 45255000-9 Murerarbejder og opmuring af almindeligt murværk
- 45255010-2 Stenarbejde
- 45255011-9 Udskæring af sten
- 45255019-5 Arbejder i forbindelse med tilhuggede sten og andre stenarbejder, i.a.n.
- 45255090-6 Murerarbejder og opmuring af almindeligt murværk, i.a.n.
- 45255091-3 Skalmuringsarbejder
- 45255099-9 Råbyggeri af murværk og andre murerarbejder og opmuring af almindeligt murværk, i.a.n.
- 45256000-6 Øvrige specialiserede bygge- og anlægsarbejder

- 45256100-7 Opførelse af fabriksskorstene
- 45256200-8 Øvrige specialiserede bygge- og anlægsarbejder, i.a.n.
- 45256210-1 Fjernelse af asbest
- 45256290-5 Forskydning af bygninger og andre bygge- og anlægsarbejder involverende særlige byggefag, i.a.n.
- 45300000-0 Installationsvirksomhed
- 45310000-3 Installation af elledninger og elarmaturer
- 45311000-0 Installation af elledninger og elarmaturer
- 45311100-1 Installation af elledninger og elarmaturer i bygninger til beboelse
- 45311200-2 Installation af elledninger og elarmaturer i bygninger til andre formål end beboelse
- 45311300-3 Installation af elledninger og elarmaturer i andre bygværker
- 45311310-6 Installation af udstyr til lynafledere, ikke i bygninger til beboelse
- 45312000-7 Installation af brand- og tyverialarmer samt antenneanlæg til boliger
- 45312100-8 Installation af brandalarmer
- 45312200-9 Installation af tyverialarmer
- 45312300-0 Installation af antenneanlæg til boliger
- 45312310-3 Installation af lynafledere til boliger
- 45312390-7 Installation af radio- og fjernsynsmodtagerantennener til boliger
- 45313000-4 Installation af elevatorer og rullende trapper
- 45313010-7 Installation af elevatorer
- 45313020-0 Installation af rullende trapper
- 45314000-1 Andre elinstallationer i bygninger
- 45314100-2 Installation af telekommunikationsudstyr
- 45314110-5 Installation af offentlige telefoncentraler
- 45314120-8 Installation af omstillingsborde i kontorer og andre telefonlinier
- 45314190-9 Installation af kabler til datanet og andre telekommunikationssystemer, i.a.n.

- 45314200-3 Installation af elvarme og andre elektriske apparater i bygninger
- 45320000-6 Isolering
- 45321000-3 Isolering
- 45321100-4 Udførelse af varmeisolering
- 45321200-5 Udførelse af andre former for isolering
- 45321210-8 Brandsikring
- 45321290-2 Lydisolering og anden isolering, i.a.n.
- 45330000-9 Blikkenslagerarbejder
- 45331000-6 Installation af varme-, ventilations- og klimaanlæg
- 45331100-7 Installation af centralvarmeanlæg
- 45331200-8 Installation af ventilations- og klimaanlæg
- 45331210-1 Installation af ventilationsanlæg
- 45331220-4 Installation af klimaanlæg
- 45332000-3 Rør- og sanitetsinstallationer
- 45332010-6 Installation af sprinkleranlæg
- 45332090-0 Installation af tapsteder og andre rørinstallationer, i.a.n.
- 45333000-0 Installation af gasarmaturer
- 45333010-3 Installation af udstyr til gastryksregulering
- 45333090-7 Installation af gasmålere og andre gasarmaturer, i.a.n.
- 45340000-2 Anden installationsvirksomhed
- 45341000-9 Opsætning af hegn og stakitter og installation af sikkerhedsudstyr
- 45341020-5 Opstilling af stakitter
- 45341090-6 Opstilling af hegn, i.a.n.
- 45342000-6 Andre elinstallationer end i bygninger, i.a.n.
- 45342100-7 Installation af gadebelysning og elektriske signalanlæg ved veje, lufthavne og havne
- 45342110-0 Installation af belyste færdselstavler og andet belyst vejudstyr

- 45342120-3 Installation af gadebelysning og andet udendørs belysningsudstyr
- 45342130-6 Installation af signalanlæg til veje
- 45342140-9 Installation af trafikovervågnings- og trafikstyringsudstyr
- 45342190-4 Installation af signaludstyr til havne, lufthavne og lign., i.a.n.
- 45342200-8 Andre elinstallationer, i.a.n.
- 45342210-1 Installation af udendørs pumpe- eller filtreringsudstyr
- 45342220-4 Installation af udendørs transformere og andet udendørs elektrisk fordelingsudstyr
- 45342290-5 Installation af udendørs transportører og andet udendørs elektrisk udstyr, i.a.n.
- 45343000-3 Anden installationsvirksomhed
- 45343100-4 Opsætning af skodder og markiser
- 45343200-5 Anden installationsvirksomhed, i.a.n.
- 45400000-1 Færdiggørelse af bygninger
- 45410000-4 Stukkatur- og pudsearbejde
- 45411000-1 Stukkatur- og pudsearbejde
- 45420000-7 Snedkerarbejde
- 45421000-4 Snedkerarbejde
- 45421100-5 Isætning af dør- og vinduesrammer
- 45421110-8 Isætning af dør- og vinduesrammer (metal)
- 45421120-1 Isætning af dør- og vinduesrammer (plastic)
- 45421130-4 Isætning af dør- og vinduesrammer (træ)
- 45421190-2 Isætning af dør- og vinduesrammer, i.a.n.
- 45421200-6 Montering af andre elementer af metal
- 45421210-9 Montering af skillevægge af metal
- 45421220-2 Montering af metalskodder
- 45421230-5 Montering af forsænkede lofter med metalrammer
- 45421290-3 Montering af metalgitre, låger og montering af andre elementer af metal, i.a.n.

- 45421300-7 Montering af elementer af træ og andre ikke-metal materialer
- 45421310-0 Montering af indbyggede køkkener og andre indbyggede møbler
- 45421320-3 Montering af ikke-metal modulskillevægge
- 45421390-4 Montering af forsænkede lofter med trærammer og montering af andre ikke-metal elementer, i.a.n.
- 45430000-0 Udførelse af gulvbelægninger og vægbeklædning
- 45431000-7 Montering af gulv- og vægfliser
- 45431100-8 Montering af udvendige gulv- og vægfliser
- 45431200-9 Montering af indvendige gulv- og vægfliser
- 45432000-4 Udførelse af anden gulvbelægning, vægbeklædning og tapetsering
- 45432100-5 Udførelse af bøjelig gulvbelægning
- 45432200-6 Udførelse af andre former for gulvbelægning
- 45432210-9 Belægning
- 45432220-2 Udførelse af parketgulv
- 45432230-5 Installationsgulve og computergulve
- 45432290-3 Udførelse af gulvbelægning, i.a.n.
- 45432300-7 Vægbeklædning og tapetsering
- 45433000-1 Indendørsindretning
- 45440000-3 Maler- og glarmesterarbejder
- 45441000-0 Glarmesterarbejder
- 45442000-7 Malerarbejder og påføring af beskyttelseslag, i.a.n.
- 45442100-8 Indvendige malerarbejder i forbindelse med bygninger
- 45442200-9 Udvendige malerarbejder i forbindelse med bygninger
- 45442300-0 Maling af og påføring af andre beskyttelseslag på andre konstruktioner
- 45442310-3 Malerarbejder
- 45442390-7 Påføring af andre korrosionsbeskyttende lag i.a.n.
- 45450000-6 Øvrige arbejder i forbindelse med færdiggørelse af bygninger

- 45451000-3 Øvrige arbejder i forbindelse med færdiggørelse af bygninger
 - 45451100-4 Ornamentering
 - 45451200-5 Udvendig rengøring af bygninger
 - 45451300-6 Øvrige arbejder i forbindelse med færdiggørelse af bygninger, i.a.n.
 - 45500000-2 Udlejning af bygge- og nedrivningsmateriel med betjeningspersonale
 - 45501000-9 Udlejning af bygge- og nedrivningsmateriel med betjeningspersonale
 - 45501010-2 Udlejning af kraner med betjeningspersonale
 - 45501090-6 Udlejning af andre bygge- og jordflytningsmaskiner med betjeningspersonale, i.a.n.
-

Bilag 2

Bekendtgørelse om fremgangsmåderne ved offentlige indkøb af varer i Den Europæiske Union¹⁾

I medfør af § 2, stk. 1, og § 3 i lov om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter og indkøb m.v., jf. lovbekendtgørelse nr. 600 af 30. juni 1992, fastsættes:

§ 1. Ordregivere skal overholde bestemmelserne i Vareindkøbsdirektivet.

Stk. 2. Ved Vareindkøbsdirektivet forstås Rådets direktiv nr. 93/36/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb, som ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv nr. 97/52/EF af 13. oktober 1997.

Stk. 3. En sammenskrivning af de i stk. 2 nævnte direktiver er medtaget som bilag til bekendtgørelsen.

§ 2. Ordregivere er statslige, amtskommunale og kommunale myndigheder samt offentligretlige organer og sammenslutninger af en eller flere af disse, jf. art. 1, litra b, i Vareindkøbsdirektivet.

§ 3. Ordregivere skal foretage offentligt eller begrænset udbud i de tilfælde, hvor der agtes indgået en aftale om køb, leje eller leasing, når den anslåede værdi af anskaffelsen udgør eller overstiger tærskelværdierne i art. 5 i Vareindkøbsdirektivet.

Stk. 2. Uanset bestemmelsen i § 3, stk. 2, i lov nr. 216 af 8. juli 1966 om licitation m.v. (licitationsloven) kan en ordregiver, der tildeler en kontrakt efter art. 26 og 27 i Vareindkøbsdirektivet, ikke vælge frit mellem samtlige indkomne bud, og uanset licitationslovens § 3, stk. 3, kan et bud, der ikke er højere end et andet ved licitationen afgivet bud (laveste bud), ikke nedsættes.

§ 4. Bud skal afgives enten skriftligt direkte eller pr. brev eller på andre måder, der sikrer:

1. at hvert bud indeholder alle de oplysninger, som er nødvendige for at vurdere det,
2. at buddenes fortrolighed bevares indtil vurderingen,
3. at disse bud af hensyn til det retlige bevis om nødvendigt snarest bekræftes skriftligt eller ved fremsendelse af en bekræftet genpart samt
4. at buddene først åbnes efter udløbet af modtagelsesfristen.

§ 5. Med bøde straffes den, der som ordregiver overtræder bestemmelserne i Vareindkøbsdirektivet.

Stk. 2. Der kan pålægges selskaber m.v. (juridiske personer) strafansvar efter reglerne i straffelovens 5. kapitel.

§ 6. Fra 1. januar 1999 erstattes "ECU" med "euro" i forholdet 1 ECU til 1 euro.

§ 7. Bekendtgørelsen træder i kraft den 11. november 1998 og har virkning for ordrer, der udbydes efter dette tidspunkt.

Stk. 2. Samtidig ophæves bekendtgørelse nr. 510 af 16. juni 1994 om fremgangsmåderne ved offentlige indkøb.

¹⁾ Bekendtgørelsen indeholder bestemmelser, der gennemfører Rådets direktiv nr. 93/36/EOslash;/F, EF-Tidende 1993 L 199 s. 1, som ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv nr. 97/52/EF, EF-Tidende 1997 L 328 s.1.

Bilag

**RÅDETS DIREKTIV 93/36/EØF
af 14. juni 1993 og
EUROPA-PARLAMENTETS OG RÅDETS DIREKTIV 97/52
Af 13. oktober 1997:**

Rådets direktiv 93/36/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb indeholder følgende betragtninger

RÅDET FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab, særlig artikel 100 A,

under henvisning til forslag fra Kommissionen²⁾,

i samarbejde med Europa-Parlamentet³⁾,

under henvisning til udtalelse fra Det Økonomiske og Sociale Udvalg⁴⁾, og

ud fra følgende betragtninger:

Rådets direktiv 77/62/EØF af 21. december 1976 om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb⁵⁾ er blevet ændret flere gange; for klarhedens skyld bør der derfor i forbindelse med nye ændringer foretages en kodificering af dette direktiv;

det forekommer navnlig vigtigt så vidt muligt at bringe udformningen af nærværende direktiv i overensstemmelse med bestemmelserne vedrørende indgåelse af aftaler i Rådets direktiv 93/37/EØF af 14. juni 1992 om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter⁶⁾ og Rådets direktiv 92/50/EØF af 18. juni 1992 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler⁷⁾;

de tilpasninger, der skal foretages, vedrører især indsættelse af den funktionelle definition af ordregivende myndigheder, valgmuligheden med hensyn til anvendelse af offentligt eller begrænset udbud, kravet om at begrunde afvisning af ansøgere eller bydende, reglerne for udarbejdelse af rapporter om anvendelse af de forskellige udbudsprocedurer, reglerne for henvisning til de fælles regler på det tekniske område, offentliggørelse og deltagelse, præciseringer vedrørende tildelingskriterier og indførelse af proceduren med det rådgivende udvalg;

der bør endvidere foretages visse redaktionelle ændringer for at præcisere de eksisterende bestemmelser;

gennemførelsen af fri udveksling af varer i forbindelse med offentlige indkøbsaftaler, som i medlemsstaterne indgås på statens, regionale og lokale myndigheders og andre offentligretlige organers vegne, indebærer sammen med ophævelsen af begrænsningerne en samordning af de nationale fremgangsmåder ved indgåelse af offentlige indkøbsaftaler;

denne samordning bør i videst muligt omfang respektere de fremgangsmåder og den praksis, som er gældende i hver af medlemsstaterne;

Fællesskabet er part i GATT-aftalen om statslige indkøb⁸⁾, i det følgende benævnt »GATT-aftalen«;

i bilag I til nærværende direktiv findes en liste over de ordregivende myndigheder, som henhører under GATT-aftalen; dette bilag bør ajourføres i overensstemmelse med de af medlemsstaterne foreslåede ændringer;

nærværende direktiv finder ikke anvendelse på visse indkøbsaftaler, der indgås inden for vand-, energi, transport- og telekommunikationssektoren, og som er omfattet af direktiv 60/531/EØF⁹⁾;

uden at det berører anvendelsen af det tærskelbeløb, der er fastsat for indkøbsaftaler under GATT-aftalen, kan indkøbsaftaler på mindre end 200 000 ECU udelukkes fra deltagelse efter bestemmelserne i dette direktiv; det bør derfor fastsættes, at samordningsbestemmelserne ikke skal finde anvendelse på dem;

det er vigtigt, at der fastsættes undtagelsestilfælde, hvor man kan undlade at bringe foranstaltningerne til samordning af fremgangsmåderne i anvendelse; men det er også vigtigt, at disse tilfælde udtrykkeligt begrænses;

fremgangsmåden med udbud efter forhandling bør betragtes som en undtagelse, og den bør derfor kun anvendes i et begrænset antal tilfælde;

det er vigtigt, at der for det tekniske område fastsættes fælles regler, som tager højde for Fællesskabets politik vedrørende standardisering;

udviklingen af effektive konkurrenceforhold inden for offentlige indkøb nødvendiggør offentliggørelse på fællesskabsplan af de udbudsbekendtgørelser, som medlemsstaternes ordregivende myndigheder udsteder; de oplysninger, som indeholdes i disse bekendtgørelser, skal gøre det muligt for Fællesskabets leverandører at vurdere, om de udbudte indkøb er af interesse for dem; der bør med henblik herpå gives dem tilstrækkeligt kendskab til de varer, der skal leveres, og til de betingelser, der er knyttet til leveringen; især ved begrænset udbud har offentliggørelsen til formål at gøre det muligt for medlemsstaternes leverandører at vise deres interesse for aftalerne ved at anmode de ordregivende myndigheder om en opfordring til at afgive bud på de foreskrevne betingelser;

de supplerende oplysninger vedrørende aftalerne skal, således som det er almindeligt i medlemsstaterne, indgå i udbudsbetingelserne for hver enkelt aftale eller i et tilsvarende dokument;

for deltagelse i tilbudsgivning i forbindelse med offentlige indkøb bør der fastsættes fælles regler, der omfatter såvel kriterier for kvalitativ udvælgelse som kriterier for tildeling af ordrer;

det er hensigtsmæssigt, at der åbnes mulighed for, at visse tekniske betingelser vedrørende de bekendtgørelser og statistiske rapporter, der kræves i henhold til direktivet, kan tilpasses efter udviklingen i de tekniske behov; i bilag II til direktivet henvises der til en nomenklatur, som Fællesskabet efter behov kan tilpasse eller udskifte, og der må træffes forholdsregler, således at henvisningerne til nomenklaturen kan tilpasses i overensstemmelse hermed;

nærværende direktiv bør ikke berøre medlemsstaternes forpligtelser for så vidt angår de i bilag V anførte frister for gennemførelse og anvendelse af direktiverne –

2) EFT nr. C 277 af 26.10.1992 s. 1.

3) EFT nr. C 72 af 15.3.1993, s. 73 og afgørelse af 26. maj 93 (endnu ikke offentliggjort i Tidende).

4) EFT nr. C 332 af 16.12.1992, s. 72.

5) EFT nr. L 13 af 15.1.1977, s. 1. Direktivet er senest ændret ved direktiv 92/50/EØF (EFT nr. L 209 af 24.7.1992, s. 1).

6) Se side 54 i denne Tidende.

7) EFT nr. L 209 af 24.7.1992, s. 1.

8) EFT nr. L 71 af 17.3.1980, s. 44, og EFT nr. L 345 af 9.12.1987, s. 24.

9) EFT nr. L 297 af 29.10.1990, s. 1.

Europa-parlamentets og Rådets direktiv 97/52/EF af 13. oktober 1997 om ændring af direktiv 92/50/EØF, 93/36/EØF og 93/37/EØF om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af henholdsvis offentlige tjenesteydelsesaftaler, aftaler om offentlige indkøb og offentlige bygge- og anlægskontrakter indeholder følgende betragtninger vedrørende aftaler om offentlige indkøb

EUROPA-PARLAMENTET OG RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR –

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab, særlig artikel 57, stk. 2, artikel 66 og artikel 100 A,

under henvisning til forslag fra Kommissionen¹⁰⁾,

under henvisning til udtalelse fra Det Økonomiske og Sociale Udvalg¹¹⁾,

i henhold til fremgangsmåden i traktatens artikel 189 B¹²⁾, og

ud fra følgende betragtninger:

1. Ved afgørelse 94/800/EF af 22. december 1994 om indgåelse på Det Europæiske Fællesskabs vegne af de aftaler, der er resultatet af de multilaterale forhandlinger i Uruguay-rundens regi (1986-1994), for så vidt angår de områder, der hører under Fællesskabets kompetence¹³⁾, godkendte Rådet på Fællesskabets vegne bl.a. aftalen om offentlige indkøb, i det følgende benævnt "aftalen", der har til formål at opstille et internationalt sæt af regler om afbalancerede rettigheder og forpligtelser i forbindelse med offentlige indkøb med henblik på at liberalisere og skabe vækst i verdenshandelen; denne aftale har ingen direkte virkning;
2. der er ved henholdsvis direktiv 92/50/EØF¹⁴⁾, 93/36/EØF¹⁵⁾ og 93/37/EØF¹⁶⁾ foretaget en samordning af de nationale fremgangsmåder inden for offentlige tjenesteydelsesaftaler, offentlige indkøb og offentlige bygge- og anlægskontrakter med henblik på at indføre lige konkurrencevilkår i forbindelse med indgåelsen af disse aftaler i alle medlemsstaterne;
3. de ordregivende myndigheder, der er omfattet af Aftalen, og som opfylder bestemmelserne i direktiv 92/50/EØF, 93/36/EØF og 93/37/EØF, som ændret ved nærværende direktiv, og som anvender de samme bestemmelser over for entreprenører og leverandører af varer og tjenesteydelser fra tredjelande, der har undertegnet Aftalen, opfylder derfor Aftalens bestemmelser;
4. visse bestemmelser i Aftalen stiller bydende gunstigere end bestemmelserne i direktiv 92/50/EØF, 93/36/EØF og 93/37/EØF;
5. når der indgås aftaler af ordregivende myndigheder, der falder ind under Aftalens bestemmelser, skal de muligheder for adgang til offentlige aftaler, der i medfør af traktaten står til rådighed for virksomheder og varer fra medlemsstaterne, være mindst lige så gunstige som de muligheder for adgang til offentlige aftaler i Fællesskabet, der i medfør af Aftalens bestemmelser tildeles virksomheder og varer fra tredjelande, der har undertegnet Aftalen;
6. det er derfor nødvendigt at supplere og foretage tilpasninger i bestemmelserne i direktiv 92/50/EØF, 93/36/EØF og 93/37/EØF;
7. anvendelsen af disse direktiver bør forenkles, og den balance, der er opnået i den gældende fællesskabsret om offentlige indkøb, bør i så vid udstrækning som muligt bibeholdes;
8. ordregivende myndigheder kan søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes til at udarbejde specifikationer til en bestemt udbudsforretning, forudsat at en sådan rådgivning ikke har til følge, at konkurrence udelukkes;
9. Kommissionen skal stille uddannelses- og informationsmateriale til rådighed for små og mellemstore virksomheder med henblik på at sætte disse i stand til at deltage fuldt ud på det ændrede udbudsmarked –

UDSTEDT FØLGENDE DIREKTIV:

AFSNIT I

ALMINDELIGE BESTEMMELSER

Artikel 1

I dette direktiv forstås ved:

- a. »offentlige indkøbsaftaler«, gensidigt bebyrdende aftaler, som indgås skriftligt mellem en leverandør (en fysisk eller juridisk person) på den ene side og en af de i litra b) definerede ordregivende myndigheder på den anden side, og som vedrører køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret af varer. Levering af sådanne varer kan som tillæg omfatte monterings- og installationsarbejde.
- b. »ordregivende myndigheder«, staten, regionale eller lokale myndigheder, offentligretlige organer og sammenslutninger af en/et eller flere af disse lokale myndigheder eller offentligretlige organer

ved »offentligretlige organer« forstås ethvert organ:

- hvis opgave det er at imødekomme almenhedens behov, dog ikke på det industrielle eller forretningsmæssige område
- som er en juridisk person, og
- hvis drift enten for mere end halvdelens vedkommende finansieres af staten, regionale eller lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer eller er underlagt disses kontrol, eller hvortil staten, regionale eller lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne i administrations-, ledelses- eller tilsynsorganet.

Fortegnelser over de offentligretlige organer eller kategorier af offentligretlige organer, der opfylder de kriterier, der er nævnt i andet afsnit, findes i bilag I til direktiv 93/. . /EØF. Disse fortegnelser skal være så fuldstændige som muligt og kan revideres efter fremgangsmåden i artikel 35 i direktiv 93/37/EØF.

- c. »tilbudsgiver«, den leverandør, som har afgivet bud, og ved »ansøger«, den, der har anmodet om opfordring til at deltage ved begrænset udbud
- d. »offentlig udbud«, national fremgangsmåde, hvorved alle interesserede leverandører kan afgive bud
- e. »begrænset udbud«, national fremgangsmåde, hvorved kun de leverandører, der af de ordregivende myndigheder har modtaget opfordring dertil, kan afgive bud
- f. »udbud efter forhandling«, national fremgangsmåde, hvorved de ordregivende myndigheder henvender sig til bestemte leverandører og forhandler aftalens vilkår med en eller flere af disse.

Artikel 2

1. Dette direktiv finder ikke anvendelse på:

- a. aftaler, der indgås inden for de områder, der er nævnt i artikel 2, 7, 8 og 9 i direktiv 90/531/EØF, eller aftaler, som opfylder betingelserne i artikel 6, stk. 2, i nævnte direktiv
- b. indkøbsaftaler, der erklæres hemmelige, eller hvis gennemførelse skal ledsages af særlige sikkerhedsforanstaltninger i henhold til gældende love eller administrative forskrifter i den pågældende medlemsstat, eller når beskyttelsen af medlemsstaternes væsentlige sikkerhedsinteresser kræver det.

2. Når en ordregivende myndighed som omhandlet i artikel 1, litra b), overdrager et organ, der ikke er en ordregivende myndighed, uanset dets juridiske status, en særlig ret eller eneret til at udføre offentlige tjenesteydelser, skal den retsakt, i henhold til hvilken denne ret tildeles, foreskrive, at det pågældende organ ved indgåelse af offentlige indkøbsaftaler med tredjemand som led i denne virksomhed skal respektere princippet om, at forskelsbehandling på grundlag af nationalitet ikke er tilladt.

Artikel 3

Med forbehold af artikel 2 og 4 og artikel 5, stk. 1, finder dette direktiv anvendelse på alle varer, som er omhandlet i artikel 1, litra a), herunder varer, der omfattes af aftaler, som de ordregivende myndigheder indgår på forsvarsområdet, med undtagelse af de varer, der er omfattet af Traktatens artikel 223, stk. 1, litra b).

Artikel 4

Dette direktiv finder ikke anvendelse på offentlige indkøbsaftaler, for hvilke der gælder andre procedureregler, og som indgås:

- a. i henhold til en internationale aftale, der under overholdelse af Traktaten er indgået mellem en medlemsstat og et eller flere tredjelande om leveringer med henblik på signatarstaternes fælles gennemførelse eller udnyttelse af et projekt; alle aftaler meddeles Kommissionen, der kan høre Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler, der er nedsat ved afgørelse 71/306/EØF¹⁷⁾
- b. i henhold til en international aftale, der er indgået i forbindelse med troppestationering, og som vedrører virksomheder i en medlemsstat eller i et tredjeland
- c. i henhold til en international organisations særlige procedure.

Artikel 5

1.

- a. Afsnit II, III og IV samt artikel 6 og 7 finder anvendelse på offentlige indkøbsaftaler:
 - i. der indgås af ordregivende myndigheder som omhandlet i artikel 1, litra b), herunder indkøbsaftaler, der af de i bilag I nævnte ordregivende myndigheder indgås på forsvarsområdet vedrørende varer, der ikke er omfattet af bilag II, såfremt den anslåede værdi eksklusive moms mindst andrager modværdien i ecu af 200.000 særlige trækningsrettigheder (SDR)
 - ii. der indgås af de i bilag I opførte ordregivende myndigheder, såfremt den anslåede

værdi eksklusiv moms mindst andrager modværdien i ecu af 130 000 SDR; for så vidt angår ordregivende myndigheder på forsvarsområdet gælder dette kun for aftaler vedrørende varer, der er omfattet af bilag II.

- b. Dette direktiv finder anvendelse på offentlige indkøbsaftaler, såfremt den anslåede værdi er lig med eller overstiger den fastsatte tærskel på tidspunktet for bekendtgørelsens offentliggørelse som omhandlet i artikel 9, stk. 2.
- c. Modværdien i ecu og i national valuta af de tærskler, der er fastsat i litra a), skal i princippet og med virkning fra den 1. januar 1996 justeres en gang hvert andet år. Beregningen af disse modværdier sker på grundlag af gennemsnittet af disse valutaers dagskurs udtrykt i ecu og gennemsnittet af ecuens dagskurs udtrykt i SDR for de 24 måneder, der slutter den sidste dag i august forud for den justering, der får virkning fra den 1. januar.

Den i dette litra fastsatte beregningsmetode revideres på Kommissionens foranledning af Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler i princippet to år efter, at den første gang er bragt i anvendelse.

- d. De i litra a) fastsatte tærskler og tærsklernes modværdi i ecu og i national valuta offentliggøres i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* i begyndelsen af november umiddelbart efter den i litra c), første afsnit, omhandlede justering.

2. Ved aftaler om leasing eller leje med eller uden forkøbsret af varer beregnes aftalens anslåede værdi på grundlag af:

- aftalens anslåede samlede værdi, for så vidt angår tidsbegrænsede aftaler, hvis løbetid er tolv måneder eller derunder, eller aftalens samlede værdi inklusive den anslåede overskydende værdi, for så vidt angår tidsbegrænsede aftaler, hvis løbetid er over tolv måneder
- den månedlige værdi, multipliceret med 48, for så vidt angår tidsubegrænsede aftaler eller aftaler, hvis løbetid ikke kan fastsættes nærmere.

3. For indkøbsaftaler, der indgås regelmæssigt, eller som skal fornyes inden for et bestemt tidsrum, beregnes aftalens anslåede værdi på grundlag af:

- den samlede faktiske værdi af lignende successive aftaler, der er indgået i løbet af de foregående tolv måneder eller det foregående finansår, så vidt muligt korrigeret for at tage hensyn til forventede ændringer i mængde eller værdi i løbet af de tolv måneder, der følger efter indgåelsen af den oprindelige kontrakt
- eller den samlede anslåede værdi af de successive aftaler, der indgås i løbet af de tolv måneder, der følger efter den første levering, eller i løbet af aftaleperioden, hvis denne er over tolv måneder.

Reglerne om beregning af aftalernes værdi må ikke anvendes med henblik på at unddrage aftalerne fra dette direktivs anvendelsesområde.

4. Når et påtænkt indkøb af ensartede varer opdeles på en række delaftaler, der indgås samtidig, skal den anslåede værdi af alle disse delaftaler tilsammen lægges til grund ved anvendelsen af stk. 1 og 2.

5. Når en påtænkt indkøbsaftale indeholder en udtrykkelig klausul om optionsret, er beregningsgrundlaget for aftalens anslåede værdi den højest mulige totalsum for køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret, inklusive optionsretten.
6. Et påtænkt indkøb af en vis mængde varer må ikke opdeles med henblik på at unddrage det fra dette direktivs anvendelsesområde.
7. De ordregivende myndigheder påser, at de enkelte leverandører ikke udsættes for forskelsbehandling.

Artikel 6

1. De ordregivende myndigheder anvender ved indgåelse af offentlige indkøbsaftaler de i artikel 1, litra d), e) og f), definerede procedurer i de nedenfor anførte tilfælde.
2. De ordregivende myndigheder kan indgå indkøbsaftaler ved udbud efter forhandling, når der i forbindelse med et offentligt eller et begrænset udbud afgives bud, der ikke er forskriftsmæssige, eller når der afgives bud, der er uantagelige i henhold til nationale bestemmelser, der er i overensstemmelse med afsnit IV, forudsat at de oprindelige udbudsbetingelser ikke ændres væsentligt. De ordregivende myndigheder skal i så fald offentliggøre en udbudsbekendtgørelse, medmindre de i udbuddet efter forhandling medtager alle de virksomheder, som opfylder betingelserne i artikel 20 til 24, og som under det forudgående offentlige eller begrænsede udbud har afgivet bud, der opfylder udbudsprocedurens formelle krav.
3. De ordregivende myndigheder kan indgå indkøbsaftaler ved udbud efter forhandling uden forudgående offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse i følgende tilfælde:
 - a. når der i forbindelse med et offentligt eller et begrænset udbud ikke er afgivet bud eller ikke er afgivet noget egnet bud, forudsat at de oprindelige udbudsbetingelser ikke ændres væsentligt, og forudsat at der forelægges Kommissionen en rapport
 - b. når de pågældende varer alene er fremstillet med henblik på forskning, forsøg, undersøgelse eller udvikling; denne bestemmelse omfatter ikke serieproduktion til påvisning af varens handelsmæssige levedygtighed eller til dækning af forsknings- og udviklingsomkostninger
 - c. når der er tale om varer, hvis fremstilling eller levering af tekniske eller kunstneriske årsager eller af årsager, der vedrører beskyttelsen af en eneret, kun kan overdrages til en bestemt leverandør
 - d. i strengt nødvendigt omfang, når tvingende grunde som følge af begivenheder, som de pågældende ordregivende myndigheder ikke har kunnet forudse, ikke gør det muligt at overholde de frister, der gælder ved offentligt eller begrænset udbud eller ved udbud efter forhandling som omhandlet i stk. 2. De omstændigheder, der påberåbes som begrundelse for den tvingende nødvendighed, må på ingen måde kunne tilskrives de ordregivende myndigheder selv
 - e. ved supplerende leveringer fra den oprindelige leverandør til delvis fornyelse af sædvanlige leveringer eller installationer eller til udvidelse af allerede foretagne leveringer eller installationer, når et leverandørskifte ville gøre det nødvendigt for den ordregivende myndighed at anskaffe udstyr, som på grund af en forskel i teknisk beskaffenhed ville medføre teknisk uforenelighed eller uforholdsmæssigt store tekniske vanskeligheder ved drift og vedligeholdelse. Løbetiden for disse aftaler samt for aftaler, der kan fornyes, må

generelt ikke overstige tre år.

4. I alle andre tilfælde skal de ordregivende myndigheder indgå indkøbskontrakter ved offentlig udbud eller ved begrænset udbud.

Artikel 7

1. Senest 15 dage efter datoen for modtagelsen af en skriftlig anmodning herom skal den ordregivende myndighed over for alle forbigåede ansøgere eller bydende begrunde, hvorfor deres ansøgning eller bud er forkastet, og til bydende, der har afgivet et antageligt bud, der kan godkendes, give oplysning om det antagne buds egenskaber og relative fordele samt navnet på den bydende, hvis bud er antaget.

De ordregivende myndigheder kan dog beslutte, at bestemte oplysninger om kontrakttildelingen, som omhandlet i første afsnit, ikke skal offentliggøres, såfremt offentliggørelse af oplysningerne ville være til hinder for retshåndhævelsen eller på anden måde stride mod offentlige interesser, eller såfremt dette ville være til skade for bestemte offentlige eller private virksomheders legitime forretningsmæssige interesser eller til skade for en loyal konkurrence mellem leverandører.

2. De ordregivende myndigheder underretter hurtigst muligt ansøgere og bydende om, hvilke afgørelser der er truffet med hensyn til kontrakttildelingen, herunder bl.a. begrundelsen for, at de har besluttet ikke at tildele en kontrakt, som har været udbudt, eller at gøre proceduren om; underretningen sker skriftligt, hvis der anmodes herom. De underretter også De Europæiske Fællesskabers Publikationskontor om disse afgørelser.

3. For hver indgået aftale udarbejder de ordregivende myndigheder en rapport, der mindst skal omfatte følgende oplysninger:

- den ordregivende myndigheds navn og adresse samt aftalens genstand og værdi
- navnene på de valgte ansøgere eller bydende og begrundelsen for valget af dem
- navnene på de forbigåede ansøgere eller bydende og begrundelsen for tilsidesættelsen af dem
- navnet på den bydende, hvis bud er antaget, og begrundelsen for valget af hans bud samt, hvis dette vides, oplysning om, hvor stor en del af aftalen han har til hensigt at give i underleverance til tredjemand
- ved udbud efter forhandling angivelse af, hvilke af de i artikel 6 anførte omstændigheder der begrundet anvendelse af denne form for udbud.

Rapporten eller dens hovedpunkter meddeles Kommissionen på dennes anmodning.

[10\)](#) EFT C 138 af 3. 6. 1995, s. 1.

[11\)](#) EFT C 256 af 2. 10. 1995, s. 4, og EFT C 212 af 22. 7. 1996, s. 13.

[12\)](#) Europa-Parlamentets udtalelse af 29. februar 1996 (EFT C 78 af 18. 3. 1996, s. 18), Rådets fælles holdning af 20. december 1996 (EFT C 111 af 9. 4. 1997, s. 1) og Europa-Parlamentets afgørelse af 14. maj 1997 (EFT C 167 af 2. 6. 1997). Rådets afgørelse af 24. juli 1997.

[13\)](#) EFT L 336 af 23. 12. 1994, s. 1.

[14\)](#) Rådets direktiv 92/50/EØF af 18. juni 1992 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler (EFT L 209 af 24. 7. 1992, s. 1). Direktivet er senest ændret ved tiltrædelsesakten af 1994.

[15](#)) Rådets direktiv 93/36/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb (EFT L 199 af 9. 8. 1993, s. 1). Direktivet er senest ændret ved tiltrædelsesakten af 1994.

[16](#)) Rådets direktiv 93/37/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter (EFT L 199 af 9. 8. 1993, s. 54). Direktivet er senest ændret ved tiltrædelsesakten af 1994.

[17](#)) EFT nr. L 185 af 16.8.1971, s. 15. Afgørelsen er ændret ved afgørelse 77/63/EØF (EFT nr. L 13 af 15.1.1977, s. 15).

AFSNIT II

FÆLLES REGLER PÅ DET TEKNISKE OMRÅDE

Artikel 8

1. De i bilag III omhandlede tekniske specifikationer anføres i de generelle dokumenter eller i dokumenterne vedrørende den enkelte aftale.
2. Med forbehold af medlemsstaternes obligatoriske tekniske forskrifter, for så vidt disse er forenelige med fællesskabsretten, defineres de i stk. 1 omhandlede tekniske specifikationer af de ordregivende myndigheder ved henvisning til de nationale standarder, der gennemfører europæiske standarder, ved henvisning til europæiske tekniske godkendelser eller ved henvisning til fælles tekniske specifikationer.
3. En ordregivende myndighed kan fravige stk. 2 i følgende tilfælde:
 - a.
 - b. når standarderne, de europæiske tekniske godkendelser eller de fælles tekniske specifikationer ikke indeholder nogen bestemmelse om, hvorledes der skal konstateres overensstemmelse, eller såfremt der ikke findes nogen teknisk metode, der giver mulighed for på tilfredsstillende måde at fastslå et produkts overensstemmelse med disse standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer
 - c. når anvendelsen af stk. 2 vil være til hinder for anvendelsen af direktiv [86/361/EØF](#)¹⁸⁾ eller afgørelse [87/95/EØF](#)¹⁹⁾ eller andre fællesskabsinstrumenter på specifikke tjenesteydelses- eller produktområder
 - d. når anvendelsen af disse standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer ville tvinge den ordregivende myndighed til at anskaffe materiel, der er uforeneligt med udstyr, der allerede anvendes, eller ville medføre uforholdsmæssigt store udgifter eller tekniske vanskeligheder, men kun som led i en klart defineret og fastlagt plan med henblik på overgang til europæiske standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer inden for en bestemt frist
 - e. når det pågældende projekt er en virkelig nyskabelse, for hvilken anvendelsen af eksisterende europæiske standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer ville være u hensigtsmæssig.
4. Ordregivende myndigheder, der benytter stk. 3, angiver så vidt muligt begrundelsen herfor i den udbudsbekendtgørelse, der offentliggøres i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*, eller i udbudsbetingelserne og angiver i alle tilfælde begrundelsen i deres interne dokumenter og stiller på anmodning disse oplysninger til rådighed for medlemsstaterne og Kommissionen.
5. Hvis der ikke foreligger europæiske standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer:

- 1.
2. fastsættes de tekniske specifikationer ved henvisning til de nationale tekniske specifikationer, der anerkendes som værende i overensstemmelse med de væsentlige krav i fællesskabsdirektiverne om teknisk harmonisering, efter de procedurer, der er fastsat i disse direktiver, og navnlig efter de procedurer, der er fastsat i direktiv 89/106/EØF²⁰⁾
3. kan de tekniske specifikationer fastsættes ved henvisning til de nationale tekniske specifikationer for udformning, beregning og udførelse af bygge- og anlægsarbejder samt for anvendelse af materialer
4. kan de tekniske specifikationer defineres ved henvisning til andre dokumenter. I så fald bør der i prioritetsorden henvises til:
 - i. de nationale standarder, der gennemfører internationale standarder, der er anerkendt i den ordregivende myndigheds land
 - ii. andre nationale standarder og nationale tekniske godkendelser i den ordregivende myndigheds land
 - iii. enhver anden standard.

6. Medmindre aftalens genstand gør det berettiget, forbyder medlemsstaterne, at der i vilkårene for en given aftale indsættes tekniske specifikationer, der nævner varer af et bestemt fabrikat eller af en bestemt oprindelse eller særlige fremstillingsmetoder, og som derved begunstiger eller udelukker bestemte leverandører eller varer. Det er navnlig forbudt at anføre varemærker, patenter eller typer eller at anføre en bestemt oprindelse eller en bestemt produktion; en sådan angivelse i forbindelse med angivelsen »eller dermed ligestillet« er dog tilladt, når de ordregivende myndigheder ikke har mulighed for at give en beskrivelse af aftalens genstand ved hjælp af specifikationer, som er tilstrækkelig nøjagtige og forståelige for alle parter.

¹⁸⁾ EFT nr. L 217 af 5.8.1986, s. 21. Direktivet er ændret ved direktiv 91/263/EØF (EFT nr. L 128 af 23.5.1991, s. 1).

¹⁹⁾ EFT nr. L 36 af 7.2.1987, s. 31.

²⁰⁾ EFT nr. L 40 af 11.2.1989, s. 12.

AFSNIT III

FÆLLES REGLER FOR OFFENTLIGGØRELSE

Artikel 9

1. De ordregivende myndigheder offentliggør snarest muligt efter deres regnskabsårs begyndelse ved en vejledende bekendtgørelse for hvert vareområde de samlede indkøbsaftaler, som de agter at indgå i de følgende tolv måneder, når den samlede anslåede værdi, jf. artikel 5, er 750 000 ECU eller derover.

Produktområderne fastsættes af de ordregivende myndigheder ved henvisning til positionerne i nomenklaturen »Classification of Products According to Activities« (CPA). Kommissionen fastlægger efter fremgangsmåden i artikel 32, stk. 2, betingelserne for henvisning i bekendtgørelsen til bestemte positioner i nomenklaturen.

2. Ordregivende myndigheder, der ønsker at indgå en offentlig indkøbsaftale ved offentligt eller begrænset udbud eller ved udbud efter forhandling i de i artikel 6, stk. 2, omhandlede tilfælde, tilkendegiver deres hensigt ved en bekendtgørelse.

3. Ordregivende myndigheder, der har indgået en aftale, giver meddelelse om resultatet heraf ved en bekendtgørelse. Dog kan offentliggørelse af visse oplysninger om indgåelsen af aftalen i visse tilfælde undlades, hvis disse oplysninger ville være til hinder for anvendelsen af lovgivningen eller til skade for offentlige eller private virksomheders retmæssige handelsmæssige interesser eller for den loyale konkurrence mellem leverandørerne.

4. Bekendtgørelserne udformes i overensstemmelse med modellerne i bilag IV og skal indeholde de deri krævede oplysninger. De ordregivende myndigheder kan ikke kræve andre betingelser opfyldt end de i artikel 22 og 23 fastsatte, når de anmoder om oplysning om de økonomiske og tekniske mindstekrav, som de kræver opfyldt af leverandører som forudsætning for udvælgelse (punkt 11 i bilag IV B, punkt 9 i bilag IV C og punkt 8 i bilag IV D).

5. Bekendtgørelserne sendes af de ordregivende myndigheder snarest muligt og på den bedst egnede måde til Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer. Når der er tale om den i artikel 12 omhandlede hasteprocedure, skal bekendtgørelserne sendes pr. telex, telegram eller telefax.

Den i stk. 1 omhandlede bekendtgørelse sendes snarest muligt efter hvert regnskabsårs begyndelse.

Den i stk. 3 omhandlede bekendtgørelse sendes senest 48 dage efter indgåelsen af den pågældende aftale.

6. De i stk. 1 og 3 omhandlede bekendtgørelser offentliggøres i deres helhed i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* og i TED-databanken på Fællesskabernes officielle sprog, dog således at kun udgaven på originalsproget er autentisk.

7. De i stk. 2 omhandlede bekendtgørelser offentliggøres i deres helhed i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* og i TED-databanken på originalsproget. Et resume af hver bekendtgørelses hovedindhold offentliggøres på Fællesskabernes øvrige sprog, dog således at kun udgaven på originalsproget er autentisk.

8. Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer offentliggør bekendtgørelserne senest tolv dage efter afsendelsesdatoen. Når der er tale om den i artikel 12 omhandlede hasteprocedure, nedsættes fristen til fem dage.

9. Offentliggørelse i de officielle meddelelsesorganer eller i pressen i den ordregivende myndigheds hjemland må ikke finde sted før datoen for afsendelsen til Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer; datoen skal nævnes i offentliggørelsen. Den må ikke indeholde andre oplysninger end dem, der offentliggøres i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.

10. De ordregivende myndigheder skal være i stand til at bevise afsendelsesdatoen.

11. Omkostningerne ved offentliggørelse af udbudsbekendtgørelserne i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* afholdes af Fællesskaberne. Bekendtgørelsen må ikke være længere end en side i nævnte Tidende, dvs. ca. 650 ord. Hvert nummer af *De Europæiske Fællesskabers Tidende*, som indeholder en eller flere bekendtgørelser, gengiver den eller de modeller, som den eller de offentliggjorte bekendtgørelser henviser til.

Artikel 10

1. Ved offentligt udbud kan den af de ordregivende myndigheder fastsatte frist for modtagelse af bud ikke være under 52 dage regnet fra datoen for afsendelsen af bekendtgørelsen.

1a. I stedet for fristen i stk. 1 for modtagelse af bud kan anvendes en frist, der er tilstrækkeligt lang til, at de interesserede kan afgive antagelige bud, og som generelt skal være på mindst 36 dage og under ingen omstændigheder mindre end 22 dage fra datoen for fremsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, hvis de ordregivende myndigheder har sendt en vejledende bekendtgørelse som omhandlet i artikel 9, stk. 1, og som er udarbejdet i overensstemmelse med modellen i bilag IV A (forhåndsmeddelelse), til De Europæiske Fællesskabers Tidende mindst 52 dage og højst tolv måneder før datoen for afsendelsen til De Europæiske Fællesskabers Tidende af bekendtgørelsen i overensstemmelse med artikel 9, stk. 2, forudsat at den vejledende bekendtgørelse derudover mindst indeholdt så mange af de oplysninger, der er anført i bekendtgørelsesmodellen i bilag IV B (offentligt udbud), som stod til rådighed på tidspunktet for offentliggørelsen af bekendtgørelsen.

2. Forudsat at anmodning derom er fremsat i tide, skal de ordregivende myndigheder eller de kompetente organer fremsende udbudsbetingelserne og det supplerende materiale til leverandørerne i løbet af seks dage efter modtagelsen af anmodningen.

3. Forudsat at anmodning derom er fremsat i tide, skal yderligere oplysninger om udbudsbetingelserne meddeles af de ordregivende myndigheder senest seks dage inden udløbet af den frist, der er fastsat for modtagelse af buddene.

4. Når udbudsbetingelserne og de supplerende dokumenter eller oplysninger på grund af deres omfang ikke kan fremlægges inden for de frister, der er fastsat i stk. 2 eller 3, eller når et bud kun kan afgives efter besigtigelse på stedet eller efter gennemsyn på stedet af bilagsmateriale til udbudsbetingelserne, skal den i stk. 1 omhandlede frist forlænges i passende omfang.

Artikel 11

1. Ved begrænset udbud og ved udbud efter forhandling som omhandlet i artikel 6, stk. 2, kan den af de ordregivende myndigheder fastsatte frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse ikke være under 37 dage regnet fra datoen for afsendelsen af bekendtgørelsen.

2. De ordregivende myndigheder skal samtidig og skriftligt opfordre de udvalgte ansøgere til at afgive bud. Opfordringsskrivelsen skal ledsages af udbudsbetingelserne og det supplerende materiale. Den skal mindst indeholde følgende oplysninger:

- a. efter omstændighederne adressen på det sted, hvor udbudsbetingelserne og de supplerende dokumenter kan fås, og sidste frist for fremsættelse af anmodning herom, samt størrelsen af og betalingsmåden for det gebyr, som eventuelt skal betales for at modtage dette materiale
- b. fristen for modtagelse af bud, den adresse, til hvilken de skal sendes, og det eller de sprog, de skal være affattet på
- c. en henvisning til den offentliggjorte udbudsbekendtgørelse
- d. angivelse af, hvilke dokumenter der eventuelt skal vedlægges, enten til støtte for erklæringer, der kan efterprøves, og som ansøgeren har fremlagt i overensstemmelse med

artikel 9, stk. 4, eller som supplement til de oplysninger, der er nævnt i samme artikel, og på samme betingelser som fastsat i artikel 22 og 23

e. kriterierne for tildeling af ordren, hvis de ikke er anført i bekendtgørelsen.

3. Ved begrænset udbud kan den af de ordregivende myndigheder fastsætte frist for modtagelse af bud ikke være under 40 dage regnet fra datoen for afsendelsen af den skriftlige opfordring.

3a. Fristen i stk. 3 for modtagelse af bud kan nedsættes til 26 dage, hvis de ordregivende myndigheder har sendt en vejledende bekendtgørelse, som omhandlet i artikel 9, stk. 1, og som er udarbejdet i overensstemmelse med modellen i bilag IV A (forhåndsmeddelelse), til *De Europæiske Fællesskabers Tidende* mindst 52 dage og højst tolv måneder før afsendelsen til *De Europæiske Fællesskabers Tidende* af bekendtgørelsen i overensstemmelse med artikel 9, stk. 2, forudsat at den vejledende bekendtgørelse derudover mindst indeholdt så mange af de oplysninger, der er anført i bekendtgørelsesmodellen i bilag IV C (begrænset udbud) eller i givet fald i bilag IV D (udbud efter forhandling), som stod til rådighed på tidspunktet for offentliggørelsen af bekendtgørelsen.

4. Ansøgninger om deltagelse i udbud kan fremsættes pr. brev, telegram, telex, telefax eller telefon. I de sidstnævnte fire tilfælde skal de bekræftes ved brev, der afsendes inden udløbet af den i stk. 1 omhandlede frist.

5. Når anmodning derom er fremsat i tide, skal yderligere oplysninger om udbudsbetingelserne meddeles af de ordregivende myndigheder senest seks dage inden udløbet af den frist, der er fastsat for modtagelse af buddene.

6. Når bud kun kan afgives efter besigtigelse på stedet eller efter gennemsyn på stedet af bilagsmateriale til udbudsbetingelserne, skal den i stk. 3 omhandlede frist forlænges i passende omfang.

Artikel 12

1. I hastetilfælde, hvor det er umuligt at anvende de i artikel 11 omhandlede tidsfrister, kan de ordregivende myndigheder fastsætte følgende frister:

a. en frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse på ikke under 15 dage regnet fra datoen for afsendelsen af bekendtgørelsen

b. en frist for modtagelse af bud på ikke under ti dage regnet fra datoen for opfordringen.

2. Forudsat at anmodning derom er fremsat i tide, skal yderligere oplysninger om udbudsbetingelserne meddeles af de ordregivende myndigheder senest fire dage inden udløbet af den frist, der er fastsat for modtagelse af buddene.

3. Anmodninger om deltagelse i udbud og opfordringer til at afgive bud skal fremsendes ad hurtigste vej. Fremsættes anmodninger om deltagelse pr. telegram, telex, telefax eller telefon, skal de bekræftes ved brev, der afsendes inden udløbet af den i stk. 1 omhandlede frist.

Artikel 13

De ordregivende myndigheder kan i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* lade offentliggøre bekendtgørelser om offentlige indkøbsaftaler, som ikke omfattes af den pligt til offentliggørelse, der er fastsat i dette direktiv.

Artikel 14

De nærmere betingelser for udarbejdelse, fremsendelse, modtagelse, oversættelse, opbevaring og distribution af de i artikel 9 omhandlede bekendtgørelser og af de statistiske rapporter, der er omhandlet i artikel 31, samt den i artikel 9 og i bilag II og IV fastsatte nomenklatur kan ændres efter fremgangsmåden i artikel 32, stk. 2. Betingelserne for henvisning til bestemte positioner i nomenklaturen kan fastlægges efter samme fremgangsmåde.

AFSNIT IV

Kapitel 1

Fælles regler for deltagelse

Artikel 15

1. Tildeling af ordren sker på grundlag af kriterierne i kapitel 3 i dette afsnit og under overholdelse af artikel 16, efter at kvalifikationerne hos de leverandører, som ikke er udelukket i henhold til artikel 20, er efterprøvet af de ordregivende myndigheder i overensstemmelse med kriterierne for økonomisk, finansiel og teknisk formåen som anført i artikel 22, 23 og 24.
2. De ordregivende myndigheder skal respektere den fortrolige karakter af alle af leverandørerne givne oplysninger.
3. Bud skal afgives skriftligt enten direkte eller pr. brev. Medlemsstaterne kan dog tillade, at bud afgives på andre måder, der sikrer:
 - at hvert bud indeholder alle de oplysninger, som er nødvendige for at vurdere det
 - at buddenes fortrolighed bevares indtil vurderingen
 - at disse bud af hensyn til det retlige bevis om nødvendigt snarest bekræftes skriftligt eller ved fremsendelse af en bekræftet genpart
 - at buddene først åbnes efter udløbet af modtagelsesfristen.

Artikel 16

1. Når kriteriet for tildeling af ordren er det økonomisk mest fordelagtige bud, kan de ordregivende myndigheder tage hensyn til alternative bud fra bydende, når disse alternative bud opfylder de mindstekrav, der er fastsat af de ordregivende myndigheder.

De ordregivende myndigheder angiver i udbudsbetingelserne, hvilke mindstekrav alternative bud skal opfylde, samt de nærmere bestemmelser for afgivelse af alternative bud. De skal i udbudsbekendtgørelsen angive, om alternative bud ikke modtages.

De ordregivende myndigheder kan ikke afvise et alternativt bud alene med den begrundelse, at det er udarbejdet med tekniske specifikationer, der er defineret ved henvisning til nationale standarder, der gennemfører europæiske standarder, ved henvisning til europæiske tekniske godkendelser eller ved henvisning til fælles tekniske specifikationer som omhandlet i artikel 8, stk. 2, eller ved henvisning til nationale tekniske specifikationer som omhandlet i artikel 8, stk. 5, litra a) og b).

2. Ordregivende myndigheder, der har indvilliget i at tage alternative bud i betragtning i henhold til stk. 1, kan ikke afvise et alternativt bud alene med den begrundelse, at det, såfremt det antages, vil blive en tjenesteydelsesaftale og ikke en indkøbsaftale i dette direktivs forstand.

Artikel 17

I udbudsbetingelserne kan den ordregivende myndighed anmode den bydende om i budet at angive, hvilke dele af arbejdet han eventuelt har til hensigt at give i underleverance til tredjemand.

Denne angivelse berører ikke hovedleverandørens ansvar.

Artikel 18

Sammenslutninger af leverandører kan afgive bud. Af sådanne sammenslutninger kan det ikke forlanges, at de med henblik på afgivelse af bud antager en bestemt retlig form; men den udvalgte sammenslutning kan være nødsaget hertil, når den har fået tildelt ordren, i det omfang det er nødvendigt for at sikre en tilfredsstillende opfyldelse af aftalen.

Artikel 19

1. Ved begrænset udbud eller ved udbud efter forhandling udvælger de ordregivende myndigheder på grundlag af oplysningerne om leverandørens egen situation samt de oplysninger og formaliteter, der er nødvendige for at kunne vurdere de økonomiske og tekniske mindstekrav, som denne skal opfylde, blandt de ansøgere, der har de i artikel 20 til 24 krævede kvalifikationer, de ansøgere, som de vil opfordre til at afgive bud eller til at forhandle.

2. Når de ordregivende myndigheder indgår en aftale ved begrænset udbud, kan de fastsætte en margen for det mindste og største antal leverandører, de vil opfordre til at afgive bud. I så fald angives denne margen i bekendtgørelsen. Margenen fastlægges efter karakteren af de varer, der skal leveres. Antallet af leverandører må ikke være under fem. Det kan højst være tyve.

Under alle omstændigheder skal antallet af ansøgere, der opfordres til at afgive bud, være tilstrækkelig stort til at sikre reel konkurrence.

3. Når de ordregivende myndigheder indgår en aftale ved udbud efter forhandling i de i artikel 6, stk. 2, omhandlede tilfælde, kan antallet af ansøgere, der har adgang til at forhandle, ikke være mindre end tre, forudsat at der er et tilstrækkeligt antal kvalificerede ansøgere.

4. Medlemsstaterne drager omsorg for, at de ordregivende myndigheder uden forskelsbehandling opfordrer leverandører i andre medlemsstater, der opfylder de stillede krav, til at deltage på samme betingelser, som gælder for de nationale leverandører.

Kapitel 2

Kriterier for kvalitativ udvælgelse

Artikel 20

1. Fra deltagelse i en udbudsprocedure kan udelukkes enhver leverandør:

- a. hvis bo er under konkurs, likvidation, skifte eller tvangsakkord uden for konkurs, som

har indstillet sin erhvervsvirksomhed eller befinder sig i en lignende situation i henhold til en tilsvarende procedure, der er fastsat i national lovgivning

- b. hvis bo er begæret taget under konkursbehandling eller behandling med henblik på likvidation, skifte eller tvangsakkord uden for konkurs eller enhver tilsvarende behandling, der er fastsat i national lovgivning
 - c. som ved en retskraftig dom er dømt for et strafbart forhold, der rejser tvivl om den pågældendes faglige hæderlighed
 - d. som i forbindelse med udøvelsen af sit erhverv har begået en alvorlig fejl, som de ordregivende myndigheder bevisligt har konstateret
 - e. som ikke har opfyldt sine forpligtelser med hensyn til betaling af ydelser til sociale sikringsordninger i henhold til lovgivningen i det land, hvor den pågældende er etableret, eller i den ordregivende myndigheds land
 - f. som ikke har opfyldt sine forpligtelser med hensyn til betaling af skatter og afgifter i henhold til lovgivningen i det land hvor den pågældende er etableret, eller i den ordregivende myndigheds land
 - g. som svigagtigt har fremsat urigtige erklæringer i forbindelse med meddelelse af oplysninger, som kan kræves i henhold til dette kapitel.
2. Når den ordregivende myndighed af leverandøren kræver bevis for, at han ikke befinder sig i de i stk. 1, litra a), b), c), e) eller f), nævnte situationer, godkender den som tilstrækkeligt bevis:

– for så vidt angår litra a), b) eller c) fremlæggelse af en straffeattest eller et tilsvarende dokument udstedt af en kompetent retslig eller administrativ myndighed i hjemlandet eller det seneste opholdsland, hvoraf det fremgår, at disse krav er opfyldt

– for så vidt angår litra e) eller f) en attest udstedt af den kompetente myndighed i den pågældende medlemsstat.

3. Hvis et dokument eller en attest som omhandlet i stk. 2 ikke udstedes af det pågældende land, eller ikke dækker alle de i stk. 1, litra a), b) eller c), nævnte tilfælde, kan de erstattes af en erklæring under ed eller, i de medlemsstater, hvor edsaflæggelse ikke anvendes, af en højtidelig erklæring, der af vedkommende afgives for en kompetent retslig eller administrativ myndighed, for en notar eller for en kompetent faglig organisation i hjemlandet eller det seneste opholdsland.

4. Medlemsstaterne udpeger de myndigheder og organisationer, som kan udstede de i stk. 2 og 3 omhandlede dokumenter, certifikater eller erklæringer, og underretter straks de andre medlemsstater og Kommissionen derom.

Artikel 21

1. Enhver leverandør, som ønsker at deltage i en offentlig indkøbsaftale, kan opfordres til at godtgøre, at han er optaget i et af de faglige registre, eller til at fremlægge en erklæring under ed eller en attest som angivet i stk. 2 og som foreskrevet i den medlemsstat, hvori han er etableret.

2. De relevante faglige registre og handelsregistre samt erklæringer eller attester er:

- i Belgien: »Registre du commerce/Handelsregister«
- i Danmark: »Aktieselskabsregistret«, »Foreningsregistret« og »Handelsregistret«
- i Tyskland: »Handelsregister« og »Handwerksrolle«
- i Grækenland: »Βιοτεχνικo η Βιομηχανικo η Εμπορικo Επιμελητηριο«
- i Spanien: »Registro Mercantil« eller, når det drejer sig om enkeltpersoner, der ikke er registrerede, en attest, hvori det attesteres, at den pågældende under ed har afgivet erklæring om, at han udøver det pågældende erhverv
- i Frankrig: »Registre du commerce« og »Répertoire des métiers«
- i Italien: »Registro della Camera di commercio, industria, agricoltura e artigianato« og »Registro delle Commissioni provinciali per l'artigianato«
- i Luxembourg: »Registre aux firmes« og »Rôle de la chambre des métiers«
- i Nederlandene: »Handelsregister«
- i Portugal: »Registro Nacional das Pessoas Colectivas«
- i Det Forenede Kongerige og Irland kan leverandøren anmodes om at fremlægge en attest udstedt af »Registrar of Companies« eller »Registrar of Friendly Societies«, der angiver, at han er optaget heri eller, hvis han ikke er optaget heri, en attest, hvori det attesteres, at den pågældende under ed har afgivet en erklæring om, at han udøver det pågældende erhverv i det land, hvor han er etableret, på et bestemt forretningssted og under et bestemt firmanavn.

Artikel 22

1. Bevis for leverandørens finansielle og økonomiske formåen kan normalt føres ved en eller flere af følgende oplysninger:
 - a. relevante erklæringer fra bank
 - b. fremlæggelse af virksomhedens balance eller udtog heraf, såfremt offentliggørelse af balancen er foreskrevet i lovgivningen i det land, hvor leverandøren er etableret
 - c. en erklæring om den samlede omsætning og omsætningen i forbindelse med leveringen af sådanne varer, som aftalen vedrører, i de sidste tre regnskabsår.
2. De ordregivende myndigheder skal i udbudsbekendtgørelsen eller i opfordringen til at afgive bud anføre, hvilken eller hvilke af de i stk. 1 nævnte former for dokumentation de har valgt, samt hvilke andre former for bevis ud over de i stk. 1 anførte, de forlanger forelagt.
3. Såfremt leverandøren af en gyldig grund ikke er i stand til at fremlægge den af den ordregivende myndighed forlangte dokumentation, kan han godtgøre sin økonomiske og finansielle formåen ved ethvert andet dokument, som den ordregivende myndighed finder egnet.

Artikel 23

1. Bevis for leverandørens tekniske formåen kan tilvejebringes på en eller flere af følgende måder, afhængig af arten, mængden og anvendelsen af de varer, der skal leveres:

- a. fremlæggelse af en liste over de væsentligste leveringer, der er gennemført i løbet af de sidste tre år, med angivelse af beløb og tidspunkter samt den offentlige eller private modtager:
 - når det drejer sig om leveringer til offentlige myndigheder, skal leveringerne godtgøres ved attester, der er udstedt eller påtegnet af den kompetente myndighed
 - når det drejer sig om leveringer til private købere, skal leveringerne attesteres; er dette ikke muligt, skal leverandøren blot erklære, at leveringerne har fundet sted
- b. en beskrivelse af leverandørens tekniske udstyr og de metoder, han anvender til sikring af kvaliteten, samt af virksomhedens muligheder for at gennemføre undersøgelses- og forskningsopgaver
- c. oplysning om de involverede teknikere eller tekniske organer, uanset om de hører til leverandørens virksomhed, navnlig om dem, der er ansvarlige for kvalitetskontrollen
- d. prøver, beskrivelser og/eller fotografier af de varer, der skal leveres; deres ægthed skal kunne attesteres på den ordregivende myndigheds anmodning
- e. fremlæggelse af certifikater udstedt af officielle kvalitetskontrollinstitutter eller -anstalter, hvis kompetence er anerkendt, og som attesterer, at varer, som er klart identificeret ved henvisning til visse specifikationer eller standarder, er i overensstemmelse med disse
- f. hvis de varer, der skal leveres, er komplekse eller undtagelsesvis skal tjene et særligt formål, en kontrol gennemført af den ordregivende myndighed eller på dennes vegne af et kompetent officielt organ i den medlemsstat, hvor leverandøren er etableret, under forudsætning af dette organs indvilligelse heri; denne kontrol vedrører leverandørens produktionskapacitet og om nødvendigt hans undersøgelses- og forskningsfaciliteter og de foranstaltninger, der er truffet til kontrol af kvaliteten.

2. Den ordregivende myndighed angiver i udbudsbekendtgørelsen eller i opfordringen til at afgive bud, hvilke af disse former for dokumentation den ønsker at få forelagt.

3. Omfanget af de oplysninger, der er nævnt i artikel 22 og i denne artikels stk. 1 og 2, kan ikke række ud over indkøbsaftalens genstand; de ordregivende myndigheder bør tage hensyn til leverandørernes berettigede interesser med hensyn til beskyttelse af tekniske hemmeligheder eller forretningshemmeligheder.

Artikel 24

Den ordregivende myndighed kan inden for rammerne af artikel 20 til 23 anmode leverandørerne om at supplere eller uddybe den fremlagte dokumentation.

Artikel 25

1. Medlemsstater, der har officielle lister over godkendte leverandører, skal tilpasse disse lister efter bestemmelserne i artikel 20, stk. 1, litra a) til d) og g), og artikel 21, 22 og 23.

2. Leverandører, der er optaget på officielle lister, kan for hver aftale forelægge den ordregivende myndighed en attest for optagelse udstedt af den kompetente myndighed. Af attesten skal det fremgå, hvilke oplysninger der har dannet grundlag for optagelse på listen, samt den klassifikation, som følger af listen.

3. En af de kompetente organer attesteret optagelse på officielle lister udgør for de andre medlemsstaters ordregivende myndigheder kun i forhold til artikel 20, stk. 1, litra a) til d) og g), artikel 21, artikel 22, stk. 1, litra b) og c), og artikel 23, stk. 1, litra a), en formodning om kvalifikation.

Oplysninger, som kan udledes af optagelsen på officielle lister, kan ikke drages i tvivl. Dog kan der, for så vidt angår bidrag til sociale sikringsordninger, afkræves alle opførte leverandører supplerende dokumentation i forbindelse med hver enkelt aftale.

De ordregivende myndigheder i de øvrige medlemsstater anvender kun bestemmelserne i første og andet afsnit på leverandører, der er etableret i den medlemsstat, der har udfærdiget den officielle liste.

4. I forbindelse med optagelse af leverandører fra andre medlemsstater på en officiel liste kan der ikke kræves andre beviser eller erklæringer end dem, der kræves af landets egne leverandører, og under ingen omstændigheder andre end dem, der er fastsat i artikel 20 til 23.

5. De medlemsstater, der har officielle lister, er forpligtet til at meddele de øvrige medlemsstater og Kommissionen adressen på det organ, hvortil anmodninger om optagelse kan rettes; Kommissionen sørger for videregivelse af disse oplysninger.

Kapitel 3

Kriterier for tildeling af ordrer

Artikel 26

1. De kriterier, som den ordregivende myndighed skal lægge til grund ved tildeling af ordrer, er:
 - a. enten udelukkende den laveste pris
 - b. Aeller, når tildelingen sker på grundlag af det økonomisk mest fordelagtige bud, forskellige kriterier, som varierer alt efter det pågældende indkøb; f. eks. pris, leveringstid, driftsomkostninger, rentabilitet, kvalitet, æstetisk og funktionsmæssig karakter, teknisk værdi, kundeservice og teknisk bistand.

2. I det i stk. 1, litra b), nævnte tilfælde skal den ordregivende myndighed enten i udbudsbetingelserne eller i udbudsbekendtgørelsen anføre samtlige kriterier, den påtænker at lægge til grund, så vidt muligt ordnet efter den betydning, de tillægges, med de vigtigste først.

Artikel 27

Hvis bud vedrørende en bestemt aftale forekommer at være unormalt lave i forhold til de varer, som skal leveres, skal den ordregivende myndighed, inden den kan afvise disse bud, skriftligt anmode om sådanne oplysninger om det pågældende buds sammensætning, som den anser for relevante, og kontrollere denne sammensætning under hensyntagen til de modtagne begrundelser.

Den ordregivende myndighed kan tage hensyn til begrundelser vedrørende besparelser i forbindelse med fremstillingsmetoden, de anvendte tekniske løsninger, den bydendes usædvanligt gunstige betingelser for at levere varerne eller den bydendes varers originalitet.

Hvis ordren ifølge udbudsbetingelserne tildeles på grundlag af det laveste bud, skal den ordregivende myndighed give Kommissionen meddelelse om afvisning af bud, som den finder for lave.

AFSNIT V

AFSLUTTENDE BESTEMMELSER

Artikel 28

Når offentlige indkøbsaftaler indgås af de i bilag I omhandlede ordregivende myndigheder og af de myndigheder, som har efterfulgt dem som følge af rettelser eller ændringer i nævnte bilag, anvender medlemsstaterne i deres forbindelser betingelser, der er lige så gunstige som dem, de giver tredjelande i medfør af GATT-aftalen, særlig betingelserne i nævnte aftales artikel V og VI om begrænset udbud, information og undersøgelse. I dette øjemed rådfører medlemsstaterne sig med hinanden i Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler om, hvilke foranstaltninger der skal træffes til gennemførelse af aftalen.

Artikel 29

1. Kommissionen undersøger i samråd med Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler, hvorledes nærværende direktiv anvendes, og forelægger efter omstændighederne Rådet nye forslag, navnlig med henblik på harmonisering af de foranstaltninger, medlemsstaterne har truffet i forbindelse med gennemførelsen af nærværende direktiv.

2. Kommissionen tager nærværende direktiv samt nye foranstaltninger, der måtte blive vedtaget i henhold til stk. 1, op til fornyet behandling på grundlag af resultaterne af de nye forhandlinger, som er omhandlet i artikel XXIV, stk. 7, i den aftale om offentlige indkøb, der blev indgået i forbindelse med de multilaterale forhandlinger under Uruguay-runden²¹⁾, i det følgende benævnt "Aftalen"; Kommissionen forelægger i givet fald passende forslag for Rådet.

3. Kommissionen ajourfører bilag I i overensstemmelse med proceduren i artikel 32, stk. 2, på grundlag af de heri foretagne rettelser eller ændringer og sørger for, at den ajourførte version offentliggøres i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.

Artikel 30

Tidsfristerne beregnes i henhold til Rådets forordning (EØF, Euratom) nr. 1182/71 af 3. juni 1971 om fastsættelse af regler om tidsfrister, datoer og tidspunkter²²⁾.

Artikel 31

1. For at kunne bedømme resultaterne af direktivets anvendelse sender medlemsstaterne senest den 31. oktober 1996 – og for de ordregivende myndigheder, der ikke er opført i bilag I senest den 31. oktober 1997 – og derefter senest den 31. oktober hvert år Kommissionen en statistisk rapport om de indkøbsaftaler, de ordregivende myndigheder har indgået det foregående år.

2. Denne rapport skal mindst indeholde følgende oplysninger:

- a. for de ordregivende myndigheder, der er opført i bilag I,
 - den anslåede samlede værdi af de aftaler, hver ordregivende myndighed har indgået under tærskelbeløbet
 - antallet og værdien af de aftaler, hver ordregivende myndighed har indgået over tærskelbeløbet, så vidt muligt opdelt efter udbudsform, vare i henhold til den i artikel 9, stk. 1, omhandlede nomenklatur og nationaliteten af den leverandør, der har fået tildelt ordren, og, i tilfælde af udbud efter forhandling, opdelt i henhold til artikel 6, med angivelse af antallet og værdien af de ordrer, der er tildelt de enkelte medlemsstater og tredjelande
- b. for alle øvrige ordregivende myndigheder, der er underlagt dette direktiv, antallet og værdien af de aftaler, hver kategori af ordregivende myndigheder har indgået over tærskelbeløbet, så vidt muligt opdelt efter udbudsform, vare i henhold til den i artikel 9, stk. 1, omhandlede nomenklatur og nationaliteten af den leverandør, der har fået tildelt ordren, og, i tilfælde af udbud efter forhandling, opdelt i henhold til artikel 6, med angivelse af antallet og værdien af de ordrer, der er tildelt de enkelte medlemsstater og tredjelande
- c. for de ordregivende myndigheder, der er opført i bilag I, antallet og den samlede værdi af de aftaler, som hver enkelt ordregivende myndighed har indgået i medfør af undtagelserne i Aftalen; for alle øvrige ordregivende myndigheder, der er underlagt dette direktiv, den samlede værdi af de aftaler, hver kategori af ordregivende myndigheder har indgået i medfør af undtagelserne i Aftalen
- d. alle andre statistiske oplysninger, som skal fastlægges efter fremgangsmåden i artikel 32, stk. 2, og som kræves i henhold til Aftalen.

3. Kommissionen fastlægger efter proceduren i artikel 32, stk. 2, hvilke statistiske oplysninger der kræves i henhold til dette direktiv.

Artikel 32

1. Kommissionen bistås af det ved afgørelse 71/306/EØF nedsatte Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler.
2. Når der henvises til fremgangsmåden i dette stykke, forelægger Kommissionens repræsentant udvalget et udkast til de foranstaltninger, der skal træffes. Udvalget afgiver en udtalelse om dette udkast inden for en frist, som formanden kan fastsætte under hensyn til, hvor meget det pågældende spørgsmål haster, i givet fald ved afstemning.

Udtalelsen optages i mødeprotokollen; derudover har hver medlemsstat ret til at anmode om, at dens holdning indføres i mødeprotokollen.

Kommissionen tager størst muligt hensyn til udvalgets udtalelse. Den underretter udvalget om, hvorledes den har taget hensyn til dets udtalelse.

3. På Kommissionens foranledning eller efter anmodning fra en medlemsstat behandler det i stk. 1 omhandlede udvalg ethvert spørgsmål, der vedrører anvendelsen af dette direktiv.

Artikel 33

Dirketiv 77/62/EØF²³⁾ ophæves, dog uden at dette berører medlemsstaternes forpligtelser med hensyn til de i bilag V anførte gennemførelses- og anvendelsesfrister.

Henvisninger til det ophævede direktiv gælder som henvisninger til nærværende direktiv og læses i henhold til den i bilag VI anførte sammenligningstabel.

Artikel 34

1. Medlemsstaterne sætter de nødvendige love og administrative bestemmelser i kraft for at efterkomme dette direktiv inden den 14. juni 1994. De underretter straks Kommissionen herom.

Når medlemsstaterne vedtager disse love og administrative bestemmelser, skal de indeholde en henvisning til dette direktiv, eller de skal ved offentliggørelsen ledsages af en sådan henvisning. De nærmere regler for denne henvisning fastsættes af medlemsstaterne.

2. Medlemsstaterne meddeler Kommissionen teksten til de vigtigste nationale retsfor skrifter, som de udsteder på det område, der er omfattet af dette direktiv.

Artikel 35

Dette direktiv er rettet til medlemsstaterne.

Udfærdiget i Bruxelles, den 14. juni 1993.

På Rådets vegne

J. Trøjborg

Formand

Artikel 4 og 5 i direktiv 97/52/EF indeholder følgende bestemmelser:

Artikel 4

1. Medlemsstaterne sætter de nødvendige love og administrative bestemmelser i kraft for at efterkomme dette direktiv senest den 13. oktober 1998. De underretter straks Kommissionen herom.

Disse love og bestemmelser skal ved vedtagelsen indeholde en henvisning til dette direktiv eller skal ved offentliggørelsen ledsages af en sådan henvisning. De nærmere regler for denne henvisning fastsættes af medlemsstaterne.

2. Medlemsstaterne meddeler Kommissionen teksten til de vigtigste nationale retsfor skrifter, som de udsteder på det område, der er omfattet af dette direktiv, samt en sammenligningstabel mellem dette direktiv og de udstedte nationale forskrifter.

Artikel 5

Dette direktiv er rettet til medlemsstaterne.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. oktober 1997.

På Europa-Parlamentets vegne

J.M. GIL-ROBLES

Formand

På Rådets vegne

R. GOEBBELS

Formand

[21](#)) Rådets afgørelse 94/800/EF af 22. december 1994 om indgåelse på Det Europæiske Fællesskabs vegne af de aftaler, der er resultatet af de multilaterale forhandlinger i Uruguay-rundens regi (1986-1994), for så vidt angår de områder, der hører under Fællesskabets kompetence (EFT L 336 af 23.12.1994, s. 1).

[22](#)) EFT nr. L 124 af 8.6.1971, s. 1.

[23](#)) Herunder også de bestemmelser, der har ændret det, nemlig:

- direktiv 80/767/EØF (EFT nr. L 215 af 18.8.1980, s. 1)
- direktiv 88/295/EØF (EFT nr. L 127 af 20.5.1988, s. 1)
- artikel 35, stk. 1, i direktiv 90/531/EØF (EFT nr. L 297 af 29.10.1990, s. 1)
- artikel 42, stk. 1, i direktiv 92/50/EØF (EFT nr. L 209 af 24.7.1992, s. 1)

**FORTEGNELSE OVER ORDREGIVERE, DER ER OMFATTET AF
AFTALEN OM OFFENTLIGE INDKØB, JF. DENNES BILAG I
(CENTRALE STATSLEGE ORDREGIVERE)**

BELGIEN

A. – L'État Fédéral:

- Services du Premier ministre
- Ministère des affaires économiques
- Ministère des affaires étrangères, du commerce extérieur et de la coopération au développement
- Ministère de l'agriculture
- Ministère des classes moyennes
- Ministère des communications et de l'infrastructure
- Ministère de la défense nationale^{[\(24\)](#)}
- Ministère de l'emploi et du travail
- Ministère des finances
- Ministère de l'intérieur et de la fonction publique
- Ministère de la justice
- Ministère de la santé publique et de l'environnement
- la Poste^{[\(25\)](#)}
- la Régie des bâtiments
- le Fonds des routes

- B. – L'Office national de sécurité sociale
- L'Institut national d'assurances sociales pour travailleurs indépendants
- L'Institut national d'assurance maladie-invalidité
- L'Office national des pensions
- La Caisse auxiliaire d'assurance maladie-invalidité
- Le Fonds des maladies professionnelles
- L'Office national de l'emploi

(24) Matériel non de guerre contenu à l'annexe II.

(25) Activités postales visées par la loi du 24 décembre 1993.

DANMARK

- | | |
|--------------------------------------|--|
| 1. Folketinget | - Rigsrevisionen |
| 2. Statsministeriet | |
| 3. Udenrigsministeriet | - 2 departementer |
| 4. Arbejdsministeriet | - 5 styrelser og institutioner |
| 5. Boligministeriet | - 7 styrelser og institutioner |
| 6. Erhvervsministeriet | - 7 styrelser og institutioner |
| 7. Finansministeriet | - 3 styrelser og institutioner |
| 8. Forskningsministeriet | - 1 styrelse |
| 9. Forsvarsministeriet (26) | - adskillige institutioner |
| 10. Indenrigsministeriet | - 2 styrelser |
| 11. Justitsministeriet | - 2 direktorater og adskillige politimyndigheder og domstole |
| 12. Kirkeministeriet | - 10 stiftsøvrigheder |
| 13. Kulturministeriet | - 3 institutioner samt adskillige statsejede museer og højere uddannelsesinstitutioner |
| 14. Landbrugs- og fiskeriministeriet | - 23 direktorater og institutioner |
| 15. Miljø- og energiministeriet | - 6 styrelser og Forsøgsanlægget Risø |
| 16. Skatteministeriet | - 1 styrelse |
| 17. Socialministeriet | - 4 styrelser og institutioner |
| 18. Sundhedsministeriet | - adskillige institutioner inklusive Statens Seruminstitut |
| 19. Trafikministeriet | - 12 styrelser og institutioner |
| 20. Undervisningsministeriet | - 6 direktorater samt 12 universiteter og andre højere læreanstalter |
| 21. Økonomiministeriet | - Danmarks statistik |

(26) De i bilag II indeholdte ikke-krigslygnende materialer.

FORBUNDSREPUBLIKKEN TYSKLAND

Centrale indkøbsinstitutioner

1. Auswärtiges Amt
2. Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung
3. Bundesministerium für Bildung und Wissenschaft
4. Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
5. Bundesministerium der Finanzen
6. Bundesministerium für Forschung und Technologie
7. Bundesministerium des Innern (nur zivile Güter)
8. Bundesministerium für Gesundheit
9. Bundesministerium für Frauen und Jugend
10. Bundesministerium für Familie und Senioren
11. Bundesministerium der Justiz
12. Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau
13. Bundesministerium für Post und Telekommunikation⁽²⁷⁾
14. Bundesministerium für Wirtschaft
15. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit
16. Bundesministerium der Verteidigung(1)
17. Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit
18. Bundesministerium für Verkehr

Note

I henhold til de gældende nationale bestemmelser skal de på listen anførte institutioner i overensstemmelse med særlige procedurer tildele kontrakter til bestemte grupper med henblik på kompensation for de vanskeligheder, der er forvoldt ved den sidste krig.

(27) Mit Ausnahme von Telekommunikationsausrüstung.

SPANIEN

Institutioner

- 1 Ministerio de Asuntos Exteriores
- 2 Ministerio de Justicia
- 3 Ministerio de Defensa⁽²⁸⁾
- 4 Ministerio de Economía y Hacienda
- 5 Ministerio del Interior
- 6 Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente
- 7 Ministerio de Educación y Ciencia

- 8 Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
 - 9 Ministerio de Industria y Energia
 - 10 Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación
 - 11 Ministerio de la Presidencia
 - 12 Ministerio para las Administraciones Públicas
 - 13 Ministerio de Cultura
 - 14 Ministerio de Comercio y Turismo
 - 15 Ministerio de Sanidad y Consumo
 - 16 Ministerio de Asuntos Sociales
-

[\(28\)](#)Material que no sea de guerra incluido en el Anexo II.

FRANKRIG

1. **Vigtigste indkøbsinstitutioner**

A. – Budget général

- Services du Premier ministre
- Ministère des affaires sociales, de la santé et de la ville
- Ministère de l'intérieur et de l'aménagement du territoire
- Ministère de la justice
- Ministère de la défense
- Ministère des affaires étrangères
- Ministère de l'éducation nationale
- Ministère de l'économie
- Ministère de l'industrie, des postes et télécommunications et du commerce extérieur
- Ministère de l'équipement, des transport et du tourisme
- Ministère des entreprises et du développement économique, chargé des petites et moyennes entreprises et du commerce et de l'artisanat
- Ministère du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle

- Ministère de la culture et de la francophonie
- Ministère du budget
- Ministère de l'agriculture et de la pêche
- Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
- Ministère de l'environnement
- Ministère de la fonction publique
- Ministère du logement
- Ministère de la coopération
- Ministère des départements et territoires d'outre-mer
- Ministère de la jeunesse et des sports
- Ministère de la communication
- Ministère des anciens combattants et victimes de guerre

B. *Budget annexe*

On peut notamment signaler:

- Imprimerie Nationale

C. *Comptes spéciaux du Trésor*

On peut notamment signaler:

- Fonds forestier national
- Soutien financier de l'industrie cinématographique et de l'industrie des programmes audiovisuels
- Fonds national d'aménagement foncier et d'urbanisme
- Caisse autonome de la reconstruction

2. **Nationale offentlige institutioner af administrativ karakter**

- Académie de France à Rome
- Académie de marine
- Académie des sciences d'outre-mer
- Agence centrale des organismes de sécurité sociale (ACOSS)
- Agences financières de bassins
- Agence nationale pour l'amélioration des conditions de travail (ANACT)
- Agence nationale pour l'amélioration de l'habitat (ANAH)
- Agence nationale pour l'emploi (ANPE)
- Agence nationale pour l'indemnisation des français d'outre-mer (ANIFOM)

- Assemblée permanente des chambres d'agriculture (APCA)
- Bibliothèque nationale
- Bibliothèque nationale et universitaire de Strasbourg
- Bureau d'études des postes et télécommunications d'outre-mer (BEPTOM)
- Caisse des dépôts et consignations
- Caisse nationale des allocations familiales (CNAF)
- Caisse nationale d'assurance maladie des travailleurs salariés (CNAM)
- Caisse nationale d'assurance vieillesse des travailleurs salariés (CNAVTS)
- Caisse nationale des autoroutes (CNA)
- Caisse nationale militaire de sécurité sociale (CNMSS)
- Caisse nationale des monuments historiques et des sites
- Caisse nationale des télécommunications⁽²⁹⁾
- Caisse de garantie du logement social
- Casa de Velasquez
- Centre d'enseignement zootechnique de Rambouillet
- Centre d'études du milieu et de pédagogie appliquée du ministère de l'agriculture
- Centre d'études supérieures de sécurité sociale
- Centres de formation professionnelle agricole
- Centre national d'art et de culture Georges Pompidou
- Centre national de la cinématographie française
- Centre national d'études et de formation pour l'enfance inadaptée
- Centre national d'études et d'expérimentation du machinisme agricole, du génie rural, des eaux et des forêts
- Centre national et de formation pour l'adaptation scolaire et l'éducation spécialisée (CNEFASES)
- Centre national de formation et de perfectionnement des professeurs d'enseignement ménager agricole
- Centre national des lettres
- Centre national de documentation pédagogique
- Centre national des oeuvres universitaires et scolaires (CNOUS)
- Centre national d'ophtalmologie des Quinze-Vingts
- Centre national de préparation au professorat de travaux manuels éducatifs et d'enseignement ménager
- Centre national de promotion rurale de Marmilhat
- Centre national de la recherche scientifique (CNRS)
- Centre régional d'éducation populaire d'Île-de-France
- Centres d'éducation populaire et de sport (CREPS)
- Centres régionaux des oeuvres universitaires (CROUS)
- Centres régionaux de la propriété forestière
- Centre de sécurité sociale des travailleurs migrants
- Chancelleries des universités
- Collège de France
- Commission des opérations de bourse
- Conseil supérieur de la pêche
- Conservatoire de l'espace littoral et des rivages lacustres
- Conservatoire national des arts et métiers
- Conservatoire national supérieur de musique
- Conservatoire national supérieur d'art dramatique
- Domaine de Pompadour
- École centrale - Lyon
- École centrale des arts et manufactures
- École française d'archéologie d'Athènes
- École française d'Extrême-Orient
- École française de Rome

- École des hautes études en sciences sociales
- École nationale d'administration
- École nationale de l'aviation civile (ENAC)
- École nationale des Chartes
- École nationale d'équitation
- École nationale du génie rural des eaux et des forêts (ENGREF)
- Écoles nationales d'ingénieurs
- École nationale d'ingénieurs des industries des techniques agricoles et alimentaires
- Écoles nationales d'ingénieurs des travaux agricoles
- École nationale des ingénieurs des travaux ruraux et des techniques sanitaires
- École nationale des ingénieurs des travaux des eaux et forêts (ENITEF)
- École nationale de la magistrature
- Écoles nationales de la marine marchande
- École nationale de la santé publique (ENSP)
- École nationale de ski et d'alpinisme
- École nationale supérieure agronomique - Montpellier
- École nationale supérieure agronomique - Rennes
- École nationale supérieure des arts décoratifs
- École nationale supérieure des arts et industries - Strasbourg
- École nationale supérieure des arts et industries textiles - Roubaix
- Écoles nationales supérieures d'arts et métiers
- École nationale supérieure des beaux-arts
- École nationale supérieure des bibliothécaires
- École nationale supérieure de céramique industrielle
- École nationale supérieure de l'électronique et de ses applications (ENSEA)
- École nationale supérieure d'horticulture
- École nationale supérieure des industries agricoles alimentaires
- École nationale supérieure du paysage (rattachée à l'école nationale supérieure d'horticulture)
- École nationale supérieure des sciences agronomiques appliquées (ENSSA)
- Écoles nationales vétérinaires
- École nationale de voile
- Écoles normales d'instituteurs et d'institutrices
- Écoles normales nationales d'apprentissage
- Écoles normales supérieures
- École polytechnique
- École technique professionnelle agricole et forestière de Meymac (Corrèze)
- École de sylviculture - Croigny (Aube)
- École de viticulture et d'oenologie de la Tour Blanche (Gironde)
- École de viticulture - Avize (Marne)
- Établissement national de convalescents de Saint-Maurice
- Établissement national des invalides de la marine (ENIM)
- Établissement national de bienfaisance Koenigs-Wazter
- Fondation Carnegie
- Fondations Singer-Polignac
- Fonds d'action sociale pour les travailleurs immigrés et leurs familles
- Hôpital-hospice national Dufresne-Sommeiller
- Institut de l'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux (IEMVPT)
- Institut français d'archéologie orientale du Caire
- Institut géographique national
- Institut industriel du Nord
- Institut international d'administration publique (IIAP)
- Institut national agronomique de Paris-Grignon
- Institut national des appellations d'origine des vins et eaux-de-vie (INAOVEV)

- Institut national d'astronomie et de géophysique (INAG)
- Institut national de la consommation (INC)
- Institut national d'éducation populaire (INEP)
- Institut national d'études démographiques (INED)
- Institut national des jeunes aveugles - Paris
- Institut national des jeunes sourds - Bordeaux
- Institut national des jeunes sourds - Chambéry
- Institut national des jeunes sourds - Metz
- Institut national des jeunes sourds - Paris
- Institut national de physique nucléaire et de physique des particules (I.N2.P3)
- Institut national de promotion supérieure agricole
- Institut national de la propriété industrielle
- Institut national de la recherche agronomique (INRA)
- Institut national de recherche pédagogique (INRP)
- Institut national de la santé et de la recherche médicale (INSERM)
- Institut national des sports
- Instituts nationaux polytechniques
- Instituts nationaux des sciences appliquées
- Institut national supérieur de chimie industrielle de Rouen
- Institut national de recherche en informatique et en automatique (INRIA)
- Institut national de recherche sur les transports et leur sécurité (INRETS)
- Instituts régionaux d'administration
- Institut supérieur des matériaux et de la construction mécanique de Saint-Ouen
- Musée de l'armée
- Musée Gustave Moreau
- Musée de la marine
- Musée national J.J. Henner
- Musée national de la Légion d'honneur
- Musée de la poste
- Muséum national d'histoire naturelle
- Musée Auguste-Rodin
- Observatoire de Paris
- Office de coopération et d'accueil universitaire
- Office français de protection des réfugiés et apatrides
- Office national des anciens combattants
- Office national de la chasse
- Office national d'information sur les enseignements et les professions (ONISEP)
- Office national d'immigration (ONI)
- ORSTOM - Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération
- Office universitaire et culturel français pour l'Algérie
- Palais de la découverte
- Parcs nationaux
- Réunion des musées nationaux
- Syndicat des transports parisiens
- Thermes nationaux - Aix-les-Bains
- Universités

3. Andre nationale offentlige institutioner

- Union des groupements d'achats publics (UGAP)
-

[\(29\)](#) Postes seulement

GRÆKENLAND

- 1 Ministry of National Economy
- 2 Ministry of Education and Religion
- 3 Ministry of Commerce
- 4 Ministry of Industry, Energy and Technology
- 5 Ministry of Merchant Marine
- 6 Ministry to the Prime Minister
- 7 Ministry of the Aegean
- 8 Ministry of Foreign Affairs
- 9 Ministry of Justice
- 10 Ministry of the Interior
- 11 Ministry of Labour
- 12 Ministry of Culture and Sciences
- 13 Ministry of Environment, Planning and Public Works
- 14 Ministry of Finance
- 15 Ministry of Transport and Communications
- 16 Ministry of Health and Social Security
- 17 Ministry of Macedonia and Thrace
- 18 Army General Staff
- 19 Navy General Staff
- 20 Air Force General Staff
- 21 Ministry of Agriculture
- 22 General Secretariat for Press and Information
- 23 General Secretariat for Youth
- 24 General State Laboratory
- 25 General Secretariat for Further Education

- 26 General Secretariat of Equality
- 27 General Secretariat for Social Security
- 28 General Secretariat for Greeks Living Abroad
- 29 General Secretariat for Industry
- 30 General Secretariat for Research and Technology
- 31 General Secretariat for Sports
- 32 General Secretariat for Public Works
- 33 National Statistical Service
- 34 National Welfare Organisation
- 35 Workers' Housing Organisation
- 36 National Printing Office
- 37 Greek Atomic Energy Commission
- 38 Greek Highway Fund
- 39 University of Athens
- 40 University of the Aegaen
- 41 University of Thessaloniki
- 42 University of Thrace
- 43 University of Ioannina
- 44 University of Patras
- 45 Polytechnic School of Crete
- 46 Sivitanidios Technical School
- 47 University of Macedonia
- 48 Eginitio Hospital
- 49 Areteio Hospital
- 50 National Centre of Public Administration
- 51 Hellenic Post (EL. TA.)

52 Public Material Management Organisation

53 Farmers' Insurance Organisation

54 School Building Organisation

IRLAND

1. Vigtigste indkøbsinstitutioner

– Office of Public Works

2. Andre institutioner

– President's Establishment

– Houses of the Oireachtas (Parliament)

– Department of the Taoiseach (Prime Minister)

– Office of the Tanaiste (Deputy Prime Minister)

– Central Statistics Office

– Department of Arts, Culture and the Gaeltacht

– National Gallery of Ireland

– Department of Finance

– State Laboratory

– Office of the Comptroller and Auditor General

– Office of the Attorney General

– Office of the Director of Public Prosecutions

– Valuation Office

– Civil Service Commission

– Office of the Ombudsman

– Office of the Revenue Commissioners

– Department of Justice

– Commissioners of Charitable Donations and Bequests for Ireland

– Department of the Environment

– Department of Education

- Department of the Marine
 - Department of Agriculture, Food and Forestry
 - Department of Enterprise and Employment
 - Department of Trade and Tourism
 - Department of Defence⁽³⁰⁾
 - Department of Foreign Affairs
 - Department of Social Welfare
 - Department of Health
 - Department of Transport, Energy and Communications
-

⁽³⁰⁾ Non-warlike materials contained in Annex II

ITALIEN

Indkøbsinstitutioner

- 1 Ministry of the Treasury⁽³¹⁾
- 2 Ministry of Finance⁽³²⁾
- 3 Ministry of Justice
- 4 Ministry of Foreign Affairs
- 5 Ministry of Education
- 6 Ministry of the Interior
- 7 Ministry of Public Works
- 8 Ministry of Co-ordination (International Relations and EC Agricultural Policies)
- 9 Ministry of Industry, Trade and Craft Trades
- 10 Ministry of Employment and Social Security
- 11 Ministry of Health
- 12 Ministry of Cultural Affairs and the Environment
- 13 Ministry of Defence⁽³¹⁾

14 Budget and Economic Planning Ministry

15 Ministry of Foreign Trade

16 Ministry of Posts and Telecommunications⁽³³⁾

17 Ministry of the Environment

18 Ministry of University and Scientific and Technological Research

⁽³¹⁾ Ente centrale d'acquisto per la maggior parte degli altri ministeri ed enti.

⁽³²⁾ Esclusi gli acquisti effettuati dal monopolio dei sali e tabacchi.

⁽³³⁾ Solanto i servizi postali.

LUXEMBOURG

1. Ministère d'État: Service central des imprimés et des fournitures de l'État

2. Ministère de l'agriculture: Administration des services techniques de l'agriculture

3. Ministère de l'éducation nationale: lycées d'enseignement secondaire et d'enseignement secondaire technique

4. Ministère de la famille et de la solidarité sociale: maisons de retraite

5. Ministère de la force publique: Armée⁽³⁴⁾ - Gendarmerie – Police

6. Ministère de la justice: établissements pénitentiaires

7. Ministère de la santé publique: hôpital neuropsychiatrique

8. Ministère des travaux publics: bâtiments publics - Ponts et chaussées

9. Ministère des communications: Centre informatique de l'État

10. Ministère de l'environnement: Commissariat général à la protection des eaux

⁽³⁴⁾ Matériel non de guerre contenu à l'annexe II.

NEDERLANDENE

Institutioner

Ministerier og centrale regeringsorganer

1. Ministry of General Affairs – Ministerie van Algemene Zaken

– Advisory Council on Government Policy – Bureau van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringbeleid

– National Information Office – Rijksvoorlichtingsdienst

2. Ministry of the Interior - Ministerie van Binnenlandse Zaken

– Government Personnel Information System Service – Dienst Informatievoorziening Overheidspersoneel

– Redundancy Payment and Benefits Agency – Dienst Uitvoering Ontslaguitkeringsregelingen

– Public Servants Medical Expenses Agency – Dienst Ziektekostenvoorziening Overheidspersoneel

– RPD Advisory Service – RPD Advies

– Central Archives and Interdepartmental Text Processing – CAS/ITW

3. Ministry of Foreign Affairs and Directorate-General for Development Cooperation of the Ministry of Foreign Affairs - Ministerie van Buitenlandse Zaken + Ministerie voor Ontwikkelingssamenwerking

4. Ministry of Defence - Ministerie van Defensie⁽³⁵⁾

– Directorate of material Royal Netherlands Navy – Directie materieel Koninklijke Marine

– Directorate of material Royal Netherlands Army - Directie materieel Koninklijke Landmacht

– Directorate of material Royal Netherlands Air Force - Directie materieel Koninklijke Luchtmacht

5. Ministry of Economic Affairs - Ministerie van Economische Zaken

– Economic Investigation Agency – Economische Controldienst

– Central Plan Bureau – Centraal Planbureau

– Netherlands Central Bureau of Statistics – Centraal Bureau voor de Statistiek

– Senter – Senter

– Industrial Property Office – Bureau voor de Industriële Eigendom

– Central Licensing Office for Import and Export – Centrale Dienst voor de In- en Uitvoer

– State Supervision of Mines – Staatstoezicht op de Mijnen

– Geological Survey of the Netherlands – Rijks Geologische Dienst

6. Ministry of Finance - Ministerie van Financiën

– State Property Department – Dienst der Domeinen

– Directorates of the State Tax Department – Directies der Rijksbelastingen

– State Tax Department/Fiscal Intelligence and Information Department –

Belastingdienst/FIOD

- State Tax Department/Computer Centre - Belastingdienst/Automatiseringscentrum
- State Tax Department/Training - Belastingdienst/Opleidingen

7. Ministry of Justice - Ministerie van Justitie

- Education and Training Organization, Directorate General for the Protection of Young People and the Care of Offenders – Opleidings- en vormingsorganisatie Directoraat-Generaal Jeugdbescherming en Delinquentenzorg
- Child Care and Protection Board – Raden voor de Kinderbescherming in de provincies
- State Institutions for Child care and Protection – Rijksinrichtingen voor de Kinderbescherming in de provincies
- Prisons – Penitentiaire inrichtingen in de provincie
- State Institutions for Persons Placed under Hospital Order – Rijksinrichtingen voor TBS-verpleging in de provincies
- Internal Facilities Service of the Directorate for Young Offenders and Young Peoples Institute – Dienst Facilitaire Zaken van de Directie Delinquentenzorg en Jeugdinstellingen
- Legal Aid Department – Dienst Gerechtelijke Ondersteuning in de arrondissementen
- Central Collection Office for the Courts – Centraal Ontvangskantoor der Gerechten
- Central Dept Collection Agency of the Ministry of Justice – Centraal Justitie Incassobureau
- National Criminal Investigation Department - Rijkrecherche
- Forensic Laboratory – Gerechtelijk Laboratorium
- National Police Services Force – Korps Landelijke Politiediensten
- District offices of the Immigration and Naturalisation Service – Districtskantoren Immigratie- en Natuurbeheer en Visserij

8. Ministry of Agriculture, Nature Management and Fisheries - Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij

- National Forest Service - Staatsbosbeheer
- Agricultural Research Service – Dienst Landbouwkundig Onderzoek
- Agricultural Extension Service – Dienst Landbouwvoorlichting
- Land Development Service - Landinrichtingsdienst
- National Inspection Service for Animals and Animal Protection – Rijksdienst voor de Keuring van Vee en Vlees

- Plant Protection Service – Plantenziektenkundige Dienst
- General Inspection Service – Algemene Inspectiedienst
- National Fisheries Research Institute – Rijksinstituut voor Visserijonderzoek
- Government Institute for Quality Control of Agricultural Products – Rijkswaardigheids Instituut voor Land- en Tuinbouwproducten
- National Institute for Nature Management – Instituut voor Bos- en Natuuronderzoek
- Game Fund - Jachtfonds

9. Ministry of Education and Science - Ministerie van Onderwijs en Wetenschappen

- Royal Library – Koninklijke Bibliotheek
- Institute for Netherlands History – Instituut voor Nederlandse Geschiedenis
- Netherlands State Institute for War Documentation – Rijksinstituut voor Oorlogsdocumentatie
- Institute for Educational Research – Instituut voor Onderzoek van het Onderwijs
- National Institute for Curriculum Development – Instituut voor de Leerplan Ontwikkeling

10. Ministry of Social Affairs and Employment - Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid

- Wages Inspection Service – Loontechnische dienst
- Inspectorate for Social Affairs and Employment – Inspectie en Informatie Sociale Zaken en Werkgelegenheid
- National Social Assistance Consultancies Services – Rijksconsulentschappen Sociale Zekerheid
- Steam Equipment Supervision Service – Dienst voor het Stoomwezen
- Conscientious Objectors Employment Department – Tewerkstelling erkend gewetensbezwaarden militaire dienst
- Directorate for Equal Opportunities – Directie Emancipatie

11. Ministry of Transport, Public Works and Water Management - Ministerie van Verkeer en Waterstaat

- Directorate-General for Transport – Directoraat-Generaal Vervoer
- Directorate-General for Public Works and Water Management - Directoraat-Generaal Rijkswaterstaat
- Directorate-General for Civil Aviation – Directoraat-General Rijksluchtvaartdienst

- Telecommunications and Post Department – Hoofddirectie Telecommunicatie en Post
- Regional offices of the Directorates-General and General Management, Inland Waterway Navigation Service – De regionale organisatie van de directoraten-generaal en de hoofddirectie Vaawegmarkeringsdienst

12. Ministry of Housing, Physical Planning and Environment - Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer

- Directorate-General for Environment Management – Directoraat-Generaal Milieubeheer
- Directorate-General for Public Housing – Directoraat-Generaal van de Volkshuisvesting
- Government Buildings Agency - Rijksbouwendienst
- National Physical Planning Agency – Rijksplanologische Dienst

13. Ministry of Welfare, Health and Cultural Affairs – Ministerie van Welzijn, Volksgezondheid en Cultuur

- Social and Cultural Planning Office – Sociaal en Cultureel Planbureau
- Inspectorate for Child and Youth Care and Protection Services – Inspectie Jeugdhulpverlening en Jeugdbescherming
- Medical Inspectorate of Health Care – Inspecties van het Staatstoezicht op de Volksgezondheid
- Cultural Castle Council – Rijksdienst Kastelenbeheer
- National Archives Department - Rijksarchiefdienst
- Department for the Conservation of Historic Buildings and Sites – Rijksdienst voor de Monumentenzorg
- National Institute of Public Health and Environmental Protection – Rijksinstituut voor Milieuhygiëne
- National Archeological Field Survey Commission – Rijksdienst voor het Oudheidkundig Bodemonderzoek
- Netherlands Office for Fine Arts – Rijksdienst Beeldende Kunst

14. Cabinet for Netherlands Antillean and Aruban Affairs – Kabinet voor Nederlands-Antilliaanse en Arubaanse zaken

15. Higher Colleges of State – Hogere Colleges van Staat

16. Council of State – Raad van State

17. Netherlands Court of Audit – Algemene Rekenkamer

18. National Ombudsman – Nationale Ombudsman

(35) Niet voor oorlogsdoeleinden bestemd materiaal vedmeld in bijlage II.

ØSTRIG

1. Bundeskanzleramt – Amtswirtschaftsstelle
2. Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten
3. Bundesministerium für Gesundheit und Konsumentenschutz
4. Bundesministerium für Finanzen
 - a) Amtswirtschaftsstelle
 - b) Abteilung VI/5 (EDV-Beschaffung des Bundesministerium für Finanzen und des Bundesrechtsgenantes)
 - c) Abteilung III/1 (Beschaffung von technischen Geräten, Einrichtungen und Sachgütern für die Zollwache)
5. Bundesministerium für Jugend und Familie – Amtswirtschaftsstelle
6. Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten
7. Bundesministerium für Inneres
 - a) Abteilung I/5 (Amtswirtschaftsstelle)
 - b) EDV-Zentrum (Beschaffung von elektronischen Datenverarbeitungssystemen (Hardware))
 - c) Abteilung II/3 (Beschaffung von technischen Geräten und Einrichtungen für die Bundespolizei)
 - d) Abteilung I/6 (Beschaffung von Sachgütern (mit Ausnahme der von der Abteilung II/3 zu beschaffenden Sachgüter) für die Bundespolizei)
 - e) Abteilung IV/8 (Beschaffung von Fluggeräten)
8. Bundesministerium für Justiz – Amtswirtschaftsstelle
9. Bundesministerium für Landesverteidigung [\(36\)](#)
10. Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft
11. Bundesministerium für Arbeit und Soziales – Amtswirtschaftsstelle
12. Bundesministerium für Unterricht und kulturelle Angelegenheiten
13. Bundesministerium für öffentliche Wirtschaft und Verkehr
14. Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst
15. Österreichs Statistisches Zentralamt
16. Österreichs Staatsdruckerei

17. Bundesamt für Eich- und Vermessungswesen
 18. Bundesversuchs- und Forschungsanstalt-Arsenal (BVFA)
 19. Bundesstaatliche Prothesenwerkstätten
 20. Austro Control GmbH – Österreichische Gesellschaft für Zivilluftfahrt mit beschränkter Haftung
 21. Bundesprüfanstalt für Kraftfahrzeuge
 22. Generaldirektion für die Post- und Telegraphenverwaltung (nur Postwesen)
 23. Bundesministerium für Umwelt – Amtswirtschaftsstelle
-

[\(36\)](#) Material ausser Kriegsmaterial gemäss Anhang II.

PORTUGAL

Prime Minister's Office

Legal Centre
Centre for Studies and Training (Local Government)
Government Computer Network Management Centre
National Council for Civil Defence Planning
Permanent Council for Industrial Conciliation
Department for Vocational and Advanced Training
Ministerial Department with special responsibility for Macao
Ministerial Department responsible for Community Service by Conscientious Objectors
Institute for Youth
National Administration Institute
Secretariat General, Prime Minister's Office
Secretariat for Administrative Modernization
Social Services, Prime Minister's Office

Ministry of Home Affairs

Directorate-General for Roads
Ministerial Department responsible for Studies and Planning
Civilian administrations
Customs Police
Republican National Guard
Police
Secretariat General
Technical Secretariat for Electoral Matters
Customs and Immigration Department
Intelligence and Security Department
National Fire Service

Ministry of Agriculture

Control Agency for Community Aid to Olive Oil Production

Regional Directorate for Agriculture (Beira Interior)
Regional Directorate for Agriculture (Beira Litoral)
Regional Directorate for Agriculture (Entre Douro e Minho)
Regional Directorate for Agriculture (Trás-os-Montes)
Regional Directorate for Agriculture (Alentejo)
Regional Directorate for Agriculture (Algarve)
Regional Directorate for Agriculture (Ribatejo e Oeste)
General Inspectorate and Audit Office (Management Audits)
Viticulture Institute
National Agricultural Research Institute
Institute for the Regulation and Guidance of Agricultural Markets
Institute for Agricultural Structures and Rural Development
Institute for Protection of Agri-Food Production
Institute for Forests
Institute for Agricultural Markets and Agri-Food Industry
Secretariat General
IFADAP (Financial Institute for the Development of Agriculture and Fishing) [\(37\)](#)
INGA (National Agricultural Intervention and Guarantee Institute) [\(37\)](#)

Ministry of the Environment and Natural Resources

Directorate-General for Environment
Institute for Environmental Promotion
Institute for the Consumer
Institute for Meteorology
Secretariat General
Institute for National Conservancy
Ministerial Department for the Improvement of the Estoril Coast
Regional Directorates for Environment and National Resources
Water Institute

Ministry of Trade and Tourism

Commission responsible for the Application of Economic Penalties
Directorate-General for Competition and Prices
Directorate-General for Inspection (Economic Affairs)
Directorate-General for Tourism
Directorate-General for Trade
Tourism Fund
Ministerial Department responsible for Community Affairs
ICEP (Portuguese Foreign Trade Institute)
General Inspectorate for Gambling
National Institute for Training in Tourism
Regional Tourist Boards
Secretariat General

ENATUR (National Tourism Enterprise) – Public Enterprise [\(37\)](#)

Ministry of Defence [\(38\)](#)

National Security Authority
National Council for Emergency Civil Planning

Directorate-General for Armament and Defence Equipments
Directorate-General for Infrastructure
Directorate-General for Personnel
Directorate-General for National Defence Policy
Secretariat General

Office of the Chief of Staff of the Armed Forces [\(38\)](#)

Administrative Council of the Office of the Chief of Staff of the Armed Forces
Commission of Maintenance of NATO Infrastructure
Executive Commission of NATO Infrastructure
Social Works of the Armed Forces

Office of the Chief of Staff, Air Force [\(38\)](#)

Air Force Logistics and Administrative Commando
General Workshop for Aeronautical Equipment

Office of the Chief of Staff, Army [\(37\)](#)

Logistics Department
Directorate for Army Engineering
Directorate for Army Communications
Service Directorate for Fortifications and Army Works
Service Directorate for the Army Physical Education
Service Directorate Responsible for the Army Computer
Service Directorate for Intendancy
Service Directorate for Equipment
Service Directorate for Health
Directorate for Transports
Main Army Hospital
General Workshop of Uniforms and Equipment
General Workshop of Engineering Equipment
Bakery
Army Laboratory for Chemical and Pharmaceutical Products

Office of the Chief of Staff, Navy [\(38\)](#)

Directorate for Naval Facilities
Directorate-General for Naval Equipment
Directorate for Instruction and Training
Directorate of the Service of Naval Health
The Navy Hospital
Directorate for Supplies
Directorate for Transport
Directorate of the Service of Maintenance
Armed Computer Service
Continent Naval Commando
Acores Naval Commando
Madeira Naval Commando
Commando of Lisbon Naval Station
Army Centre for Physical Education
Administrative Council of Central Navy Administration

Naval War Height Institute
Directorate-General for the Navy
Directorate-General for Lighthouses and School for Lighthouse Keepers
The Hydrographic Institute
Vasco da Gama Aquarium
The Alfeite Arsenal

Ministry of Education

Secretariat General
Department for Planning and Financial Management
Department for Higher Education
Department for Secondary Education
Department for Basic Education
Department for Educational Resources Management
General Inspectorate of Education
Bureau for the Launching and Coordination of the School Year
Regional Directorate for Education (Norte)
Regional Directorate for Education (Centro)
Regional Directorate for Education (Lisboa)
Regional Directorate for Education (Alentejo)
Regional Directorate for Education (Algarve)
Camões Institute
Institute for Innovation in Education António Aurélio da Costa Ferreira
Institute for Sports
Department of European Affairs
Ministry of Education Press

Ministry of Employment and Social Security

National Insurance and Occupational Health Fund Institute for Development and Inspection of Labour Conditions Social Welfare Funds Casa Pia de Lisboa [\(39\)](#) National Centre for Pensions
Regional Social Security Centres Commission on Equal Opportunity and Right for Women Statistics
Department Studies and Planning Department Department of International Relations and Social Security Agreements European Social Fund Department Department of European Affairs and External Relations Directorate-General for Social Works Directorate-General for the Family
Directorate-General for Technical Support to Management Directorate-General for Employment and Vocational Training Directorate-General for Social Security Schemes Social Security Financial Stabilization Fund General Inspectorate for Social Security Social Security Financial Management
Institute Employment and Vocational Training Institute National Institute for Workers' Leisure Time
Secretariat General National Secretariat for Rehabilitation Social services Santa Casa da Misericórdia de Lisboa [\(39\)](#)

Ministry of Finance

ADSE (Directorate-General for the Protection of Civil Servants)
Legal Affairs Office
Directorate-General for Public Administration
Directorate-General for Public Accounts and General Budget Supervision
Directorate-General for the State Loans Board
Directorate-General for the Customs Service
Directorate-General for Taxation
Directorate-General for State Assets

Directorate-General for the Treasury
Ministerial Department responsible for Economic Studies
Ministerial Department responsible for Economic Affairs
GAFEEP (Ministerial Department responsible for Studies on the Funding of the State and Public Enterprises)
General Inspectorate for Finance
Institute for Information Technology
State Loans Board
Secretariat General
SOFE (Social Services of the Ministry of Finance)

Ministry of Industry and Energy

Regional Delegation for Industry and Energy (Lisboa e Vale do Tejo)
Regional Delegation for Industry and Energy (Alentejo)
Regional Delegation for Industry and Energy (Algarve)
Regional Delegation for Industry and Energy (Centro)
Regional Delegation for Industry and Energy (Norte)
Directorate-General for Industry
Directorate-General for Energy
Geological and Mining Institute
Ministerial Department responsible for Studies and Planning
Ministerial Department responsible for Oil Exploration and Production
Ministerial Department responsible for Community Affairs
National Industrial Property Institute
Portuguese Institute for Quality
INETI (National Institute for Industrial Engineering and Technology)
Secretariat General
PEDIP Manager's Department
Legal Affairs Office
Commission for Emergency Industrial Planning
Commission for Emergency Energy Planning
IAPMEI (Institute for Support of Small and Medium-sized Enterprises and Investments)

Ministry of Justice

Centre for Legal Studies
Social Action and Observation Centres
The High Council of the Judiciary (Conselho Superior de Magistratura)
Central Registry
Directorate-General for Registers and Other Official Documents
Directorate-General for Computerized Services
Directorate-General for Legal Services
Directorate-General for the Prison Service
Directorate-General for the Protection and Care of Minors Prison Establishments
Ministerial Department responsible for European Law
Ministerial Department responsible for Documentation and Comparative Law
Ministerial Department responsible for Studies and Planning
Ministerial Department responsible for Financial Management
Ministerial Department responsible for Planning and Coordinating Drug Control
São João de Deus Prison Hospital
Corpus Christi Institute
Guarda Institute

Institute for the Rehabilitation of Offenders
São Domingos de Benfica Institute
National Police and Forensic Science Institute
Navarro Paiva Institute
Padre António Oliveira Institute
São Fiel Institute
São José Institute
Vila Fernando Institute
Criminology Institutes
Secretariat General
Social Services

Ministry of Public Works, Transport and Communications

Council for Public and Private Works Markets
Directorate-General for Civil Aviation
Directorate-General for National Buildings and Monuments
Directorate-General for Road and Rail Transport
Ministerial Department responsible for River Crossings (Tagus)
Ministerial Department for Investment Coordination
Ministerial Department responsible for the Lisboa Railway Junction
Ministerial Department responsible for the Oporto Railway Junction
Ministerial Department responsible for Navigation on the Douro
Ministerial Department responsible for the European Communities
General Inspectorate for Public Works, Transport and Communications
Independent Executive for Roads
National Civil Engineering Laboratory
Social Works Department of the Ministry of Public Works, Transport and Communications
Secretariat General
Institute for Management and Sales of State Housing
CTT – Post & Telecommunications of Portugal SA [\(40\)](#)

Ministry of Foreign Affairs

Directorate-General for Consular Affairs and for Financial Administration
Directorate-General for the European Communities
Directorate-General for Cooperation
Institute for Portuguese Emigrants and Portuguese Communities Abroad
Institute for Economic Cooperation
Secretariat General

Ministry of Territorial Planning and Management

Academy of Science
Legal Affairs Office
National Centre for Geographical Data
Regional Coordination Committee (Centro)
Regional Coordination Committee (Lisboa e Vale do Tejo)
Regional Coordination Committee (Alentejo)
Regional Coordination Committee (Algarve)
Regional Coordination Committee (Norte)
Central Planning Department
Ministerial Department for European Issues and External Relations

Directorate-General for Local Government
Directorate-General for Regional Development
Directorate-General for Town and Country Planning
Ministerial Department responsible for Coordination of the Alqueva Project
General Inspectorate for Territorial Administration
National Statistical Institute
António Sérgio Cooperative Institute
Institute for Scientific and Tropical Research
Geographical and Land Register Institute
National Scientific and Technological Research Board
Secretariat General

Ministry of the Sea

Directorate General for Fishing
Directorate General for Ports, Navigation and Maritime Transport
Portuguese Institute for Maritime Exploration
Maritime Administration for North, Centre & South
National Institute for Port Pilotage
Institute for Port Labour
Port Administration of Douro and Leixões
Port Administration of Lisboa
Port Administration of Setúbal and Sesimbra
Port Administration of Sines
Independent Executive for Ports
Infante D. Henrique Nautical School
Portuguese Fishing School and School of Sailing and Marine Craft
Secretariat General

Ministry of Health

Regional Health Administrations
Health Centres
Mental Health Centres
Histocompatibility Centres
Regional Alcoholism Centres
Department for Studies and Health Planning
Health Human Resource Department
Directorate-General for Health
Directorate-General for Health Installations & Equipment
National Institute for Chemistry and Medicament
Supporting Centres for Drug Addicts
Institute for Computer and Financial Management of Health Services
Infirmary Technical Schools
Health Service Technical Colleges
Central Hospitals
District Hospitals
General Inspectorate of Health
National Institute of Emergency Care
Dr Ricardo Jorge National Health Institute
Dr Jacinto de Magalhães Institute of Genetic Medicine
Dr Gama Pinto Institute of Ophthalmology
Portuguese Blood Institute

General Practitioners Institute
 Secretariat General
 Service for Prevention and Treatment of Drug Dependence
 Social Services, Ministry of Health

(37) Authority under joint Ministry of Trade and Tourism and Ministry of Finance control.

(38) Material não bélico constante do anexo II.

(39) Authority under joint Ministry of Employment and Social Security and Ministry of Health Control.

(40) Unicamente serviços postais.

FINLAND

Ordregivende Institutioner

Oikeuskanslerinvirasto	Office of the Chancellor of Justice
Kauppa- ja teollisuusministeriö	Ministry of Trade and Industry
Kuluttajavirasto	National Consumer Administration
Elintarvikevirasto	National Food Administration
Kilpailuvirasto	Office of Free Competition
Kilpailuneuvosto	Council of Free Competition
Kultuttaja-asiamiehen toimisto	Office of the Consumer Ombudsman
Kultuttajavalituslautakunta	Consumer Complaint Board
Patentti- ja rekisterihallitus	National Board of Patents and Registration
Liikenneministeriö	Ministry of Transport and Communications
Telehalliintokeskus	Telecommunications Administration Centre
Maa- ja metsätalousministeriö	Ministry of Agriculture and Forestry
Maamittauslaitos	National Land Survey of Finland
Oikeusministeriö	Ministry of Justice
Tietosuojavaltuutetun toimisto	The Office of the Data Protection Ombudsman
Tuomioistuinelaitos	Courts of Law
– Korkein oikeus	
– Korkein hallinto-oikeus	
– Hovioikeudet	
– Käräjäoikeudet	
– Lääninoikeudet	
– Markkinatuomioistuin	
– Työtuomioistuin	
– Vakuutuslaitos	
– Vesioikeudet	

Vankeinhoitolaitos	Prison Administration
Opetusministeriö	Ministry of Education
Opetushallitus	National Board of Education
Valtion elokuvatarkastamo	National Office of Film Censorship
Puolustusministeriö	Ministry of Defence
Puolustusvoimat (1)	Defence Forces
Sisäasiainministeriö	Ministry of the Interior
Väestörekisterikeskus	Population Register Centre
Keskusrikospoliisi	Central Criminal Police
Liikkuva poliisi	Mobile Police
Rajavartiolaitos (41)	Frontier Guard
Sosiaali- ja terveysministeriö	Ministry of Social Affairs and Health
Työttömyysturvalautakunta	Unemployment Appeal Board
Tarkastuslautakunta	Appeal Tribunal
Lääkelaitos	National Agency for Medicines
Terveydenhuollon oikeusturvakeskus	National Board of Medicolegal Affairs
Tapaturmavirasto	State Accident Office
Säteilyturvakeskus	Finnish Centre for Radiation and Nuclear Safety
Valtion turvapaikan hakijoiden vastaanottokeskukset	Reception Centres for Asylum Seekers
Työministeriö	Ministry of Labour
Valtakunnansovittelijain toimisto	National Conciliators' Office
Työneuvosto	Labour council
Ulkoasiainministeriö	Ministry of Foreign Affairs
Valtiovarainministeriö	Ministry of Finance
Valtiontalouden tarkastusvirasto	State Economy Controller's Office
Valtiokonttori	State Treasury Office
Valtion työmarkkinalaitos	
Verohallinto	
Tullihallinto	
Valtion vakkuursrahasto	
Ympäristöministeriö	Ministry of Environment
Vesi- ja ympäristöhallitus	National Board of Waters and Environment

[\(41\)](#) Liitteeseen II sisältyvät muut kuin sotatarvikket.

SVERIGE

Ordregivende institutioner

A

Akademien för de fria konsterna
Allmänna advokatbyråerna (28)
Allmänna reklamationsnämnden

Arbetskyddsstyrelsen

Arbetsdomstolen
Arbetsgiververk, statens

Arbetslivscentrum
Arbetslivsfonden
Arbetsmarknadsstyrelsen
Arbetsmiljöfonden
Arbetsmiljöinstitutet

Arbetsmiljönämnd, statens

Arkitekturmuseet
Arkivet för ljud och bild

Arrendenämnder (12)

Royal Academy of Fine Arts
Public Law-Service Offices (28)
National Board for Consumer
Complaints
National Board of Occupational
Safety and Health
Labour Court
National Agency for Government
Employers
Centre for Working Life
Working Lives Fund
National Labour Market Board
Work Environment Fund
National Institute of Occupational
Health
Board of Occupational Safety and
Health for Government
Employees
Museum of Architecture
National Archive of Recorded
Sound and Moving Images
Regional Tenancies Tribunals
(12)

B

Barnmiljörådet

Beredning för utvärdering av medicinsk
metodik, statens
Beredningen för internationell
tekniskt-economiskt samarbete

Besvärnämnden för rättshjælp
Biblioteket, Kungl.
Biografbyrå, statens
Biografiskt lexikon, svenskt
Bokföringsnämnden

Bostadsdomstolen
Bostadskreditnämnd, statens (BKN)

Boverket

National Child Environment
Council
Swedish Council on Technology
Assessment in Health Care
Agency for International
Technical and Economic
Co-operation
Legal Aid Appeals Commission
Royal Library
National Board of Film Censors
Dictionary of Swedish Biography
Swedish Accounting Standards
Board
Housing Appeal Court
National Housing Credit
Guarantee Board
National Housing Board

Brottsförebyggande rådet	National Council for Crime Prevention
Brottskadenämnden	Criminal Injuries Compensation Board
C	
Centrala försöksdjursnämnden	Central Committee for Laboratory Animals
Centrala studiestödsnämnden	National Board of Student Aid
Centralnämnden för fastighetsdata	Central Board for Real-Estate Data
D	
Datainspektionen	Data Inspection Board
Departementen	Ministries (Government Departments)
Domstolsverket	National Courts Administration
E	
Elsäkerhetsverket	National Electrical Safety Board
Expertgruppen för forskning om regional utveckling	Expert Group on Regional Studies
Exportkreditnämnden	Export Credits Guarantee Board
F	
Fideikommissnämnden	Entailed Estates Council
Finansinspektionen	Financial Supervisory Authority
Fiskeriverket	National Board of Fisheries
Flygtekniska försöksanstalten	Aeronautical Research Institute
Folkhälsoinstitutet	National Institute of Public Health
Forskningsrådsnämnden	Council for Planning and Coordination of Research
Fortifikationsförvaltningen (42)	Fortifications Administration
Frivårdens behandlingscentral	Probation Treatment Centre
Förlikningsmännaexpedition, statens	National Conciliators' Office
Försvarets civilförvaltning (42)	Civil Administration of the Defence Forces
Försvarets datacenter (42)	Defence Data-Processing Centre
Försvarets forskningsanstalt (42)	National Defence Research Establishment
Försvarets förvaltningsskola (42)	Defence Forces' Administration School
Försvarets materielverk (42)	Defence Material Administration
Försvarets radioanstalt (42)	National Defence Radio Institute
Försvarets sjukvårdsstyrelse (42)	Medical Board of the Defence Forces
Försvarshistoriska museer, statens (42)	Swedish Museums of Military History

Försvarshögskolan (42)	National Defence College
Försäkringskassorna	Social Insurance Offices
Försäkringsdomstolerna	Social Insurance Courts
Försäkringsöverdomstolen	Supreme Social Insurance Court
G	
Geologiska undersökning, Sveriges	Geological Survey of Sweden
Geotekniska institut, statens	Geotechnical Institute
Glesbygdsmyndigheten	National Rural Area Development Authority
Grafiska instituttet och instituttet för högre kommunikations- och reklamutbildning	Graphic Institute and the Graduate School of Communications
H	
Handelsflottans kultur- och fritidsråd	Swedish Government Seamen's Service
Handelsflottans pensionsanstalt	Merchant Pensions Institute
Handikappråd, statens	National Council for the Disabled
Haverikommission, statens	Board of Accident Investigation
Hovrätterne (6)	Courts of Appeal (6)
Humanistisk-samhällsvetenskapliga forskningsrådet	Council for Research in the Humanities and Social Sciences
Hysesnämnder (12)	Regional Rent Tribunals (12)
Häkterna (30)	Remand Prisons (30)
Hälso- och sjukvårdens ansvarsnämnd	Committee on Medical Responsibility
Högsta domstolen	Supreme Court
I	
Inskrivningmyndigheten för företagsinteckningar	Register Authority for Floating Charges
Institut för byggnadsforskning, statens	Council for Building Research
Institut för psykosocial miljömedicin, statens	National Institute for Psycho-Social Factors and Health
Instituttet för rymdfysik	Swedish of Space Physics
Invandrarverk, statens	Swedish Immigration Board
J	
Jordbruksverk, statens	Swedish Board of Agriculture
Justitiekanslern	Office of the Chancellor of Justice
Jämställdhetsombudsmannen och jämställdhetsdelegationen	Office of the Equal Opportunities Ombudsman and the Equal Opportunities Commission
K	
Kabelnämnden/Närradionämnden	Swedish Cable Authority/Swedish Community Radio Authority
Kammarkollegiet	National Judicial Board of Public

Kammarrätterna (4)	Lands and Funds Administrative Courts of Appeal (4)
Kemikalieinspektionen	National Chemicals Inspectorate
Kommerskollegium	National Board of Trade
Koncessionesnämnden för miljöskydd	National Franchise Board for Environment Protection
Konjunkturinstitutet	National Institute of Economic Research
Konkurrensverket	Swedish Competition Authority
Konstfackskolan	College of Arts, Crafts and Design
Konsthögskolan	College of Fine Arts
Konstmuseer, statens	National Art Museums
Konstnärsnämnden	Arts Grants Committee
Konstråd, statens	National Art Council
Konsumentverket	National Board for Consumer Policies
Krigsarkivet ⁽¹⁾	Armed Forces Archives
Kriminaltekniska laboratorium, statens	National Laboratory of Forensic Science
Kriminalvårdens regionskanslier (7)	Correctional Region Offices (7)
Kriminalvårdsanstalterna (78)	National/Local Institutions (78)
Kriminalvårdsnämnden	National Paroles Board
Kriminalvårdsstyrelsen	National Prison and Probation Administration
Kronofogdemyndigheterna (24)	Enforcement Services (24)
Kulturråd, statens	National Council for Cultural Affairs
Kustbevakningen ⁽⁴²⁾	Swedish Coast Guard
Kärnkraftinspektion, statens	Nuclear-Power Inspectorate
L	
Lantmäteriverk, statens	Central Office of the National Land Survey
Livrustkammeren/Skoklosters slott/Hallwylska museet	Royal Armoury
Livsmedelsverk, statens	National Food Administration
Lotterinämnden	Gaming Board
Läkemedelsverket	Medical Products Agency
Läns- och distriktåklagermyndigheterna	County Public Prosecution Authority and District Prosecution Authority
Länsarbetsnämnderna (24)	County Labour Boards (24)
Länsrätterna (25)	County Administrative Courts (25)
Länsstyrelserna (24)	County Administrative Boards (24)
Löne- och pensionsverk, statens	National Government Employee

Salaries and Pensions Board

M

Marknadsdomstolen

Maskinprovningar, statens

Medicinska forskningsrådet

Meteorologiska och hydrologiska institut,
SverigesMilitärhögskolan [\(42\)](#)

Musiksamlingar, statens

Market Court

National Machinery Testing
Institute

Medical Research Council

Swedish Meteorological and
Hydrological InstituteArmed Forces Staff and War
CollegeSwedish National Collections of
Music

N

Naturhistoriska riksmuseet

Naturvetenskapliga forskningsrådet

Naturvårdsverk, statens

Nordiska Afrikainstitutet

Nordiska hälsovårdshögskolan

Nordiska instituttet för samhällsplanering

Nordiska museet, stiftelsen

Nordiska rådets svenska delegation

Notariennämnden

Nämnden för internationella adoptionsfrågor

Nämnden för offentlig upphandling

Nämnden för statens gruvegendom

Nämnden för statliga förnyelsesfonder

Nämnden för utställning av nutida svensk konst
i utlandet

Närings- och teknikutvecklingsverket

Museum of National History

National Science Research
CouncilNational Environmental
Protection AgencyScandinavian Institute of African
Studies

Nordic School of Public Health

Nordic Institute for Studies in
Urban and Regional Planning

Nordic Museum

Swedish Delegation of the Nordic
Council

Recorders Committee

National Board for Intra Country
AdoptionsNational Board for Public
ProcurementState Mining Property
CommissionNational Fund for Administrative
Development and Training for
Government EmployeesSwedish National Committee for
Contemporary Art Exhibitions
AbroadNational Board for Industrial and
Technical Development

O

Ombudsmannen mot etnisk diskriminering och
nämnden mot etnisk diskrimineringOffice of the Ethnic
DiscriminationOmbudsman/Advisory Committee
on Questions Concerning Ethnic
Discrimination

P

Patentbeværslrätten	Court of Patent Appeals
Patent- och registreringsverket	Patents and Registration Office
Person- och adressregisternämnd, statens	Coordinates Population and Address Register
Polarforskningssekretariatet	Swedish Polar Research Secretariat
Presstödsnämnden	Press Subsidies Council
Psykologisk-pedagogiska bibliotek, statens	National Library for Psychology and Education

R

Radionämnden	Broadcasting Commission
Regeringskansliets förvaltningskontor	Central Services Office for the Ministries
Regeringsrätten	Supreme Administrative Court
Riksantikvarieämbetet och statens historiska museer	Central Board of National Antiquities and National Historical Museums
Riksarkivet	National Archives
Riksbanken	Bank of Sweden
Riksdagens förvaltningskontor	Administration Department of the Swedish Parliament
Riksdagens ombudsmän, JO	The Parliamentary Ombudsmen
Riksdagens revisorer	The Parliament Auditors
Riksförsäkringsverket	National Social Insurance Board
Riksgäldskontoret	National Dept Office
Rikspolisstyrelsen	National Police Board
Riksrevisionsverket	National Audit Bureau
Riksskatteverket	National Tax Board
Riksutställningar, Stiftelsen	Travelling Exhibitions Service
Riksåklagaren	Office of the Prosecutor-General
Rymdstyrelsen	National Space Board
Råd för byggnadsforskning, statens	Council for Building Research
Rådet för grundläggande högskoleutbildning	Council for Renewal of Undergraduate Education
Räddningsverk, statens	National Rescue Services Board
Rättshjälpsnämnden	Regional Legal-aid Commission
Rättsmedicinalverket	National Board of Forensic Medicine

S

Sameskolstyrelsen och sameskolor	Sami (Lapp) School Board and Sami (Lapp) Schools
Sjöfartsverket	National Maritime Administration
Sjöhistoriska museer, statens	National Maritime Museums
Skattemyndigheterna (24)	Local Tax Offices (24)
Skogs- och jordbrukets forskningsråd	Swedish Council for Forestry and

Skogsstyrelsen	Agricultural Research
Skolverk, statens	National Board of Forestry
Smittskyddsinstitutet	National Agency for Education
	Swedish Institute for Infectious Disease Control
Socialstyrelsen	National Board of Health and Welfare
Socialvetenskapliga forskningsrådet	Swedish Council for Social Research
Sprängämnesinspektionen	National Inspectorate of Explosives and Flammables
Statistiska centralbyrån	Statistics Sweden
Statskontoret	Agency for Administrative Development
Stiftelsen WHO	Collaborating Centre on International Drug Monitoring
Strålskyddsinstitut, statens	National Institute of Radiation Protection
Styrelsen för internationell utveckling, SIDA	Swedish International Development Authority
Styrelsen för Internationellt Näringslivsbistånd, SWEDECORP	Swedish International Enterprise Development
Styrelsen för psykologiskt försvar (42)	National Board of Psychological Defence
Styrelsen för Sverige bilden	Image Sweden
Styrelsen för teknisk ackreditering	Swedish Board for Technical Accreditation
Styrelsen för u-landsforskning, SAREC	Swedish Agency for Research Cooperation with Developing Countries
Svenska instituttet, stiftelsen	Swedish Institute
T	
Talboks- och punktskriftsbiblioteket	Library of Talking Books and Braille Publications
Teknikvetenskapliga forskningsrådet	Swedish Research Council for Engineering Sciences
Tekniska museet, stiftelsen	National Museum of Science and Technology
Tingsrätterna (97)	District and City Courts (97)
Tjänsteförslagsnämnden för domstolsväsendet	Judges Nomination Proposal Committee
Transportforskningberedningen	Transport Research Board
Transportrådet	Board of Transport
Tullverket	Swedish Board of Customs
U	
Ungdomsråd, statens	State Youth Council
Universitet och högskolor	Universities and University Colleges

Utlänningsnämnden Utsädeskontroll, statens	Aliens Appeals Board National Seed Testing and Certification Institute
V	
Vatten – och avloppsnämnd, statens	National Water Supply and Sewage Tribunal
Vattenöverdomstolen Verket för högskoleservice (VHS)	Water Rights Court of Appeal National Agency for Higher Education
Veterinärmedicinska anstalt, statens Väg- och trafikinstitut, statens	National Veterinary Institute Road and Traffic Research Institute
Värnpliktsverket (42) Växsortsnämnd, statens	Armed Forces' Enrolment Board National Plant Variety Board
Y	
Yrkesinspektionen	Labour Inspectorate
Å	
Åklagarmyndigheterna	Public Prosecution Authorities
Ö	
Överbefällhavaren	Supreme Commander of the Armed Forces
Överstyrelsen för civil beredskap	National Board of Civil Emergency Preparedness

[42\)](#) Icke-kriegsmateriel förtecknas i bilaga II.

DET FORENEDE KONGERIGE

Cabinet Office

Chessington Computer Centre
Civil Service College
Recruitment and Assessment Service
Civil Service Occupational Health Service
Office of Public Services and Science
Parliamentary Counsel Office
The Government Centre on Information Systems (CCTA)

Central Office of Information

Charity Commission

Crown Prosecution Service

Crown Estate Commissioners (Vote Expenditure only)

Customs and Excise Department

Department for National Savings

Department for Education

Higher Education Funding Council for England

Department of Employment

Employment Appeals Tribunal

Industrial Tribunals

Office of Manpower Economics

Department of Health

Central Council for Education and Training in Social Work

Dental Practice Board

English National Board for Nursing, Midwifery and Health Visitors

National Health Service Authorities and Trusts

Prescriptions Pricing Authority

Public Health Laboratory Service Board

United Kingdom Central Council for Nursing, Midwifery and Health Visiting

Department of National Heritage

British Library

British Museum

Historical Buildings and Monuments Commission for England (English Heritage)

Imperial War Museum

Museums and Galleries Commission

National Gallery

National Maritime Museum

National Portrait Gallery

National History Museum

Royal Commission on Historical Manuscripts

Royal Commission on Historical Monuments of England

Royal Fine Art Commission (England)

Science Museum

Tate Gallery

Victoria and Albert Museum

Wallace Collection

Department of Social Security

Medical Boards and Examining Medical Officers (War Pensions)

Regional Medical Service

Independent Tribunal Service

Disability Living Allowance Advisory Board

Occupational Pensions Board

Social Security Advisory Committee

Department of the Environment

Building Research Establishment Agency
Commons Commissioners
Countryside Commission
Valuation Tribunal
Rent Assessment Panels
Royal Commission on Environmental Pollution
The Buying Agency

Department of the Procurator General and Treasury Solicitor

Legal Secretariat to the Law Officers

Department of Trade and Industry

Laboratory of the Government Chemist
National Engineering Laboratory
National Physical Laboratory
National Weights and Measures Laboratory
Domestic Coal Consumers' Council
Electricity Committees
Gas Consumers' Council
Central Transport Consultative Committees
Monopolies and Mergers Commission
Patent Office

Department of Transport

Coastguard Services
Transport Research Laboratory

Export Credits Guarantee Department

Foreign and Commonwealth Office

Wilton Park Conference Centre

Government Actuary's Department

Government Communications Headquarters

Home Office

Boundary Commission for England
Gaming Board for Great Britain
Inspectors of Constabulary
Parole Board and Local Review Committees

House of Commons

House of Lords

Inland Revenue, Board of

Intervention Board for Agricultural Produce

Lord Chancellor's Department

Combined Tax Tribunal

Council on Tribunals
Immigration Appellate AuthoritiesImmigration Adjudicators
Immigration Appeals TribunalLands Tribunal
Law Commission
Legal Aid Fund (England and Wales)
Pensions Appeals Tribunals
Public Trust Office
Office of the Social Security Commissioners
Supreme Court Group (England and Wales)
Court of Appeal - Criminal
Circuit Offices and Crown, County and Combined Courts (England and Wales)
Transport Tribunal

Ministry of Agriculture, Fisheries and Food

Agricultural Development and Advisory Service
Agricultural Dwelling House Advisory Committees
Agricultural Land Tribunals
Agricultural Wages Board and Committees
Cattle Breeding Centre
Plant Variety Rights Office
Royal Botanic Gardens, KewMinistry of Defence⁽⁴³⁾Meteorological Office
Procurement ExecutiveNational Audit Office
National Investment and Loans Office
Northern Ireland Court ServiceCoroners Courts
County CourtsCourt of Appeal and High Court of Justice in Northern Ireland
Crown Courts
Enforcement of Judgements Office
Legal Aid Fund
Magistrates Court
Pensions Appeals Tribunals

Northern Ireland, Department of Agriculture

Northern Ireland, Department for Economic Development

Northern Ireland, Department of Education

Northern Ireland, Department of the Environment

Northern Ireland, Department of Finance and Personnel

Northern Ireland, Department of Health and Social Services

Northern Ireland Office

Crown Solicitor's Office

Department of the Director of Public Prosecutions for Northern Ireland

Northern Ireland Forensic Science Laboratory

Office of Chief Electoral Officer for Northern Ireland

Police Authority for Northern Ireland

Probation Board for Northern Ireland

State Pathologist Service

Office of Fair Trading

Office of Population Censuses and Surveys

National Health Service Central Register

Office of the Parliamentary Commissioner for Administration and Health

Service Commissioners

Ordnance Survey

Overseas Development Administration

National Resources Institute

Paymaster General's Office

Postal Business of the Post Office

Privy Council Office

Public Record Office

Registry of Friendly Societies

Royal Commission on Historical Manuscripts

Royal Hospital, Chelsea

Royal Mint

Scotland, Crown Office and Procurator

Fiscal Service

Scotland, Department of the Registers of Scotland/P>

Scotland, General Register Office /P>

Scotland, Lord Advocate's Department/P>

Scotland, Queen's and Lord Treasurer's Remembrancer/P>

Scottish Courts Administration

Accountant of Court's Office

Court of Justiciary

Court of Session

Lands Tribunal for Scotland

Pensions Appeal Tribunals

Scottish Land Court

Scottish Law Commission

Sherrif Courts

Social Security Commissioners' Office

The Scottish Office

Central Services

Agriculture and Fisheries Department

Crofters Commission

Red Deer Commission

Royal Botanic Garden, Edinburgh

Industry Department

Education Department

National Galleries of Scotland

National Library of Scotland

National Museums of Scotland

Scottish Higher Education Funding Council

Environment Department

Rent Assessment Panel and Committees

Royal Commission on the Ancient and Historical Monuments of Scotland

Royal Fine Art Commission for Scotland

Home and Health Departments

HM Inspectorate of Constabulary

Local Health Councils

National Board for Nursing, Midwifery and Health Visiting for Scotland

Parole Board for Scotland and Local Review Committees

Scottish Council for Postgraduate Medical Education
Scottish Crime Squad
Scottish Criminal Record Office
Scottish Fire Service Training School
Scottish National Health Service Authorities and Trusts

Scottish Police College

Scottish Record Office

HM Stationery Office (HMSO)

HM Treasury

Forward

Welsh Office

Royal Commission of Ancient and Historical Monuments in Wales

Welsh National Board for Nursing, Midwifery and Health Visiting
Local Government Boundary Commission for Wales
Valuation Tribunals (Wales)

Welsh Higher Education Funding Council

Welsh National Health Service Authorities and Trusts

Welsh Rent Assessment Panels.

[\(43\)](#) Non-warlike materials provided for in Annex II.

BILAG II

**LISTE OVER DE I ARTIKEL 5 OMHANDLEDE VARER VEDRØRENDE
INDKØB FORETAGET AF DE ORDREGIVENDE MYNDIGHEDER INDEN
FOR FORSVARSOMRÅDET**

Kapitel 25: Salt; svovl; jord og stenarter; gips, kalk og cement

Kapitel 26: Malme, slagge og aske

Kapitel 27: Mineralske brændstoffer, mineralolier og destillations produkter deraf, bituminøse stoffer; mineralisk voks

undtagen:

ex 2710: Særlige maskinbrændselsstoffer

Kapitel 28: Uorganiske kemikalier; uorganiske og organiske forbindelser af ædle metaller, af sjældne jordarters metaller, af radioaktive grundstoffer og isotoper

undtagen:

ex 2809: Eksplosive stoffer

ex 2813: Eksplosive stoffer

ex 2814: Tåregas

ex 2828: Eksplosive stoffer

ex 2832: Eksplosive stoffer

ex 2839: Eksplosive stoffer

ex 2850: Giftige stoffer

ex 2851: Giftige stoffer

ex 2854: Eksplosive stoffer

Kapitel 29: Organiske kemikalier

undtagen:

ex 2903: Eksplosive stoffer

ex 2904: Eksplosive stoffer

ex 2907: Eksplosive stoffer

ex 2908: Eksplosive stoffer

ex 2911: Eksplosive stoffer

ex 2912: Eksplosive stoffer

ex 2913: Giftige stoffer

ex 2914: Giftige stoffer

ex 2915: Giftige stoffer

ex 2921: Giftige stoffer

ex 2922: Giftige stoffer

ex 2923: Giftige stoffer

ex 2926: Eksplosive stoffer

ex 2927: Giftige stoffer

ex 2929: Eksplosive stoffer

Kapitel 30: Pharmaceutiske produkter

Kapitel 31: Gødningsstoffer

Kapitel 32: Garve- og farvestofekstrakter; garvesyrer og derivater deraf; farvestoffer, lakker og malerverer; kit og spartelmasse; trykfarver, blæk og tusch

Kapitel 33: Flygtige vegetabiliske olier og resinoder; parfumer, kosmetik og toiletmidler

Kapitel 34: Sæbe, organiske overfaldeaktive stoffer samt vaske- og rengøringsmidler: smøremidler; syntetisk voks og tilberedt voks; pudse- og skuremidler; lys og lignende produkter; modellermasse og dentalvoks

Kapitel 35: Proteiner, lim og klister, enzymer

Kapitel 37: Produkter til fotografisk og kinematografisk brug

Kapitel 38: Diverse kemiske produkter

undtagen:

ex 3819: Giftige stoffer

Kapitel 39: Plast (celluloseethere og celluloseestere, kunstharpikser og andre plastsubstanser) samt varer deraf

undtagen:

ex 3903: Eksplosive stoffer

Kapitel 40: Naturgummi (kautsjuk), syntetgummi og facis samt varer deraf

undtagen:

ex 4011: Skudsikre dæk

Kapitel 41: Råhuder og skind samt læder

Kapitel 42: Varer af læder, sadelmagerarbejder; rejseartikler, håndtasker o.lign.; varer af tarme

Kapitel 43: Pelsskind og kunstigt pelsskind samt varer deraf

Kapitel 44: Træ og varer deraf; trækul

Kapitel 45: kork og varer deraf

Kapitel 46: Kurvemagerarbejder og andre varer af flettemateriale

Kapitel 47: Materialer til papirfremstilling

Kapitel 48: Papir og pap; varer af papirmasse, papir og pap

Kapitel 49: Bøger, aviser, billeder og andre tryksager; håndskrifter, maskinskrevne arbejder og tegninger

Kapitel 65: Hovedbeklædning og dele dertil

Kapitel 66: Paraplyer, parasoller, spadserestokke, piske og ridepiske samt dele dertil

Kapitel 67: Bearbejdede fjer og dun og varer af fjer og dun; kunstige blomster; varer af menneskehår

Kapitel 68: Varer af sten, gips, cement, asbest, glimmer og lignende materialer

Kapitel 69: Keramiske produkter

Kapitel 70: Glas og glasvarer

Kapitel 71: Naturperler, ædel- og halvædelsten, ædle metaller, ædelmetaldublee samt varer af disse materialer; bijouterivarer

Kapitel 73: Jern og stål

Kapitel 74: Kobber

Kapitel 75: Nikkel

Kapitel 76: Aluminium

Kapitel 77: Magnesium og beryllium

Kapitel 78: Bly

Kapitel 79: Zink

Kapitel 80: Tin

Kapitel 81: Andre uædle metaller

kapitel 82: Værktøj, redskaber, knive, skeer og gafler af uædle metaller

undtagen:

ex 8205: Værktøj

ex 8207: Værktøj, dele

Kapitel 83: Diverse varer af uædle metaller

Kapitel 84: Dampkedler, maskiner og apparater samt mekaniske redskaber

undtagen:

ex 8406: Motorer

ex 8408: Andre kraftmaskiner

ex 8445: Maskiner

ex 8453: Dele til maskiner henhørende under pos. 84.53

ex 8459: Atomreaktorer

Kapitel 85: Elektriske maskiner og apparater samt elektrisk materiel

undtagen:

ex 8513: Telekommunikationsudstyr

ex 8515: Sendere

Kapitel 86: Lokomotiver, vogne og andre materiel til jernbaner og sporveje; trafikreguleringsudstyr af enhver art (ikke elektrisk)

undtagen:

ex 8602: Pansrede elektriske lokomotiver

ex 8603: Andre pansrede lokomotiver

ex 8605: Pansrede vogne

ex 8606: Reparationsvogne

ex 8607: Vogne

Kapitel 87: Køretøjer (undtagen til jernbaner og sporveje)

undtagen:

8708: Tanks og andre pansrede køretøjer

ex 8701: Traktorer

ex 8702: Militærkøretøjer

ex 8703: Kranvogne

ex 8709: Motorcykler

ex 8714: Påhængsvogne

Kapitel 89: Skibe, både og flydende materiel

undtagen:

8901 A: Krigsskibe

Kapitel 90: Optiske, fotografiske og kinematografiske instrumenter og apparater; målekontrol- og præcisionsinstrumenter og -apparater; medicinske og kirurgiske instrumenter og apparater

undtagen:

ex 9005: Kikkerter (binokulære)

ex 9013: Forskellige instrumenter, lasere

ex 9014: Afstandsmålere

ex 9028: Elektriske og elektroniske måleinstrumenter

ex 9011: Mikroskoper

ex 9017: Instrumenter til medicinsk brug

ex 9018: Apparater til mekanoterapi

ex 9019: Ortopædiske artikler

ex 9020: Røntgenapparater

Kapitel 91: Ure**Kapitel 92: Musikinstrumenter, lydoptagere eller lydgivere; billed- og lydoptagere eller billed- og lydgivere til fjernsyn; dele og tilbehør til de nævnte instrumenter og apparater****Kapitel 94: Møbler; sengebunde, madrasser, dyner, puder og lignende**

undtagen:

ex 9401 A: Flysæder

Kapitel 95: Varer af udskærings- og støbematerialer

Kapitel 96: Koste, børster, pensler, pudderkvaster og sigter

Kapitel 98: Diverse

BILAG III

DEFINITION AF VISSE TEKNISKE SPECIFIKATIONER

I dette direktiv forstås ved:

1. Tekniske specifikationer : samtlige tekniske forskrifter, navnlig sådanne, der findes i udbudsbetingelserne, som fastlægger krævede egenskaber for et materiale, et produkt eller en leverance og hvorved disse objektivt kan beskrives således, at de opfylder kravene for den anvendelse, som den ordregivende myndighed har bestemt dem til. Disse egenskaber omfatter kvalitetsnivea, brugeregenskaber, sikkerhed, dimensioner, herunder forskrifter for materialet, produktet eller leverancen for så vidt angår kvalitetssikring, terminologi, symboler, afprøvning og afprøvningsmetoder, emballering, mærkning eller etikettering.
2. Standard : den tekniske specifikation, som er godkendt af et anerkendt standardiseringsorgan til gentagen eller konstant anvendelse, men hvis overholdelse normalt ikke er obligatorisk.
3. Europæiske standard : standard, der er godkendt af Den Europæiske Standardiseringsorganisation (CEN) eller af Den Europæiske Komitee for Elektronisk Standardisering (CENELEC), som »europæisk standard (EN)» eller som »harmoniseringsdokumenter (HD)» i henhold til de fælles regler for disse organisationer.
4. Europæisk teknisk godkendelse : godkendelse af et produkts egnethed til anvendelse på grundlag af den tekniske bedømmelse, som bygger på, at produkter opfylder de væsentlige krav, der gælder for bygge- og anlægsarbejder, til grund for hvilke lægges produktets iboende egenskaber og de forskrifter, der gælder for dets ibrugtagning og anvendelse. Europæisk godkendelse udstedes af et organ, der er godkendt hertil af medlemsstaten.
5. Fælles teknisk specifikation : teknisk specifikation udarbejdet efter en af medlemsstaterne godkendt procedure for at sikre ensartet anvendelse i alle Fællesskabets medlemsstater, og offentliggjort i De Europæiske Fællesskabers Tidende.

BILAG IV

BEKENDTGØRELSESMODELLER FOR VAREINDKØBSAFTALER

A. Forhåndsmeddelelse

1. Navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer på ordregiveren og på det kontor, hvor der kan fås yderligere oplysninger, hvis forskelligt herfra.
2. Arten og mængden eller værdien af de varer, der skal leveres. CPA-referencenummer.
3. Foreløbig dato for iværksættelse af udbudsprocedurerne vedrørende kontrakten eller kontrakterne (hvis denne kendes).
4. Andre oplysninger.

5. Dato for afsendelse af meddelelsen.
6. Dato for modtagelse af meddelelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.
7. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

B. Offentligt udbud

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2.
 - a. Den valgte udbudsprocedure.
 - b. Arten af den aftale, der anmodes om bud på.
3.
 - a. Leveringssted.
 - b. Arten af de varer, der skal leveres, herunder om der anmodes om bud med henblik på køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret eller en kombination af disse. CPA-referencenummer.
 - c. Mængden af de varer, der skal leveres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de varer, der skal indkøbes.
 - d. Angivelse af, om bud kan være begrænset til en del af de ønskede leverancer.
4. Kontraktens varighed eller frist for udførelse af leverancen samt i muligt omfang frist for leverancernes påbegyndelse eller effektivering.
5.
 - a. Navn og adresse på det kontor, hvortil der kan rettes henvendelse for at få udleveret udbudsmaterialet og de supplerende dokumenter.
 - b. I givet fald sidste frist for fremsættelse af sådan anmodning.
 - c. I givet fald beløb, der skal erlægges for at modtage disse dokumenter, samt betalingsbetingelser.
6.
 - a. Sidste frist for modtagelse af bud.
 - b. Adresse, hvortil de skal sendes.
 - c. Det eller de sprog, de skal være affattet på.
7.
 - a. Personer, der har adgang til at overvære åbningen af buddene.
 - b. Dato, klokkeslæt og sted for åbning af buddene.

8. Eventuelt krav om sikkerhedsstillelse og garantier.
9. De vigtigste finansierings- og betalingsvilkår og/eller henvisninger til forskrifter, hvoraf de fremgår.
10. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af leverandører, som ordren tildeles.
11. ;Oplysning om leverandørens egne forhold og de nødvendige oplysninger og formaliteter til vurdering af de minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som leverandøren skal opfylde.
12. Periode, i hvilken den bydende er forpligtet til at vedstå sit bud.
13. Kriterier, der vil blive lagt til grund for tildeling af ordren. Andre kriterier end den laveste pris skal nævnes, hvis de ikke fremgår af udbudsbetingelserne.
14. Eventuelt forbud mod alternative bud.
15. Andre oplysninger.
16. Dato for offentliggørelse af forhåndsmeddelelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* eller angivelse af, at der ikke er offentliggjort en sådan meddelelse.
17. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
18. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.
19. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

C. Begrænset udbud

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2.
 - a. Den valgte udbudsprocedure.
 - b. I givet fald begrundelse for brug af hasteproceduren.
 - c. Arten af den aftale, der anmodes om bud på.
3.
 - a. Leveringssted.
 - b. Arten af de varer, der skal leveres, herunder om der anmodes om bud med henblik på køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret eller en kombination af disse. CPA-referencenummer.
 - c. Mængden af de varer, der skal leveres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de varer, der skal indkøbes.

- d. Angivelse af, om bud kan være begrænset til en del af de ønskede leverancer.
4. Kontraktens varighed eller frist for udførelse af leverancen samt i muligt omfang frist for leverancernes påbegyndelse eller effektivering.
5. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af leverandører, som ordren tildeles.
6.
 - a. Sidste frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse.
 - b. Adresse, hvortil de skal sendes.
 - c. Det eller de sprog, de skal være affattet på.
7. Sidste frist for afsendelse af opfordringer til at afgive bud.
8. Eventuelt krav om sikkerhedsstillelse og garantier.
9. Oplysning om leverandørens egne forhold og de nødvendige oplysninger og formaliteter til vurdering af de minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som leverandøren skal opfylde.
10. Kriterier, der vil blive lagt til grund for tildeling af ordren, hvis de ikke fremgår af opfordringen til at afgive bud.
11. Påtænkt antal eller største og mindste antal leverandører, der vil blive opfordret til at afgive bud.
12. I givet fald forbud mod alternative bud.
13. Andre oplysninger.
14. Dato for offentliggørelsen af forhåndsmeddelelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* eller angivelse af, at der ikke er offentliggjort en sådan meddelelse.
15. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
16. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.
17. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

D. Udbud efter forhandling

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2.
 - a. Den valgte udbudsprocedure.
 - b. I givet fald begrundelse for brug af hasteproceduren.
 - c. I givet fald arten af den aftale, der anmodes om bud på.

3.
 - a. Leveringssted.
 - b. Arten af de varer, der skal leveres, herunder om der anmodes om bud med henblik på køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret eller en kombination af disse. CPA-referencenummer.
 - c. Mængden af de varer, der skal leveres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de varer, der skal indkøbes.
 - d. Angivelse af, om bud kan være begrænset til en del af de ønskede leverancer.
4. Kontraktens varighed eller frist for udførelse af leverancen, samt i muligt omfang frist for leverancernes påbegyndelse eller effektivering.
5. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af leverandører, som ordren tildeles.
6.
 - a. Sidste frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse.
 - b. Adresse, hvortil de skal sendes.
 - c. Det eller de sprog, de skal være affattet på.
7. Eventuelt krav om sikkerhedsstillelse og garantier.
8. Oplysninger om leverandørens egne forhold og de nødvendige oplysninger og formaliteter til vurdering af de minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som leverandøren skal opfylde.
9. Påtænkt antal eller største og mindste antal leverandører, der vil blive opfordret til at afgive bud.
10. Eventuelt forbud mod alternative bud.
11. I givet fald navn og adresse på de leverandører, der allerede er udvalgt af ordregiveren.
12. Eventuelt dato for tidligere offentliggørelser i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* .
13. Andre oplysninger.
14. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
15. Datoen for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.
16. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

E. Bekendtgørelse om tildeling af ordrer

1. Ordregiverens navn og adresse.
2. Den valgte udbudsprocedure. Ved udbud efter forhandling uden forudgående offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse angives begrundelse (artikel 6, stk. 3).
3. Dato for tildeling af ordren.
4. Kriterier for tildeling af ordren.
5. Antal modtagne bud.
6. Navn og adresse på den eller de valgte leverandører.
7. Arten og mængden af de leverede varer, eventuelt fordelt på leverandører.
CPA-referencenummer.
8. Den betalte pris eller prismargen (minimum/maksimum).
9. Den eller de vindende ordrers kontraktværdi eller det højeste og det laveste bud, der blev taget i betragtning ved tildeling af ordren
10. I givet fald hvilken del af kontrakten der påtænkes givet i underentreprise til tredjemand og værdien af denne del.
11. Andre oplysninger.
12. Dato for offentliggørelse af udbudsbekendtgørelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.
13. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
14. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.

BILAG V

FRISTER FOR GENNEMFØRELSE OG ANVENDELSE

Direktiv 77/62/EØF ⁽⁴⁴⁾	ændret ved direktiv				Ændret ved tiltrædelsesakten	
	80/767/EØF ⁽⁴⁵⁾	88/295/EØF ⁽⁴⁶⁾	90/531/EØF ⁽⁴⁷⁾	92/50/EØF ⁽⁴⁸⁾	GR ⁽⁴⁹⁾	ES, PO ⁽⁵⁰⁾
Artikel 1, a)		ændret				
Artikel 1, b) og c)						
Artikel 1, d)og f)		ændret				
Artikel 2, stk. 1		slettet				
Artikel 2, stk. 2		ændret	ændret			
Artikel 2,						

stk. 3						
Artikel 2a		indsat				
Artikel 3						
Artikel 4		slettet				
Artikel 5		ændret				
Artikel 5, stk. 1, c)				ændret		
Artikel 6		ændret				
Artikel 7		ændret				
Artikel 8						
Artikel 9		ændret				
Artikel 10, stk. 1		ændret				
Artikel 10, stk. 2 til 4						
Artikel 11, stk. 1 til 3		ændret				
Artikel 11, stk. 4 til 6						
Artikel 12, stk. 1		ændret				
Artikel 12, stk. 2 og 3						
Artikel 13		slettet				
Artikel 14		slettet				
Artikel 15		slettet				
Artikel 16						
Artikel 17						
Artikel 18						
Artikel 19, stk. 1		ændret				
Artikel 19, stk. 2						
Artikel 20						
Artikel 21, stk. 1						
Artikel 21, stk. 2						
Artikel 22						
Artikel 23						
Artikel 24						
Artikel 25						
Artikel 26		ændret				
Artikel 27						

Artikel 28						
Artikel 29		ændret				
Artikel 30						
Artikel 31						
Artikel 32						
Bilag I		ændret			ændret	ændret
Bilag II		ændret				
Bilag III		ændret				
	Artikel 1					
	Artikel 2	slettet				
	Artikel 3	slettet				
	Artikel 4	slettet				
	Artikel 5	slettet				
	Artikel 6	slettet				
	Artikel 7					
	Artikel 8					
	Artikel 9					
	Artikel 10					
	Artikel 11					
	Bilag I					
	Bilag II					

[\(44\)](#) EF-9: 24.6.1978 GR: 1.1.1983 ES, PO: 1.1.1986

[\(45\)](#) EF-9: 1.1.1981 GR: 1.1.1983 ES, PO: 1.1.1986

[\(46\)](#) EF-9: 1.1.1989 GR, ES, PO: 1.3.1992

[\(47\)](#) EF-9: 1.1.1983 ES: 1.1.1996 GR, PO: 1.1.1998

[\(48\)](#) EF-12: 1.7.1993

[\(49\)](#) EF-10: 1.1.1983

[\(50\)](#) EF-12: 1.1.1986

BILAG VI

SAMMENLIGNINGSTABEL

Dette direktiv	Direktiv 77/62/EØF	Direktiv 80/767/EØF	Direktiv 88/295/EØF	Direktiv 90/531/EØF	Direktiv 92/50/EØF
Artikel 1	Artikel 1			Artikel 35, stk. 1	
Artikel 2,	Artikel 2, stk. 1 stk. 2				
Artikel 2, stk. 2	Artikel 2, stk. 3				
Artikel 3	Artikel 2, litra a)				
Artikel 4	Artikel 3				
artikel 5, stk. 1, litra	Artikel 5, stk. 1, litra a)				Artikel 42, stk. 1

a) og b)	og b)				
Artikel 5, stk. 1, litra c), første led	Artikel 5, stk. 1, litra c)				
Artikel 5, stk. 1, litra c), andet led	Artikel 5, stk. 1, litra d)				
Artikel 5, stk. 1, d)	-				
Artikel 5, stk. 2 til 6	Artikel 5, stk. 2 til 6				
Artikel 6, stk. 1	Artikel 6, stk. 1				
-	Artikel 6, stk. 2				
Artikel 6, stk. 2	Artikel 6, stk. 3				
Artikel 6, stk. 3, litra a) til e)	Artikel 6, stk. 4, litra a) til e)				
Artikel 6, stk. 4	Artikel 6, stk. 5				
Artikel 7, stk. 1 og 2	-				
Artikel 7, stk. 3	Artikel 6, stk. 6				
Artikel 8, stk. 1 til 4	Artikel 7, stk. 1 til 4				
Artikel 8, stk. 5, litra a) og b)	-				
Artikel 8, stk. 5, litra c)	Artikel 7, stk. 5, litra a) til c)				
Artikel 8, stk. 6	Artikel 7, stk. 6				
Artikel 9, stk. 1, første led	Artikel 9, stk. 1, første led				
-	Artikel 9, stk. 2, andet led				
Artikel 9, stk. 1 andet led	-				

Artikel 9, stk. 2 og 3	Artikel 9, stk. 2 og 3				
Artikel 9, stk. 4	Artikel 9, stk. 5				
Artikel 9, stk. 5	Artikel 9, stk. 4				
Artikel 9, stk. 6 og 7	Artikel 9, stk. 6, første led				
Artikel 9, stk. 8	Artikel 9, stk. 6, andet led				
Artikel 9, stk. 9	Artikel 9, stk. 7				
Artikel 9, stk. 10	Artikel 9, stk. 8				
Artikel 9, stk. 11	Artikel 9, stk. 9				
Artikel 10	Artikel 10				
Artikel 11, stk. 1	Artikel 11, stk. 1				
Artikel 11, stk. 2	Artikel 11, stk. 2				
Artikel 11, stk. 2, a) til e)	-				
Artikel 11, stk. 3	Artikel 11, stk. 3				
Artikel 11, stk. 4	Artikel 11, stk. 5				
Artikel 11, stk. 5	Artikel 11, stk. 4				
Artikel 11, stk. 6	Artikel 11, stk. 6				
Artikel 12	Artikel 12				
Artikel 13	Artikel 16				
Artikel 14	-				
Artikel 15	Artikel 17				
Artikel 16, stk. 1	Artikel 8				
Artikel 16, stk. 2	-				
Artikel 17	-				
Artikel 18	Artikel 18				
Artikel 19, stk. 1	Artikel 19, stk. 1				

Artikel 19, stk. 2 og 3	-				
Artikel 19, stk. 4	Artikel 19, stk. 2				
Artikel 20	Artikel 20				
Artikel 21,	Artikel 21 stk. 1 og 2				
Artikel 22	Artikel 22				
Artikel 23	Artikel 23				
Artikel 24	Artikel 24				
Artikel 25	-				
Artikel 26, stk. 1 og 2	Artikel 25, stk. 1 og 2				
-	Artikel 25, stk. 3 og 4				
Artikel 27	Artikel 25, stk. 5 og 7				
-	Artikel 26				
-	Artikel 27				
Artikel 28		Artikel 1, stk. 1 og 7			
Artikel 29, stk. 1 og 2		Artikel 8, stk. 1 og 2			
Artikel 29, stk. 3		Artikel 1, stk. 2			
Artikel 30	Artikel 28				
Artikel 31	Artikel 29				
Artikel 32	-				
Artikel 33	Artikel 30 og 31	Artikel 9 og 10	Artikel 20 og 21		
Artikel 34	-				
Artikel 35	-				
-	Bilag I				
Bilag I		Bilag I			
Bilag II		Bilag II			
Bilag III, nr. 1	Bilag II, nr. 1				
Bilag III, nr. 2	Bilag II, nr. 2				
Bilag III, nr. 3	Bilag II, nr. 3				
Bilag III, nr. 4	-				
Bilag III, nr. 5	Bilag II, nr. 4				

Bilag IV, nr. A	Bilag III, nr. D				
Bilag IV, nr. B	Bilag III, nr. A				
Bilag IV, nr. C	Bilag III, nr. B				
Bilag IV, nr. D	Bilag III, nr. C				
Bilag IV, nr. E	Bilag III, nr. E				
Bilag V	-				
Bilag VI	-				

Bilag 3

Bekendtgørelse om udbud af indkøb inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation i Den Europæiske Union¹⁾

I medfør af § 2, stk. 1, og § 3 i lov om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter og indkøb mv., jfr. lovbekendtgørelse nr. 600 af 30. juni 1992, fastsættes:

§ 1. Ordregivere skal ved indgåelse af kontrakter om indkøb af varer og tjenesteydelser overholde bestemmelserne i forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Stk. 2. Ved forsyningsvirksomhedsdirektivet forstås Rådets direktiv nr. 93/38/EØF om fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation som ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv nr. 98/4/EF af 16. februar 1998.

Stk. 3. En sammenskrivning af de i stk. 2, nævnte direktiver er medtaget som bilag til bekendtgørelsen.

§ 2. Uanset bestemmelsen i § 3, stk. 2, i lov nr. 216 af 8. juni 1966 om licitation m.v. (licitationsloven) kan en ordregiver, der tildeler en kontrakt efter artikel 34 i forsyningsvirksomhedsdirektivet, ikke vælge frit mellem samtlige indkomne bud, og uanset licitationslovens § 3, stk. 3, kan et bud, der ikke er højere end et andet ved licitationen afgivet bud (laveste bud), ikke nedsættes.

§ 3. Såfremt Europa-Kommissionen meddeler tilladelse til, at ordregivere, der udnytter geografiske områder med henblik på efterforskning efter eller udvinding af olie, gas, kul eller andet fast brændsel, kan anvende de i artikel 3 i forsyningsvirksomhedsdirektivet fastsatte udbudsprocedurer, kan erhvervsministeren efter forhandling med miljø- og energiministeren fastsætte, at forsyningsvirksomhedsdirektivet bortset fra artikel 3 ikke finder anvendelse for disse ordregivere.

§ 4. Ordregivere kan regelmæssigt lade de udbudsprocedurer, der henhører under forsyningsvirksomhedsdirektivet, og den praktiske anvendelse deraf undersøge med henblik på at få udstedt en attest, hvori det fastslås, at disse procedurer på det pågældende tidspunkt er i

overensstemmelse med fællesskabsretten vedrørende tilbudsgivning eller bestemmelserne i denne bekendtgørelse. Ordregivere, der har fået en sådan attest, kan medtage en erklæring herom i de bekendtgørelser, der i henhold til det nævnte direktivs bestemmelser skal offentliggøres i De Europæiske Fællesskabs Tidende.

Stk. 2. Den i stk. 1, 2. pkt. nævnte erklæring er sålydende: »Der er til ordregiveren i overensstemmelse med Rådets direktiv 92/13/EØF udstedt en attest, hvori det fastslås, at hans udbudsprocedurer og den praktiske anvendelse deraf den var i overensstemmelse med de i stk. 1, 1. pkt. nævnte regler«.

Stk. 3. Attestatorerne skal udarbejde en skriftlig rapport om resultaterne af deres undersøgelse. De skal inden udstedelsen af den i stk. 1 nævnte attest sikre sig, at de uregelmæssigheder, der måtte være fundet med hensyn til ordregiverens udbudsprocedurer og den praktiske anvendelse deraf, er blevet rettet, og at der er truffet foranstaltninger til at undgå, at sådanne forhold gentager sig.

Stk. 4. Attestatorerne skal være uafhængige af ordregiveren og uvildige under udførelsen af dette hverv samt iøvrigt besidde de herfor nødvendige kvalifikationer.

§ 5. Bud skal afgives enten skriftligt direkte eller pr. brev eller på andre måder, der sikrer:

1. at hvert bud indeholder alle de oplysninger, som er nødvendige for at vurdere det,
2. at buddenes fortrolighed bevares indtil vurderingen,
3. at disse bud af hensyn til det retlige bevis om nødvendigt snarest bekræftes skriftligt eller ved fremsendelse af en bekræftet genpart samt
4. at buddene først åbnes efter udløbet af modtagelsesfristen.

§ 6. Med bøde straffes den, der som ordregiver overtræder bestemmelserne i forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Stk. 2. Der kan pålægges selskaber m.v. (juridiske personer) strafansvar efter reglerne i straffelovens 5. kapitel.

§ 7. Fra 1. januar 1999 erstattes ”ECU” med ”euro” i forholdet 1 ECU til 1 euro.

§ 8. Bekendtgørelsen træder i kraft den 16. februar 1999 og har virkning for ordrer, der udbydes efter dette tidspunkt.

Stk. 2. Samtidig ophæves bekendtgørelse nr. 557 af 24. juni 1994 om udbud af indkøb inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation i Det Europæiske Fællesskab.

[1\) Bekendtgørelsen indeholder bestemmelser, der gennemfører Rådets direktiv nr. 93/38/EØF, EF-Tidende 1993 L 199 s. 84, som ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 98/4/EF, EF-Tidende 1998 L 101/1, samt visse bestemmelser i Rådets direktiv nr. 92/13/EØF, EF-Tidende 1992 L 76 s.14.](#)

Bilag

RÅDETS DIREKTIV 93/38/EØF af 14. juni 1993
og
EUROPA-PARLAMENTETS OG RÅDETS DIREKTIV 98/4/EF

af 16. februar 1998:

Rådets direktiv 93/38/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation indeholder følgende betragtninger:

RÅDET FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab, særlig artikel 57, stk. 2, sidste punktum, artikel 66, artikel 100 A og artikel 113,

under henvisning til forslag fra Kommissionen²⁾,

i samarbejde med Europa-Parlamentet³⁾,

under henvisning til udtalelse fra Det Økonomiske og Sociale Udvalg⁴⁾, og ud fra følgende betragtninger:

1. Det er nødvendigt at vedtage foranstaltninger med henblik på gradvis oprettelse af det indre marked i løbet af perioden indtil den 31. december 1992; det indre marked indebærer et område uden indre grænser med fri bevægelighed for varer, personer, tjenesteydelser og kapital;
2. restriktioner, der hindrer fri udveksling af varer og tjenesteydelser i forbindelse med indkøbs- og tjenesteydelsesaftaler inden for vand-, energi-, transport- og telekommunikationssektorerne, er forbudt efter Traktatens artikel 30 og 59;
3. efter Euratom-Traktatens artikel 97 kan ingen i nationaliteten begrundet restriktion gøres gældende over for virksomheder, som hører under en medlemsstats jurisdiktion, og som ønsker at deltage i opførelsen af atomanlæg af videnskabelig eller industriel karakter inden for Fællesskabet eller at udføre tjenesteydelser i forbindelse dermed;
4. opnåelsen af disse mål kræver ligeledes samordning af de udbudsprocedurer, som ordregiverne anvender i disse sektorer;
5. Hvidbogen om Gennemførelsen af Det Indre Marked indeholder et handlingsprogram og en tidsplan for åbning af adgangen til offentlige kontrakter i de sektorer, der er udelukket fra anvendelsesområdet for Rådets direktiv 71/305/EØF af 26. juli 1971 om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter⁵⁾, og Rådets direktiv 77/62/EØF af 21. december 1976 om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb⁶⁾,
6. Hvidbogen om Gennemførelsen af Det Indre Marked indeholder ligeledes et handlingsprogram og en tidsplan for indførelse af fri adgang til tjenesteydelsesaftaler;
7. til de udelukkede sektorer hører bl.a. vand- og energiforsyning samt transport og, for så vidt angår direktiv 77/62/EØF, telekommunikation;
8. hovedbegrundelsen for udelukkelsen af disse sektorer var, at virksomheder inden for disse sektorer i nogle tilfælde henhører under den offentlige ret, i andre tilfælde under privatretten;
9. for at sikre en reel åbning af markedet samt en passende ligevægt i anvendelsen af reglerne om tilbudsgivning i disse sektorer må de pågældende virksomheder defineres på anden måde end ved

henvisning til deres retlige status;

10. da problemerne ved indkøb har samme karakter i de fire sektorer, kan de behandles i en enkelt retsakt;

11. en af hovedgrundene til, at der ikke hersker fri konkurrence på EF-niveau i forbindelse med indkøb foretaget af virksomheder inden for disse sektorer, er, at markederne er lukkede, fordi medlemsstaternes myndigheder indrømmer særlige eller eksklusive rettigheder til levering, tilrådgivningsstillelse eller drift af net til ydelse af den pågældende tjeneste, udnyttelse af et bestemt geografisk område til et bestemt formål, tilrådgivningsstillelse eller drift af offentlige telenet eller ydelse af offentlige teletjenester;

12. en anden væsentlig grund til, at der ikke hersker fri konkurrence på EF-niveau inden for disse sektorer er, at medlemsstaternes myndigheder på forskellig måde kan øve indflydelse på disse virksomheders adfærd, navnlig ved at have kapitalinteresser i dem eller repræsentation i deres administrations-, ledelses- eller tilsynsorganer;

13. dette direktiv finder ikke anvendelse på de nævnte virksomheders aktiviteter, som falder uden for vand-, energi-, transport- og telekommunikationssektorerne, eller som falder inden for disse sektorer, men er undergivet almindelige konkurrencevilkår på markeder, hvortil adgangen er fri;

14. det er hensigtsmæssigt, at ordregiverne anvender fælles bestemmelser for tilbudsgivning for deres aktiviteter inden for vandforsyning; visse ordregivere har hidtil været omfattet af direktiv 71/305/EØF og 77/62/EØF for så vidt angår deres aktiviteter vedrørende vandbygningsprojekter, kunstvanding, dræning samt bortledning og rensning af spildevand;

15. reglerne for tilbudsgivning af den type, som foreslås for indkøbsaftaler, er imidlertid uegnede i forbindelse med køb af vand i betragtning af nødvendigheden af, at forsyning finder sted fra kilder nær anvendelsesstedet;

16. når bestemte betingelser er opfyldt, kan udnyttelsen af et geografisk område med henblik på efterforskning efter eller udvinding af olie, gas, kul eller andet fast brændsel undergives en alternativ ordning, som gør det muligt at nå samme mål, nemlig åbning af markederne; Kommissionen skal føre kontrol med, at disse betingelser overholdes af de medlemsstater, som anvender denne alternative ordning;

17. Kommissionen har meddelt, at den vil foreslå foranstaltninger til fjernelse af hindringer for den grænseoverskridende handel med elektricitet inden 1992; reglerne for tilbudsgivning af den type, som foreslås for indkøbsaftaler, gør det ikke muligt at overvinde de eksisterende hindringer for køb af energi og brændsel inden for energisektoren; derfor bør køb af energi ikke medtages i dette direktivs anvendelsesområde; Rådet vil dog behandle denne situation igen på grundlag af en rapport og forslag fra Kommissionen;

18. Rådets forordning (EØF) nr. 3975/87⁷⁾ og (EØF) nr. 3976/87⁸⁾, Rådets direktiv 87/601/EØF⁹⁾ samt Rådets beslutning 87/602/EØF¹⁰⁾ tilsigter at indføre øget konkurrence mellem ordregivere, der driver lufttransport til betjening af offentligheden og disse ordregivere bør derfor ikke for øjeblikket medtages i dette direktiv; forholdene bør behandles igen på et senere tidspunkt i lyset af de fremskridt, der er gjort på det konkurrencemæssige plan;

19. i betragtning af konkurrencesituationen for Fællesskabets søtransport ville det være uhensigtsmæssigt for de fleste kontrakter i denne sektor, om de skulle underkastes detaljerede fremgangsmåder; situationen for søtransportvirksomheder med søgående færger bør overvåges; en række færger i kyst- eller flodsejlad, der drives af offentlige myndigheder, bør ikke længere være

udelukket fra anvendelsesområdet for direktiv 71/305/EØF og 77/62/EØF;

20. det bør gøres lettere at overholde bestemmelserne vedrørende de aktiviteter, som ikke er omfattet af dette direktiv;

21. reglerne for indgåelse af tjenesteydelsesaftaler bør så nøje som muligt svare til reglerne for indgåelse af de i dette direktiv omhandlede indkøbsaftaler og bygge- og anlægskontrakter;

22. det er nødvendigt at undgå hindringer for den frie udveksling af tjenesteydelser; tjenesteyderne kan derfor være såvel fysiske personer som juridiske personer; dette direktiv berører dog ikke anvendelsen på nationalt plan af regler vedrørende betingelser for udøvelse af en aktivitet eller et erhverv, såfremt de er i overensstemmelse med fællesskabsretten;

23. med henblik på anvendelse af reglerne om udbud og af tilsynsmæssige hensyn beskrives tjenesteydelsesområdet bedst ved at inddele tjenesteydelserne i kategorier, der svarer til bestemte positioner i en fælles nomenklatur; i bilag XVI A og XVI B i dette direktiv henvises der til FNs CPC-nomenklatur (Central Product Classification); denne nomenklatur forventes engang i fremtiden at blive erstattet af en fællesskabsnomenklatur; det skal derfor være muligt at tilpasse henvisningen til CPC-nomenklaturen i bilag XVI A og XVI B i overensstemmelse hermed;

24. dette direktiv finder kun anvendelse på tjenesteydelser, der udføres i henhold til en aftale; tjenesteydelser, der udføres på andet grundlag, f.eks. love eller administrative bestemmelser eller arbejdskontrakter, er ikke omfattet;

25. i henhold til Traktatens artikel 130 F er opmuntring til forskning og udvikling et af midlerne til at styrke det videnskabelige og teknologiske grundlag for den europæiske industri, og den frie adgang til at indgå aftaler vil bidrage til at nå dette mål; samfinansiering af forskningsprogrammer bør ikke være omfattet af dette direktiv; aftaler om tjenesteydelser vedrørende forskning og udvikling, bortset fra dem, hvis udbytte udelukkende tilhører ordregiverne til brug for egen virksomhed, hvis vederlaget for tjenesteydelsen helt og fuldt afholdes af ordregiveren, er således ikke omfattet af dette direktiv;

26. aftaler om erhvervelse eller leje af jord, eksisterende bygninger eller anden fast ejendom er af en sådan karakter, at det er uhensigtsmæssigt at lade udbudsprocedurerne finde anvendelse herpå;

27. voldgifts- og mæglingstjenesteydelser udføres sædvanligvis af organer eller enkeltpersoner, der er udpeget eller udvalgt på en måde, der ikke kan være omfattet af udbudsprocedurerne;

28. de tjenesteydelsesaftaler, der er omhandlet i dette direktiv, omfatter ikke aftaler vedrørende emission, køb, salg eller overførsel af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter;

29. dette direktiv gælder ikke for kontrakter, der erklæres hemmelige, eller som vil kunne berøre statens væsentlige sikkerhedsinteresser, eller som indgås i overensstemmelse med andre bestemmelser fastsat i bestående internationale aftaler eller af internationale organisationer;

30. aftaler med en udpeget eneleverandør kan under visse betingelser være helt eller delvis undtaget fra bestemmelserne i dette direktiv;

31. Fællesskabets eller medlemsstaternes bestående internationale forpligtelser må ikke berøres af dette direktiv;

32. det er nødvendigt at udelukke visse tjenesteydelsesaftaler, der er indgået med en tilknyttet virksomhed, hvis hovedaktivitet er at levere disse tjenesteydelser til den koncern, virksomheden er tilknyttet, og ikke at markedsføre dem;

33. dette direktiv skal i en overgangsperiode kun finde fuld anvendelse på aftaler om udførelse af tjenesteydelser, for hvilke dets bestemmelser vil gøre det muligt at udnytte alle muligheder for en øget samhandel på tværs af landegrænserne; aftaler om udførelse af andre tjenesteydelser bør overvåges i en vis periode, inden der træffes beslutning om, hvorvidt direktivet skal finde fuld anvendelse på dem; denne overvågningsmekanisme skal indføres ved dette direktiv; den skal samtidig give alle interesserede kredse mulighed for at få adgang til alle relevante oplysninger;
34. de relevante fællesskabsregler for gensidig anerkendelse af eksamensbeviser, certifikater eller anden dokumentation for formelle kvalifikationer finder anvendelse, når der kræves dokumentation for særlige kvalifikationer for at kunne deltage i en udbudsprocedure eller i en projektkonkurrence;
35. produkter, arbejder eller tjenesteydelser skal beskrives ved henvisning til europæiske specifikationer; for at sikre, at et produkt, et arbejde eller en tjenesteydelse svarer til ordregiverens hensigter med anvendelsen, kan denne henvisning suppleres med specifikationer, som ikke må ændre arten af den eller de tekniske løsninger i den europæiske specifikation;
36. ved anvendelsen af dette direktiv gælder principperne om ækvivalens og gensidig anerkendelse af nationale standarder, tekniske specifikationer og fremstillingsmetoder;
37. Fællesskabets virksomheder bør have adgang til tjenesteydelsesaftaler i tredjelande; såfremt det konstateres, at en sådan adgang retligt eller faktisk er begrænset, bør Fællesskabet forsøge at løse denne situation; der bør være mulighed for under særlige omstændigheder at vedtage foranstaltninger vedrørende adgangen for virksomheder fra tredjelande til at deltage i de tjenesteydelsesaftaler, der er underlagt bestemmelserne i dette direktiv, eller vedrørende bud hidrørende fra disse tredjelande;
38. når ordregiverne fastsætter fristerne for modtagelse af bud efter aftale med de bydende, overholder de princippet om ikke-forskelsbehandling; i mangel af en sådan aftale er det nødvendigt med passende bestemmelser;
39. det vil eventuelt være hensigtsmæssigt at forbedre gennemsigtigheden af gældende bestemmelser vedrørende arbejderbeskyttelse og arbejdsforhold i den medlemsstat, hvor arbejderne skal udføres;
40. nationale bestemmelser om offentlige udbud til gavn for regionaludviklingen bør indgå i Fællesskabets målsætninger under overholdelse af principperne i Traktaten;
41. ordregivere må kun afvise unormalt lave bud efter skriftligt at have anmodet om oplysninger om tilbuddets sammensætning;
42. inden for visse grænser bør et bud med oprindelse i Fællesskabet foretrækkes frem for et tilsvarende bud med oprindelse i et tredjeland;
43. dette direktiv må ikke berøre Fællesskabets stilling i igangværende eller kommende internationale forhandlinger;
44. anvendelsesområdet for dette direktiv skal på grundlag af resultaterne af sådanne internationale forhandlinger kunne udvides til at omfatte bud med oprindelse i tredjelande i henhold til en rådsbeslutning;
45. de regler, som de pågældende virksomheder skal anvende, bør danne grundlag for loyal handelspraksis og være så smidige som muligt;
46. som modstykke til denne smidighed og for at fremme den gensidige tillid bør der sikres et

minimum af gennemsigtighed og indføres passende metoder for kontrol med anvendelsen af direktivet;

47. det er nødvendigt at tilpasse bestemmelserne i direktiv 71/305/EØF og 77/62/EØF for at fastlægge klart afgrænsede anvendelsesområder; anvendelsesområdet for direktiv 71/305/EØF må ikke indskrænkes undtagen for kontrakter inden for vandforsyning og telekommunikation; anvendelsesområdet for direktiv 77/62/EØF må ikke indskrænkes undtagen for visse kontrakter inden for vandforsyning; anvendelsesområdet for direktiv 71/305/EØF og 77/62/EØF må ikke af den grund udvides til at omfatte kontrakter, som indgås af land-, luft-, sø-, kyst- og flodtransportvirksomheder, der henhører under statens administration, selv om de udfører en økonomisk virksomhed af kommerciel eller industriel art; alligevel skal visse kontrakter, som indgås af land-, luft-, sø-, kyst- og flodtransportvirksomheder, der henhører under statens administration, og som udfører transport udelukkende for at tilgodese offentlighedens behov, omfattes af disse direktiver;

48. direktivet bør tages op til fornyet behandling på baggrund af erfaringerne;

49. åbningen af markederne i de sektorer, der er omfattet af dette direktiv, vil kunne få negative følger for økonomien i Kongeriget Spanien; i betragtning af, at Den Helleniske Republik og Den Portugisiske Republik skal bære endnu større økonomiske byrder, er det rimeligt at give disse medlemsstater længere frister til at gennemføre dette direktiv -

[2\) EFT nr. C 337 af 31.12.1991, s. 1.](#)

[3\) EFT nr. C 176 af 13. 7.1992, s. 136 og EFT nr. C150 af 31.5.1993](#)

[4\) EFT nr. C 106 af 27. 4.1992, s. 6.](#)

[5\) EFT nr. L 185 af 16.8.1971, s. 5. Direktivet er senest ændret ved direktiv 89/440/EØF \(EFT nr. L 210 af 21.7.1989, s. 1\).](#)

[6\) EFT nr. L 13 af 15.1.1977, s. 1. Direktivet er senest ændret ved direktiv 88/295/EØF \(EFT nr. L 127 af 20.5.1988, s. 1\).](#)

[7\) EFT nr. L 374 af 31.12.1987, s. 1.](#)

[8\) EFT nr. L 374 af 31.12.1987, s. 9.](#)

[9\) EFT nr. L 374 af 31.12.1987, s. 12.](#)

[10\) EFT nr. L 374 af 31.12.1987, s. 19.](#)

Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 98/4/EF af 16. februar 1998 om ændring af direktiv 93/38/EØF om samordning af fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation indeholder følgende betragtninger:

EUROPA-PARLAMENTET OG RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR -

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab, særlig artikel 57, stk. 2, artikel 66 og artikel 100 A,

under henvisning til forslag fra Kommissionen¹¹⁾,

under henvisning til udtalelse fra Det Økonomiske og Sociale Udvalg¹²⁾,

i henhold til fremgangsmåden i traktatens artikel 189 B¹³⁾, på grundlag af Forligsudvalgets fælles

udkast af 26. november 1997, og

ud fra følgende betragtninger:

1. Ved afgørelse 94/800/EF af 22. december 1994 om indgåelse på Det Europæiske Fællesskabs vegne af de aftaler, der er resultatet af de multilaterale forhandlinger i Uruguay-rundens regi (1986-1994), for så vidt angår de områder, der hører under Fællesskabets kompetence¹⁴, godkendte Rådet på Fællesskabets vegne bl.a. aftalen om offentlige indkøb, i det følgende benævnt »aftalen«, der har til formål at opstille et internationalt sæt af regler om afbalancerede rettigheder og forpligtelser i forbindelse med offentlige indkøb med henblik på at liberalisere og skabe vækst i verdenshandelen; denne aftale har ingen direkte virkning;
2. Der er ved direktiv 93/38/EØF¹⁵ foretaget en samordning af de nationale fremgangsmåder ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation med henblik på at indføre lige konkurrencevilkår i forbindelse med denne tilbudsgivning i alle medlemsstaterne;
3. De ordregivere, der er omfattet af aftalen, og som opfylder bestemmelserne i direktiv 93/38/EØF, som ændret ved nærværende direktiv, og som anvender de samme bestemmelser over for entreprenører og leverandører af varer og tjenesteydelser fra tredjelande, der har undertegnet aftalen, opfylder derfor aftalens bestemmelser;
4. Under hensyn til Fællesskabets internationale rettigheder og forpligtelser som følge af godkendelsen af aftalen er ordningen for bydende og produkter fra tredjelande, der har undertegnet aftalen, den, der er fastsat i aftalen, hvis anvendelsesområde ikke omfatter kontrakter, der tildeles af de i artikel 2, stk. 1, litra b), i direktiv 93/38/EØF omhandlede ordregivere, kontrakter, der tildeles af ordregivere, som udøver de i nævnte direktivs bilag III, IV, V, VI og X omhandlede aktiviteter, kontrakter om tjenesteydelser i samme direktivs bilag XVI B, kontrakter om forskning og udvikling i kategori 8 i samme direktivs bilag XVI A, kontrakter om teletjenester i kategori 5 i samme direktivs bilag XVI A med CPC-referencenummer 7524, 7525 og 7526 og kontrakter om finansielle tjenesteydelser i kategori 6 i samme direktivs bilag XVI A om udstedelse, køb, salg og overdragelse af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter samt centralbankers tjenesteydelser;
5. Visse bestemmelser i aftalen stiller bydende gunstigere end bestemmelserne i direktiv 93/38/EØF;
6. Når der indgås aftaler af ordregivere, der falder ind under aftalens bestemmelser, skal de muligheder for adgang til offentlige aftaler, der i medfør af traktaten står til rådighed for virksomheder og varer fra medlemsstaterne, være mindst lige så gunstige som de muligheder for adgang til offentlige aftaler i Fællesskabet, der i medfør af aftalens bestemmelser tildeles virksomheder og varer fra tredjelande, der har undertegnet aftalen;
7. Det er derfor nødvendigt at supplere og foretage tilpasninger i bestemmelserne i direktiv 93/38/EØF;
8. Behovet for en reel liberalisering af offentlige indkøb og en passende ligevægt i anvendelsen af udbudsreglerne inden for de sektorer, der er omfattet af dette direktiv, gør det fortsat nødvendigt, at de ordregivere, der er omfattet af direktivet, identificeres på anden vis end ved henvisning til deres retlige form;
9. Ændringerne af direktiv 93/38/EØF må ikke være til hinder for en ligelig behandling af ordregivere i den offentlige og den private sektor;
10. Det skal i overensstemmelse med traktatens artikel 222 sikres, at medlemsstaternes ejendomsretlige ordninger ikke berøres;

11. Anvendelsen af direktiv 93/38/EØF bør forenkles, og den balance, der er opnået i den gældende fællesskabsret om offentlige indkøb inden for de sektorer, der er omfattet af direktivet, bør i så vid udstrækning som muligt bibeholdes;
12. Det er derfor nødvendigt, at visse af tilpasningerne i direktiv 93/38/EØF finder anvendelse på alle de ordregivere og sektorer, der er omfattet af nævnte direktiv;
13. ordregiverne kan søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes til at udarbejde specifikationer til en bestemt udbudsforretning, forudsat at en sådan rådgivning ikke har til følge, at konkurrence udelukkes;
14. Kommissionen skal stille uddannelses- og informationsmateriale til rådighed for små og mellemstore virksomheder med henblik på at sætte disse i stand til at deltage fuldt ud på det ændrede udbudsmarked;
15. liberaliseringen af aftaler inden for de sektorer, der er omfattet af dette direktiv, kan få negative konsekvenser for Den Helleniske Republiks og Den Portugisiske Republiks økonomi, som vil kunne blive udsat for en væsentlig belastning; disse medlemsstater bør derfor have en yderligere frist af tilstrækkelig længde til at gennemføre dette direktiv -

[11\)](#) EFT C 138 af 3.6.1995, s. 49 og EFT C 28 af 29.1.1997, s. 4.

[12\)](#) EFT C 256 af 2.10.1995, s. 4 og EFT C 212 af 22.7.1996, s. 13.

[13\)](#) Europa-Parlamentets udtalelse af 22. oktober 1996 (EFT C 347 af 18.11.1996, s. 25), Rådets fælles holdning af 20. december 1996 (EFT C 111 af 9.4.1997, s. 65) og Europa-Parlamentets afgørelse af 14. maj 1997 (EFT C 167 af 2.6.1997, s. 53). Europa-Parlamentets afgørelse af 16. december 1997 og Rådets afgørelse af 15. december 1997.

[14\)](#) EFT L 336 af 23.12.1994, s. 1.

[15\)](#) EFT L 199 af 9.8.1993, s. 84. Direktivet er senest ændret ved tiltrædelsesakten af 1994.

UDSTEDT FØLGENDE DIREKTIV:

AFSNIT I

ALMINDELIGE BESTEMMELSER

Artikel 1

I dette direktiv forstås ved:

1. »offentlige myndigheder«: staten, lokale myndigheder, offentligretlige organer eller sammenslutninger bestående af en eller flere af disse myndigheder eller offentligretlige organer.

Et organ anses for offentligretligt, hvis:

- dets opgave er at varetage opgaver af almen interesse, der ikke har industriel eller kommerciel karakter, og
- det er en juridisk person, og

- dets aktivitet for størstedelens vedkommende finansieres af staten eller de lokale myndigheder eller af andre offentligretlige organer, eller dets forvaltning er underlagt disses kontrol, eller hvis staten, de lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer udpeger mere end halvdelen af medlemmerne i administrations-, ledelses- eller tilsynsorganet;
2. »offentlig virksomhed«: enhver virksomhed, som de offentlige myndigheder direkte eller indirekte kan have bestemmende indflydelse på som følge af ejerforhold, kapitalindskud eller de for virksomheden gældende regler. Bestemmende indflydelse antages at foreligge, når de offentlige myndigheder direkte eller indirekte i relation til en virksomhed:
- besidder majoriteten af virksomhedens ansvarlige kapital, eller
 - råder over flertallet af de stemmer, som er knyttet til de kapitalandele, som virksomheden har udstedt, eller
 - kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne i virksomhedens administrations-, ledelses- eller tilsynsorgan;
3. »tilknyttet virksomhed«: en virksomhed, hvis årsregnskaber er konsolideret med ordregiverens årsregnskaber i overensstemmelse med kravene i Rådets direktiv 83/349/EØF¹⁶ eller, når det drejer sig om virksomheder, der ikke er underlagt nævnte direktiv, en virksomhed, som ordregiveren direkte eller indirekte kan udøve en bestemmende indflydelse på som omhandlet i nr. 2 i denne artikel, eller som kan udøve bestemmende indflydelse på ordregiveren, eller som sammen med ordregiveren er underkastet en anden virksomheds bestemmende indflydelse som følge af ejerforhold, kapitalindskud eller de for virksomheden gældende regler;
4. »indkøbsaftaler«, »bygge- og anlægskontrakter« og »tjenesteydelsesaftaler«: gensidigt bebyrdende aftaler, der indgås skriftligt mellem en af de ordregivere, der er omhandlet i artikel 2, og en leverandør, entreprenør eller tjenesteyder, og som har til formål:
- a. for indkøbsaftaler: køb, leasing eller leje, med eller uden forkøbsret, af varer;
 - b. for bygge- og anlægskontrakter: enten udførelse eller både udførelse og projektering eller gennemførelse, uanset midlet, af bygge- eller anlægsvirksomhed som omhandlet i bilag XI. Disse kontrakter kan desuden omfatte sådanne leverancer og tjenesteydelser, som er nødvendige for deres opfyldelse;
 - c. for tjenesteydelsesaftaler: ethvert andet formål end de i litra a) og b) nævnte med undtagelse af:
 - i. aftaler om erhvervelse eller leje - uanset finansieringsform - af jord, eksisterende bygninger eller anden fast ejendom eller vedrørende rettigheder hertil; dog er aftaler i en hvilken som helst form om finansielle tjenesteydelser, der indgås samtidig med, før eller efter aftalen om erhvervelse eller leje, underlagt dette direktiv;
 - ii. aftaler om taletelefoni-, telex-, mobiltelefoni-, personsøgnings- og satellittjenester;
 - iii. aftaler om voldgifts- og mæglingstjenesteydelser;
 - iv. aftaler om emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter;

v. arbejdsaftaler;

vi. aftaler om tjenesteydelser vedrørende forskning og udvikling, bortset fra aftaler, hvis udbytte tilhører ordregiveren til brug for egen virksomhed, hvis vederlaget for tjenesteydelsen helt og fuldt afholdes af ordregiveren.

Aftaler, der omfatter både tjenesteydelser og varer, betragtes som indkøbsaftaler, såfremt varenes samlede værdi overstiger værdien af de tjenesteydelser, aftalen vedrører;

5. »rammeaftale«: en aftale, som indgås mellem en af de ordregivere, der er omhandlet i artikel 2, og en eller flere leverandører, entreprenører eller tjenesteydere, og som har til formål at fastlægge betingelserne, navnlig med hensyn til priser og eventuelt påtænkte mængder, for aftaler, der skal indgås i løbet af en given periode.
6. »bydende«: en leverandør, entreprenør eller tjenesteyder, som afgiver et bud, og »ansøger«: den, der anmoder om opfordring til at deltage i et begrænset udbud eller et udbud efter forhandling; tjenesteyderen kan være en fysisk eller juridisk person, herunder en ordregiver som omhandlet i artikel 2;
7. »offentligt udbud«, »begrænset udbud« og »udbud efter forhandling«: udbudsprocedurer, der anvendes af ordregiverne på følgende måde:
 - a. ved offentligt udbud kan alle interesserede leverandører, entreprenører eller tjenesteydere afgive bud;
 - b. ved begrænset udbud kan kun de ansøgere, der af ordregiveren modtager opfordring hertil afgive bud;
 - c. ved udbud efter forhandling henvender ordregiveren sig til bestemte leverandører, entreprenører eller tjenesteydere efter eget valg og forhandler kontraktvilkårene med en eller flere af disse;
8. »tekniske specifikationer«: tekniske forskrifter, navnlig i udbudsmaterialet, som fastlægger de krævede egenskaber for et arbejde, et materiale, et produkt, en leverance eller en tjenesteydelse, og hvorved arbejdet, materialet, produktet, leverancen eller tjenesteydelsen kan beskrives objektivt således, at de opfylder kravene for den anvendelse, ordregiveren har tiltænkt dem. De tekniske forskrifter kan omfatte kvalitet, brugsegenskaber, sikkerhed eller dimensioner samt forskrifter for materialet, produktet, leverancen eller tjenesteydelsen for så vidt angår kvalitetssikring, terminologi, symboler, afprøvning og prøvemethoder, emballering, mærkning og etikettering. Ved bygge- og anlægskontrakter kan de også omfatte regler for udformning og omkostningsberegning, betingelser for afprøvning af, tilsyn med og godkendelse af arbejderne samt konstruktionsteknik og -metoder samt alle andre tekniske betingelser, som ordregiveren ved almindelige eller særlige bestemmelser kan fastsætte vedrørende de færdige arbejder og de materialer og dele, der indgår heri;
9. »standard«: teknisk specifikation, som er godkendt af et anerkendt standardiseringsorgan til gentagen eller konstant anvendelse, men hvis overholdelse i princippet ikke er obligatorisk;
10. »europæisk standard«: standard, der er godkendt af Den Europæiske Standardiseringsorganisation (CEN) eller af Den Europæiske Komité for Elektroteknisk Standardisering (CENELEC) som »europæisk standard« (EN) eller »harmoniseringsdokument« (HD) efter de fælles regler for disse organer eller af Det Europæiske Institut for Telestandarder (ETSI) efter dets egne regler som »europæisk telestandard« (ETS);

11. »fælles teknisk specifikation«: teknisk specifikation, som er udarbejdet efter en af medlemsstaterne godkendt procedure for at sikre ensartet anvendelse i alle medlemsstaterne, og som er offentliggjort i De Europæiske Fællesskabers Tidende;
12. »europæisk teknisk godkendelse«: godkendelse af et produkts egnethed til en bestemt anvendelse på grundlag af en teknisk bedømmelse, som bygger på, at produktet ifølge iboende egenskaber og de forskrifter, der gælder for dets ibrugtagning og anvendelse ifølge Rådets direktiv 89/106/EØF af 21. december 1988 om indbyrdes tilnærmelse af medlemsstaternes love og administrative bestemmelser om byggevarer¹⁷⁾, opfylder de væsentlige krav, der gælder for bygge- og anlægsarbejder. Europæisk teknisk godkendelse udstedes af et organ, der er godkendt hertil af medlemsstaten;
13. »europæisk specifikation«: en fælles teknisk specifikation, en europæisk teknisk godkendelse eller en national standard til gennemførelse af en europæisk standard;
14. »offentligt telenet«: den offentlige telekommunikationsinfrastruktur, der giver mulighed for at overføre signaler mellem bestemte nettermineringspunkter ved hjælp af trådforbindelse, radiobølger, optiske midler eller andre elektromagnetiske midler;

»nettermineringspunkter«: hele det kompleks af fysiske forbindelser og tekniske adgangsspecifikationer, der hører til det offentlige telenet, og som er nødvendige for tilslutning til det offentlige net og effektiv kommunikation gennem dette;
15. »offentlige teletjenester«: teletjenester, som medlemsstaterne udtrykkeligt har overdraget til især et eller flere teleselskaber at udbyde;

»teletjenester«: de tjenesteydelser, der helt eller delvis består i transmission og rutning af signaler gennem et offentligt telenet ved hjælp af telekommunikationsteknik, med undtagelse af radio- og tv-spredning;
16. »projektkonkurrencer«: nationale fremgangsmåder, hvorved ordregiveren, navnlig inden for arkitekt- og ingeniørarbejde eller databehandling, kan forskaffe sig planlægnings- eller projekteringsarbejde, som er udvalgt af en bedømmelseskomité efter udskrivning af en konkurrence med eller uden præmieuddeling.

Artikel 2

1. Dette direktiv gælder for ordregivere:

- a. der er offentlige myndigheder eller offentlige virksomheder, og som udøver en af de former for virksomhed, der er omhandlet i stk. 2;
- b. der ikke er offentlige myndigheder eller offentlige virksomheder, og som bl.a. udøver en eller flere af de former for virksomhed, der er omhandlet i stk. 2, og som driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder, der er indrømmet af en kompetent myndighed i en medlemsstat.

2. Dette direktiv gælder for følgende former for virksomhed:

- a. tilrådighedsstillelse eller drift af faste net til betjening af offentligheden i forbindelse med produktion, transport eller distribution af:

- i. drikkevand, eller
- ii. elektricitet, eller
- iii. gas eller varme

eller forsyning af disse net med drikkevand, elektricitet, gas eller varme;

b. udnyttelse af et geografisk område med henblik på:

- i. efterforskning efter eller udvinding af olie, gas, kul eller andet fast brændsel, eller
- ii. tilrådighedsstillelse af lufthavne, søhavne eller havne ved indre vandveje eller andre transportterminaler for transportvirksomheder, der opererer til vands eller i luften;

c. drift af net til betjening af offentligheden inden for transport med jernbane, automatiske systemer, sporvogn, trolleybus, bus eller kabel.

For transportydelse anses et net for at bestå, hvis driften foregår på betingelser, f.eks. vedrørende ruter, kapacitet og betjeningshyppighed, der er fastsat af en kompetent myndighed i en medlemsstat;

d. tilrådighedsstillelse eller drift af offentlige telenet eller ydelse af en eller flere offentlige teletjenester.

3. I stk. 1, litra b), forstås ved »særlige eller eksklusive rettigheder« rettigheder, som følger af en tilladelse, der er meddelt af en kompetent myndighed i den pågældende medlemsstat i henhold til en lov eller administrativ bestemmelse, og som tager sigte på at forbeholde et eller flere foretagender at udøve en af de former for virksomhed, der er omhandlet i stk. 2.

En ordregiver anses navnlig for at have særlige eller eksklusive rettigheder:

- a. når den til opbygningen af de net eller faciliteter, der er omhandlet i stk. 2, kan benytte ekspropriation eller brugsret eller placere netudstyr på, under eller over offentlig vej;
- b. når den i forbindelse med stk. 2, litra a), leverer drikkevand, elektricitet, gas eller varme til et net, der drives af et foretagende, der har særlige eller eksklusive rettigheder, der er meddelt af en kompetent myndighed i den pågældende medlemsstat.

4. Betjening af offentligheden med bustransport betragtes ikke som en form for virksomhed som omhandlet i stk. 2, litra c), når andre foretagender frit kan udføre samme tjeneste, enten generelt eller i et bestemt geografisk område, på samme vilkår som ordregiveren.

5. Når en ordregiver, som ikke er en offentlig myndighed, forsyner net, som skal betjene offentligheden, med drikkevand, elektricitet, gas eller varme, betragtes dette ikke som en form for virksomhed som omhandlet i stk. 2, litra a), når:

a. for så vidt angår drikkevand eller elektricitet:

– den pågældende ordregivers produktion af drikkevand eller elektricitet finder sted, fordi forbruget heraf er nødvendigt for udøvelsen af en anden form for virksomhed end den, der er omhandlet i stk. 2, og

– forsyningen af det offentlige net kun afhænger af ordregiverens eget forbrug og ikke har overstegit 30% af dennes samlede drikkevands- eller energiproduktion beregnet som et gennemsnit over de sidste tre år, heri medregnet det løbende år;

b. for så vidt angår gas eller varme:

– den pågældende ordregivers produktion af gas eller varme er et uundgåeligt resultat af udøvelsen af en anden form for virksomhed end den, der er omhandlet i stk. 2, og

– forsyningen af det offentlige net kun tager sigte på en rationel udnyttelse af denne produktion og svarer til højst 20% af ordregiverens omsætning beregnet som et gennemsnit over de sidste tre år, heri medregnet det løbende år.

6. De i bilag I til X nævnte ordregivere opfylder ovennævnte kriterier. Medlemsstaterne giver Kommissionen meddelelse om ændringer i deres lister for at sikre, at disse er så fuldstændige som muligt. Kommissionen reviderer bilag I til X efter fremgangsmåden i artikel 40.

Artikel 3

1. En medlemsstat kan anmode Kommissionen om at bestemme, at udnyttelse af geografiske områder med henblik på efterforskning efter eller udvinding af olie, gas, kul eller andet fast brændsel ikke betragtes som en af de former for virksomhed, der er omhandlet i artikel 2, stk. 2, litra b), nr. i), eller at ordregivere ikke anses for at have særlige eller eksklusive rettigheder i medfør af artikel 2, stk. 3, litra b), til en eller flere af disse former for virksomhed, når alle nedenstående betingelser er opfyldt, for så vidt angår de gældende nationale bestemmelser om sådan virksomhed:

- a. når andre foretagender i de tilfælde, hvor der kræves tilladelse til at udnytte et sådant geografisk område, ligeledes frit kan ansøge om en sådan tilladelse på samme vilkår som ordregiverne;
- b. når den tekniske og finansielle kapacitet, som foretagenderne skal have for at udøve særlig virksomhed, fastsættes inden enhver vurdering af de respektive kvalifikationer, som de ansøgere, der konkurrerer om at opnå tilladelse, er i besiddelse af;
- c. når tilladelsen til at udøve disse former for virksomhed meddeles på grundlag af objektive kriterier for de midler, der påtænkes anvendt til efterforskningen eller udvindingen, og disse kriterier fastsættes og offentliggøres inden indgivelsen af ansøgning om tilladelse; kriterierne skal anvendes uden forskelsbehandling;
- d. når alle de betingelser og krav vedrørende udøvelse eller ophør af virksomhed, herunder bestemmelser om, hvilke forpligtelser udøvelsen skal være underkastet, samt bestemmelser om afgifter og andele i ordregivernes kapital eller indtægter, fastsættes og stilles til rådighed inden indgivelsen af ansøgning om tilladelse og skal anvendes uden forskelsbehandling; enhver ændring i disse betingelser og krav skal gælde for alle berørte ordregivere, og ændringerne skal foretages uden forskelsbehandling; det er dog ikke nødvendigt at fastsætte forpligtelserne vedrørende udøvelsen før lige inden udstedelsen af tilladelsen, og
- e. når ordregiverne ikke i henhold til nogen form for lov, regler eller administrative krav og heller ikke i henhold til nogen aftale eller forståelse er forpligtet til at afgive oplysninger om, hvor de foretager eller påtænker at foretage deres indkøb, medmindre de nationale myndigheder anmoder herom og da udelukkende med henblik på de formål, der er nævnt i Traktatens artikel 36.

2. De medlemsstater, der anvender bestemmelserne i stk. 1, påser i kraft af tilladelsesbetingelserne

eller andre passende foranstaltninger, at ordregiverne:

- a. overholder principperne om ikke-forskelsbehandling og udbud ved tildeling af indkøbsaftaler, bygge- og anlægskontrakter og tjenesteydelsesaftaler, navnlig for så vidt angår de oplysninger om deres hensigter om indgåelse af kontrakter, som de stiller til virksomhedernes rådighed;
- b. meddeler Kommissionen oplysninger om tildelingen af kontrakter på de betingelser, som denne fastlægger i overensstemmelse med artikel 40.

3. For så vidt angår de individuelle koncessioner eller tilladelser, der allerede er meddelt inden datoen for medlemsstaternes iværksættelse af dette direktiv i henhold til artikel 45, gælder stk. 1, litra a), b) og c), ikke, hvis andre ordregivere på dette tidspunkt uden forskelsbehandling og på grundlag af objektive kriterier frit kan ansøge om tilladelse til at udnytte geografiske områder med henblik på efterforskning efter eller udvinding af olie, gas, kul eller andet fast brændsel. Stk. 1, litra d), finder ikke anvendelse, når betingelser og krav er fastlagt, anvendt eller ændret inden ovennævnte dato.

4. En medlemsstat, der ønsker at anvende bestemmelserne i stk. 1, underretter Kommissionen herom. I denne forbindelse meddeler den Kommissionen alle love og administrative bestemmelser og enhver aftale eller forståelse vedrørende overholdelsen af betingelserne i stk. 1 og 2.

Kommissionen træffer afgørelse i overensstemmelse med fremgangsmåden i artikel 40, stk. 5-8. Den offentliggør afgørelsen og begrundelserne herfor i De Europæiske Fællesskabers Tidende.

Den sender hvert år Rådet en rapport om iværksættelsen af denne artikel og undersøger anvendelsen heraf i forbindelse med den rapport, der er omhandlet i artikel 44.

5. Hvad angår udnyttelse af geografiske områder med henblik på prospektering eller udvinding af olie eller gas, gælder stk. 1 til 4 som følger fra den dato, hvor den pågældende medlemsstat har efterkommet bestemmelserne i Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 94/22/EF af 30. maj 1994 om betingelser for tildeling og udnyttelse af tilladelser til prospektering, efterforskning og produktion af kulbrinter¹⁸⁾:

- a. betingelserne i stk. 1 anses for at være opfyldt fra den pågældende dato, jf. dog stk. 3;
- b. fra den pågældende dato skal den i stk. 4 omhandlede medlemsstat kun meddele de bestemmelser, der vedrører overholdelse af betingelserne i stk. 2 og 3.

Artikel 4

1. Ved indgåelse af indkøbsaftaler, bygge- og anlægskontrakter og tjenesteydelsesaftaler og ved afholdelse af projektkonkurrencer anvender ordregiverne udbudsprocedurer, der er tilpasset bestemmelserne i dette direktiv.

2. Ordregiverne drager omsorg for, at der ikke finder forskelsbehandling sted af leverandører, entreprenører eller tjenesteydere.

3. Ved fremsendelsen af tekniske specifikationer til leverandører, entreprenører eller tjenesteydere, ved kvalifikationsbedømmelsen og udvælgelsen af leverandører, entreprenører eller tjenesteydere og ved tildelingen af kontrakter kan ordregiverne stille krav for at beskytte den fortrolige karakter af de oplysninger, de fremsender.

4. Bestemmelserne i dette direktiv begrænser ikke leverandørernes, entreprenørernes eller tjenesteydernes ret til at kræve, at ordregiveren i overensstemmelse med national lovgivning skal

behandle de oplysninger, de fremsender, som fortrolige.

Artikel 5

1. Ordregiverne kan betragte en rammeaftale som en aftale efter artikel 1, nr. 4), og indgå den i overensstemmelse med bestemmelserne i dette direktiv.
2. Har ordregiverne indgået en rammeaftale i overensstemmelse med bestemmelserne i dette direktiv, kan de henholde sig til artikel 20, stk. 2, litra i), når de indgår aftaler, der bygger på rammeaftalen.
3. Er rammeaftalen ikke indgået i overensstemmelse med bestemmelserne i dette direktiv, kan ordregiverne ikke henholde sig til artikel 20, stk. 2, litra i).
4. Ordregiverne må ikke misbruge rammeaftaler, så konkurrencen derved forhindres, begrænses eller forvrides.

Artikel 6

1. Dette direktiv gælder ikke for kontrakter eller projektkonkurrencer, som ordregivere indgår eller afholder i andet øjemed end udøvelse af de i artikel 2, stk. 2, omhandlede former for virksomhed eller med henblik på udøvelse af sådan virksomhed i et tredjeland under omstændigheder, som ikke indebærer fysisk udnyttelse af et net eller geografisk område inden for Fællesskabet.
2. Dette direktiv gælder dog for kontrakter eller projektkonkurrencer, der indgås eller afholdes af ordregivere, som udøver en af de former for virksomhed, der er omhandlet i artikel 2, stk. 2, litra a), nr. i), og som:
 - a. vedrører vandbygningsprojekter, kunstvanding eller dræning, forudsat at den mængde vand, der er bestemt til drikkevandsforsyning, udgør mere end 20% af den samlede mængde vand, der stilles til rådighed ved hjælp af de nævnte projekter eller kunstvandings- og dræningsanlæg, eller
 - b. vedrører bortledning eller rensning af spildevand.
3. Ordregiverne giver efter anmodning Kommissionen meddelelse om enhver form for virksomhed, som de anser for undtaget i henhold til stk. 1. Kommissionen kan regelmæssigt i De Europæiske Fællesskabers Tidende til orientering offentliggøre oversigter over de kategorier af former for virksomhed, som den anser for undtaget. I denne forbindelse tager Kommissionen hensyn til følsomme forretningsmæssige aspekter, som ordregiverne måtte påberåbe sig ved fremsendelsen af oplysningerne.

Artikel 7

1. Dette direktiv gælder ikke for kontrakter, der indgås med henblik på videresalg eller udlejning til tredjemand, såfremt ordregiveren ikke har særlige eller eksklusive rettigheder til at sælge eller udleje kontraktens genstand, og andre virksomheder frit kan sælge eller udleje den på de samme betingelser som ordregiveren.
2. Ordregiverne giver efter anmodning Kommissionen meddelelse om alle de kategorier af produkter og aktiviteter, som de anser for undtaget i henhold til stk. 1. Kommissionen kan regelmæssigt i De Europæiske Fællesskabers Tidende til orientering offentliggøre oversigter over de kategorier af produkter og aktiviteter, som den anser for undtaget. I denne forbindelse tager Kommissionen hensyn til følsomme forretningsmæssige oplysninger, som ordregiverne måtte påberåbe sig ved fremsendelsen af oplysningerne.

Artikel 8

1. Dette direktiv gælder ikke for kontrakter, som ordregivere, som udøver en af de former for virksomhed, der er omhandlet i artikel 2, stk. 2, litra d), indgår om indkøb, der udelukkende har til formål at gøre det muligt for dem at udføre en eller flere teletjenester, når andre virksomheder frit kan yde den samme tjeneste i samme geografiske område og på vilkår, som i det væsentlige er identiske.

2. Ordregiverne meddeler efter anmodning Kommissionen alle de kategorier af tjenester, som de anser for undtaget i henhold til stk. 1. Kommissionen kan regelmæssigt i De Europæiske Fællesskabers Tidende til orientering offentliggøre oversigter over de kategorier af tjenester, som den anser for undtaget. I denne forbindelse tager Kommissionen hensyn til følsomme forretningsmæssige oplysninger, som ordregiverne måtte påberåbe sig ved fremsendelsen af oplysningerne.

Artikel 9

1. Dette direktiv gælder ikke for kontrakter:

- a. som ordregivere, der er anført i bilag I, indgår om køb af vand;
- b. som ordregivere, der er anført i bilag II til V, indgår om levering af energi eller brændsel til energiproduktion.

2. Rådet tager bestemmelserne i stk. 1 op til fornyet behandling, når det modtager en rapport fra Kommissionen med passende forslag.

Artikel 10

Dette direktiv gælder ikke for kontrakter, som af medlemsstaterne erklæres for hemmelige, eller hvis gennemførelse skal ledsages af særlige sikkerhedsforanstaltninger i overensstemmelse med gældende love eller administrative bestemmelser i den pågældende medlemsstat, eller når beskyttelsen af denne stats væsentlige sikkerhedsinteresser kræver det.

Artikel 11

Dette direktiv gælder ikke for offentlige tjenesteydelsesaftaler, som tildeles et foretagende, der selv er en ordregivende myndighed i den i artikel 1, litra b), i Rådets direktiv 92/50/EØF af 18. juni 1992 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler fastsatte betydning¹⁹⁾, på grundlag af en eneret, der er tildelt det i henhold til bekendtgjorte love eller administrative bestemmelser, der er forenelige med Traktaten.

Artikel 12

Dette direktiv gælder ikke for kontrakter, for hvilke der gælder andre procedureregler, og som indgås:

1. i henhold til en i overensstemmelse med Traktaten indgået international aftale mellem en medlemsstat og et eller flere tredjelande om vareleverancer, bygge- og anlægsarbejder, tjenesteydelser eller projektkonkurrencer med henblik på signatarstaternes fælles gennemførelse eller udnyttelse af et projekt; enhver sådan aftale skal meddeles Kommissionen, som kan høre det ved Rådets afgørelse 71/306/EØF²⁰⁾ nedsatte Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler, eller, når det drejer sig om aftaler vedrørende kontrakter, der indgås af ordregivere, som udøver en af de i artikel 2, stk. 2, litra d), omhandlede former for virksomhed, det i artikel 39 omtalte Rådgivende Udvalg for Telekommunikationskontrakter;

2. i henhold til en international aftale, der er indgået i forbindelse med stationering af tropper, og som vedrører virksomheder i en medlemsstat eller i et tredjeland;
3. i overensstemmelse med de særregler, der gælder for en international organisation.

Artikel 13

1. Dette direktiv finder ikke anvendelse på tjenesteydelsesaftaler:

- a. som en ordregiver indgår med en tilknyttet virksomhed;
- b. der af et joint venture bestående af flere ordregivere med henblik på udøvelse af de i artikel 2, stk. 2, omhandlede former for virksomhed indgås med en af de deltagende ordregivere eller med en virksomhed, der er tilknyttet en af de deltagende ordregivere,

såfremt mindst 80% af den gennemsnitlige omsætning af tjenesteydelser, som den pågældende virksomhed har haft i Fællesskabet i løbet af de seneste tre år, hidrører fra leveringen af tjenesteydelser til de virksomheder, den er tilknyttet.

Når den samme tjenesteydelse eller lignende tjenesteydelser præsteres af mere end en virksomhed tilknyttet ordregiveren, skal den samlede tjenesteydelsesomsætning inden for Fællesskabet i de pågældende virksomheder tages i betragtning.

2. Ordregiverne meddeler efter anmodning fra Kommissionen denne følgende oplysninger vedrørende anvendelsen af bestemmelserne i stk. 1:

- de involverede virksomheders navn
- de pågældende tjenesteydelsesaftalers art og værdi
- alle oplysninger, som Kommissionen måtte finde nødvendige for at godtgøre, at forholdet mellem ordregiveren og den virksomhed, som kontrakterne tildeles, opfylder kravene i denne artikel.

Artikel 14

1. Dette direktiv finder anvendelse på:

- a. aftaler, som indgås af ordregivere, der udøver virksomhed som omhandlet i bilag X²¹⁾, såfremt den anslåede værdi eksklusive moms mindst andrager:
 - i. 600 000 ECU for indkøbs- og tjenesteydelsesaftaler
 - ii. 5 000 000 ECU for bygge- og anlægskontrakter
- b. aftaler, som indgås af ordregivere, der udøver virksomhed som omhandlet i bilag I, II, VII, VIII og IX²²⁾, når den anslåede værdi eksklusive moms mindst andrager:
 - i. modværdien i ecu af 400 000 særlige trækingsrettigheder (SDR) for de indkøbs- og tjenesteydelsesaftaler, der er omhandlet i bilag XVI A, med undtagelse af forsknings- og udviklingstjenesteydelserne i kategori 8, og teletjenesterne i kategori 5 med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526

- ii. 400 000 ECU for andre tjenesteydelsesaftaler end dem, der er nævnt i nr. i)
 - iii. modværdien i ecu af 5 000 000 SDR for bygge- og anlægskontrakter
 - c. aftaler, som indgås af ordregivere, der udøver virksomhed som omhandlet i bilag III, IV, V og VI²³⁾, når den anslåede værdi eksklusive moms mindst andrager:
 - i. 400 000 ECU for indkøbs- og tjenesteydelsesaftaler
 - ii. 5 000 000 ECU for bygge- og anlægskontrakter.
2. Ved beregningen af en tjenesteydelsesaftales anslåede værdi medregner ordregiveren tjenesteyderens samlede vederlag under hensyntagen til bestemmelserne i stk. 3-13.
3. Ved beregningen af den anslåede værdi for aftaler om finansielle tjenesteydelser medregnes følgende beløb:
 - for så vidt angår forsikringstjenesteydelser: den præmie, der skal betales;
 - for så vidt angår banktjenesteydelser og andre finansielle tjenesteydelser: honorarer, provisioner og rente samt andre former for vederlag;
 - for så vidt angår aftaler, der indebærer betaling for projektering: honorarer eller provision.
4. Når det drejer sig om indkøbsaftaler vedrørende leasing eller leje med eller uden forkøbsret, er beregningsgrundlaget for aftalens værdi:
 - a. for tidsbegrænsede aftaler, hvis løbetid er højst tolv måneder, den anslåede samlede kontraktværdi for hele aftalens løbetid eller, hvis løbetiden overstiger tolv måneder, aftalens samlede værdi, inkl. den anslåede restværdi;
 - b. for tidsubegrænsede aftaler eller aftaler, hvis løbetid ikke kan fastsættes nærmere, det samlede beløb, der forventes betalt i løbet af de første fire år.
5. Når det drejer sig om tjenesteydelsesaftaler uden angivelse af en samlet pris, er beregningsgrundlaget for aftalens anslåede værdi:
 - for tidsbegrænsede kontrakter, hvis løbetid er højst otteogfyrre måneder: den samlede værdi for hele løbetiden;
 - for tidsubegrænsede kontrakter eller kontrakter, hvis løbetid er over otteogfyrre måneder: den månedlige værdi ganget med 48.
6. Når en påtænkt indkøbs- eller tjenesteydelsesaftale udtrykkeligt indeholder optionsklausuler, er grundlaget for beregningen af aftalens værdi den højest tilladte samlede værdi ved køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret, inkl. optionerne.
7. Når det drejer sig om indkøb af varer eller tjenesteydelser for en given periode gennem en række aftaler, der skal indgås med en eller flere leverandører eller tjenesteydere, eller om aftalen, der skal fornyes, beregnes aftalens værdi på grundlag af:
 - a. den samlede værdi af de aftaler, der er indgået i løbet af det foregående regnskabsår eller de foregående tolv måneder, og som havde sammenlignelige karakteristika, så vidt muligt

korrigeret for at tage hensyn til forventede ændringer i mængde eller værdi i løbet af de efterfølgende tolv måneder, eller

- b. den samlede værdi af de aftaler, der skal indgå i løbet af de tolv måneder, der følger efter tildelingen af den første ordre eller i hele aftalens løbetid, hvis denne overstiger tolv måneder.

8. Den anslåede værdi af en aftale, der omfatter både tjenesteydelser og vareleverancer, beregnes på grundlag af tjenesteydelsernes og vareleverancernes samlede værdi uanset deres respektive andele. Beregningen omfatter værdien af montering og installation.

9. Værdien af en rammeaftale beregnes på grundlag af den højeste anslåede værdi af samtlige aftaler, der påtænkes indgået i den givne periode.

10. Værdien af en bygge- og anlægskontrakt med henblik på anvendelse af stk. 1 skal beregnes ud fra arbejdets samlede værdi. Ved et arbejde forstås resultatet af et hele af bygge- og anlægsarbejder, der i sig selv skal opfylde en økonomisk og teknisk funktion.

Når en vareleverance, et arbejde eller en tjenesteydelse opdeles i flere delleverancer eller delarbejder, skal værdien af hver enkelt delleverance eller delarbejde tages i betragtning ved beregningen af den i stk. 1 nævnte værdi. Er den samlede værdi af delleverancerne eller delarbejderne lig med eller større end den i stk. 1 nævnte værdi, finder bestemmelserne i dette stykke anvendelse på samtlige delleverancer eller delarbejder.

For så vidt angår bygge- og anlægskontrakter kan ordregiveren dog fravige bestemmelserne i stk. 1, når det drejer sig om delleverancer eller delarbejder, hvis anslåede værdi ekskl. moms er på under 1 000 000 ECU, når den samlede værdi af disse delleverancer eller delarbejder ikke derved overstiger 20% af leverancernes eller arbejdernes samlede værdi.

11. Med henblik på anvendelse af stk. 1 medtager ordregiverne i bygge- og anlægskontraktens anslåede værdi værdien af alle vareleverancer og tjenesteydelser, som ordregiverne stiller til rådighed for entreprenøren, og som er nødvendige for kontraktens udførelse.

12. Værdien af vareleverancer og tjenesteydelser, som ikke er nødvendige for udførelsen af en bestemt bygge- og anlægskontrakt, må ikke lægges til værdien af den pågældende bygge- og anlægskontrakt, således at dette direktiv ikke finder anvendelse på indkøbet af sådanne vareleverancer og tjenesteydelser.

13. Ordregiverne må ikke omgå dette direktiv ved at opdele kontrakterne eller ved at anvende særlige metoder til at beregne kontraktens værdi.

14. De i stk. 1 fastsatte tærskelbeløbs modværdi i national valuta skal i princippet justeres en gang hvert andet år med virkning fra den 1. januar 1996. Beregningen af disse modværdier sker på grundlag af gennemsnittet af disse valutaers dagskurs i ECU for de 24 måneder, der slutter den sidste dag i august forud for den justering, der får virkning fra den 1. januar. Modværdierne offentliggøres i De Europæiske Fællesskabers Tidende i begyndelsen af november.

15. Modværdien i ecu af de tærskelbeløb, der er fastsat i den aftale om offentlige indkøb, der blev indgået i forbindelse med de multilaterale forhandlinger under Uruguay-runden²⁴⁾, i det følgende benævnt »aftalen«, skal i princippet justeres en gang hvert andet år med virkning fra den 1. januar 1996. Beregningen af disse modværdier sker på grundlag af gennemsnittet af ecuens dagskurs i SDR for de 24 måneder, der slutter den sidste dag i august forud for den justering, der får virkning fra den 1. januar. Disse modværdier offentliggøres som fastsat i stk. 14.

16. Den i stk. 14 og 15 fastsatte beregningsmetode revideres i overensstemmelse med bestemmelserne i artikel 5, stk. 1, litra c), andet afsnit, i direktiv 93/36/EØF.

[16\)](#) EFT nr. L 193 af 18.7.1983, s. 1. Direktivet er senest ændret ved direktiv 90/605/EØF (EFT nr. L 317 af 16.11.1990, s. 60).

[17\)](#) EFT nr. L 40 af 11.2.1989, s. 12.

[18\)](#) EFT nr. L 164 af 30.6.1994, s. 3.

[19\)](#) EFT nr. L 209 af 24.7.1992, s. 1.

[20\)](#) EFT nr. L 185 af 16.8.1971, s.15, senest ændret ved afgørelse 77/63/EØF (EFT nr. L 13 af 15.1.1977, s.15).

[21\)](#) Bilag X: Ordregivere inden for telekommunikation.

[22\)](#) Bilag I: Ordregivere inden for produktion, transport eller distribution af drikkevand.

Bilag II: Ordregivere inden for produktion, transport eller distribution af elektricitet.

Bilag VII: Ordregivere inden for bytransport med jernbane, sporvogn, trolleybus eller bus.

Bilag VIII: Ordregivere inden for området lufthavnsfaciliteter.

Bilag IX: Ordregivere inden for området søhavne eller havne ved indre vandveje eller andre terminalfaciliteter.

[23\)](#) Bilag III: Ordregivere inden for transport eller distribution af gas eller varme.

Bilag IV: Ordregivere inden for efterforskning efter og udvinding af olie eller gas.

Bilag V: Ordregivere inden for efterforskning efter og udvinding af kul eller andet fast brændsel.

Bilag VI: Ordregivere inden for jernbanetransport.

[24\)](#) Rådets afgørelse 94/800/EF af 22. december 1994 om indgåelse på Det Europæiske Fællesskabs vegne af de aftaler, der er resultatet af de multilaterale forhandlinger i Uruguay-rundens regi (1986-1994), for så vidt angår de områder, der hører under Fællesskabets kompetence (EFT L 336 af 23.12.1994, s. 1).

AFSNIT II

TODELT ANVENDELSE

Artikel 15

Indkøbsaftaler og bygge- og anlægskontrakter samt aftaler, hvis genstand er de i bilag XVI A anførte tjenesteydelser, indgås i overensstemmelse med bestemmelserne i afsnit III, IV og V.

Artikel 16

Aftaler, hvis genstand er de i bilag XVI B anførte tjenesteydelser, indgås i overensstemmelse med bestemmelserne i artikel 18 og 24.

Artikel 17

Aftaler, hvis genstand samtidig er de tjenesteydelser, der er anført i bilag XVI A, og de tjenesteydelser, der er anført i bilag XVI B, indgås i overensstemmelse med bestemmelserne i afsnit III, IV og V, hvis værdien af de i bilag XVI A anførte tjenesteydelser er større end værdien af de i bilag XVI B anførte tjenesteydelser. I modsat fald indgås de i overensstemmelse med bestemmelserne i artikel 18 og 24.

AFSNIT III

TEKNISKE SPECIFIKATIONER OG STANDARDER

Artikel 18

1. Ordregiverne skal anføre de tekniske specifikationer i de generelle dokumenter eller i udbudsmaterialet i forbindelse med de enkelte kontrakter.
2. Tekniske specifikationer fastlægges ved henvisning til europæiske specifikationer, når sådanne findes.
3. Findes der ikke europæiske specifikationer, skal de tekniske specifikationer så vidt muligt fastlægges ved henvisning til andre standarder, der anvendes i Fællesskabet.
4. Ordregiverne fastlægger de supplerende specifikationer, der er nødvendige for at udbygge europæiske specifikationer eller andre standarder. De skal derved give fortrinsstilling til specifikationer, der vedrører funktionsdygtighed frem for design eller egenskabsbeskrivelse, medmindre ordregiverne har objektive grunde til at mene, at sådanne specifikationer vil være uhensigtsmæssige henset til kontraktens formål.
5. Tekniske specifikationer, hvori der nævnes varer af et bestemt fabrikat eller en bestemt herkomst eller en særlig proces, og som medfører, at visse virksomheder får fortrinsbehandling eller udelukkes, må ikke anvendes, medmindre sådanne specifikationer er absolut nødvendige i betragtning af kontraktens genstand. Især er angivelse af varemærker, patenter eller typer eller bestemt oprindelse eller herkomst forbudt; sådanne angivelser ledsaget af ordene »eller lignende« er dog tilladt, hvis kontraktgenstanden ikke på anden måde kan beskrives ved specifikationer, der er tilstrækkeligt præcise og fuldt forståelige for alle heraf berørte.
6. Ordregiverne kan fravige stk. 2,
 - a. hvis det ikke er teknisk muligt på tilfredsstillende vis at fastslå overensstemmelse med europæiske specifikationer;
 - b. hvis anvendelsen af stk. 2 begrænser anvendelsen af Rådets direktiv 86/361/EØF af 24. juli 1986 om første fase af den gensidige anerkendelse af typegodkendelser af teleterminaludstyr²⁵⁾ eller Rådets beslutning 87/95/EØF af 22. december 1986 om standardisering inden for informationsteknologi og telekommunikation²⁶⁾;
 - c. hvis europæiske specifikationer ved tilpasningen af bestående fremgangsmåder hertil ville tvinge ordregiveren til at indkøbe materiel, der er uforeneligt med allerede anvendt udstyr eller medfører uforholdsmæssigt store udgifter eller tekniske vanskeligheder. Ordregiveren må kun anvende denne undtagelse som led i en klart fastlagt og nedskrevet strategi med henblik på inden for en bestemt periode at gå over til europæiske specifikationer;
 - d. hvis den pågældende europæiske specifikation ikke egner sig til den påtænkte særlige anvendelse, eller der ikke er taget hensyn til den tekniske udvikling, der er sket siden dens vedtagelse. Ordregivere, der anvender denne undtagelse, giver vedkommende standardiseringsorgan eller ethvert andet organ, der har bemyndigelse til at revidere europæiske specifikationer, meddelelse om, hvorfor de finder europæiske specifikationer uhensigtsmæssige, og anmoder om revision;
 - e. hvis det pågældende projekt er af ægte innovativ karakter, hvorved anvendelsen af bestående europæiske specifikationer ikke ville være hensigtsmæssig.

7. I de bekendtgørelser, der offentliggøres efter artikel 21, stk. 1, litra a), eller artikel 21, stk. 2, litra a), skal det angives, om stk. 6 finder anvendelse.

8. Denne artikel berører ikke obligatoriske tekniske forskrifter, hvis disse er forenelige med fællesskabsretten.

Artikel 19

1. Ordregiverne meddeler de leverandører, entreprenører eller tjenesteydere, der er interesseret i at opnå en kontrakt, og som anmoder herom, de tekniske specifikationer, de regelmæssigt benytter i deres indkøbsaftaler, bygge- og anlægskontrakter eller tjenesteydelsesaftaler, eller de tekniske specifikationer, som de agter at benytte i forbindelse med aftaler, der er genstand for en periodisk bekendtgørelse, jf. artikel 22.

2. Findes disse tekniske specifikationer i dokumenter, der er tilgængelige for interesserede leverandører, entreprenører eller tjenesteydere, er det tilstrækkeligt at henvise til disse dokumenter.

[25\)](#) EFT nr. L 217 af 5.8.1986, s. 21.

[26\)](#) EFT nr. L 36 af 7.2.1987, s. 31.

AFSNIT IV

UDBUDSPROCEDURER

Artikel 20

1. Ordregiverne kan vælge en af de procedurer, der er omhandlet i artikel 1, nr. 7), såfremt der har været udbud i overensstemmelse med artikel 21, jf. dog stk. 2.

2. Ordregiverne kan anvende en procedure uden forudgående udbud,

- a. hvis der i forbindelse med en udbudsprocedure ikke er afgivet noget bud eller ikke er afgivet noget antageligt bud, for så vidt de oprindelige kontraktbetingelser ikke ændres væsentligt;
- b. hvis en aftale indgås udelukkende med henblik på forskning, forsøg, undersøgelser eller udvikling og ikke tilsigter et afkast eller genindtjening af forsknings- og udviklingsomkostningerne, og for så vidt indgåelsen af en sådan aftale ikke er til skade for udbydelse af senere aftaler, der primært har samme formål;
- c. hvis aftalen af tekniske eller kunstneriske grunde eller af årsager, der vedrører beskyttelsen af en eneret, kun kan overdrages til en bestemt leverandør, entreprenør eller tjenesteyder;
- d. i strengt nødvendigt omfang, hvis sagens yderst hastende karakter som følge af begivenheder, som ordregiverne ikke har kunnet forudse, gør det umuligt at overholde fristerne, for offentlige eller begrænsede udbud;
- e. ved indkøbsaftaler med henblik på supplerende leverancer fra den oprindelige leverandør enten til delvis fornyelse af sædvanlige leverancer eller installationer eller til udvidelse af allerede foretagne leverancer eller af bestående installationer, hvis et leverandørskifte ville gøre det nødvendigt for ordregiveren at anskaffe udstyr, som på grund af en forskel i teknisk beskaffenhed ville medføre teknisk uforenelighed eller uforholdsmæssigt store tekniske

vanskeligheder ved drift og vedligeholdelse;

- f. ved supplerende arbejder eller tjenesteydelser, der ikke var omfattet af det oprindelige projekt eller den først indgåede kontrakt, og som på grund af uforudsete omstændigheder er blevet nødvendige for udførelsen af den pågældende aftale, hvis kontrakten tildeles den entreprenør eller tjenesteyder, der udfører den oprindelige aftale:
 - når disse supplerende arbejder eller tjenesteydelser ikke teknisk eller økonomisk kan adskilles fra den oprindelige aftale uden væsentlige ulemper for ordregiverne, eller
 - når disse supplerende arbejder eller tjenesteydelser til trods for, at de kan adskilles fra den oprindelige aftale, er strengt nødvendige af hensyn til dennes opfyldelse;
- g. når bygge- og anlægskontrakter vedrører nye arbejder, som består i gentagelsesarbejder, som er overdraget til den virksomhed, som fik overdraget det oprindelige arbejde af samme ordregivere, på betingelse af at gentagelsesarbejdet er i overensstemmelse med det oprindelige projekt, og at kontrakten om dette arbejde er indgået efter udbud. Den mulige anvendelse af denne fremgangsmåde skal forbeholdes allerede ved det oprindelige udbud, og den samlede anslåede værdi af gentagelsesarbejderne skal tages i betragtning af ordregiverne ved anvendelsen af artikel 14;
- h. for varer, der noteres og købes på et råvaremarked;
- i. ved aftaler, som skal indgås på grundlag af en rammeaftale, for så vidt betingelsen i artikel 5, stk. 2, er opfyldt;
- j. ved lejlighedskøb, når det er muligt for ordregiverne at opnå leverancer ved at benytte sig af et særligt fordelagtigt tilbud, der kun gælder i ganske kort tid, og når den pris, der skal betales, er væsentligt lavere end den, der normalt betales på markedet;
- k. ved køb på særlig fordelagtige vilkår, enten hos en leverandør, som indstiller sin erhvervsvirksomhed, eller hos kuratorer eller likvidatorer i en konkursbehandling, en tvangsakkord eller en tilsvarende behandlingsmåde efter national lovgivning;
- l. når den pågældende tjenesteydelsesaftale er et led i en projektkonkurrence, der afholdes i henhold til bestemmelserne i dette direktiv, og som i henhold til de gældende regler skal indgås med vinderen eller en af vinderne af konkurrencen. I sidstnævnte tilfælde skal alle vinderne af konkurrencen opfordres til at deltage i forhandlingerne.

Artikel 21

1. For indkøbsaftaler, bygge- og anlægskontrakter og tjenesteydelsesaftaler kan udbud ske:
 - a. ved bekendtgørelse affattet i overensstemmelse med bilag XII, del A, B eller C, eller
 - b. ved vejledende periodisk bekendtgørelse affattet i overensstemmelse med bilag XIV, eller
 - c. ved bekendtgørelse om anvendelse af et kvalifikationssystem affattet i overensstemmelse med bilag XIII.
2. Hvis udbud sker ved periodisk vejledende bekendtgørelse:
 - a. skal det af bekendtgørelsen specifikt fremgå, hvilke leverancer, arbejder eller tjenesteydelser

aftalen vedrører;

- b. skal det i bekendtgørelsen angives, at kontrakten tildeles ved begrænset udbud eller udbud efter forhandling uden efterfølgende offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse, og at interesserede virksomheder opfordres til skriftligt at tilkendegive deres interesse;
- c. skal ordregiverne efterfølgende, men inden de påbegynder udvælgelsen af bydende eller deltagere i en forhandling, anmode samtlige ansøgere om på grundlag af mere detaljerede oplysninger om kontrakten at bekræfte deres interesse. Disse oplysninger skal mindst omfatte følgende:
 - i. art og omfang, herunder eventuelle optioner på yderligere kontrakter og om muligt et skøn over, hvornår optionerne skal anvendes; ved gentagelsesopgaver angives art og omfang samt et skøn over, hvornår der offentliggøres senere udbudsbekendtgørelser for de bygge- og anlægsarbejder, leverancer eller tjenesteydelser, som kontrakten skal omfatte
 - ii. procedures art: begrænset udbud eller udbud efter forhandling
 - iii. eventuelt den dato, hvor leveringen, udførelsen af bygge- og anlægsarbejderne eller tjenesteydelserne begynder eller slutter
 - iv. adresse og sidste frist for at indgive ansøgning om en opfordring til at afgive bud samt det eller de sprog, som skal anvendes
 - v. adressen på den ordregiver, der skal tildele kontrakten og give de nødvendige oplysninger om, hvordan udbudsbetingelserne og andre dokumenter kan rekvireres
 - vi. økonomiske og tekniske betingelser, finansielle garantier og oplysninger, som leverandørerne, entreprenørerne eller tjenesteyderne skal give
 - vii. beløb, der skal betales for dokumentation om kontrakttildelingsproceduren, og betalingsbetingelserne, samt
 - viii. den eller de kontrakttyper, der udbydes: køb, leasing, leje med eller uden forkøbsret.

3. Hvis udbud sker ved en bekendtgørelse om anvendelse af et kvalifikationssystem, udvælges de bydende ved begrænset udbud eller deltagerne ved udbud efter forhandling blandt de ansøgere, der er kvalificerede i henhold til et sådant system.

4. For projektkonkurrencer sker udbud ved bekendtgørelse affattet i overensstemmelse med bilag XVII.

5. De i denne artikel omhandlede bekendtgørelser offentliggøres i De Europæiske Fællesskabers Tidende.

Artikel 22

1. Ordregiverne bekendtgør mindst en gang om året følgende ved hjælp af en periodisk vejledende bekendtgørelse:

- a. for indkøbsaftaler: for hvert produktområde de samlede indkøb, der påtænkes foretaget i de kommende tolv måneder, for hvilke den anslåede værdi i overensstemmelse med artikel 14

andraget mindst 750 000 ECU;

- b. for bygge- og anlægskontrakter: de væsentlige karakteristika for de påtænkte kontrakter, hvis anslåede værdi mindst andraget:
- det tærskelbeløb, der er fastsat i artikel 14, stk. 1, litra a), nr. ii), når der er tale om kontrakter, som påtænkes indgået af ordregivere, der udøver en virksomhed som omhandlet i bilag X
 - det tærskelbeløb, der er fastsat i artikel 14, stk. 1, litra b), nr. iii), når der er tale om kontrakter, som påtænkes indgået af ordregivere, der udøver en virksomhed som omhandlet i bilag I, II, VII, VIII og IX, eller
 - det tærskelbeløb, der er fastsat i artikel 14, stk. 1, litra c), nr. ii), når der er tale om kontrakter, som påtænkes indgået af ordregivere, der udøver en virksomhed som omhandlet i bilag III, IV, V og VI,
- c. for tjenesteydelsesaftaler: det samlede beløb for de aftaler inden for hver af de i bilag XVI A anførte kategorier af tjenesteydelser, som de agter at indgå i løbet af de næste tolv måneder, og hvis samlede anslåede værdi under hensyntagen til bestemmelserne i artikel 14 er mindst 750 000 ECU.

2. Bekendtgørelsen udarbejdes i overensstemmelse med bilag XIV og offentliggøres i De Europæiske Fællesskabers Tidende.

3. Når bekendtgørelsen anvendes til at foretage udbud i overensstemmelse med artikel 21, stk. 1, litra b), må den tidligst have været offentliggjort tolv måneder inden datoen for afsendelsen af den i artikel 21, stk. 2, litra c), omhandlede anmodning. Ordregiveren skal desuden overholde de i artikel 26, stk. 2, fastsatte frister.

4. Ordregiverne kan bl.a. offentliggøre vejledende periodiske bekendtgørelser vedrørende store projekter uden at gentage de oplysninger, som allerede er givet i en tidligere periodisk vejledende bekendtgørelse, når det klart anføres, at disse bekendtgørelser er supplerende.

Artikel 23

1. Denne artikel anvendes på projektkonkurrencer, som afholdes i forbindelse med en procedure med henblik på indgåelse af tjenesteydelsesaftaler, hvis anslåede værdi eksklusive moms mindst andraget:

– det tærskelbeløb, der er fastsat i artikel 14, stk. 1, litra a), nr. i), når der er tale om kontrakter, som påtænkes indgået af ordregivere, der udøver en virksomhed som omhandlet i bilag X

– det tærskelbeløb, der er fastsat i artikel 14, stk. 1, litra b), nr. i) eller ii), når der er tale om kontrakter, som påtænkes indgået af ordregivere, der udøver en virksomhed som omhandlet i bilag I, II, VII, VIII og IX, eller

– det tærskelbeløb, der er fastsat i artikel 14, stk. 1, litra c), nr. i), når der er tale om kontrakter, som påtænkes indgået af ordregivere, der udøver en virksomhed som omhandlet i bilag III, IV, V og VI.

2. Denne artikel anvendes på alle projektkonkurrencer, hvor konkurrencepræmierne og betalingerne til deltagerne tilsammen beløber sig til mindst:

– det tærskelbeløb, der er fastsat i artikel 14, stk. 1, litra a), nr. i), når der er tale om kontrakter, som

påtænkes indgået af ordregivere, der udøver en virksomhed som omhandlet i bilag X

– det tærskelbeløb, der er fastsat i artikel 14, stk. 1, litra b), nr. i) eller ii), når der er tale om kontrakter, som påtænkes indgået af ordregivere, der udøver en virksomhed som omhandlet i bilag I, II, VII, VIII og IX, eller

– det tærskelbeløb, der er fastsat i artikel 14, stk. 1, litra c), nr. i), når der er tale om kontrakter, som påtænkes indgået af ordregivere, der udøver en virksomhed som omhandlet i bilag III, IV, V og VI.

3. Reglerne for afholdelse af en projektkonkurrence udarbejdes i overensstemmelse med denne artikel og meddeles dem, som er interesseret i at deltage i konkurrencen.

4. Adgangen til at deltage i projektkonkurrencer må ikke begrænses:

– til en medlemsstats område eller en del heraf;

– af det forhold, at det i henhold til lovgivningen i den medlemsstat, hvor projektkonkurrencen afholdes, kræves, at deltagerne skal være enten fysiske eller juridiske personer.

5. Når der er tale om projektkonkurrencer med et begrænset antal deltagere, fastsætter ordregiverne klare og ikke-diskriminerende udvælgelseskriterier. Under alle omstændigheder skal antallet af ansøgere, der opfordres til at deltage i projektkonkurrencen, fastsættes således, at der sikres en reel konkurrence.

6. Bedømmelseskomiteen må udelukkende bestå af fysiske personer, som er uafhængige af deltagerne i projektkonkurrencen. Såfremt der kræves bestemte faglige kvalifikationer for at deltage i en konkurrence, skal mindst en tredjedel af bedømmelseskomiteens medlemmer have samme eller tilsvarende kvalifikationer.

Bedømmelseskomiteen skal være uafhængig i sine afgørelser og udtalelser. Dens afgørelser og udtalelser vedtages på grundlag af anonyme projekter og alene ud fra de kriterier, der er fastsat i bekendtgørelsen som omhandlet i bilag XVII.

Artikel 24

1. Ordregivere, der har indgået en aftale eller har afholdt en projektkonkurrence, skal senest to måneder efter aftalens indgåelse på betingelser, der fastsættes af Kommissionen, meddele Kommissionen resultatet heraf efter fremgangsmåden i artikel 40 og ved en bekendtgørelse affattet i overensstemmelse med bilag XV eller bilag XVIII.

2. Oplysningerne i del I i bilag XV eller i bilag XVIII offentliggøres i De Europæiske Fællesskabers Tidende. I denne forbindelse tager Kommissionen hensyn til følsomme forretningsmæssige aspekter, som ordregiverne måtte gøre gældende ved fremsendelsen af oplysningerne, specielt vedrørende punkt 6, 9 og 11 i bilag XV.

3. Ordregivere, der indgår tjensteydelsesaftaler henhørende under kategori 8 i bilag XVI A, for hvilke artikel 20, stk. 2, litra b), gælder, kan for så vidt angår punkt 3 i bilag XV nøjes med at angive aftaleformålets hovedbetegnelse efter klassifikationen i bilag XVI. Ordregivere, der indgår tjensteydelsesaftaler henhørende under kategori 8 i bilag XVI A, for hvilke artikel 20, stk. 2, litra b), ikke gælder, kan begrænse de oplysninger, der gives i medfør af punkt 3 i bilag XV, når dette er nødvendigt af erhvervsmæssige fortrolighedshensyn. De skal dog sørge for, at oplysninger, som gives i henhold til nævnte punkt, er mindst lige så detaljerede som dem, der er indeholdt i det offentlige udbud i henhold til artikel 20, stk. 1, eller for, at oplysningerne, når en ordning baseret på

kvalifikationer anvendes, er mindst lige så detaljerede som den kategori, der omhandles i artikel 30, stk. 7. Når der er tale om de i bilag XVI B opførte tjenesteydelser, angiver ordregiverne i bekendtgørelsen, om de indvilliger i, at den offentliggøres.

4. Oplysningerne i del II i bilag XV offentliggøres ikke, undtagen af statistiske grunde og da i forenklet form.

Artikel 25

1. Ordregiverne skal kunne fremlægge bevis for, hvornår de i artikel 20-24 omhandlede bekendtgørelser er afsendt.

2. Bekendtgørelsernes fuldstændige ordlyd skal offentliggøres på originalsproget i De Europæiske Fællesskabers Tidende og i TED-databasen. Et resumé af det vigtigste indhold deraf offentliggøres på de øvrige fællesskabssprog, men kun teksten på originalsproget er autentisk.

3. Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer offentliggør bekendtgørelserne senest tolv dage efter afsendelsen. Undtagelsesvis og efter anmodning fra ordregiveren bestræber Publikationskontoret sig på at offentliggøre den bekendtgørelse, der er nævnt i artikel 21, stk. 1, litra a), inden for fem dage, forudsat at bekendtgørelsen er blevet fremsendt til Publikationskontoret pr. elektronisk post, telex eller telefax. Hver udgave af De Europæiske Fællesskabers Tidende, der indeholder en eller flere bekendtgørelser, skal indeholde en gengivelse af modellen eller modellerne dertil.

4. Fællesskabet afholder udgifterne til offentliggørelse af bekendtgørelserne i De Europæiske Fællesskabers Tidende.

5. Aftaler eller projektkonkurrencer, for hvilke der offentliggøres en bekendtgørelse i De Europæiske Fællesskabers Tidende i henhold til artikel 21, stk. 1 eller stk. 4, må ikke offentliggøres på anden måde, før denne bekendtgørelse er blevet sendt til Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer. En sådan anden offentliggørelse må ikke indeholde andre oplysninger end dem, der findes i De Europæiske Fællesskabers Tidende.

Artikel 26

1. Ved offentligt udbud fastsætter ordregiverne fristen for modtagelse af bud til mindst 52 dage regnet fra datoen for bekendtgørelsens afsendelse. Denne frist for modtagelse af bud kan erstattes med en frist, der er tilstrækkelig lang til, at de interesserede kan fremsende antagelige bud, og som generelt skal være på mindst 36 dage og under ingen omstændigheder mindre end 22 dage regnet fra datoen for bekendtgørelsens afsendelse, hvis ordregiverne har sendt en periodisk vejledende bekendtgørelse til De Europæiske Fællesskabers Tidende i overensstemmelse med artikel 22, stk. 1, forudsat at denne bekendtgørelse indeholder de oplysninger, der er anført i del II og III i bilag XIV, i det omfang de stod til rådighed på tidspunktet for offentliggørelsen af bekendtgørelsen i overensstemmelse med artikel 22, stk. 1.

Denne periodiske bekendtgørelse skal desuden være sendt til De Europæiske Fællesskabers Tidende mindst 52 dage og højst 12 måneder før fremsendelsen til De Europæiske Fællesskabers Tidende af bekendtgørelsen i overensstemmelse med artikel 21, stk. 1, litra a).

2. Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling med forudgående indkaldelse af bud gælder følgende bestemmelser:

a. fristen for modtagelse af anmodninger om deltagelse som svar på en bekendtgørelse

offentliggjort i overensstemmelse med artikel 21, stk. 1, litra a), eller som svar på en opfordring fra en ordregiver i overensstemmelse med artikel 21, stk. 2, litra c), fastsættes som hovedregel til mindst 37 dage fra datoen for afsendelse af bekendtgørelsen eller opfordringen og må i intet tilfælde være kortere end den offentliggørelsesfrist, der er fastsat i artikel 25, stk. 3, med tillæg af ti dage

- b. fristen for modtagelse af bud kan aftales mellem ordregiveren og de udvalgte ansøgere, forudsat at alle bydende tildeles lige lang tid til at udarbejde og indgive bud
- c. hvis det ikke er muligt at opnå enighed om fristen for modtagelse af bud, fastsætter ordregiveren en frist, der som hovedregel skal være på mindst 24 dage og under alle omstændigheder mindst ti dage fra datoen for opfordringen til at afgive bud; fristen fastsættes bl.a. under hensyntagen til de faktorer, der er nævnt i artikel 28, stk. 3.

Artikel 27

I udbudsmaterialet kan ordregiveren anmode den bydende om i buddet at angive, hvilke dele af en kontrakt han eventuelt har til hensigt at give i underentreprise eller underleverance til tredjemand.

Denne angivelse berører ikke spørgsmålet om hovedentreprenørens ansvar.

Artikel 28

1. Ordregiverne sender normalt udbudsmaterialet og de supplerende dokumenter til leverandørerne, entreprenørerne eller tjenesteyderne senest seks dage efter at have modtaget anmodning herom, forudsat at anmodningen er modtaget i tide.
2. Såfremt der er anmodet derom i tide, sender ordregiverne yderligere oplysninger om udbudsmaterialet senest seks dage før udløbet af fristen for modtagelse af bud.
3. Kan bud kun afgives efter gennemgang af en omfangsrig dokumentation, som f.eks. lange tekniske specifikationer, efter besigtigelse af stedet eller efter gennemsyn på stedet af bilag til udbudsmaterialet, forlænges tidsfristerne tilsvarende.
4. Ordregiverne opfordrer samtidig skriftligt de udvalgte ansøgere til at afgive bud. Opfordringsskrivelsen ledsages af udbudsmaterialet og de supplerende dokumenter. Den skal mindst omfatte følgende oplysninger:
 - a. adressen, hvor yderligere dokumenter kan fås, og sidste frist for anmodning derom samt eventuelt pris på og betalingsmåde for disse dokumenter;
 - b. sidste frist for modtagelse af bud, den adresse, hvortil de skal sendes, samt det eller de sprog, de skal være affattet på;
 - c. en henvisning til alle offentliggjorte udbudsbekendtgørelser;
 - d. angivelse af, hvilke dokumenter der eventuelt skal vedlægges;
 - e. kriterierne for tildeling af kontrakten, hvis de ikke fremgår af bekendtgørelsen;
 - f. enhver anden særlig betingelse for deltagelse i kontrakten.
5. Anmodninger om deltagelse i udbud og opfordringer til at afgive bud skal fremsættes ad den

hurtigst mulige vej. Når anmodninger om deltagelse fremsættes pr. telegram, telex, telefax, telefon eller via et andet elektronisk medium, kan medlemsstaterne kræve, at de bekræftes pr. brev, som skal afsendes inden udløbet af den i artikel 26, stk. 2, fastsatte frist.

6. Bud skal afgives skriftligt enten direkte eller pr. brev. Medlemsstaterne kan tillade, at bud afgives på andre måder, der sikrer:

- at hvert bud indeholder alle oplysninger, der er nødvendige for at vurdere det
- at buddenes fortrolighed bevares, indtil de vurderes
- at buddene, hvis det af bevisgrunde er nødvendigt, hurtigst muligt bekræftes skriftligt eller ved fremsendelse af en bekræftet kopi
- at buddene først åbnes efter udløbet af modtagelsesfristen.

Artikel 29

1. Ordregiveren kan i udbudsmaterialet oplyse eller kan af en medlemsstat forpligtes til at oplyse, hos hvilken myndighed eller hvilke myndigheder de bydende kan få oplysning om, hvilke forpligtelser der gælder i henhold til bestemmelserne om beskyttelse på arbejdspladsen og arbejdsforhold i øvrigt i den medlemsstat, region eller lokalitet, hvor arbejderne eller tjenesteydelserne skal udføres, og som finder anvendelse på de arbejder og tjenesteydelser, der skal udføres på stedet under aftalens opfyldelse.

2. Ordregiveren, der afgiver de i stk. 1 nævnte oplysninger, anmoder de bydende eller deltagerne i udbudsproceduren om at angive, at de ved udarbejdelsen af deres bud har taget hensyn til de forpligtelser, der gælder i henhold til bestemmelserne om beskyttelse på arbejdspladsen og arbejdsforhold i øvrigt på det sted, hvor arbejderne eller tjenesteydelserne skal udføres. Dette er ikke til hinder for anvendelse af bestemmelserne i artikel 34, stk. 5, om undersøgelse af unormalt lave bud.

AFSNIT V

KVALIFIKATION, UDVÆLGELSE OG TILDELING

Artikel 30

1. Ordregiverne kan, hvis de ønsker det, oprette og anvende et kvalifikationssystem for leverandører, entreprenører og tjenesteydere.

Ordregivere, der opretter eller anvender et kvalifikationssystem, skal sikre, at leverandører, entreprenører og tjenesteydere til enhver tid kan ansøge om kvalifikation.

2. Dette system, der kan omfatte flere kvalifikationstrin, skal forvaltes på grundlag af objektive kriterier og regler, som er fastlagt af ordregiveren. Denne henviser da til europæiske standarder, hvor de er relevante. Disse kriterier og regler kan om fornødent ajourføres.

3. Disse kvalifikationskriterier og -regler stilles efter anmodning til rådighed for interesserede leverandører, entreprenører eller tjenesteydere. Ajourføringer af disse kriterier og disse regler meddeles de pågældende leverandører, entreprenører og tjenesteydere. Hvis en ordregiver finder, at andre ordregiveres eller organers kvalifikationssystem opfylder dens krav, meddeler den de pågældende leverandører, entreprenører eller tjenesteydere navnene på disse andre ordregivere eller organer.

4. Ordregiverne skal inden for en rimelig frist underrette ansøgerne om, hvorvidt de er fundet kvalificeret. Hvis det tager mere end seks måneder fra ansøgningens indgivelse at træffe denne afgørelse, skal ordregiveren inden to måneder fra indgivelsen underrette ansøgeren om grundene til fristens forlængelse, og om, hvornår ansøgningen vil blive godkendt eller afvist.
5. Når ordregiverne træffer afgørelse om, hvorvidt en ansøger er kvalificeret, eller når kvalifikationskriterierne eller -reglerne ajourføres, må de ikke:
 - stille administrative, tekniske eller finansielle krav til nogle leverandører, entreprenører eller tjenesteydere, som ikke er blevet stillet til andre;
 - forlange afprøvninger eller dokumentation, som overlapper allerede foreliggende objektive beviser.
6. Ansøgere, hvis kvalifikationer ikke godkendes, skal have meddelelse om denne afgørelse samt om begrundelsen derfor. Begrundelsen skal baseres på de kvalifikationskriterier, der er omhandlet i stk. 2.
7. Der opbevares en liste over kvalificerede leverandører, entreprenører eller tjenesteydere; listen kan opdeles i kategorier efter den kontrakttype, for hvilken kvalifikationen gælder.
8. Ordregiverne kan kun af grunde, der bygger på kriterierne i stk. 2, bringe en leverandørs, entreprenørs eller tjenesteyders status som kvalificeret til ophør. Hensigten om at gøre dette skal på forhånd meddeles leverandøren, entreprenøren eller tjenesteyderen skriftligt med angivelse af en begrundelse for dette skridt.
9. Kvalifikationssystemet skal offentliggøres i De Europæiske Fællesskabers Tidende ved en bekendtgørelse i overensstemmelse med bilag XIII, hvoraf det fremgår, hvilket formål kvalifikationssystemet tjener, og hvor reglerne for dets anvendelse kan fås. Når systemet gælder i mere end tre år, skal bekendtgørelsen offentliggøres hvert år. Når systemet gælder i mindre end tre år, er en bekendtgørelse ved periodens begyndelse tilstrækkelig.

Artikel 31

1. Ordregivere, der udvælger ansøgere i forbindelse med begrænsede udbud eller udbud efter forhandling, skal følge de objektive kriterier og regler, de har fastlagt, og som er tilgængelige for interesserede leverandører, entreprenører og tjenesteydere.
2. Kriterierne kan omfatte udelukkelseskriterierne i artikel 23 i direktiv 71/305/EØF og i artikel 20 i direktiv 77/62/EØF.
3. Kriterierne kan være, at ordregiveren af objektive grunde er nødsaget til at begrænse antallet af ansøgere til et niveau, der er rimeligt ud fra en afvejning af de særlige forhold, der gør sig gældende i forbindelse med udbudsproceduren, og de midler, der kræves til dens gennemførelse. Antallet af udvalgte ansøgere skal dog stå i forhold til kravet om tilstrækkelig konkurrence.

Artikel 32

Hvis ordregiverne kræver, at der fremlægges attester udstedt af uafhængige organer til attestering af tjenesteyderens overensstemmelse med bestemte kvalitetsstandarder, skal disse henvise til kvalitetssikringssystemer, der bygger på de europæiske standarder af EN 29000-serien certificeret af organer, der opfylder de europæiske standarder af EN 45000-serien.

Ordregiverne skal anerkende tilsvarende attester udstedt af organer fra andre medlemsstater. De skal ligeledes acceptere anden form for dokumentation for tilsvarende kvalitetssikringsforanstaltninger fra

tjenesteydere, der ikke har adgang til at få udstedt sådanne attester eller ikke har mulighed for at få dem udstedt inden for den gældende frist.

Artikel 33

1. Der kan afgives bud eller forhandles af sammenslutninger af leverandører, entreprenører eller tjenesteydere. Det kan ikke forlanges af sådanne sammenslutninger, at de med henblik på at afgive bud eller på at forhandle antager en bestemt retlig form, men den udvalgte sammenslutning kan blive nødsaget til at antage en bestemt retlig form, når den har fået tildelt kontrakten, hvis denne omdannelse er nødvendig af hensyn til kontraktens opfyldelse.
2. Ansøgere eller bydende, som i henhold til lovgivningen i den medlemsstat, hvor de er etableret, har ret til at udføre den pågældende tjenesteydelse, kan ikke afvises alene med den begrundelse, at det i henhold til lovgivningen i den medlemsstat, hvor kontrakten tildeles, forlanges, at de skal være enten en fysisk eller en juridisk person.
3. Af juridiske personer kan det imidlertid forlanges, at de i budet eller anmodningen om deltagelse opgiver navn og relevante faglige kvalifikationer for de af deres medarbejdere, der vil være ansvarlige for den pågældende tjenesteydelses udførelse.

Artikel 34

1. Med forbehold af nationale love eller administrative bestemmelser om vederlag for visse tjenesteydelser lægger ordregiverne følgende kriterier til grund for tildelingen af kontrakter:
 - a. når tildelingen sker på grundlag af det økonomisk mest fordelagtige bud: forskellige kriterier, der varierer efter kontrakten, f.eks. leverings- eller udførelsesfrist, driftsomkostninger, rentabilitet, kvalitet, æstetisk og funktionsmæssig værdi, teknisk værdi, kundeservice og teknisk bistand, forpligtelser med hensyn til reservedele, leveringsgaranti og pris;
 - b. eller udelukkende den laveste pris.
2. I det i stk. 1, litra a), nævnte tilfælde skal ordregiverne i udbudsmaterialet eller i udbudsbekendtgørelsen anføre alle de kriterier, som de har til hensigt at lægge til grund ved tildelingen, så vidt muligt i prioriteret rækkefølge.
3. Hvor kriterierne for tildeling af kontrakten er det økonomisk mest fordelagtige bud, kan ordregiverne tage alternative bud i betragtning, som forelægges af en bydende, når disse alternative bud opfylder de mindstekrav, som ordregiverne stiller. Ordregiverne skal i udbudsmaterialet meddele, hvilke mindstekrav der skal overholdes i de alternative bud, og hvilke særlige krav der stilles i forbindelse med deres afgivelse. Hvis ordregiverne ikke vil modtage alternative bud, angives dette i udbudsmaterialet.
4. Ordregiverne kan ikke afvise et alternativt bud, alene fordi det er udarbejdet med tekniske specifikationer, som er fastlagt under henvisning til europæiske specifikationer eller under henvisning til nationale tekniske specifikationer, der er anerkendt som værende i overensstemmelse med de væsentlige krav i direktiv 89/106/EØF.
5. Er buddene i forbindelse med en bestemt kontrakt unormalt lave i forhold til ydelsen, skal ordregiveren, før disse bud kan afvises, skriftligt anmode om sådanne nærmere enkeltheder vedrørende det pågældende bud, som den anser for relevant, og kontrollere disse på grundlag af de indsendte dokumenter. Den kan fastsætte en rimelig svarfrist.

Ordregiveren kan tage hensyn til oplysninger, der objektivt er begrundet bl.a. med besparelser i forbindelse med konstruktions- eller produktionsmetoden, de valgte tekniske løsninger, de usædvanligt gunstige forhold for den bydende i forbindelse med kontraktens gennemførelse eller det produkts eller det arbejdes originalitet, som den bydende foreslår.

Ordregiverne kan kun afvise bud, der er unormalt lave på grund af modtagelse af statsstøtte, hvis de har konsulteret de bydende, og disse ikke har kunnet godtgøre, at den pågældende støtte er blevet meddelt Kommissionen i henhold til Traktatens artikel 93, stk. 3, eller er blevet godkendt af Kommissionen. Ordregivere, der afviser et bud med denne begrundelse, skal underrette Kommissionen derom.

Artikel 35

1. Artikel 34, stk. 1, finder ikke anvendelse, når en medlemsstat ved tildeling af kontrakter anvender andre kriterier, der er i overensstemmelse med gældende bestemmelser på tidspunktet for dette direktivs vedtagelse, og hvis formål er at give visse bydende en fortrinsstilling, på den betingelse at disse bestemmelser er forenelige med Traktaten.

2. Uden at det i øvrigt berører stk. 1, er dette direktiv ikke til hinder for, at der indtil den 31. december 1992 kan anvendes bestående nationale regler for indgåelse af indkøbsaftaler og bygge- og anlægskontrakter, der har til formål at mindske regionale forskelle og fremme skabelsen af arbejdspladser i udviklingsmæssigt tilbagestående områder og områder i erhvervsmæssig tilbagegang, såfremt de pågældende bestemmelser er forenelige med Traktaten og med Fællesskabets internationale forpligtelser.

Artikel 36

1. Denne artikel gælder for bud, der omfatter varer med oprindelse i tredjelande, med hvilke Fællesskabet ikke har indgået en multilateral eller bilateral aftale, der reelt sikrer fællesskabsvirksomheder en tilsvarende adgang til de pågældende tredjelandes markeder. Den berører ikke Fællesskabets eller dets medlemsstaters forpligtelser over for tredjelandene.

2. Bud med henblik på tildeling af en indkøbsaftale kan afvises, hvis andelen af varer med oprindelse i tredjelande, jf. Rådets forordning (EØF) nr. 802/68 af 27. juni 1968 om den fælles definition af begrebet varers oprindelse²⁷⁾, senest ændret ved forordning (EØF) nr. 3860/871²⁸⁾, udgør mere end 50% af den samlede værdi af de varer, som budet omfatter.

I denne artikel betragtes programmeller, der benyttes i udstyr til telenet, som varer.

3. Svarer to eller flere bud til hinanden efter de tildelingskriterier, der er fastlagt i artikel 34, foretrækkes bud, der ikke kan afvises efter stk. 2, jf. dog stk. 4. Ved anvendelsen af denne artikel betragtes sådanne bud som svarende til hinanden, hvis deres indbyrdes prisforskel ikke andrager mere end 3%.

4. Et bud skal dog ikke foretrækkes frem for et andet efter stk. 3, hvis dets godkendelse ville medføre, at ordregiveren skulle erhverve materiel med tekniske egenskaber, der afviger fra det bestående materiels karakteristika, og dette fører til uforenelighed eller tekniske vanskeligheder ved drift og vedligeholdelse eller uforholdsmæssigt store omkostninger.

5. Ved beregningen af værdien af varer med oprindelse i tredjelande, jf. stk. 2, medregnes ved anvendelsen af denne artikel ikke tredjelande, som er omfattet af dette direktivs bestemmelser i kraft af en rådsafgørelse truffet i overensstemmelse med stk. 1.

6. Kommissionen forelægger hvert år, første gang i løbet af andet halvår af 1991, Rådet en rapport om, hvilke fremskridt der er gjort i multilaterale og bilaterale forhandlinger om fællesskabsvirksomheders adgang til tredjelandes markeder på de områder, der er omfattet af dette direktiv, hvilke resultater der er opnået under disse forhandlinger, samt hvorledes de indgåede aftaler gennemføres i praksis.

Rådet, der træffer afgørelse med kvalificeret flertal på forslag af Kommissionen, kan på baggrund heraf ændre bestemmelserne i denne artikel.

Artikel 37

1. Medlemsstaterne underretter Kommissionen, hvis deres virksomheder støder på generelle vanskeligheder af retlig eller faktisk art i forbindelse med at få tildelt tjenesteydelsesaftaler i tredjelande.

2. Kommissionen aflægger senest den 31. december 1994 og derefter regelmæssigt rapport til Rådet om, hvilke fremskridt der gøres med liberaliseringen af tjenesteydelsesaftaler i tredjelande, og hvorledes det går med forhandlingerne med disse lande om dette spørgsmål, især i GATT.

3. Hvis Kommissionen enten på grundlag af de rapporter, der er omhandlet i stk. 2, eller på grundlag af oplysninger fra andre kilder konstaterer, at tredjelande ved indgåelsen af tjenesteydelsesaftaler

- a. ikke giver fællesskabsvirksomheder samme faktiske adgang til sådanne aftaler, som Fællesskabet giver virksomheder fra det pågældende land;
- b. ikke giver fællesskabsvirksomheder national behandling eller de samme konkurrencemæssige muligheder som nationale virksomheder; eller
- c. giver virksomheder fra andre tredjelande en gunstigere behandling end fællesskabsvirksomheder,

skal Kommissionen søge at rette op på forholdet sammen med det pågældende tredjeland.

4. I de i stk. 3 anførte tilfælde kan Kommissionen til enhver tid foreslå Rådet at træffe afgørelse om at suspendere eller begrænse tildelingen af tjenesteydelsesaftaler til:

- a. virksomheder, der er underlagt det pågældende tredjelandes lovgivning;
- b. virksomheder, der er tilknyttet de i litra a) anførte virksomheder, og som har deres registrerede kontor i Fællesskabet, men ikke har nogen reel og løbende forbindelse med en medlemsstats økonomi;
- c. virksomheder, der afgiver bud, hvis genstand er tjenesteydelser, der har deres oprindelse i det pågældende tredjeland,

i et tidsrum, der fastsættes i afgørelsen. Rådet træffer snarest muligt afgørelse med kvalificeret flertal.

Kommissionen kan foreslå disse foranstaltninger på eget initiativ eller på anmodning af en medlemsstat.

5. Denne artikel berører ikke Fællesskabets forpligtelser over for tredjelande.

[27\)](#) EFT nr. L 148 af 28. 6.1968, s. 1.

[28\)](#) EFT nr. L 363 af 23.12.1987, s. 30.

AFSNIT VI

AFSLUTTENDE BESTEMMELSER

Artikel 38 (udgår)

Artikel 39

1. Kommissionen bistås, for så vidt angår kontrakter, der indgås af ordregivere, hvis virksomhed er defineret i artikel 2, stk. 2, litra d), af et udvalg af rådgivende karakter, benævnt Det Rådgivende Udvalg for Telekommunikationskontrakter. Udvalget består af repræsentanter for medlemsstaterne, og har Kommissionens repræsentant som formand.
2. Kommissionen rådfører sig med udvalget om:
 - a. ændringer af bilag X;
 - b. revision af tærskelværdiernes modværdier;
 - c. regler for kontrakter, der indgås i henhold til internationale aftaler;
 - d. undersøgelse af dette direktivs anvendelse;
 - e. de fremgangsmåder, som er beskrevet i artikel 40, stk. 2, med hensyn til bekendtgørelser og statistiske rapporter.

Artikel 40

1. Bilag I til X revideres efter fremgangsmåden i stk. 4 til 8, således at de opfylder kriterierne i artikel 2.
2. De nærmere bestemmelser vedrørende udformning, fremsendelse, modtagelse, oversættelse, opbevaring og distribution af de i artikel 21, 22 og 24 omhandlede bekendtgørelser og de i artikel 42 omhandlede statistiske rapporter fastsættes ud fra et ønske om forenkling efter fremgangsmåden i stk. 4 til 8.
3. Nomenklaturen i bilag XVI A og XVI B, samt bekendtgørelsernes henvisning til nomenklaturens særlige punkter kan ændres efter fremgangsmåden i stk. 4 til 8.
4. De ændrede bilag og de nærmere bestemmelser, som er omhandlet i stk. 1 og 2, offentliggøres i De Europæiske Fællesskabers Tidende.
5. Kommissionen bistås af Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler og, i forbindelse med revision af bilag X, af det i artikel 39 i dette direktiv omhandlede Rådgivende Udvalg for Telekommunikationskontrakter.
6. Kommissionens repræsentant forelægger udvalget et udkast til de afgørelser, der skal træffes. Udvalget afgiver udtalelse om dette udkast inden for en frist, som formanden kan fastsætte under hensyntagen til, hvor meget det pågældende spørgsmål haster, i givet fald ved afstemning.

7. Udtalelsen optages i mødeprotokollen; derudover har hver medlemsstat ret til at anmode om, at dens holdning indføres i mødeprotokollen.

8. Kommissionen tager størst muligt hensyn til udvalgets udtalelse. Den underretter udvalget om, hvorledes den har taget hensyn til dets udtalelse.

Artikel 41

1. Ordregiverne skal opbevare formålstjenlige oplysninger om hver kontrakt, således at de senere kan begrunde beslutninger om:

- a. entreprenørernes, leverandørernes eller tjenesteydernes kvalifikation og udvælgelse samt tildelingen af kontrakterne
- b. anvendelse af undtagelser fra brugen af europæiske specifikationer i overensstemmelse med artikel 18, stk. 6
- c. anvendelse af procedurer uden forudgående udbud i henhold til artikel 20, stk. 2
- d. ikke-anvendelse af bestemmelserne i afsnit II, III og IV i henhold til undtagelserne i afsnit I.

2. Oplysningerne skal opbevares i mindst fire år efter tildelingen af kontrakten, således at ordregiveren i denne periode kan give Kommissionen de nødvendige oplysninger, hvis den anmoder herom.

3. Ordregivere, der udøver virksomhed som nævnt i bilag I, II, VII, VIII og IX, skal hurtigst muligt underrette de deltagende leverandører, entreprenører eller tjenesteydere om tildelingen af kontrakten; underretningen skal ske skriftligt, hvis der anmodes herom.

4. Ordregivere, der udøver virksomhed som nævnt i bilag I, II, VII, VIII og IX, skal hurtigst muligt efter datoen for modtagelsen af en skriftlig anmodning herom over for alle forbigåede ansøgere eller bydende begrunde, hvorfor deres ansøgning eller bud er forkastet, og til bydende, der har afgivet et bud, der kan godkendes, give oplysning om det antagne buds egenskaber og relative fordele samt navnet på den bydende, hvis bud er antaget.

Ordregiverne kan dog beslutte ikke at offentliggøre visse af de i foregående afsnit nævnte oplysninger om kontrakttildelingen, såfremt offentliggørelse af oplysningerne ville være til hinder for retshåndhævelsen eller stride mod offentlige interesser, eller den ville være til skade for offentlige eller private virksomheders legitime forretningsmæssige interesser, herunder interesserne for den virksomhed, som har fået tildelt kontrakten, eller til skade for en loyal konkurrence mellem leverandører, entreprenører eller tjenesteydere.

Artikel 42

1. Medlemsstaterne sørger for, at Kommissionen efter bestemmelser, som skal fastsættes i overensstemmelse med fremgangsmåden i artikel 40, stk. 4 til 8, hvert år modtager en statistisk rapport vedrørende den samlede værdi af de indgåede kontrakter, som ligger under tærsklerne i artikel 14, men som ellers ville være omfattet af dette direktivs bestemmelser, idet denne værdi skal fordeles på hver medlemsstat og på hver af de virksomhedskategorier, som nævnes i bilag I til X.

1a. For de i bilag I, II, VII, VIII og IX omhandlede former for virksomhed skal medlemsstaterne på vilkår, der skal fastlægges efter proceduren i artikel 40, stk. 4 til 8, sørge for, at Kommissionen senest den 31. oktober 1997 for det foregående år og derefter senest den 31. oktober hvert år modtager en

statistisk rapport om de kontrakter, der er indgået. Denne rapport skal indeholde de oplysninger, som er nødvendige for at kontrollere, at aftalen er anvendt korrekt.

De statistiske oplysninger, der kræves indberettet i henhold til denne bestemmelse, omfatter ikke oplysninger om kontrakter vedrørende tjenesteydelser opført i kategori 8 i bilag XVI A, teletjenesteydelser opført i kategori 5 med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526 eller tjenesteydelser opført i bilag XVI B.

2. De nærmere bestemmelser fastsættes efter fremgangsmåden i artikel 40, således at det sikres:

- a. at mindre kontrakter ud fra et ønske om administrativ forenkling kan udelukkes, for så vidt som dette ikke bringer statistikkernes anvendelighed i fare;
- b. at fremsendte oplysninger behandles fortroligt.

Artikel 42a

Med henblik på ordregivernes tildeling af ordrer skal medlemsstaterne i deres forbindelser anvende lige så gunstige betingelser som dem, de giver tredjelande i forbindelse med gennemførelsen af aftalen. Med henblik herpå rådfører medlemsstaterne sig med hinanden i Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler om, hvilke foranstaltninger der skal træffes til gennemførelse af aftalen.

Artikel 43

Artikel 2, stk. 2, i direktiv 77/62/EØF affattes således:

»2. Dette direktiv gælder ikke for:

- a. kontrakter, som indgås inden for de områder, der er nævnt i artikel 2, 7, 8 og 9 i Rådets direktiv 90/531/EØF af 17. september 1990 om fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation²⁹⁾, eller for kontrakter, der opfylder betingelserne i artikel 6, stk. 2, i nævnte direktiv;
- b. leverancer, der erklæres for hemmelige, eller hvis gennemførelse må ledsages af særlige sikkerhedsforanstaltninger i overensstemmelse med gældende love eller administrative bestemmelser i den pågældende medlemsstat, eller når beskyttelsen af væsentlige sikkerhedsinteresser i denne stat kræver det.«

Artikel 44

Inden fire år efter dette direktivs iværksættelse undersøger Kommissionen i snævert samarbejde med Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler, hvorledes direktivet er anvendt, samt dets anvendelsesområde, og fremsætter i givet fald forslag til ændringer med henblik på tilpasning deraf, især på baggrund af de fremskridt, der er gjort med hensyn til åbningen af adgangen til markederne og med hensyn til konkurrencen. For så vidt angår ordregivere, som udøver en form for virksomhed, der er defineret i artikel 2, stk. 2, litra d), handler Kommissionen i nært samarbejde med Det Rådgivende Udvalg for Telekommunikationskontrakter.

Artikel 45

1. Medlemsstaterne vedtager de nødvendige foranstaltninger for at efterkomme dette direktiv og anvender dem senest 1. juli 1994. De underretter straks Kommissionen herom.

2. Kongeriget Spanien kan imidlertid fastsætte, at de i stk. 1 omhandlede foranstaltninger først anvendes fra 1. januar 1997. Den Helleniske Republik og Den Portugisiske Republik kan fastsætte, at de i stk. 3 omhandlede foranstaltninger først anvendes fra 1. januar 1998.

3. Direktiv 90/531/EØF ophører med at have virkning fra det tidspunkt, hvor medlemsstaterne gennemfører nærværende direktiv, uden at medlemsstaternes forpligtelser for så vidt angår de tidsfrister, som er anført i artikel 37 i nævnte direktiv, derved foregribes.

4. Henvisningerne til direktiv 90/531/EØF skal forstås som henvisninger til nærværende direktiv.

Artikel 46

Når medlemsstaterne vedtager de i artikel 45 omhandlede foranstaltninger, henvises der deri til dette direktiv, eller de ledsages ved offentliggørelsen af en sådan henvisning. De nærmere regler for denne henvisning fastsættes af medlemsstaterne.

Artikel 47

Medlemsstaterne meddeler Kommissionen teksten til de vigtigste nationale retsfor skrifter, som de udsteder på det område, der er omfattet af dette direktiv.

Artikel 48

Dette direktiv er rettet til medlemsstaterne.

Artikel 2 og 3 i direktiv 98/4/EF indeholder følgende bestemmelser:

Artikel 2

1. Medlemsstaterne sætter de nødvendige love og administrative bestemmelser i kraft for at efterkomme dette direktiv senest den 16. februar 1999. De underretter straks Kommissionen herom.

2. Den Helleniske Republik og Den Portugisiske Republik kan imidlertid fastsætte, at de i stk. 1 omhandlede love og bestemmelser først anvendes fra den 16. februar 2000.

3. De i stk. 1 omhandlede love og bestemmelser skal ved vedtagelsen indeholde en henvisning til dette direktiv eller skal ved offentliggørelsen ledsages af en sådan henvisning. De nærmere regler for henvisningen fastsættes af medlemsstaterne.

4. Medlemsstaterne meddeler Kommissionen teksten til de vigtigste nationale retsfor skrifter, som de udsteder på det område, der er omfattet af dette direktiv, samt en sammenligningstabel mellem dette direktiv og de udstedte nationale for skrifter.

Artikel 3

Dette direktiv er rettet til medlemsstaterne.

Udfærdiget i Bruxelles, den 16. februar 1998.

På Europa-Parlamentets vegne

J. M. GIL-ROBLES

Formand

På Rådets vegne

J. CUNNINGHAM

Formand

[29\)](#) EFT nr. L 297 af 29.10.1990, s. 1.

BILAGSFORTEGNELSE

- BILAG I: Produktion, transport eller distribution af drikkevand
- BILAG II: Produktion, transport eller distribution af elektricitet
- BILAG III: Transport eller distribution af gas eller varme
- BILAG IV: Efterforskning efter og udvinding af olie eller gas
- BILAG V: Efterforskning efter og udvinding af kul eller fast brændsel
- BILAG VI: Ordregivere inden for jernbanetransport
- BILAG VII: Ordregivere inden for bytransport med jernbane, sporvogn, trolleybus eller bus
- BILAG VIII: Ordregivere inden for området lufthavnsfaciliteter
- BILAG IX: Ordregivere inden for området søhavne eller havne ved indre vandveje eller andre terminalfaciliteter
- BILAG X: Ordregivere inden for telekommunikation
- BILAG XI: Liste over former for erhvervsvirksomhed svarende til Den Systematiske Fortegnelse over Økonomiske Aktiviteter i De Europæiske Fællesskaber
- BILAG XII: A. Offentligt udbud
- BILAG XII: B. Begrænset udbud
- BILAG XII: C. Udbud efter forhandling
- BILAG XIII: Bekendtgørelse om brug af et kvalifikationssystem
- BILAG XIV: Periodiske vejledende bekendtgørelser
- I. Rubrikker, der under alle omstændigheder skal udfyldes
 - II. Oplysninger, der obligatorisk skal afgives, når bekendtgørelsen benyttes til indkaldelse af bud, eller når den tillader en afkortelse af fristerne for modtagelse af ansøgninger eller bud
 - III. Oplysninger, der skal meddeles, hvis de foreligger, når bekendtgørelsen benyttes til indkaldelse af bud, eller når den tillader en afkortelse af fristerne for modtagelse af ansøgninger eller bud
- BILAG XV: Bekendtgørelser om indgåede kontrakter
- I. Oplysninger til offentliggørelse i De Europæiske Fællesskabers Tidende
 - II. Oplysninger, der ikke er bestemt til offentliggørelse

11. Oplysninger, der ikke er bestemt af ordlyden

BILAG XVI: A. Tjenesteydelser i den i artikel 15 anførte betydning

BILAG XVI: B. Tjenesteydelser i den i artikel 16 anførte betydning

BILAG XVII: Bekendtgørelse om projektkonkurrencer

BILAG XVIII: Resultaterne af projektkonkurrencer

BILAG I

PRODUKTION, TRANSPORT ELLER DISTRIBUTION AF DRIKKEVAND

BELGIEN

Virksomhed oprettet ifølge *décret du 2 juillet 1987 de la région wallonne érigeant en entreprise régionale de production et d'adduction d'eau le service du ministère de la région chargé de la production et du grand transport d'eau.*

Virksomhed oprettet ifølge *arrêté du 23 avril 1986 portant constitution d'une société wallone de distribution d'eau.*

Virksomhed oprettet ifølge *arrêté du 17 juillet 1985 de l'exécutif flamand portant fixation des statuts de la société flamande de distribution d'eau.*

Vandproduktions- og -forsyningsvirksomhed oprettet ifølge *loi relative aux intercommunales du 22 décembre 1986.*

Vandproduktions- og -forsyningsvirksomheder oprettet ifølge *code communal, article 147 bis, ter et quater sur les règles communales.*

DANMARK

Vandproduktions- og -forsyningsvirksomheder, der omhandles i § 3, stk. 3, i lovbekendtgørelse om vandforsyning m.v. af 4. juli 1985.

TYSKLAND

Vandproduktions- og forsyningsvirksomheder underlagt *Eigenbetriebsverordnungen eller Eigenbetriebsgesetze i delstaterne (kommunale Eigenbetriebe).*

Vandproduktions- og -forsyningsvirksomheder oprettet ifølge *Gesetze über die Kommunale Gemeinschaftsarbeit oder Zusammenarbeit* i delstaterne.

Vandproduktionsvirksomheder oprettet ifølge *Gesetz über Wasser- und Bodenverbände vom 10. Februar 1937 og erste Verordnung über Wasser- und Bodenverbände vom 3. September 1937.*

(*Regiebetriebe*), til produktion af og forsyning med vand ifølge *Kommunalgesetze*, og specielt *Gemeindeordnungen der Länder.*

Virksomheder oprettet ifølge *Aktiengesetz vom 6. September 1965, zuletzt geändert am 19. Dezember 1985 eller GmbH-Gesetz vom 20. Mai 1898, geändert am 15. Mai 1986*, eller med retsstatus som *Kommanditgesellschaft*, til produktion af eller forsyning med vand på grundlag af en kontrakt med de regionale eller lokale myndigheder.

GRÆKENLAND

Athens vandselskab *Etaireia Ydrefseos - Apochetefseos Protevoysis* oprettet ifølge lov 1068/80 af 23. august 1980.

Salonikis vandselskab *Organismos Ydefseos Thessalonikis* der drives efter præsidentdekret 61/1988.

Volos vandselskab *Etaireia Ydrefseos Voloy* der drives efter lov 890/1979.

Kommunale selskaber *Dimotikis Epicheiriseis ydrefsis - apochetefsis* til produktion af eller forsyning med vand og oprettet ifølge lov 1069/80 af 23. august 1980.

Sammenslutninger af lokale myndigheder *Syndesmoi ydrefsis* der drives ifølge lov for lokale myndigheder *Kodikas Dimon kai Koinotiton* indført ved præsidentdekret 76/1985.

SPANIEN

Vandproduktions- og -forsyningsvirksomheder oprettet ifølge *Ley no 7/1985 de 2 de abril de 1985. Reguladora de las Bases del Régimen local og Decreto Real no 781/1986 Texto Refundido Régimen local.*

– *Canal de Isabel II. Ley de la Comunidad Autónoma de Madrid de 20 de diciembre de 1984.*

– *Mancomunidad de los Canales de Taibilla, Ley de 27 de abril de 1946.*

FRANKRIG

Vandproduktions- og -forsyningsvirksomheder oprettet ifølge:

dispositions générales sur les régies, code des communes L 323-1 à L 328-8, R 323-1 à R 323-6 (dispositions générales sur les régies), eller

code des communes L 323-8 R 323-4 [régies directes (ou de fait)], eller

décret-loi du 28 décembre 1926, règlement d'administration publique du 17 février 1930, code des communes L 323-10 à L 323-13, R 323-75 à 323-132 (régies à simple autonomie financière), eller

code des communes L 323-9, R 323-7 à R 323-74, décret du 19 octobre 1959 (régies à personnalité morale et à autonomie financière), eller

code des communes L 324-1 à L 324-6, R 324-1 à R 324-13 (gestion déléguée, concession et affermage), eller

jurisprudence administrative, circulaire intérieure du 13 décembre 1975 (gérance), eller

code des communes R 324-6, circulaire intérieure du 13 décembre 1975 (régies intéressée), eller

circulaire intérieure du 13 décembre 1975 (exploitation aux risques et périls), eller

décret du 20 mai 1955, loi du 7 juillet 1983 sur les sociétés d'économie mixte (participation à une société d'économie mixte), eller

code des communes L 322-1 à L 322-6, R 322-1 à R 322-4 (dispositions communes aux régies, concessions et affermages).

IRLAND

Vandproduktions- og -forsyningsvirksomheder oprettet ifølge *Local Government (Sanitary Services) Act 1878 to 1964*.

ITALIEN

Vandproduktions- og -forsyningsvirksomheder oprettet ifølge *Testo unico delle leggi sull'assunzione diretta dei pubblici servizi da parte dei comuni e delle province approvato con Regio Decreto 15 ottobre 1925, n. 2578 og Decreto del P.R. n. 902 del 4 ottobre 1986*.

Ente Autonomo Acquedotto Pugliese oprettet ifølge *RDL 19 ottobre 1919, n. 2060*.

Ente Acquedotti Siciliani oprettet ifølge *leggi regionali 4 settembre 1979, n. 2/2 e 9 agosto 1980, n. 81*.

Ente sardo Acquedotti e Fognature oprettet ifølge *legge 5 luglio 1963 n. 9*.

LUXEMBOURG

Lokale vandforsyningsmyndigheder.

Sammenslutninger af lokale vandproduktions- og -forsyningsmyndigheder oprettet ifølge *loi du 14 février 1900 concernant la création des syndicats de communes telle qu'elle a été modifiée et complétée par la loi du 23 décembre 1958 et par la loi du 29 juillet 1981 og loi du 31 juillet 1962 ayant pour objet le renforcement de l'alimentation en eau potable du grand-duché du Luxembourg à partir du réservoir d'Esch-sur-Sûre*.

NEDERLANDENE

Sammenslutninger af lokale vandproduktions- og -forsyningsmyndigheder oprettet ifølge *Waterleidingwet van 6 april 1957, ændret ved wetten van 30 juni 1967, 10 september 1975, 23 juni 1976, 30 september 1981, 25 januari 1984, 29 januari 1986*.

PORTUGAL

Empresa Pública das Águas Livres til produktion af og forsyning med vand ifølge Decreto-Lei no 190/81 de 4 de Julho de 1981.

Lokale vandproduktions- og forsyningsmyndigheder.

DET FORENEDE KONGERIGE

Vandmyndigheder til produktion af eller forsyning med vand ifølge *Water Acts 1945 og 1989*.

Central Scotland Water Development Board til produktion af vand og *Water Authorities* til produktion af og forsyning med vand ifølge *Water (Scotland) Act 1980*.

Department of the Environment for Northern Ireland med ansvar for produktion af og forsyning med vand ifølge *Water and Sewerage (Northern Ireland) Order 1973*.

BILAG II

PRODUKTION, TRANSPORT ELLER DISTRIBUTION AF ELEKTRICITET

BELGIEN

Virksomheder til produktion og transport af samt forsyning med elektricitet oprettet ifølge artikel 5: *Des régies communales et intercommunales i loi du 10 mars 1925 sur les distributions d'énergie électrique.*

Virksomheder til transport af eller forsyning med elektricitet oprettet ifølge *loi relative aux intercommunales du 22 décembre 1986.*

Ebes, Intercom, Unerg og andre virksomheder til produktion og transport af samt forsyning med elektricitet ifølge forsyningskoncession efter artikel 8: *les concessions communales et intercommunales i loi du 10 mars 1925 sur les distributions d'énergie électrique.*

Société publique de production d'électricité (SPE).

DANMARK

Virksomheder til produktion og transport af elektricitet på grundlag af tilladelse ifølge § 3, stk. 1, i lov nr. 54 af 25. februar 1976 om elforsyning, jf. bekendtgørelse nr. 607 af 17. december 1976 om elforsyningslovens anvendelsesområde.

Elforsyningsvirksomheder som defineret i § 3, stk. 2, i lov nr. 54 af 25. februar 1976 om elforsyning, jf. bekendtgørelse nr. 607 af 17. december 1976 om elforsyningslovens anvendelsesområde og ifølge ekspropriationstilladelser ifølge artikel 10 til 15 i lov om elektriske stærkstrømsanlæg, jf. lovbekendtgørelse nr. 669 af 28. december 1977.

TYSKLAND

Elektricitetsproduktions-, -transport eller -forsyningsvirksomheder som defineret i § 2 Absatz 2 *Gesetz zur Förderung der Energiewirtschaft (Energiewirtschaftsgesetz) vom 13. Dezember 1935*, sidst ændret ved *Gesetz vom 19. 12. 1977*, og egenproduktion af elektricitet i det omfang, som den ligger inden for anvendelsesområdet af direktivet ifølge artikel 2, afsnit 5.

GRÆKENLAND

Dimosia Epicheirisi Ilektrismoy (sammenslutningen af offentlige elværker) oprettet ifølge lov 1468 af 2. august 1950 *Peri idryseos Dimosias Epicheiriseos Ilektrismoy*, der drives ifølge lov 57/85: *Domi, rolos kai tropos dioikisis kai leitoyrgias tis koinonikopoiimenis Dimosias Epicheirisis Ilektrismoy.*

SPANIEN

Elektricitetsproduktions-, -transport eller -forsyningsvirksomhed ifølge artikel 1 i *Decreto de 12 de marzo de 1954, der godkender Reglamento de verificaciones eléctricas y regularidad en el suministro de energía* og ifølge *Decreto 2617/1966, de 20 de octubre, sobre autorización administrativa en materia le instalaciones eléctricas.*

Red Eléctrica de España (REDESA) oprettet ved *Decreto Real n. 91 de 23 enero 1985.*

FRANKRIG

Électricité de France, der er oprettet og drives ifølge *loi 46/6288 du 8 avril 1946 sur la nationalisation de l'électricité du gaz*.

Virksomheder (*sociétés d'économie mixte eller régies*) til elektricitetsforsyning, der omhandles i artikel 23 i *loi 48/1260 du 12 août 1948 portant modification des lois 46/6288 du 8 avril 1946 et 46/2298 du 21 octobre 1946 sur la nationalisation de l'électricité et du gaz*.

Compagnie nationale du Rhône.

IRLAND

The Electricity Supply Board (ESB), der er oprettet og drives ifølge *Electricity Supply Act 1927*.

ITALIEN

Ente nazionale per l'energia elettrica oprettet ifølge *legge n. 1643, 6 dicembre 1962, approvato con Decreto n. 1720, 21 dicembre 1965*.

Virksomheder, der drives på grundlag af en koncession ifølge artikel 4, nr. 5 og 8, i *Legge 6 dicembre 1962, n. 1643 - Istituzione dell'Ente nazionale per la energia elettrica e trasferimento ad esso delle imprese esercenti le industrie elettriche*.

Virksomheder, der drives på grundlag af koncession ifølge artikel 20 i *Decreto del Presidente della Repubblica 18 marzo 1965, n. 342 - Norme integrative della legge 6 dicembre 1962, n. 1643 e norme relative al coordinamento e all'esercizio delle attività elettriche esercitate da enti ed imprese diverse dell'Ente nazionale per l'energia elettrica*.

LUXEMBOURG

Compagnie grand-ducale d'électricité de Luxembourg, der producerer eller varetager forsyningen med elektricitet ifølge *convention du 11 novembre 1927 concernant l'établissement et l'exploitation des réseaux de distribution d'énergie électrique dans le grand-duché du Luxembourg approuvée par la loi du 4 janvier 1928*.

Société électrique de l'Our (SEO).

Syndicat de communes SIDOR.

NEDERLANDENE

Elektriciteitsproduktie Oost-Nederland.

Elektriciteitsbedrijf Utrecht-Noord-Holland-Amsterdam (UNA).

Elektriciteitsbedrijf Zuid-Holland (EZH)

Elektriciteitsproduktiemâtschappij Zuid-Nederland (EPZ).

Provinciale Zeeuwse Energie Mâtschappij (PZEM).

Samenwerkende Elektriciteitsbedrijven (SEP).

Virksomheder til elforsyning på grundlag af tilladelse Vergunning fra amtsmyndighederne ifølge *Provinciewet van 28 januari 1962*.

PORTUGAL

Electricidade de Portugal (EDP) oprettet ifølge *Decreto-Lei no 502/76 de 30 de Junho de 1976*.

Virksomheder til forsyning med elektricitet efter *artigo 1o do Decreto-Lei no 344-B/82 de 1 de Setembro de 1982*, ændret ved *Decreto-Lei no 297/86 de 19 de Setembro de 1986*.

Virksomheder til elforsyning i henhold til *Decreto Lei no 189/88 de 27 de Maio de 1988*.

Uafhængige elektricitetsproducenter ifølge *Decreto-Lei no 189/88 de 27 de Maio de 1988*.

Empresa de Electricidade dos Açores - EDA, EP, oprettet ifølge *Decreto Regional no 16/80 de 21 de Agosto de 1980*.

Empresa de Electricidade da Madeira, EP oprettet ifølge *Decreto-Lei no 12/74 de 17 de Janeiro de 1974* og regionaliseret ifølge *Decreto-Lei no 31/79 de 24 de Fevereiro de 1979* og *Decreto-Lei no 91/79 de 19 de Abril de 1979*.

DET FORENEDE KONGERIGE

Central Electricity Generating Board (CEGB) and the Area Electricity Boards, der producerer, transporterer og distribuerer elektricitet ifølge *Electricity Act 1947* og *Electricity Act 1957*.

North of Scotland Hydro-Electricity Board (NSHB) ansvarlig for produktion, transport og distribution af elektricitet, i henhold til *Electricity (Scotland) Act 1979*.

South of Scotland Electricity Board (SSEB), ansvarlig for produktion, transport og distribution af elektricitet i henhold til *Electricity (Scotland) Act 1979*.

Northern Ireland Electricity Service (NIES), oprettet ifølge *Electricity Supply (Northern Ireland) Order 1972*.

BILAG III

TRANSPORT ELLER DISTRIBUTION AF GAS ELLER VARME

BELGIEN

Distrigaz SA, der drives ifølge *loi du 29 juillet 1983*.

Virksomheder, der transporterer gas på grundlag af tilladelse eller koncession ifølge *loi du 12 avril 1965*, ændret ved *loi du 28 juillet 1987*.

Virksomheder, der varetager forsyningen med gas og drives ifølge *loi relative aux intercommunales du 22 décembre 1986*.

Lokale myndigheder eller sammenslutninger af sådanne, der varetager forsyningen med varme til offentligheden.

DANMARK

Dansk Olie og Naturgas A/S, der drives på eneretsgrundlag ifølge *bekendtgørelse nr. 869 af 18. juni 1979 om eneretsbevilling til indførsel, forhandling, transport og oplagring af naturgas*.

Virksomheder, der drives ifølge *lov nr. 294 af 7. juni 1972 om naturgasforsyning*.

Virksomheder, der varetager forsyningen med gas og varme på grundlag af godkendelse ifølge kapitel IV i *lov om varmforsyning, jf. lovbekendtgørelse nr. 330 af 29. juni 1983*.

Virksomheder, der transporterer gas på grundlag af en tilladelse ifølge *bekendtgørelse nr. 141 af 13. marts 1974 om rørledningsanlæg på dansk kontinentalsokkelområde til transport af kulbrinter*.

TYSKLAND

Virksomheder, der transporterer og varetager forsyningen med gas, jf. § 2 Absatz 2 i *Gesetz zur Förderung der Energiewirtschaft vom 13. Dezember 1935 (Energiewirtschaftsgesetz)*, sidst ændret ved loven af 19. december 1977.

Lokale myndigheder eller sammenslutninger af sådanne, der varetager forsyningen med varme til offentligheden.

GRÆKENLAND

DEP, der transporterer eller varetager forsyningen med gas ifølge ministeriel afgørelse 2583/1987 (*Anathesi sti Dimosia Epicheirisi Petrelaioy armodiotiton schetikon me to fysiko aerio*) *Systasi tis DEPA AE (Dimosia Epicheirisi Aerioy, Anonymos Etaireia)*. Athens Municipal Gasworks SA, *DEFA* der transporterer og varetager forsyningen med gas.

SPANIEN

Virksomheder, der drives efter *Ley no. 10 de 15 de junio de 1987*.

FRANKRIG

Société nationale des gaz du Sud-Ouest (gastransport).

Gaz de France, der er oprettet og drives efter *loi 46/6288 du 8 avril 1946 sur la nationalisation de l'électricité et du gaz*.

Virksomheder (*société d'économie mixte eller régies*), der varetager forsyningen med el, og som omhandles i artikel 23 i *loi 48/1260 du 12 août 1948 portant modification des lois 46/6288 du 8 avril 1946 et 46/2298 du 21 octobre 1946 sur la nationalisation de l'électricité et du gaz*.

Compagnie française du méthane (gastransport).

Lokale myndigheder eller sammenslutninger af sådanne, der varetager forsyningen med varme til offentligheden.

IRLAND

Irish Gas Board, drevet i henhold til *Gas Act 1976 til 1987*, og andre virksomheder reguleret ved forordning.

Dublin Corporation, der varetager varmforsyningen til offentligheden.

ITALIEN

SNAM og *SGM e Montedison*, der transporterer gas.

Virksomheder, der varetager forsyningen med gas ifølge Testo unico delle leggi sull'assunzione diretta dei pubblici servizi da parte dei comuni e delle province approvato con Regio Decreto 15 ottobre 1925, n. 2578 og Decreto del P.R. n. 908 del 4 ottobre 1986.

Virksomheder, der varetager varmforsyningen til offentligheden, som omhandlet i artikel 10 i *Legge 29 maggio 1982, n. 308 norme sul contenimento dei consumi energetici, lo sviluppo delle fonti rinnovabili di energia, l'esercizio di centrali elettriche alimentate con combustibili diversi dagli idrocarburi*.

Lokale myndigheder eller sammenslutninger af sådanne, der varetager varmforsyningen til offentligheden.

LUXEMBOURG

Société de transport de gaz SOTEG SA.

Gaswierk Esch-Uelzecht SA.

Service industriel de la commune de Dudelange.

Service industriel de la commune de Luxembourg.

Lokale myndigheder eller sammenslutninger af sådanne, der varetager varmforsyningen til offentligheden.

NEDERLANDENE

NV Nederlandse Gasunie.

Virksomheder, der transporterer eller varetager forsyningen med gas på grundlag af en licens (vergunning) fra de lokale myndigheder ifølge Gemeentewet.

Lokal- eller provinsmyndigheder, der transporterer eller varetager forsyning med gas ifølge Gemeentewet og Provinciewet.

Lokale myndigheder eller sammenslutninger af sådanne, der varetager varmforsyningen til offentligheden.

PORTUGAL

Petroquímica e Gás de Portugal, EP ifølge Decreto-Lei no 346-A/88 de 29 de Setembro de 1988.

DET FORENEDE KONGERIGE

British Gas plc og andre virksomheder, der drives efter *Gas Act 1986*.

Lokale myndigheder eller sammenslutninger af sådanne, der varetager varmeforsyningen til offentligheden i henhold til *Local Government (Miscellaneous Provisions) Act 1976*.

Electricity Boards ansvarlig for varmeforsyningen i henhold til *Electricity Act 1947*.

BILAG IV

EFTERFORSKNING EFTER OG UDVINDING AF OLIE ELLER GAS

Virksomheder, der har fået autorisation, tilladelse, licens eller koncession til efterforskning efter eller udvinding af olie eller gas ifølge følgende lovbestemmelser:

BELGIEN

Loi du 1er mai 1939 complétée par l'arrêté royal no 83 du 28 novembre 1939 sur l'exploration et l'exploitation du pétrole et du gaz.

Arrêté royal du 15 novembre 1919.

Arrêté royal du 7 avril 1953.

Arrêté royal du 15 mars 1960.

Loi au sujet de la plate-forme continentale du 15 juin 1969.

Arrêté de l'exécutif régional wallon du 29 septembre 1982.

Arrêté de l'exécutif flamand du 30 mai 1984.

DANMARK

Lov nr. 293 af 10. juni 1981 om anvendelse af Danmarks undergrund.

Lov om kontinentalsoklen, jf. lovbekendtgørelse nr. 182 af 1. maj 1979.

TYSKLAND

Bundesberggesetz vom 13. August 1980, zuletzt geändert am 12. Februar 1990.

GRÆKENLAND

Lov 87/1975 om oprettelse af DEP-EKY Peri idryseos Dimosias Epicheiriseos Petrelaioy.

SPANIEN

Ley sobre Investigación y Explotación de Hidrocarburos de 27 de junio de 1974 og gennemførelsesbestemmelserne hertil.

FRANKRIG

Code minier (décret 56-838 du 16 août 1956), ændret ved loi 56-1327 du 29 décembre 1956, ordonnance 58-1186 du 10 décembre 1958, décret 60-800 du 2 août 1980, décret 61-359 du 7 avril 1961, loi 70-1 du 2 janvier 1970, loi 77-620 du 16 juin 1977, décret 80-204 du 11 mars 1980.

IRLAND

Continental Shelf Act 1960.

Petroleum and Other Minerals Development Act 1960.

Ireland Exclusive Licensing Terms 1975.

Revised Licensing Terms 1987.

Petroleum (Production) Act (NI) 1964.

ITALIEN

Legge 10 febbraio 1953, n. 136.

Legge 11 gennaio 1957, n. 6, modificata dalla legge 21 luglio 1967, n. 613.

LUXEMBOURG

–

NEDERLANDENE

Mijnwet nr. 285 van 21 april 1810.

Wet opsporing delfstoffen nr. 258 van 3 mei 1967.

Mijnwet continentaal plat 1965, nr. 428 van 23 september 1965.

PORTUGAL

Area emmergée :

Decreto-Lei no 543/74 de 16 de Outubro de 1974, no 168/77 de 23 de Abril de 1977, no 266/80 de 7 de Agosto de 1980, no 174/85 de 21 de Maio de 1985 og Despacho no 22 de 15 de Março de 1979.

Area immergée :

Decreto-Lei no 47973 de 30 de Setembro de 1967, no 49369 de 11 de Novembro de 1969, no 97/71 de 24 de Março de 1971, no 96/74 de 13 de Março de 1974, no 266/80 de 7 de Agosto de 1980, no 2/81 de 7 de Janeiro de 1981 og no 245/82 de 22 de Junho de 1982.

DET FORENEDE KONGERIGE

Petroleum Production Act 1934 as extended by the Continental Shelf Act 1964.

Petroleum (Production) Act (Northern Ireland) 1964.

BILAG V**EFTERFORSKNING EFTER OG UDVINDING AF KUL ELLER FAST**

BRÆNDSSEL

BELGIEN

Virksomheder, der efterforsker efter og udvinder kul eller andet fast brændsel ifølge *arrêté du régent du 22 août 1948 og loi du 22 avril 1980*.

DANMARK

Virksomheder, der efterforsker efter og udvinder kul eller andet fast brændsel ifølge *lovbekendtgørelse nr. 531 af 10. oktober 1984*.

TYSKLAND

Virksomheder, der efterforsker efter og udvinder kul eller andet fast brændsel ifølge *Bundesberggesetz vom 13. August 1980, zuletzt geändert am 12. Februar 1990*.

GRÆKENLAND

Offentlige sammenslutninger af kraftværker *Dimosia Epicheirisi Ilektrismoy*, der efterforsker efter og udvinder kul eller andet fast brændsel ifølge *lov om råstoffer af 1973*, ændret ved *lov af 27. april 1976*.

SPANIEN

Virksomheder, der efterforsker efter eller udvinder kul eller andet fast brændsel ifølge *Ley 22/1973, de 21 de julio, de Minas, modificada por la Ley 54/1980 de 5 de noviembre y por el Real Decreto Legislativo 1303/1986 de 28 de junio*.

FRANKRIG

Virksomheder, der efterforsker efter og udvinder kul eller andet fast brændsel ifølge *code minier (décret 56-863 du 16 août 1956)*, ændret ved *loi 77-620 du 16 juin 1977, décret 80-204 og arrêté du 11 mars 1980*.

IRLAND

Bord na Mona

Virksomheder, der efterforsker efter eller udvinder kul i henhold til *Minerals Development Acts, 1940 to 1970*.

ITALIEN

Carbo Sulcis SpA.

LUXEMBOURG

—

NEDERLANDENE

—

PORTUGAL

Empresa Carbonífera do Douro.

Empresa Nacional de Urânio.

DET FORENEDE KONGERIGE

British Coal Corporation (BCC) oprettet ifølge Coal Industry Nationalization Act 1946.

Virksomheder, der har en licens udstedt af BBC i henhold til *Coal Industry Nationalization Act 1946*.

Virksomheder, der efterforsker efter eller udvinder fast brændsel ifølge *Mineral Development Act (Northern Ireland) 1969*.

BILAG VI**ORDREGIVERE INDEN FOR JERNBANETRANSPORT****BELGIEN**

Société nationale des chemins de fer belges/Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen.

DANMARK

Danske Statsbaner (DSB).

Virksomheder oprettet ifølge *lov nr. 295 af 6. juni 1984 om privatbanerne*, jf. *lov nr. 245 af 6. august 1977*.

TYSKLAND

Deutsche Bundesbahn

Andre virksomheder, der varetager offentlig jernbanetransport som fastsat i § 2 Absatz 1 des *Allgemeinen Eisenbahngesetzes vom 29. März 1951*.

GRÆKENLAND

Organisme des chemins de fer de Grèce (OSE).

Organismos Sidirodromon Ellados (OSE)

SPANIEN

Red Nacional de Los Ferrocarriles Españoles.

Ferrocarriles de Vía Estrecha (FEVE).

Ferrocarriles de la Generalitat de Catalunya (FGC).

Eusko Trenbideak (Bilbao).

Ferrocarriles de la Generalitat Valenciana (FGV).

FRANKRIG

Société nationale des chemins de fer français og andre réseaux ferroviaires ouverts au public, omhandlet i loi d'orientation des transports intérieurs du 30 décembre 1982, titre II, chapitre 1er du transport ferroviaire.

IRLAND

Iarnrod Éireann (Irish Rail).

ITALIEN

Ferrovie dello Stato

Virksomheder, der varetager jernbanetransport på grundlag af en koncession ifølge artikel 10 i *Regio Decreto 9 maggio 1912, n. 1447, che approva il Testo unico delle disposizioni di legge per le ferrovie concesse all'industria privata, le tramvie a trazione meccanica e gli automobili.*

Virksomheder, der drives på grundlag af en koncession ifølge særlov, som omhandlet i *Titolo XI, Capo II, Sezione 1a di Regio Decreto 9 maggio 1912, n. 1447, che approva il Testo unico delle disposizioni di legge per le ferrovie concesse all'industria privata, le tramvie a trazione meccanica e gli automobili.*

Virksomheder, der varetager jernbanetransport på grundlag af en koncession ifølge artikel 4 i *legge 14 giugno 1949, n. 410 - Concorso dello Stato per la riattivazione del pubblici servizi di trasporto in concessione.*

Virksomheder eller lokale myndigheder, der varetager jernbanetransport på grundlag af en koncession ifølge artikel 14 i *legge 2 agosto 1952, n. 1221 - Provvedimenti per l'esercizio ed il potenziamento di ferrovie e di altre linee di trasporto in regime di concessione.*

LUXEMBOURG

Chemins de fer luxembourgeois (CFL).

NEDERLANDENE

Nederlandse Spoorwegen NV.

PORTUGAL

Caminhos de Ferro Portugueses.

DET FORENEDE KONGERIGE

British Railway Board.

Northern Ireland Railways.

BILAG VII

ORDREGIVERE INDEN FOR BYTRANSPORT MED JERNBANE, SPORVOGN, TROLLEYBUS ELLER BUS

BELGIEN

Société nationale des chemins de fer vicinaux (SNCV)/Nationale Maatschappij van Buurtspoorwegen (NMB)

Virksomheder, der varetager offentlig transport på grundlag af en kontrakt fra SNCV ifølge artikel 16 og 21 i *arrêté du 30 décembre 1946 relatif aux transports rémunérés de voyageurs par route effectués par autobus et par autocars*.

Société des transports intercommunaux de Bruxelles (STIB),

Maatschappij van het Intercommunaal Vervoer te Antwerpen (MIVA),

Maatschappij van het Intercommunaal Vervoer te Gent (MIVG),

Société des transports intercommunaux de Charleroi (STIC),

Société des transports intercommunaux de la région liégeoise (STIL),

Société des transports intercommunaux de l'agglomération verviétoise (STIAV), og andre virksomheder oprettet ifølge *loi relative à la création de sociétés de transports en commun urbains/Wet betreffende de oprichting van maatschappijen voor stedelijk gemeenschappelijk vervoer* af 22 februar 1962.

Virksomheder, der varetager offentlig transport på grundlag af en kontrakt med STIB ifølge artikel 10 eller med andre transportvirksomheder ifølge *artikel 11 i arrêté royal 140 du 30 décembre 1982 relatif aux mesures d'assainissement applicables à certains organismes d'intérêt public dépendant du ministère des communications*.

DANMARK

Danske Statsbaner (DSB).

Virksomheder, der varetager busbefordring (almindelig rutekørsel) på grundlag af tilladelse ifølge lov nr. 115 af 29. marts 1978 om buskørsel.

TYSKLAND

Virksomheder, der varetager bustransport, (öffentlicher Personennahverkehr) i henhold til *Personenbeförderungsgesetz vom 21. März 1961*, sidst ændret den 25. juli 1989.

GRÆKENLAND

Ηλεκτροκίνητα Λεοφορεία Περιόχης Αθηνών-Πειραιώς (Elektriske busser i Athen-Piræus-området), der drives ifølge *dekret 768/1970* og *lov 588/1977*.

Ηλεκτρικοί Σιδηροδρόμοι Αθηνών-Πειραιώς (Athen-Piræus elektriske jernbaner), der drives ifølge *lov 352/1976* og *588/1977*.

Epicheirisi Astikon Sygkoinonion (Bytransportselskab), der drives ifølge *lov 588/1977*.

Koino Tameio Eisirazeos Leoforeion (Fælles busfond), der drives ifølge *dekret 102/1973*.

RODA (Dimotiky Epicheirisi Leoforeion Rodoy) Rhodos kommunale busselskab *Roda*.

Organismos Astikon Sygkoinonion Thessalonikis (Thessalonikis transportselskab), der drives ifølge *dekret 3721/1957* og *lov 716/1980*.

SPANIEN

Virksomheder, der varetager offentlig transport ifølge *Ley de Régimen local*.

Corporación metropolitana de Madrid.

Corporación metropolitana de Barcelona.

Virksomheder, der varetager offentlig bybefordring og mellembysbefordring med bus ifølge artikel 113 til 118 i *Ley de Ordenación de Transportes Terrestres de 31 de julio de 1987*.

Virksomheder, der varetager busbefordring ifølge artikel 71 i *Ley de Ordenación de Transportes Terrestres de 31 de julio de 1987*.

FEVE, RENFE (eller Empresa Nacional de Transportes de Viajeros por Carretera), der varetager offentlig busbefordring ifølge *Disposiciones adicionales. Primera, de la Ley de Ordenación de Transportes Terrestres de 31 de julio de 1957*.

Virksomheder, der varetager offentlig busbefordring ifølge *Disposiciones Transitorias, Tercera, de la Ley de Ordenación de Transportes Terrestres de 31 de julio de 1957*.

FRANKRIG

Virksomheder, der varetager offentlig busbefordring ifølge *artikel 7 II i loi 82-1153 du 30 décembre 1982, transports intérieurs, orientation*.

Régie autonome des transports parisiens, Société nationale des chemins de fer français, APTR, og andre virksomheder, der varetager offentlig transport på grundlag af tilladelser fra *syndicat des transports parisiens* ifølge *ordonnance de 1959 et ses décrets d'application relatifs à l'organisation des transports de voyageurs dans la région parisienne*.

IRLAND

Iarnrod Éireann (Irish Rail).

Bus Éireann (Irish Bus).

Bus Átha Alath (Dublin Bus).

Virksomheder, der varetager offentlig befordring på grundlag af regler i *Road Transport Act 1932*.

ITALIEN

Virksomheder, der udfører offentlig befordring på grundlag af koncession ifølge *Legge 28 settembre*

1939, n. 1822 - *Disciplina degli autoservizi di linea (autolinee per viaggiatori, bagagli e pacchi agricoli in regime di concessione all'industria privata)* – artikel 1, ændret artikel 45 i *Decreto del Presidente della Repubblica 28 giugno 1955, n. 771*.

Virksomheder, der udfører offentlig transport på grundlag af artikel 1, nr. 4 eller nr. 15, i Regio Decreto 15 ottobre 1925, n. 2578 – *Approvazione del Testo unico della legge sull'assunzione diretta dei pubblici servizi da parte dei comuni e delle province*.

Virksomheder, der drives på grundlag af koncession ifølge artikel 242 eller 256 i *Regio Decreto 9 maggio 1912, n. 1447, che approva il Testo unico delle disposizioni di legge per le ferrovie concesse all'industria privata, le tramvie a trazione meccanica e gli automobili*.

Virksomheder eller lokale myndigheder, der drives på grundlag af koncession ifølge artikel 4 i *Legge 14 giugno 1949, n. 410 – concorso dello Stato per la riattivazione dei pubblici servizi di trasporto in concessione*.

Virksomheder, der drives på grundlag af koncession ifølge artikel 14 i *Legge 2 agosto 1952, n. 1221 – Provvedimenti per l'esercizio ed il potenziamento di ferrovie e di altre linee di trasporto in regime di concessione*.

LUXEMBOURG

Chemins de fer du Luxembourg (CFL).

Service communal des autobus municipaux de la ville de Luxembourg.

Transports intercommunaux du canton d'Esch-sur-Alzette (TICE).

Virksomheder, der varetager busbefordring ifølge *Règlement grand-ducal van 3 février 1978 concernant les conditions d'octroi des autorisations d'établissement et d'exploitation des services de transports routiers réguliers de personnes rémunérées*.

NEDERLANDENE

Virksomheder, der udfører offentlig transport ifølge kapitel II (*Openbaar vervoer*) i *Wet Personenvervoer van 12 maart 1987*.

PORTUGAL

Rodoviaria Nacional, EP.

Companhia Carris de ferro de Lisboa.

Metropolitano de Lisboa, EP.

Serviços de Transportes Colectivos do Porto.

Serviços Municipalizados de Transporte do Barreiro.

Serviços Municipalizados de Transporte de Aveiro.

Serviços Municipalizados de Transporte de Braga.

Serviços Municipalizados de Transporte de Coimbra.

Serviços Municipalizados de Transporte de Portalegre.

DET FORENEDE KONGERIGE

Virksomheder, der udfører offentlig busbefordring ifølge *London Regional Transport Act 1984*.

Glasgow Underground.

Greater Manchester Rapid Transit Company.

Docklands Light Railway.

London Underground Ltd.

British Railways Board.

Tyne and Wear Kelro.

BILAG VIII

ORDREGIVERE INDEN FOR OMRÅDET LUFTHAVNSFACILITETER

BELGIEN

Régie des voies aériennes oprettet ifølge arrêté-loi du 20 novembre 1946 portant création de la régie des voies aériennes, ændret ved arrêté royal du 5 octobre 1970 portant refonte du statut de la régie des voies aériennes.

DANMARK

Lufthavne, der drives på grundlag af tilladelse ifølge § 55, stk. 1 i lov om luftfart, jf. lovbekendtgørelse nr. 408 af 11. september 1985.

TYSKLAND

Lufthavne som defineret i paragraf 38 II Nr. 1 i Luftverkehrszulassungsordnung vom 19. März 1979, zuletzt geändert durch die Verordnung vom 21. Juli 1986.

GRÆKENLAND

Lufthavne, der drives ifølge lov 517/1931, der opretter det civile luftfartsvæsen *Ypiresia Politikis Aeroporias (YPA)*.

Internationale lufthavne, der drives ifølge *præsidentdekret 647/1981*.

SPANIEN

Lufthavne, der administreres af *Aeropuertos Nacionales*, der drives ifølge *Real Decreto 278/1982 de 15 de octubre de 1982*.

FRANKRIG

Aéroports de Paris, der drives ifølge *titre V, articles L 251-1 à 252-1 i code de l'aviation civile*.

Aéroport de Bâle – Mulhouse, oprettet ifølge fransk-schweizisk konvention af 4. juli 1949.

Lufthavne, som defineret i *article L 270-1, code de l'aviation civile*.

Lufthavne, der drives ifølge *cahier de charges type d'une concession d'aéroport, décret du 6 mai 1955*.

Lufthavne, der drives på grundlag af en *convention d'exploitation ifølge article L/221, code de l'aviation civile*.

IRLAND

Lufthavnene i *Dublin, Cork og Shannon*, der administreres af *Aer Rianta – Irish Airports*.

Lufthavne, der drives på grundlag af en *Public Use License* ifølge *Air Navigation and Transport Act No 23 of 1936, Transport Fuel and Power Transfer of Departmental Administration and Ministerial Functions Order 1959 (SI No 125 of 1959)* og *Air Navigation (Aerodromes and Visual Ground Aids) Order 1970 (SI No 291 of 1970)*.

ITALIEN

Civile statslufthavne (*aerodromi civili istituiti dallo Stato*), som omtalt i artikel 692 i *Codice della navigazione, Regio Decreto 30 marzo 1942, n. 327*.

Virksomheder, der varetager lufthavnsfaciliteter på grundlag af koncession ifølge artikel 694 i *Codice della navigazione, Regio Decreto 30 marzo 1942, n. 327*.

LUXEMBOURG

Aéroport de Findel.

NEDERLANDENE

Lufthavne, der drives ifølge artikel 18 og følgende i *Luchtvaartwet* af 15. januar 1958, ændret 7. juni 1978.

PORTUGAL

Lufthavne, der administreres af *Aeroportos e Navegação Aérea (ANA), EP* ifølge *Decreto-Lei no 246/79*.

Aeroporto do Fuchal og Aeroporto de Porto Santo, der er regionaliseret ifølge *Decreto-Lei no 284/81*.

DET FORENEDE KONGERIGE

Lufthavne, der administreres af *British Airports Authority plc*

Lufthavne, der ifølge *1986 Airports Act* er *public limited companies (plc's)*.

BILAG IX

ORDREGIVERE INDEN FOR OMRÅDET SØHAVNE ELLER HAVNE VED INDRE VANDVEJE ELLER ANDRE TERMINALFACILITETER

BELGIEN

Société anonyme du canal et des installations maritimes de Bruxelles.

Port autonome de Liège.

Port autonome de Namur.

Port autonome de Charleroi.

Port de la ville de Gand.

La Compagnie des installations maritimes de Bruges - Maatschappij der Brugse haveneinrichtingen.

Société intercommunale de la rive gauche de l'Escaut – Intercommunale maatschappij van de linker Scheldeoever (Antwerpen havn).

Port de Nieuwpoort.

Port d'Oostende.

DANMARK

Havne som defineret i artikel 1, I til III i *bekendtgørelse nr. 604 af 16. december 1985 om hvilke havne der er omfattet af lov om trafikhavne, jf. lov nr. 239 af 12. maj 1976 om trafikhavne.*

TYSKLAND

Søhavne, der helt eller delvis ejes af lokale myndigheder (*Länder, Kreise, Gemeinden*).

Havne ved indre vandveje, der er undergivet *Hafenordnung* ifølge delstaternes *Wassergesetze der Länder*.

GRÆKENLAND

Piræus (*Organismos Limenos Peiraios*) .
Oprettet ifølge nødhjælpslov 1559/1950 og lov 1630/1951.

Thessaloniki Havn (*Organismos Limenos Thessalonikis*).
Oprettet ifølge dekret N.A. 2251/1953.

Andre havne, der administreres efter præsidentdekret 649/1977 *P.D. 649/1977 Epopteia, organosi leitoyrgias kai dioikitikos elenchos limenon*. (Overvågning af drift og administrativ kontrol).

SPANIEN

Puerto de Huelva, oprettet ifølge *Decreto de 2 de octubre de 1969, no 2380/69. Puertos y Faros. Otorga Régimen de Estatuto de Autonomía al Puerto de Huelva.*

Puerto de Barcelona, oprettet ved *Decreto de 25 de agosto de 1978, no 2407/78, Puertos y Faros. Otorga al de Barcelona Régimen de Estatuto de Autonomía.*

Puerto de Bilbao oprettet ved *Decreto de 25 de agosto de 1978, no 2408/78. Puertos y Faros. Otorga al de Bilbao Régimen de Estatuto de Autonomía.*

Puerto de Valencia oprettet ved *Decreto de 25 de agosto de 1978, no 2409/78. Puertos y Faros. Otorga al de Valencia Régimen de Estatuto de Autonomía.*

Juntas de Puertos, der drives ifølge *Ley 27/68 de 20 de junio de 1968 ; Puertos y Faros. Juntas de Puertos y Estatutos de Autonomía og Decreto de 9 de abril de 1970, no 1350/70. Juntas de Puertos. Reglamento.*

Havne, der administreres af *Comisión de Administrativa de Grupos de Puertos*, der drives ifølge *Ley 27/68 de 20 de junio de 1968, Decreto 1958/78 de 23 junio de 1978 og Decreto 571/81 de 6 de mayo de 1981.*

Havne, der er opregnet i *Real Decreto 989/82 de 14 de mayo de 1982. Puertos. Clasificación de los de interés general.*

FRANKRIG

Port autonome de Paris oprettet ifølge *loi 68/917 du 24 octobre 1968 relative au port autonome de Paris.*

Port autonome de Strasbourg oprettet ifølge *convention du 20 mai 1923 entre l'État et la ville de Strasbourg relative à la construction du port rhénan de Strasbourg et à l'exécution de travaux d'extension de ce port, som bekræftet ved loi du 26 avril 1924.*

Andre havne ved indre vandveje oprettet eller administreret ifølge artikel 6 (*navigation intérieure*) i *décret 69-140 du 6 février 1969 relatif aux concessions d'outillage public dans les ports maritimes.*

Ports autonomes, der drives ifølge *article L 111-1 et suivants og code des ports maritimes.*

Ports non autonomes, der drives ifølge *article R 121-1 et suivants i code des ports maritimes.*

Havne, der administreres af regionale myndigheder (*départements*) eller ifølge koncession fra regionale myndigheder (*départements*) ifølge *article 6 i loi 86-663 du 22 juillet 1983 complétant la loi 83-8 du 7 janvier 1983 relative à la répartition de compétences entre les communes, départements et l'État.*

IRLAND

Havne, der drives ifølge *Harbour Acts 1946 to 1976, Port of Dun Laoghaire*, der drives ifølge *State Harbours Act 1924, Port of Rosslare Harbour*, der drives ifølge *Finguairel og Rosslare Railways og Harbours Act 1899.*

ITALIEN

Statshavne og andre havne, der drives af *Capitaneria di Porto* ifølge *Codice della navigazione, Regio Decreto 30 marzo 1942, n. 32.*

Autonome havne, (*Enti portuali*), oprettet ved lov ifølge artikel 19 i *Codice della navigazione, Regio Decreto 30 marzo 1942, n. 327*.

LUXEMBOURG

Port de Mertert, der er oprettet og drives ifølge *loi du 22 juillet 1963 relative à l'aménagement et à l'exploitation d'un port fluvial sur la Moselle*.

NEDERLANDENE

Havenbedrijven, der er oprettet og drives ifølge *Gemeentewet van 29 juni 1851*.

Havenschap Vlissingen, oprettet ved *wet van 10 september 1970 houdende een gemeenschappelijke regeling tot oprichting van het Havenschap Vlissingen*.

Havenschap Terneuzen, oprettet ved *wet van 8 april 1970 houdende een gemeenschappelijke regeling tot oprichting van het Havenschap Terneuzen*.

Havenschap Delfzijl, oprettet ved *wet van 31 juli 1957 houdende een gemeenschappelijke regeling tot oprichting van het Havenschap Delfzijl*.

Industrie- en havenschap Moerdijk, oprettet ved *gemeenschappelijke regeling tot oprichting van het Industrie- en havenschap Moerdijk van 23 oktober 1970*, godkendt ved *Koninklijk Besluit nr. 23 van 4 maart 1972*.

PORTUGAL

Porto de Lisboa, oprettet ifølge *Decreto Real de 18 de Fevereiro 1907* og som drives ifølge *Decreto-Lei no 36976 de 20 de Julho de 1948*.

Porto do Duoro e Leixões oprettet ifølge *Decreto-Lei no 36977 de 20 de Julho de 1948*.

Porto do Sines oprettet ifølge *Decreto-Lei no 508/77 de 14 de Dezembro de 1977*.

Portos de Setúbal, Aveiro, Figueira da Foz, Viana do Castelo, Portimas e Faro der drives ifølge *Decreto-Lei no 37754 de 18 de Fevereiro de 1950*.

DET FORENEDE KONGERIGE

Harbour Authorities, som omhandlet i *section 57 of the Harbours Act 1964* der varetager havnefaciliteter til søgående skibe eller fartøjer til sejlads på indre vandveje.

BILAG X

ORDREGIVERE INDEN FOR TELEKOMMUNIKATION

BELGIEN

Régie des télégraphes et des téléphones/Regie van Telegrafie en Telefonie.

DANMARK

Kjøbenhavns Telefon Aktieselskab.

Jydsk Telefon Aktieselskab.

Fyns Telefon.

Statens Teletjeneste.

Tele Sønderjylland A/S.

TYSKLAND

Deutsche Bundespost - Telekom.

Mannesmann - Mobilfunk GmbH.

GRÆKENLAND

OTE/Hellenic Telecommunications Organization.

SPANIEN

Compañía Telefónica Nacional de España.

FRANKRIG

Direction générale des télécommunications.

Transpac.

Telecom service mobile.

Société française de radiotéléphone.

IRLAND

Telecom Éireann.

ITALIEN

Amministrazione delle poste e delle telecomunicazioni.

Azienda di Stato per i servizi telefonici.

Società italiana per l'esercizio telefonico SpA.

Italcable.

Telepazio SpA.

LUXEMBOURG

Administration des postes et télécommunications³⁰⁾

NEDERLANDENE

Koninklijke PTT Nederland NV og dens filialer.

PORTUGAL

Telefones de Lisboa e Porto SA.

Companhia Portuguesa Rádio Marconi.

Telecom Portugal, SA.

DET FORENEDE KONGERIGE

British Telecommunications plc.

Mercury Communications Ltd.

City of Kingston upon Hull.

Racal Vodafone.

Telecoms Securicor Cellular Radio Ltd (Cellnet).

Fodnoter

[30\)](#) Bortset fra PTT Post BV.

BILAG XI

LISTE OVER FORMER FOR ERHVERVSVIRKSOMHED SVARENDE TIL DEN SYSTEMATISKE FORTEGNELSE OVER ØKONOMISKE AKTIVITETER I DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER (NACE)

Klasser	Grupper	Undergrupper og positioner	Beskrivelse
50			BYGGE- OG ANLÆGSVIRKSOMHED
	500		Bygge- og anlægsvirksomhed (uden specialisering), nedrivning
		500.1	Bygge- og anlægsvirksomhed (uden specialisering)
		500.2	Nedrivning
	501		Opførelse af bygninger (til beboelse eller andet)

		501.1	Byggeentreprenørvirksomhed (uden specialisering)
		501.2	Tagdækning
		501.3	Bygning af skorstene og industriovne
		501.4	Isolering mod vand og fugt
		501.5	Restaurering og istandsættelse af facader
		501.6	Stilladsbygning
		501.7	Anden specialiseret virksomhed i forbindelse med opførelse af bygninger, herunder tømrerarbejde
	502		Anlægsvirksomhed (bygning af veje, broer, jernbaner osv.)
		502.1	Anlægsentreprenørvirksomhed (uden specialisering)
		502.2	Jordentreprenører
		502.3	Bygning af broer, tunneller og mineskakter; dybdeboring
		502.4	Anlægsvirksomhed i forbindelser med floder, kanaler, havne, sluser og dæmninger
		502.5	Vejbygning (herunder specialiseret bygning af flyvepladser og landingsbaner)
		502.6	Foretagender specialiseret i overrislingsanlæg, dræning, udledning af spildevand, rensningsanlæg
		502.7	Foretagender specialiseret i anden anlægsvirksomhed
	503		Installationsvirksomhed
		503.1	Installationsentreprenørvirksomhed (uden specialisering)
		503.2	Installation af gas, vand og sanitet
		503.3	Installation af opvarmnings- og ventilationsanlæg (centralvarme-, klima- og udluftningsanlæg)
		503.4	Isolering mod kulde, varme, lyd og vibrationer
		503.5	Elektroinstallation
		503.6	Installation af antenner, lynafledere, telefoner m.v.
	504		Færdiggørelse af bygninger
		504.1	Almindelig færdiggørelse (uden specialisering)
		504.2	Stukkatorarbejde og gipsning
		504.3	Bygningsnedkerier, hvis aktivitet hovedsagelig består i montering af bygningsnedkerartikler; lægning af parketgulve
		504.4	Glimesterarbejde, lakering, maling og tapetsering
		504.5	Opsætning, lægning og klæbning af plader, fliser og anden mur- og gulvbelægning
		504.6	Ovnsætning samt anden færdiggørelse

BILAG XII

A. OFFENTLIGT UDBUD

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2. Kontraktens art (indkøbsaftale, bygge- og anlægskontrakt eller tjenesteydelsesaftale; hvis der er tale om en rammeaftale, angives dette).

Tjenesteydelsens kategori ifølge bilag XVI A og XVI B samt beskrivelse (CPC-klassifikation).

I givet fald angives, om der anmodes om bud med henblik på køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret eller en kombination af disse.

3. Leverings- eller udførelsessted.
4. For indkøbsaftaler og bygge- og anlægskontrakter:
 - a. Arten og mængden af de varer, der skal leveres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de varer, der skal indkøbes, eller ydelsernes art og omfang og bygge- og anlægsarbejdets generelle karakter.
 - b. Angivelse af, om leverandørerne kan afgive bud på dele af de ønskede leverancer og/eller på disse som helhed.
Hvis bygge- og anlægsarbejdet eller kontrakten er opdelt i flere underentrepriser, størrelsen af de enkelte underentrepriser og muligheden for at afgive bud på en, flere eller samtlige underentrepriser.
 - c. For bygge- og anlægskontrakter: angivelse af entreprisens eller kontraktens formål, når denne også omfatter projektering.
5. For tjenesteydelsesaftaler:
 - a. Arten og omfanget af de tjenesteydelser, der skal udføres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de tjenesteydelser, der skal udføres.
 - b. Angivelse af, om udførelsen af tjenesteydelsen ved lov eller administrativ bestemmelse er forbeholdt en bestemt profession.
 - c. Oplysning om denne lov eller administrative bestemmelse.
 - d. Angivelse af, om juridiske personer skal anføre navn og faglige kvalifikationer for de medarbejdere, der skal udføre tjenesteydelsen.
 - e. Angivelse af, om bud kan være begrænset til en del af de pågældende tjenesteydelser.

6. Angivelse af, om der kan afgives alternative bud.
7. Undtagelse fra anvendelsen af europæiske specifikationer, jf. artikel 18, stk. 6.
8. Leveringsfrist eller varighed eller frist for udførelse af tjenesteydelsen og så vidt muligt kontraktens begyndelse.
9.
 - a. Navn og adresse på det kontor, hvortil der kan rettes henvendelse for at få udleveret udbudsmaterialet og de supplerende dokumenter.
 - b. Eventuelt beløb, der skal erlægges for at modtage disse dokumenter, samt betalingsbetingelser.
10.
 - a. Sidste frist for modtagelse af bud.
 - b. Adresse, hvortil de skal sendes.
 - c. Det eller de sprog, de skal være affattet på.
11.
 - a. I givet fald de personer, der har adgang til at overvære åbningen af buddene.
 - b. Dato, klokkeslæt og sted for åbning af buddene.
12. Eventuelt krav om sikkerhedsstillelse og garantier.
13. De vigtigste finansierings- og betalingsvilkår og/eller henvisninger til forskrifter, hvoraf de fremgår.
14. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af leverandører, entreprenører eller tjenesteydere, som ordren tildeles.
15. De minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som den leverandør, entreprenør eller tjenesteyder, som ordren tildeles, skal opfylde.
16. Periode, i hvilken den bydende er forpligtet til at vedstå sit bud.
17. Kriterier, der vil blive lagt til grund for tildeling af ordren. Andre kriterier end den laveste pris skal nævnes, hvis de ikke fremgår af udbudsbetingelserne.
18. Andre oplysninger.
19. I givet fald henvisning til offentliggørelsen i De Europæiske Fællesskabers Tidende af den periodiske vejledende bekendtgørelse, der er relevant for kontrakten.
20. Dato for ordregiverens afsendelse af bekendtgørelsen.
21. Dato for Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationers modtagelse af bekendtgørelsen (oplyses af dette).

B. BEGRÆNSET UDBUD

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2. Kontraktens art (indkøbsaftale, bygge- og anlægskontrakt eller tjenesteydelsesaftale; hvis der er tale om en rammeaftale, angives dette).

Tjenesteydelsens kategori ifølge bilag XVI A og XVI B samt beskrivelse (CPC-klassifikation).

Eventuelt angives, om der anmodes om bud med henblik på køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret eller en kombination af disse.

3. Leverings- eller udførelsessted.
4. For indkøbsaftaler og bygge- og anlægskontrakter:
 - a. Arten og mængden af de varer, der skal leveres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de varer, der skal indkøbes, eller ydelseernes art og omfang og bygge- og anlægsarbejdets generelle karakter.
 - b. Angivelse af, om leverandørerne kan afgive bud på dele af de ønskede leverancer og/eller på disse som helhed.
Hvis bygge- og anlægsarbejdet eller kontrakten er opdelt i flere underentrepriser, størrelsen af de enkelte underentrepriser og muligheden for at afgive bud på en, flere eller samtlige underentrepriser.
 - c. For bygge- og anlægskontrakter: angivelse af entreprisens eller kontraktens formål, når denne også omfatter projektering.
5. For tjenesteydelsesaftaler:
 - a. Arten og omfanget af de tjenesteydelser, der skal udføres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de tjenesteydelser, der skal udføres.
 - b. Angivelse af, om udførelsen af tjenesteydelsen ved lov eller administrativ bestemmelse er forbeholdt en bestemt profession.
 - c. Oplysning om denne lov eller administrative bestemmelse.
 - d. Angivelse af, om juridiske personer skal anføre navn og faglige kvalifikationer for de medarbejdere, der skal udføre tjenesteydelsen.
 - e. Angivelse af, om bud kan være begrænset til en del af de pågældende tjenesteydelser.
6. Angivelse af, om der kan afgives alternative bud.
7. Undtagelse fra anvendelsen af europæiske specifikationer, jf. artikel 18, stk. 6.

8. Leveringsfrist eller varighed eller frist for udførelse af tjenesteydelsen, og så vidt muligt kontraktens begyndelse.
9. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af leverandører, entreprenører eller tjenesteydere, som ordren tildeles.
10.
 - a. Sidste frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse.
 - b. Adresse, hvortil de skal sendes.
 - c. Det eller de sprog, de skal være affattet på.
11. Sidste frist for afsendelse af opfordringer til at afgive bud.
12. Eventuelt krav om sikkerhedsstillelse og garantier.
13. De vigtigste finansierings- og betalingsvilkår og/eller henvisninger til forskrifter, hvoraf de fremgår.
14. Oplysning om leverandørens, entreprenørens eller tjenesteyderens egne forhold og de minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som leverandøren, entreprenøren eller tjenesteyderen skal opfylde.
15. Kriterier, der vil blive lagt til grund for tildeling af ordren, hvis de ikke fremgår af opfordringen til at afgive bud.
16. Andre oplysninger.
17. I givet fald henvisning til offentliggørelsen i De Europæiske Fællesskabers Tidende af den vejledende periodiske bekendtgørelse, der er relevant for kontrakten.
18. Dato for ordregiverens afsendelse af bekendtgørelsen.
19. Dato for Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationers modtagelse af bekendtgørelsen (oplyses af dette).

C. UDBUD EFTER FORHANDLING

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2. Kontraktens art (indkøbsaftale, bygge- og anlægskontrakt eller tjenesteydelsesaftale; hvis der er tale om en rammeaftale, angives dette).
Tjenesteydelsens kategori ifølge bilag XVI A og XVI B samt beskrivelse (CPC-klassifikation).
I givet fald angives, om der anmodes om bud med henblik på køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret eller en kombination af disse.
3. Leverings- eller udførelsessted.
4. For indkøbsaftaler og bygge- og anlægskontrakter:
 - a. Arten og mængden af de varer, der skal leveres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i

anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de varer, der skal indkøbes, eller ydelseernes art og omfang og bygge- og anlægsarbejdets generelle karakter.

- b. Angivelse af, om leverandørerne kan afgive bud på dele af de ønskede leverancer og/eller på disse som helhed.

Hvis bygge- og anlægsarbejdet eller kontrakten er opdelt i flere underentrepriser, størrelsen af de enkelte underentrepriser og muligheden for at afgive bud på en, flere eller samtlige underentrepriser.

- c. For bygge- og anlægskontrakter: angivelse af entreprisens eller kontraktens formål, når denne også omfatter projektering.

5. For tjenesteydelsesaftaler:

- a. Arten og omfanget af de tjenesteydelser, der skal udføres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de tjenesteydelser, der skal udføres.
- b. Angivelse af, om udførelsen af tjenesteydelsen ved lov eller administrativ bestemmelse er forbeholdt en bestemt profession.
- c. Oplysning om denne lov eller administrative bestemmelse.
- d. Angivelse af, om juridiske personer skal anføre navn og faglige kvalifikationer for de medarbejdere, der skal udføre tjenesteydelsen.
- e. Angivelse af, om bud kan være begrænset til en del af de pågældende tjenesteydelser.

6. Angivelse af, om der kan afgives alternative bud.

7. Undtagelse fra anvendelsen af europæiske specifikationer, jf. artikel 18, stk. 6.

8. Leveringsfrist eller varighed eller frist for udførelse af tjenesteydelsen, og så vidt muligt kontraktens begyndelse.

9. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af leverandører, entreprenører eller tjenesteydere, som ordren tildeles.

10.

- a. Sidste frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse.
- b. Adresse, hvortil de skal sendes.
- c. Det eller de sprog, de skal være affattet på.

11. Eventuelt krav om sikkerhedsstillelse og garantier.

12. De vigtigste finansierings- og betalingsvilkår og/eller henvisninger til forskrifter, hvoraf de

fremgår.

13. Oplysning om leverandørens, entreprenørens eller tjenesteyderens egne forhold og de minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som leverandøren, entreprenøren eller tjenesteyderen skal opfylde.
14. Kriterier, der vil blive lagt til grund for tildeling af ordren, hvis de ikke fremgår af opfordringen til at afgive bud eller udbudsmaterialet.
15. I givet fald navn og adresse på de leverandører, entreprenører eller tjenesteydere, der allerede er udvalgt af ordregiveren.
16. Eventuel dato for tidligere offentliggørelser i De Europæiske Fællesskabers Tidende.
17. Andre oplysninger.
18. I givet fald henvisning til offentliggørelsen i De Europæiske Fællesskabers Tidende af den periodiske vejledende bekendtgørelse, der er relevant for kontrakten.
19. Dato for ordregiverens afsendelse af bekendtgørelsen.
20. Dato for Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationers modtagelse af bekendtgørelsen (oplyses af dette).

BILAG XIII

BEKENDTGØRELSE OM BRUG AF ET KVALIFIKATIONSSYSTEM

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2. Kvalifikationssystemets formål (beskrivelse af de varer, tjenesteydelser eller bygge- og anlægsarbejder eller kategorier deraf, der påtænkes indkøbt via systemet).
3. Betingelser, der skal opfyldes af leverandørerne, entreprenørerne og tjenesteyderne med henblik på at opnå kvalifikation under systemet, og metoderne til kontrol af, at hver af disse betingelser er opfyldt. Såfremt beskrivelsen af disse betingelser og kontrolmetoder er omfangsrig og bygger på dokumenter, der er tilgængelige for interesserede leverandører, entreprenører og tjenesteydere, er et sammendrag af de vigtigste betingelser og kontrolmetoder og en henvisning til disse dokumenter tilstrækkelig.
4. Kvalifikationssystemets gyldighed og formaliteter i forbindelse med forlængelse.
5. Angivelse af, at bekendtgørelsen benyttes til indkaldelse af bud.
6. Adresse, hvor yderligere oplysninger og dokumentation vedrørende kvalifikationssystemet kan fås (hvis forskellig fra adressen under 1).
7. Eventuelle andre oplysninger.

BILAG XIV

PERIODISKE VEJLEDENDE BEKENDTGØRELSE

I. RUBRIKKER, DER UNDER ALLE OMSTÆNDIGHEDER SKAL UDFYLDES

1. Navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer på ordregiveren eller det kontor, hvortil der kan rettes henvendelse for at få yderligere oplysninger.
2.
 - a. For indkøbsaftaler: arten og mængden eller værdien af de ydelser eller varer, der skal leveres.
 - b. For bygge- og anlægskontrakter: arten og omfanget af de ydelser, der skal udføres, generel beskrivelse af bygge- og anlægsarbejdet eller af underentrepriserne ved henvisning til det samlede arbejde.
 - c. For tjenesteydelsesaftaler: planlagte samlede indkøb inden for hver af de i bilag XVI A anførte tjenesteydelseskategorier.
3. Dato for ordregiverens afsendelse af bekendtgørelsen.
4. Dato for Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationers modtagelse af bekendtgørelsen (oplyses af dette).
5. Eventuelle andre oplysninger.

II. OPLYSNINGER, DER OBLIGATORISK SKAL AFGIVES, NÅR BEKENDTGØRELSEN BENYTTES TIL INDKALDELSE AF BUD, ELLER NÅR DEN TILLADER EN AFKORTELT AF FRISTERNE FOR MODTAGELSE AF ANSØGNINGER ELLER BUD

6. Angivelse af, at de interesserede leverandører skal meddele ordregiveren, at de er interesseret i kontrakten eller kontrakterne.
7. Sidste frist for modtagelse af anmodninger om opfordring til at afgive bud.

III. OPLYSNINGER, DER SKAL MEDDELES, HVIS DE FORELIGGER, NÅR BEKENDTGØRELSEN BENYTTES TIL INDKALDELSE AF BUD, ELLER NÅR DEN TILLADER EN AFKORTELT AF FRISTERNE FOR MODTAGELSE AF ANSØGNINGER ELLER BUD

8. Arten og mængden af de varer, der skal leveres, eller en generel beskrivelse af bygge- og anlægsarbejdet eller tjenesteydelsens kategori ifølge bilag XVI A samt beskrivelse (CPC-klassifikation) og angivelse af, om der påtænkes rammeaftale(r). Angivelse af bl.a. optioner på yderligere indkøb samt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Ved gentagelsesopgaver angives tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud.
9. Angivelse af, om der anmodes om bud med henblik på køb, leasing, eller leje med eller uden forkøbsret eller en kombination af disse.
10. Leveringsfrist eller varighed eller frist for udførelse af kontrakten og, så vidt muligt, kontraktens begyndelse.
11. Adressen, hvortil interesserede virksomheder skriftligt skal tilkendegive deres interesse.

Sidste frist for modtagelse af interessetilkendegivelser.

Det eller de sprog, som ansøgningerne eller buddene skal affattes på.

12. Krav af økonomisk og teknisk art samt finansielle og tekniske garantier, som leverandørerne skal opfylde.
13.
 - a. Planlagt dato for iværksættelse af udbudsproceduren (hvis denne kendes).
 - b. Udbudsprocedure (begrænset udbud eller udbud efter forhandling).
 - c. Beløb og vilkår for betaling af gebyrer for at få tilsendt udbudsbetingelserne.

BILAG XV

BEKENDTGØRELSER OM INDGÅEDE KONTRAKTER

- I. OPLYSNINGER TIL OFFENTLIGGØRELSE I DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABERS TIDENDE³⁰⁾
 1. Ordregiverens navn og adresse.
 2. Kontraktens art (indkøbsaftale, bygge- og anlægskontrakt eller tjenesteydelsesaftale; hvis der er tale om en rammeaftale, angives dette).
 3. Mindst en kort beskrivelse af varernes, arbejdernes eller tjenesteydelsernes art og mængde.
 4.
 - a. Metode til åbning af konkurrencen (bekendtgørelse om brug af et kvalifikationssystem, periodisk bekendtgørelse, indkaldelse af bud).
 - b. Henvisning til offentliggørelsen af bekendtgørelsen i De Europæiske Fællesskabers Tidende.
 - c. For kontrakter, der indgås uden forudgående indkaldelse af bud, angives den relevante bestemmelse i artikel 20, stk. 2, eller artikel 16.
 5. Udbudsprocedure (offentligt udbud, begrænset udbud eller udbud efter forhandling).
 6. Antal modtagne bud.
 7. Dato for tildeling af ordren.
 8. Pris, der er betalt for lejligheds køb i henhold til artikel 20, stk. 2, litra j).
 9. Navn og adresse på den eller de valgte leverandører, entreprenører eller tjenesteydere.
 10. I givet fald angivelse af, om kontrakten er eller forventes givet i underleverance/underentreprise.
 11. Den betalte pris, eller det højeste og det laveste bud, der er taget i betragtning ved tilkendelsen af kontrakten.

12. Fakultative oplysninger:

- del af kontrakten, der er eller forventes givet i underleverance/underentreprise til tredjemand, samt værdien af denne del
- kriterier for tildeling af ordren.

II. OPLYSNINGER, DER IKKE ER BESTEMT TIL OFFENTLIGGØRELSE

13. Antal indgåede kontrakter (når en kontrakt er blevet delt mellem flere leverandører).
14. Værdien af hver indgået kontrakt.
15. Varens eller tjenesteydelsens oprindelsesland (oprindelse inden for eller uden for Fællesskabet; i sidstnævnte tilfælde angivelse af tredjeland(e)).
16. Har der været gjort brug af undtagelserne i artikel 18, stk. 6, fra anvendelsen af europæiske specifikationer? I bekræftende fald hvilke(n)?
17. Hvilket kriterium er blevet anvendt ved ordretildelingen (det økonomisk mest fordelagtige bud, den laveste pris, de efter artikel 35 tilladte kriterier)?
18. Er ordren blevet tildelt en bydende, som afgav et alternativt bud, jf. artikel 34, stk. 3?
19. Er nogen bud blevet valgt fra med den begrundelse, at de(t) var unormalt lave/lavt, jf. artikel 34, stk. 5?
20. Dato for ordregiverens afsendelse af bekendtgørelsen.
21. For kontrakter om de i bilag XVI B opførte tjenesteydelser, ordregiverens indvilligelse i offentliggørelse af bekendtgørelsen (artikel 24, stk. 3).

[30](#)) Oplysningerne i punkt 6, 9 og 11 skal ikke offentliggøres, hvis ordregiveren finder, at dette kan berøre følsomme forretningsmæssige interesser.

BILAG XVI A

BILAG XVI B

BILAG XVII

Erklæring fra Europa-Parlamentet, Rådet og Kommissionen

Europa-Parlamentet, Rådet og Kommissionen påpeger, at pligten til at give oplysninger om det antagne buds egenskaber og relative fordele samt navnet på den bydende, jf. artikel 41, stk. 4, første afsnit, ikke må skade offentlige eller private virksomheders legitime forretningsmæssige interesser, navnlig ved at der offentliggøres følsomme forretningsmæssige eller tekniske oplysninger.

De påpeger endvidere, at leverandører, entreprenører eller tjenesteydere, herunder den, som har fået tildelt kontrakten, i medfør af artikel 4, stk. 4, i Rådets direktiv 93/38/EØF kan kræve, at ordregiveren i overensstemmelse med national lovgivning skal behandle de oplysninger, de fremsender, som fortrolige.

Erklæring fra Kommissionen

Kommissionen erklærer, at den, samtidig med at den fortsat vil sikre overholdelsen af princippet om ligebehandling af offentlige og private ordregivere, med henblik på at begrænse ordregiverens byrder vil begrænse sine anmodninger om statistikker i henhold til artikel 42, stk. 2, til det absolut nødvendige for at opfylde sine internationale forpligtelser i medfør af aftalen.

Under den igangværende revision af aftalen agter Kommissionen at arbejde for en forenkling af de statiske krav på internationalt plan. Hvis dette lykkes, vil Kommissionen træffe de nødvendige foranstaltninger med henblik på at lade dette afspejle sig i de interne statiske krav.

Erklæringerne er fremsat i tilknytning til direktiv 98/4/EF

Bilag 4

Bekendtgørelse om fremgangsmåderne ved offentlige indkøb af tjenesteydelser i Den Europæiske Union¹⁾

I medfør af § 2, stk. 1, og § 3 i lov om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter og indkøb m.v., jfr. lovbekendtgørelse nr. 600 af 30. juni 1992 fastsættes:

§ 1. Ordregivere skal overholde bestemmelserne i Tjenesteydelsesdirektivet.

Stk. 2. Ved Tjenesteydelsesdirektivet forstås Rådets direktiv nr. 92/50/EØF af 18. juni 1992 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler, som ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv nr. 97/52/EF af 13. oktober 1997.

Stk. 3. En sammenskrivning af de i stk. 2 nævnte direktiver er medtaget som bilag til bekendtgørelsen.

§ 2. Ordregivere er statslige, amtskommunale og kommunale myndigheder samt offentligretlige

organer og sammenslutninger af en eller flere af disse, jf. art. 1, litra b, i Tjenesteydelsesdirektivet.

§ 3. Ordregivere skal foretage offentligt eller begrænset udbud, hvor der agtes indgået en tjenesteydelsesaftale, når aftalens anslåede værdi ekskl. moms udgør eller overstiger tærskelværdierne i artikel 7 i Tjenesteydelsesdirektivet.

Stk. 2. Ordregivere er for så vidt angår aftaler om de i bilag I B i Tjenesteydelsesdirektivet nævnte ydelser kun forpligtet til at følge artikel 14 og 16 i direktivet.

Stk. 3. Udbud efter forhandling med forudgående offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse samt udbud efter forhandling uden forudgående offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse kan kun anvendes, hvis betingelserne herfor er opfyldt, jf. artikel 11, stk. 2-3, i Tjenesteydelsesdirektivet.

§ 4. Bud skal afgives enten skriftligt direkte eller pr. brev eller på andre måder, der sikrer:

- 1) at hvert bud indeholder alle de oplysninger, som er nødvendige for at vurdere det,
- 2) at buddenes fortrolighed bevares indtil vurderingen,
- 3) at disse bud af hensyn til det retlige bevis om nødvendigt snarest bekræftes skriftligt eller ved fremsendelse af en bekræftet genpart samt
- 4) at buddene først åbnes efter udløbet af modtagelsesfristen.

§ 5. For projektkonkurrencer er der fastsat procedurer i Tjenesteydelsesdirektivets artikel 13.

§ 6. Ordregivere skal sørge for, at bestemmelserne i Tjenesteydelsesdirektivet overholdes, når de yder direkte tilskud på mere end 50 % til tjenesteydelsesaftaler, som indgås af andre end dem selv og som er omfattet af artikel 1, litra a, i Rådets direktiv nr. 93/37/EØF af 14. juni 1993, (tidligere direktiv 71/305/EØF) som ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv nr. 97/52/EF af 13. oktober 1997 (Bygge- og anlægsdirektivet).

§ 7. Med bøde straffes den, der som ordregiver overtræder bestemmelserne i Tjenesteydelsesdirektivet.

Stk. 2. Der kan pålægges selskaber m.v. (juridiske personer) strafansvar efter reglerne i straffelovens 5. kapitel.

§ 8. Fra 1. januar 1999 erstattes »ECU« med »euro« i forholdet 1 ECU til 1 euro.

§ 9. Bekendtgørelsen træder i kraft den 14. november 1998 og har virkning for ordrer, der udbydes efter dette tidspunkt.

Stk. 2. Samtidig ophæves bekendtgørelse nr. 415 af 22. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af kontrakter om offentlige indkøb af tjenesteydelser.

Konkurrencestyrelsen, den 5. november 1998

¹⁾ Bekendtgørelsen indeholder bestemmelser, der gennemfører Rådets direktiv nr. 92/50/EØF, EF-Tidende 1992 L 209 s. 1 som ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv nr. 97/52/EF, EF-Tidende 1997 L 328 s. 1.

RÅDETS DIREKTIV 92/50/EØF
af 18. juni 1992
og EUROPA-PARLAMENTETS OG RÅDETS DIREKTIV 97/52
Af 13. oktober 1997:

Rådets direktiv 92/50/EØF af 18. juni 1992 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler indeholder følgende betragtninger

RÅDET FOR DE EUROPÆISKE

FÆLLESSKABER HAR -

Under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab, særlig artikel 57, stk. 2, sidste punktum, og artikel 66,

under henvisning til forslag fra Kommissionen²⁾

i samarbejde med Europa-Parlamentet³⁾,

under henvisning til udtalelse fra Det Økonomiske og Sociale Udvalg⁴⁾, og

ud fra følgende betragtninger:

Det Europæiske Råd har konkluderet, at det er nødvendigt at virkeliggøre det indre marked;

der bør vedtages foranstaltninger med henblik på gradvis oprettelse af det indre marked i løbet af perioden indtil den 31. december 1992; det indre marked indebærer et område uden indre grænser med fri bevægelighed for varer, personer, tjenesteydelser og kapital;

disse målsætninger kræver en samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler;

Hvidbogen om Gennemførelsen af Det Indre Marked indeholder et handlingsprogram og en tidsplan for indførelse af fri adgang til offentlige indkøbsaftaler, navnlig inden for tjenesteydelser, for så vidt disse ikke allerede er omfattet af Rådets direktiv 71/305/EØF af 26. juli 1971 om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter⁵⁾ og Rådets direktiv 77/62/EØF af 21. december 1976 om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb⁶⁾;

dette direktiv bør anvendes af alle ordregivende myndigheder som omhandlet i direktiv 71/305/EØF;

det er nødvendigt at undgå hindringer for den frie bevægelighed for tjenesteydelser; tjenesteyderne kan derfor være såvel fysiske personer som juridiske personer; dette direktiv berører ikke anvendelsen på nationalt plan af regler vedrørende betingelserne for udøvelse af en aktivitet eller et erhverv, såfremt de er i overensstemmelse med fællesskabsretten;

med henblik på anvendelse af reglerne om udbud og af tilsynsmæssige hensyn beskrives tjenesteydelsesområdet bedst ved at inddele tjenesteydelserne i kategorier, der svarer til bestemte positioner i en fælles nomenklatur; i bilag I A og I B til dette direktiv henvises der til De Forenede Nationers CPC-nomenklatur (fælles vareklassifikation); denne nomenklatur vil måske engang i fremtiden blive erstattet af en fællesskabsnomenklatur; det er nødvendigt, at der er mulighed for at

tilpasse CPC-nomenklaturen i bilag I A og I B i overensstemmelse hermed;

dette direktiv finder kun anvendelse på tjenesteydelser, der udføres på grundlag af tildeling af ordrer; tjenesteydelser, der udføres på et andet grundlag, f.eks. love eller administrative bestemmelser eller arbejdsaftaler, er ikke omfattet;

i henhold til Traktatens artikel 130 F er opmuntring til forskning og udvikling et af midlerne til at styrke det videnskabelige og teknologiske grundlag for den europæiske industri, og den frie adgang til offentlige indkøbsaftaler vil bidrage til at nå dette mål; samfinansiering af forskningsprogrammer bør ikke være omfattet af dette direktiv; aftaler om tjenesteydelser vedrørende forskning og udvikling, bortset fra dem, hvis udbytte tilhører den ordregivende myndighed til brug for egen virksomhed, hvis tjenesteydelsen i fuldt omfang aflønnes af den ordregivende myndighed, er således ikke omfattet af dette direktiv;

aftaler om erhvervelse eller leje af eller rettigheder vedrørende fast ejendom er af en sådan karakter, at det er uhensigtsmæssigt at lade udbudsprocedurerne finde anvendelse herpå;

indgåelse af aftaler om visse audiovisuelle tjenesteydelser på radio- og tv-spredningsområdet er underlagt hensyn, som gør det uhensigtsmæssigt at lade udbudsprocedurerne finde anvendelse herpå;

voldsgifts- og mæglingstjenesteydelser udføres sædvanligvis af organer eller enkeltpersoner, der er opnået enighed om, eller som er udvalgt på en måde, der ikke kan underlægges udbudsprocedurerne;

de finansielle tjenesteydelser, der er omhandlet i dette direktiv, omfatter ikke instrumenter i forbindelse med penge- og valutapolitik, statsgældspolitik, valutareservepolitik og andre politikker, som indebærer handel med værdipapirer eller andre finansielle instrumenter; aftaler om udstedelse, køb, salg eller overførsel af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter er således ikke omfattet af direktivet; centralbankers tjenesteydelser er ligeledes udelukkede;

på tjenesteydelsesområdet bør der gælde de samme undtagelser som i ovennævnte direktiv 71/305/EØF og 77/62/EØF med hensyn til nationale sikkerhedshensyn eller hemmeligholdelse og med hensyn til den forrang, andre procedureregler nyder, f.eks. de regler, der følger af internationale aftaler, eller som vedrører troppestationering, eller internationale organisationers procedureregler;

dette direktiv berører ikke anvendelsen af Traktatens artikel 55, 56 og 66;

offentlige tjenesteydelsesaftaler, herunder aftaler vedrørende ejendomsadministration, kan i visse tilfælde omfatte bygge- og anlægsarbejder; det fremgår af direktiv 71/305/EØF, at en kontrakt kun kan betragtes som en offentlig bygge- og anlægskontrakt, hvis kontraktens genstand er udførelse af et bygge- og anlægsarbejde; for så vidt sådanne bygge- og anlægsarbejder er accessoriske og ikke udgør kontraktens genstand, medfører de ikke, at kontrakten rubriceres som offentlig bygge- og anlægskontrakt;

reglerne for tjenesteydelsesaftaler i Rådets direktiv 90/531/EØF af 17. september 1990 om fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation⁷⁾ bør uanset dette direktiv finde uændret anvendelse;

aftaler med en udpeget eneleverandør kan under visse betingelser være helt eller delvis undtaget fra dette direktivs bestemmelser;

for at undgå unødvendige formaliteter bør dette direktiv ikke finde anvendelse på aftaler, hvis værdi ligger under en bestemt tærskel; denne tærskel kan i princippet være den samme som den, der gælder for offentlige indkøbsaftaler; beregningen af aftalens værdi, offentliggørelsesreglerne og metoden til

justering af tærskelbeløbene bør være de samme som dem, der gælder i de øvrige EF-direktiver om indgåelse af offentlige aftaler;

for at afskaffe enhver praksis, der er konkurrencebegrænsende i almindelighed og begrænser andre medlemsstaters statsborgeres deltagelse i kontrakter i særdeleshed, må tjenesteydernes adgang til udbudsprocedurerne forbedres;

dette direktiv skal i en overgangsperiode kun finde fuld anvendelse på aftaler om udførelse af tjenesteydelser, for hvilke dets bestemmelser vil gøre det muligt at udnytte alle muligheder for en øget samhandel på tværs af landegrænserne; aftaler om udførelse af andre tjenesteydelser bør overvåges i en vis periode, inden der træffes beslutning om, hvorvidt dette direktiv skal finde fuld anvendelse på dem; denne overvågningsmekanisme skal defineres; den skal samtidig give alle interesserede kredse mulighed for at få adgang til alle relevante oplysninger;

reglerne for indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler bør så nøje som muligt svare til reglerne for indgåelse af offentlige indkøbsaftaler og offentlige bygge- og anlægskontrakter;

reglerne for offentlige indkøb i direktiv 71/305/EØF og 77/62/EØF kan være formålstjenlige med de tilpasninger, der er nødvendige af hensyn til de særlige forhold, der gør sig gældende i forbindelse med offentlige tjenesteydelsesaftaler, som f.eks. valg af udbud efter forhandling, projektkonkurrencer, alternative bud, tjenesteydernes retlige form, forbeholdelse af visse aktiviteter for bestemte professioner, registrering og kvalitetssikring;

der kan anvendes udbud efter forhandling med forudgående offentliggørelse af en bekendtgørelse i tilfælde, hvor den tjenesteydelse, der skal udføres, ikke kan specificeres tilstrækkelig nøjagtigt, navnlig når det drejer sig om intellektuelle tjenesteydelser, hvilket bevirker, at ordren ikke kan tildeles det bedste bud i overensstemmelse med reglerne for offentlige og begrænsede udbud;

de relevante EF-regler for gensidig anerkendelse af eksamensbeviser, certifikater eller anden dokumentation for formelle kvalifikationer finder anvendelse, når der kræves dokumentation for særlige kvalifikationer for at deltage i en udbudsprocedure eller i en projektkonkurrence;

dette direktivs målsætninger kræver ikke ændringer i gældende forhold i medlemsstaterne med hensyn til priskonkurrencen mellem tjenesteydere af bestemte tjenesteydelser;

anvendelsen af dette direktiv tages op til gennemgang senest tre år efter den dato, der er fastsat for gennemførelsen af udbudsprocedurerne i national ret; ved denne gennemgang bør det navnlig overvejes at lade dette direktiv finde fuld anvendelse på et bredere spektrum af tjenesteydelsesaftaler –

²⁾ EFT nr. C 23 af 31.1.1991, s. 1 og EFT nr. C 250 af 25.9.1991, s. 4.

³⁾ EFT nr. C 158 af 17.6.1991, s. 90, og EFT nr. C 150 af 15.6.1992.

⁴⁾ EFT nr. C 191 af 22.7.1991, s. 41.

⁵⁾ EFT nr. L 185 af 16.8.1971, s. 5. Direktivet er senest ændret ved direktiv 90/531/EØF (EFT nr. L 297 af 29.10.1990, s. 1).

⁶⁾ EFT nr. L 13 af 15.1.1977, s. 1. Direktivet er senest ændret ved direktiv 90/531/EØF (EFT nr. L 297 af 29.10.1990, s. 1).

⁷⁾ EFT nr. L 297 af 29.10.1990, s. 1.

Europa-parlamentets og rådets direktiv 97/52/EF af 13. oktober 1997 om ændring af direktiv 92/50/EØF, 93/36/EØF og 93/37/EØF om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af henholdsvis offentlige tjenesteydelsesaftaler, aftaler om offentlige indkøb og offentlige bygge- og anlægskontrakter indeholder følgende betragtninger vedrørende offentlige

tjenesteydelsesaftaler:

EUROPA-PARLAMENTET OG RÅDET FOR

DEN EUROPÆISKE UNION HAR –

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab, særlig artikel 57, stk. 2, artikel 66 og artikel 100 A,

under henvisning til forslag fra Kommissionen⁸⁾,

under henvisning til udtalelse fra Det Økonomiske og Sociale Udvalg⁹⁾

i henhold til fremgangsmåden i traktatens artikel 189 B¹⁰⁾ og

ud fra følgende betragtninger:

1. Ved afgørelse 94/800/EF af 22. december 1994 om indgåelse på Det Europæiske Fællesskabs vegne af de aftaler, der er resultatet af de multilaterale forhandlinger i Uruguay-rundens regi (1986-1994), for så vidt angår de områder, der hører under Fællesskabets kompetence¹¹⁾, godkendte Rådet på Fællesskabets vegne bl.a. aftalen om offentlige indkøb, i det følgende benævnt »Aftalen«, der har til formål at opstille et internationalt sæt af regler om afbalancerede rettigheder og forpligtelser i forbindelse med offentlige indkøb med henblik på at liberalisere og skabe vækst i verdenshandelen; denne aftale har ingen direkte virkning;
2. der er ved henholdsvis direktiv 92/50/EØF¹²⁾, 93/36/EØF¹³⁾ og 93/37/EØF¹⁴⁾ foretaget en samordning af de nationale fremgangsmåder inden for offentlige tjenesteydelsesaftaler, offentlige indkøb og offentlige bygge- og anlægskontrakter med henblik på at indføre lige konkurrencevilkår i forbindelse med indgåelsen af disse aftaler i alle medlemsstaterne;
3. de ordregivende myndigheder, der er omfattet af Aftalen, og som opfylder bestemmelserne i direktiv 92/50/EØF, 93/36/EØF og 93/37/EØF, som ændret ved nærværende direktiv, og som anvender de samme bestemmelser over for entreprenører og leverandører af varer og tjenesteydelser fra tredjelande, der har undertegnet Aftalen, opfylder derfor Aftalens bestemmelser;
4. under hensyn til Fællesskabets internationale rettigheder og forpligtelser som følge af godkendelsen af Aftalen er ordningen for bydende og produkter fra tredjelande, der har undertegnet Aftalen, den, der er fastsat i Aftalen, hvis anvendelsesområde for så vidt angår direktiv 92/50/EØF ikke omfatter kontrakter om tjenesteydelser i det nævnte direktivs bilag I B, kontrakter om forskning og udvikling i kategori 8 i samme direktivs bilag I A, kontrakter om teletjenester i kategori 5 i samme direktivs bilag I A med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526 og kontrakter om finansielle tjenesteydelser i kategori 6 i samme direktivs Bilag I A om udstedelse, køb, salg og overdragelse af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter samt centralbankers tjenesteydelser;
5. visse bestemmelser i Aftalen stiller bydende gunstigere end bestemmelserne i direktiv 92/50/EØF, 93/36/EØF og 93/37/EØF;
6. når der indgås aftaler af ordregivende myndigheder, der falder ind under Aftalens bestemmelser, skal de muligheder for adgang til offentlige aftaler, der i medfør af traktaten står til rådighed for virksomheder og varer fra medlemsstaterne, være mindst lige så gunstige som de muligheder for

adgang til offentlige aftaler i Fællesskabet, der i medfør af Aftalens bestemmelser tildeles virksomheder og varer fra tredjelande, der har undertegnet Aftalen;

7. det er derfor nødvendigt at supplere og foretage tilpasninger i bestemmelserne i direktiv 92/50/EØF, 93/36/EØF og 93/37/EØF;
8. anvendelsen af disse direktiver bør forenkles, og den balance, der er opnået i den gældende fællesskabsret om offentlige indkøb, bør i så vid udstrækning som muligt bibeholdes;
9. det er derfor nødvendigt, at visse af tilpasningerne i direktiv 92/50/EØF finder anvendelse på alle de tjenesteydelseskategorier, der er omfattet af nærværende direktiv;
10. ordregivende myndigheder kan søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes til at udarbejde specifikationer til en bestemt udbudsforretning, forudsat at en sådan rådgivning ikke har til følge, at konkurrence udelukkes;
11. Kommissionen skal stille uddannelses- og informationsmateriale til rådighed for små og mellemstore virksomheder med henblik på at sætte disse i stand til at deltage fuldt ud på det ændrede udbudsmarked –

[8\)](#) EFT C 138 af 3. 6. 1995, s. 1.

[9\)](#) EFT C 256 af 2. 10. 1995, s. 4, og EFT C 212 af 22. 7. 1996, s. 13.

[10\)](#) Europa-Parlamentets udtalelse af 29. februar 1996 (EFT C 78 af 18. 3. 1996, s. 18), Rådets fælles holdning af 20. december 1996 (EFT C 111 af 9. 4. 1997, s. 1) og Europa-Parlamentets afgørelse af 14. maj 1997 (EFT C 167 af 2. 6. 1997). Rådets afgørelse af 24. juli 1997.

[11\)](#) EFT L 336 af 23. 12. 1994, s. 1.

[12\)](#) Rådets direktiv 92/50/EØF af 18. juni 1992 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler (EFT L 209 af 24. 7. 1992, s. 1). Direktivet er senest ændret ved tiltrædelsesakten af 1994.

[13\)](#) Rådets direktiv 93/36/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb (EFT L 199 af 9. 8. 1993, s. 1). Direktivet er senest ændret ved tiltrædelsesakten af 1994.

[14\)](#) Rådets direktiv 93/37/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter (EFT L 199 af 9. 8. 1993, s. 54). Direktivet er senest ændret ved tiltrædelsesakten af 1994.

UDSTEDT FØLGENDE DIREKTIV:

AFSNIT I

ALMINDELIGE BESTEMMELSER

Artikel 1

I dette direktiv forstås ved:

- a) »offentlige tjenesteydelsesaftaler« gensidigt bebyrdende aftaler, der indgås skriftligt mellem en tjenesteyder og en ordregivende myndighed med undtagelse af
 - i. offentlige indkøbsaftaler som defineret i artikel 1, litra a), i direktiv 77/62/EØF, og offentlige bygge- og anlægskontrakter som defineret i artikel 1, litra a), i direktiv 71/305/EØF
 - ii. aftaler, der indgås inden for de områder, der omtales i artikel 2, 7, 8 og 9 i direktiv 90/531/EØF, og aftaler, der opfylder betingelserne i artikel 6, stk. 2, i samme direktiv

- iii. aftaler om erhvervelse eller leje - uanset finansieringsform - af jord, eksisterende bygninger eller anden fast ejendom eller vedrørende rettigheder hertil; dog er aftaler i en hvilken som helst form om finansielle tjenesteydelser, der indgås samtidig med, før eller efter aftalen om erhvervelse eller leje, underlagt dette direktiv
- iv. aftaler om radio- og tv-selskabers indkøb, udvikling, produktion eller koproduktion af programmateriale og aftaler om sendetid
- v. aftaler om taletelefoni-, telex-, mobiltelefoni-, personsøgnings- og satellittjenester
- vi. aftaler om voldgifts- og mæglingstjenesteydelser
- vii. aftaler om finansielle tjenesteydelser vedrørende emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter samt centralbankers tjenesteydelser
- viii. arbejdsaftaler
- ix. aftaler om tjenesteydelser vedrørende forskning og udvikling, bortset fra dem, hvis udbytte tilhører den ordregivende myndighed til brug for egen virksomhed, hvis tjenesteydelsen i fuldt omfang aflønnes af den ordregivende myndighed
- a. »ordregivende myndigheder« staten, lokale myndigheder, offentligretlige organer og sammenslutninger af en/et eller flere af disse lokale myndigheder eller offentligretlige organer.

Ved »offentligretligt organ« forstås ethvert organ,

– hvis opgave det er at imødekomme almenhedens behov, dog ikke på det erhvervs- eller forretningsmæssige område

– som er en juridisk person, og

– hvis drift enten for mere end halvdelens vedkommende finansieres af staten, de lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer, eller hvis drift er underlagt disses kontrol, eller hvortil staten, de lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer kan udpege mere end halvdelens af medlemmerne i administrations-, ledelses- eller tilsynsorganet.

Fortegnelser over de offentligretlige organer eller kategorier af offentligretlige organer, der opfylder de kriterier, der er nævnt i andet afsnit i dette litra, findes i bilag I til direktiv 71/305/EØF. Disse fortegnelser er så fuldstændige som muligt og kan revideres efter fremgangsmåden i artikel 30b i nævnte direktiv.

- b. »tjenesteydere« fysiske eller juridiske personer, herunder offentlige organer, der tilbyder udførelse af tjenesteydelser. Ved »bydende« forstås en tjenesteyder, der har afgivet bud, og ved »ansøger« en tjenesteyder, der har anmodet om en opfordring til deltagelse i et begrænset udbud eller et udbud efter forhandling
- c. »offentligt udbud« nationale fremgangsmåder, hvorved alle interesserede tjenesteydere kan afgive bud
- d. »begrænset udbud« nationale fremgangsmåder, hvorved kun de tjenesteydere, der af den ordregivende myndighed har modtaget opfordring dertil, kan afgive bud

»udbud efter forhandling« nationale fremgangsmåder, hvorved de ordregivende myndigheder henvender sig til bestemte tjenesteydere og forhandler aftalens vilkår med en eller flere af disse

- e. »projektkonkurrencer« nationale fremgangsmåder, hvorved den ordregivende myndighed navnlig inden for fysisk planlægning, byplanlægning, arkitekt- og ingeniørarbejde eller databehandling, kan forskaffe sig et planlægnings- eller projekteringsarbejde, som er udvalgt af en bedømmelseskomite efter udskrivning af en konkurrence med eller uden præmieuddeling.

Artikel 2

Såfremt en offentlig aftale omfatter både varer som defineret i direktiv 77/62/EØF og tjenesteydelser som defineret i bilag I A og I B i nærværende direktiv, falder den ind under nærværende direktivs bestemmelser, hvis værdien af de pågældende tjenesteydelser overstiger værdien af de varer, aftalen vedrører.

Artikel 3

1. Ved indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler eller afholdelse af projektkonkurrencer anvender de ordregivende myndigheder fremgangsmåder, som er tilpasset efter dette direktivs bestemmelser.
2. Det påhviler de ordregivende myndigheder at sørge for, at der ikke finder forskelsbehandling sted mellem forskellige tjenesteydere.
3. Medlemsstaterne træffer de nødvendige foranstaltninger for at sikre, at de ordregivende myndigheder overholder dette direktiv eller sørger for, at det bliver overholdt, når de yder direkte tilskud på mere end 50 % til tjenesteydelsesaftaler, der indgås af et andet organ end dem selv i forbindelse med kontrakter om arbejder, der er omfattet af artikel 1a, stk. 2, i direktiv 71/305/EØF.

Artikel 4

1. Dette direktiv finder anvendelse på tjenesteydelsesaftaler, der indgås af ordregivende myndigheder på forsvarsområdet med undtagelse af offentlige aftaler, hvorpå bestemmelserne i Traktatens artikel 223 finder anvendelse.
2. Dette direktiv finder ikke anvendelse på tjenesteydelser, der er erklæret hemmelige, eller hvis udførelse skal ledsages af særlige sikkerhedsforanstaltninger i overensstemmelse med gældende love og administrative bestemmelser i den pågældende medlemsstat, eller når beskyttelsen af vitale nationale sikkerhedsinteresser i denne stat kræver det.

Artikel 5

Dette direktiv finder ikke anvendelse på offentlige aftaler, for hvilke der gælder andre procedureregler, og som indgås:

- a. i henhold til en international aftale, der er indgået mellem en medlemsstat og et eller flere tredjelande om tjenesteydelser med henblik på signatarstaternes fælles gennemførelse eller udnyttelse af et projekt; enhver aftale skal meddeles Kommissionen, som kan høre Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler, der er nedsat ved afgørelse 71/306/EØF¹⁵⁾
- b. i henhold til en international aftale om troppestationering, når aftalen vedrører virksomheder i

en medlemsstat eller i et tredjeland

c. i henhold til en international organisations særlige procedure.

Artikel 6

Dette direktiv finder ikke anvendelse på offentlige tjenesteydelsesaftaler, som tildeles et organ, som selv er en ordregivende myndighed i den i artikel 1, litra b), fastsatte betydning, på grundlag af en eneret, der er tildelt det i henhold til bekendtgjorte love eller administrative bestemmelser, der er forenelige med Traktaten.

Artikel 7

1. a. Dette direktiv finder anvendelse

– på offentlige tjenesteydelsesaftaler som omhandlet i artikel 3, stk. 3, på de offentlige tjenesteydelsesaftaler, der omfatter tjenesteydelser som nævnt i bilag I B, tjenesteydelser opført i kategori 8 i bilag I A og teletjenester opført i kategori 5 i bilag I A med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526, der indgås af ordregivende myndigheder, som nævnt i artikel 1, litra b), når den anslåede værdi eksklusive moms mindst andrager 200 000 ECU

– på offentlige tjenesteydelsesaftaler, der omfatter tjenesteydelser som nævnt i bilag I A bortset fra kategori 8 og teletjenester opført i kategori 5 med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526,

- i. som indgås af ordregivende myndigheder nævnt i bilag I til direktiv 93/36/EØF, såfremt den anslåede værdi eksklusive moms mindst andrager modværdien i ecu af 130 000 særlige trækningsrettigheder (SDR)
- ii. som indgås af ordregivende myndigheder nævnt i artikel 1, litra b), bortset fra dem, der er nævnt i bilag I til direktiv 93/36/EØF, såfremt den anslåede værdi eksklusive moms mindst andrager modværdien i ecu af 200 000 SDR

b. Modværdien i ecu og i national valuta af tærsklerne i litra a) skal i princippet justeres en gang hvert andet år med virkning fra den 1. januar 1996. Beregningen af denne modværdi sker på grundlag af gennemsnittet af disse valutaers dagskurs i ecu og på grundlag af gennemsnittet af ecuens dagskurs i SDR for de 24 måneder, der slutter den sidste dag i august forud for den justering, der får virkning fra den 1. januar.

Den i dette litra fastsatte beregningsmetode revideres på Kommissionens foranledning af Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler i princippet to år efter, at metoden første gang er bragt i anvendelse.

c. Tærskelbeløbene i litra a) og modværdien af tærskelbeløbene i ecu og i national valuta offentliggøres i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* i begyndelsen af den november måned, der følger efter den justering, der er nævnt i litra b).

2. Ved beregningen af en aftales anslåede værdi medregner den ordregivende myndighed tjenesteyderens samlede anslåede vederlag under hensyn til bestemmelserne i stk. 3 til 7.

3. Valget af metode til beregning af en aftales værdi må ikke foretages i den hensigt at undgå, at dette direktivs bestemmelser anvendes på aftalen, og intet påtænkt udbud vedrørende et givet antal

tjenesteydelser må opdeles i den hensigt at undgå, at denne artikels bestemmelser anvendes på det.

4. Ved beregningen af den anslåede værdi af aftaler vedrørende følgende typer tjenesteydelser skal der, alt efter omstændighederne, tages hensyn til følgende:

- for så vidt angår forsikringstjenesteydelser, den præmie, der skal betales
- for så vidt angår banktjenesteydelser og andre finansielle tjenesteydelser, honorarer, provisioner og renter samt andre former for vederlag
- for så vidt angår aftaler, der omfatter projektering, det honorar eller den provision, der skal betales.

Såfremt tjenesteydelserne er opdelt i flere delydelser, for hvilke der indgås særskilte aftaler, skal værdien af hver enkelt delydelse tages i betragtning ved beregningen af ovennævnte beløb.

Er delydelsernes værdi lig med eller større end dette beløb, finder dette direktivs bestemmelser anvendelse på alle delydelserne. De ordregivende myndigheder kan undlade at anvende stk. 1 på delydelser, hvis anslåede værdi uden moms er under 80 000 ECU, forudsat at den samlede værdi af disse delydelser ikke overstiger 20 % af delydelsernes samlede værdi.

5. Når det drejer sig om aftaler, hvori der ikke er fastsat en samlet pris, er beregningsgrundlaget for aftalernes anslåede værdi:

- for tidsbegrænsede aftaler, hvis de løber i 48 måneder eller derunder, den samlede værdi for hele løbetiden
- for tidsubegrænsede aftaler eller aftaler, hvis løbetid er over 48 måneder, den månedlige værdi multipliceret med 48.

6. Når det drejer sig om aftaler, der indgås regelmæssigt, eller som skal fornyes inden for et bestemt tidsrum, skal grundlaget være:

- enten den faktiske værdi af lignende aftaler vedrørende den samme kategori tjenesteydelser, der er indgået i løbet af de foregående tolv måneder eller det foregående regnskabsår, så vidt muligt korrigeret for at tage hensyn til forventede ændringer i mængde eller værdi i løbet af de tolv måneder, som følger efter den oprindelige aftale
- eller den anslåede samlede værdi i løbet af de tolv måneder, der følger efter den første levering, eller i løbet af aftalens løbetid, hvis denne er over tolv måneder.

7. Når en påtænkt aftale indeholder klausuler om optionsret, er beregningsgrundlaget for aftalens værdi den højst mulige totalsum inkl. optionsretten.

[15](#)) EFT nr. L 185 af 16.8.1971, s. 15. Afgørelsen er ændret ved afgørelse 77/63/EØF (EFT nr. L 13 af 15.1.1977, s. 15).

AFSNIT II

Todelt anvendelse

Artikel 8

Aftaler, hvis genstand er de i bilag I A opførte tjenesteydelser, indgås i overensstemmelse med bestemmelserne i afsnit III til VI.

Artikel 9

Aftaler, hvis genstand er de i bilag I B opførte tjenesteydelser, indgås i overensstemmelse med bestemmelserne i artikel 14 og 16.

Artikel 10

Aftaler, hvis genstand samtidig er de tjenesteydelser, der er opført i bilag I A, og de tjenesteydelser, der er opført i bilag I B, indgås i overensstemmelse med bestemmelserne i afsnit III til VI, hvis værdien af de i bilag I A opførte tjenesteydelser er større end værdien af de i bilag I B opførte tjenesteydelser. I modsat fald indgås de i overensstemmelse med bestemmelserne i artikel 14 og 16.

AFSNIT III

Valg af udbudsprocedure og regler for projektkonkurrencer

Artikel 11

1. De ordregivende myndigheder anvender ved indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler de i artikel 1, litra d), e) og f), definerede fremgangsmåder, tilpasset med henblik på dette direktiv.
2. De ordregivende myndigheder kan indgå offentlige tjenesteydelsesaftaler ved udbud efter forhandling med forudgående offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse i følgende tilfælde:
 - a. når der i forbindelse med et offentligt eller et begrænset udbud afgives bud, der ikke er forskriftsmæssige, eller når der afgives bud, der er uantagelige i henhold til nationale bestemmelser, der er i overensstemmelse med artikel 23 til 28, forudsat at de oprindelige aftalevilkår ikke ændres væsentligt. De ordregivende myndigheder behøver i disse tilfælde ikke at offentliggøre en udbudsbekendtgørelse, hvis et sådant udbud efter forhandling omfatter alle de bydende, der opfylder de i artikel 29 til 35 fastsatte kriterier, og som under det forudgående offentlige eller begrænsede udbud har afgivet bud, der opfylder udbudsprocedurens formelle krav
 - b. i undtagelsestilfælde, når tjenesteydelsernes art eller de hermed forbundne risici ikke muliggør en forudgående samlet prisfastsættelse
 - c. når den tjenesteydelse, der skal præsteres, navnlig hvis det drejer sig om intellektuelle tjenesteydelser og tjenesteydelser i kategori 6 i bilag I A, er af en sådan art, at aftalen ikke kan specificeres tilstrækkelig nøjagtigt til, at den kan indgås ved at vælge det bedste bud i henhold til reglerne for offentligt eller begrænset udbud.
3. De ordregivende myndigheder kan indgå offentlige tjenesteydelsesaftaler ved udbud efter forhandling uden forudgående offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse i følgende tilfælde:
 - a. når der i forbindelse med et offentligt eller et begrænset udbud ikke afgives bud eller ikke afgives egnede bud, forudsat at de oprindelige aftalevilkår ikke ændres væsentligt, og forudsat at der på Kommissionens anmodning forelægges denne en rapport
 - b. når der er tale om tjenesteydelser, hvis udførelse af tekniske eller kunstneriske grunde eller af

årsager, der vedrører beskyttelsen af enerettigheder, kun kan overdrages til en bestemt tjenesteyder

- c. når den pågældende aftale er et led i en projektkonkurrence og i henhold til de herfor gældende regler skal indgås med vinderen eller en af vinderne af konkurrencen. I så fald skal alle vinderne af konkurrencen opfordres til at deltage i forhandlingerne
- d. såfremt det er strengt nødvendigt, når tvingende grunde som følge af begivenheder, som de ordregivende myndigheder ikke har kunnet forudse, ikke gør det muligt at overholde de tidsfrister, der gælder ved offentlige eller begrænsede udbud eller ved udbud efter forhandling i henhold til artikel 17 til 20. De omstændigheder, der påberåbes som begrundelse for den tvingende nødvendighed, må under ingen omstændigheder kunne tilskrives de ordregivende myndigheder
- e. når der er tale om supplerende tjenesteydelser, der ikke var omfattet af det oprindelige udbud eller den først indgåede aftale, men som på grund af uforudsete omstændigheder er blevet nødvendige for udførelsen af den pågældende tjenesteydelse, som den er beskrevet deri, forudsat at ordren tildeles den tjenesteyder, der udfører denne tjenesteydelse:
 - når disse supplerende tjenesteydelser ikke teknisk eller økonomisk kan adskilles fra den oprindelige aftale uden væsentlige ulemper for de ordregivende myndigheder, eller
 - når disse tjenesteydelser, til trods for at de kan adskilles fra den oprindelige aftale, er absolut nødvendige af hensyn til dennes fuldstændige gennemførelse.

Den samlede anslåede værdi af aftaler, der indgås om supplerende tjenesteydelser, må dog ikke overstige 50 % af værdien af den oprindelige aftale

- f. når der er tale om nye tjenesteydelser, der er en gentagelse af tilsvarende tjenesteydelser, og som overdrages den tjenesteyder, med hvem de samme ordregivende myndigheder indgik den første aftale, forudsat at gentagelsestjenesteydelserne svarer til det oprindelige projekt, og at den første aftale om dette blev indgået i henhold til de fremgangsmåder, der er omhandlet i stk. 4. Allerede når det første projekt udbydes, skal det oplyses, at udbud efter forhandling kan tænkes benyttet, og den samlede anslåede værdi af de efterfølgende tjenesteydelser skal tages i betragtning af de ordregivende myndigheder, når de anvender artikel 7. Denne fremgangsmåde må kun benyttes i indtil tre år efter indgåelsen af den oprindelige aftale.

4. I alle andre tilfælde skal de ordregivende myndigheder ved indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler anvende offentligt eller begrænset udbud.

Artikel 12

1. Senest 15 dage efter datoen for modtagelsen af en skriftlig anmodning herom skal den ordregivende myndighed over for alle forbigåede ansøgere eller bydende begrunde, hvorfor deres ansøgning eller bud er forkastet, og til bydende, der har afgivet et antageligt bud, give oplysning om det antagne buds egenskaber og relative fordele samt navnet på den bydende, hvis bud er antaget.

De ordregivende myndigheder kan dog beslutte, at bestemte oplysninger om kontrakttildelingen, som omhandlet i første afsnit, ikke skal offentliggøres, såfremt offentliggørelse af oplysningerne ville være til hinder for retshåndhævelsen eller på anden måde stride mod offentlige interesser, eller såfremt dette ville være til skade for bestemte offentlige eller private virksomheders legitime forretningsmæssige interesser eller til skade for en loyal konkurrence mellem tjenesteydere.

2. De ordregivende myndigheder underretter hurtigst muligt ansøgere og bydende om, hvilke afgørelser der er truffet med hensyn til kontrakttildelingen, herunder bl.a. begrundelsen for, at de har besluttet ikke at tildele en kontrakt, som har været udbudt, eller at gøre proceduren om; underretningen sker skriftligt, hvis der anmodes herom. De underretter også De Europæiske Fællesskabers Publikationskontor om disse afgørelser.

3. For hver indgået aftale udarbejder de ordregivende myndigheder en skriftlig rapport, der mindst skal omfatte følgende oplysninger:

- de ordregivende myndigheders navn og adresse samt aftalens genstand og værdi
- navnet på de valgte ansøgere eller bydende og begrundelsen for valget af dem
- navnet på de forbigåede ansøgere eller bydende og begrundelsen for tilsidesættelsen af dem
- navnet på den bydende, hvis bud er antaget, og begrundelsen for, at den pågældendes bud er valgt, samt, hvis dette vides, oplysning om, hvor stor en del af aftalen han har til hensigt at give i underentreprise til tredjemand
- når der er tale om udbud efter forhandling, angivelse af, hvilke af de i artikel 11 anførte omstændigheder der begrundet anvendelse af denne fremgangsmåde.

Rapporten eller dens hovedpunkter meddeles Kommissionen på dennes anmodning.

Artikel 13

1. Denne artikel anvendes på projektkonkurrencer, som afholdes i forbindelse med en procedure med henblik på indgåelse af tjenesteydelsesaftaler, såfremt den anslåede værdi eksklusive moms mindst andrager

- den tærskel, der er fastsat i artikel 7, stk. 1, litra a), første led, for tjenesteydelser opført i bilag I B, tjenesteydelser opført i kategori 8 i bilag I A og teletjenester opført i kategori 5 i bilag I A med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526, der indgås af ordregivende myndigheder, som omhandlet i artikel 1, litra b)
- den tærskel, der er fastsat i artikel 7, stk. 1, litra a), andet led, nr. i), for tjenesteydelser opført i bilag I A bortset fra kategori 8 og teletjenester opført i kategori 5 med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526, der indgås af ordregivende myndigheder som omhandlet i bilag I til direktiv 93/36/EØF
- den tærskel, der er fastsat i artikel 7, stk. 1, litra a), andet led, nr. ii), for tjenesteydelser opført i bilag I A bortset fra kategori 8 og teletjenester opført i kategori 5 med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526, der indgås af ordregivende myndigheder som omhandlet i artikel 1, litra b), bortset fra dem, der er nævnt i bilag I til direktiv 93/36/EØF

2. Denne artikel anvendes på alle projektkonkurrencer, såfremt konkurrencepræmierne og betalingerne til deltagerne tilsammen mindst andrager

- den tærskel, der er fastsat i artikel 7, stk. 1, litra a), første led, for tjenesteydelser opført i bilag I B, tjenesteydelser opført i kategori 8 i bilag I A og teletjenester opført i kategori 5 i bilag I A med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526, der indgås af ordregivende myndigheder, som omhandlet i artikel 1, litra b)

– den tærskel, der er fastsat i artikel 7, stk. 1, litra a), andet led, nr. i), for de tjenesteydelser der er nævnt i bilag I A bortset fra kategori 8 og teletjenester opført i kategori 5 med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526, der indgås af de ordregivende myndigheder, som er nævnt i bilag I til direktiv 93/36/EØF

– den tærskel, der er fastsat i artikel 7, stk. 1, litra a), andet led, nr. ii), for de tjenesteydelser, der er nævnt i bilag I A bortset fra kategori 8 og teletjenester opført i kategori 5 med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526, der indgås af de ordregivende myndigheder, som er nævnt i artikel 1, litra b), bortset fra dem, der er nævnt i bilag I til direktiv 93/36/EØF.

3. Reglerne for afholdelse af en projektkonkurrence udarbejdes i overensstemmelse med denne artikel og meddeles dem, som er interesseret i at deltage i projektkonkurrencen.

4. Adgangen til at deltage i projektkonkurrencer må ikke begrænses:

– til en medlemsstats område eller en del heraf

– af det forhold, at det i henhold til lovgivningen i den medlemsstat, hvor projektkonkurrencen afholdes, kræves, at deltagerne skal være enten fysiske eller juridiske personer.

5. Når der er tale om projektkonkurrencer med et begrænset antal deltagere, fastsætter de ordregivende myndigheder klare og ikke-diskriminerende udvælgelseskriterier. Under alle omstændigheder skal antallet af ansøgere, der opfordres til at deltage i projektkonkurrencen, fastsættes således, at der sikres en reel konkurrence.

6. Bedømmelseskomiteen må udelukkende bestå af fysiske personer, som er uafhængige af deltagerne i projektkonkurrencen. Såfremt der kræves bestemte faglige kvalifikationer for at deltage i en konkurrence, skal mindst en tredjedel af bedømmelseskomiteens medlemmer have samme eller tilsvarende kvalifikationer.

Bedømmelseskomiteen skal være uafhængig i sine afgørelser og udtalelser. Dens afgørelser og udtalelser vedtages på grundlag af anonyme projekter og alene ud fra de kriterier, der er fastsat i bekendtgørelsen i henhold til artikel 15, stk. 3.

AFSNIT IV

Fælles regler på det tekniske område

Artikel 14

1. De i bilag II omhandlede tekniske specifikationer anføres i udbudsmaterialet eller i aftalen.

2. Uden at dette berører medlemsstaternes obligatoriske tekniske forskrifter, for så vidt disse er forenelige med fællesskabsretten, fastsættes de tekniske specifikationer af de ordregivende myndigheder ved henvisning til de nationale standarder, hvorved europæiske standarder gennemføres, ved henvisning til europæiske tekniske godkendelser eller ved henvisning til fælles tekniske specifikationer.

3. En ordregivende myndighed kan fravige stk. 2 i følgende tilfælde:

- a. når standarderne, de europæiske tekniske godkendelser eller de fælles tekniske specifikationer ikke indeholder nogen bestemmelser om, hvorledes der skal konstateres overensstemmelse, eller når der ikke findes nogen teknisk metode, der giver mulighed for på tilfredsstillende vis at

konstatere et produkts overensstemmelse med disse standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer

- b. når anvendelsen af stk. 2 ville hindre anvendelsen af Rådets direktiv 86/361/EØF af 24. juli 1986 om første fase af den gensidige anerkendelse af typegodkendelser af teleterminaludstyr¹⁶⁾ eller Rådets beslutning 87/95/EØF af 22. december 1986 om standardisering inden for informationsteknologi og telekommunikation¹⁷⁾ eller andre fællesskabsretsakter inden for specifikke tjenesteydelses- eller produktområder
- c. når anvendelsen af disse standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer forpligter den ordregivende myndighed til at anskaffe produkter eller materialer, der er uforenelige med eksisterende udstyr, eller medfører uforholdsmæssigt store udgifter eller tekniske vanskeligheder; denne fravigelse kan kun ske som led i en fast plan om overgang til europæiske standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer inden for en nærmere fastlagt frist
- d. når det pågældende projekt er udtryk for en virkelig nyskabelse, for hvilken anvendelsen af eksisterende europæiske standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer ville være uhensigtsmæssig.

4. Ordregivende myndigheder, der benytter stk. 3, angiver så vidt muligt begrundelsen herfor i den udbudsbekendtgørelse, der offentliggøres i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*, eller i udbudsbetingelserne og angiver i alle tilfælde begrundelsen i deres interne dokumentation og stiller på anmodning disse oplysninger til rådighed for medlemsstaterne og Kommissionen.

5. Såfremt der ikke foreligger europæiske standarder, europæiske tekniske godkendelser eller fælles tekniske specifikationer:

- a. fastsættes de tekniske specifikationer ved henvisning til de nationale tekniske specifikationer, der anerkendes som værende i overensstemmelse med de væsentlige krav i fællesskabsdirektiverne om teknisk harmonisering, efter de procedurer, der er fastsat i disse direktiver, navnlig efter de procedurer, der er fastsat i direktiv 89/106/EØF¹⁸⁾
- b. kan de tekniske specifikationer fastsættes ved henvisning til de nationale tekniske specifikationer for projektering, beregning og udførelse af bygge- og anlægsarbejder samt for anvendelse af materialer
- c. kan de tekniske specifikationer fastsættes ved henvisning til andre dokumenter.

I så fald bør der i prioritetsorden henvises til:

- i. de nationale standarder, hvorved internationale standarder, der er anerkendt i den ordregivende myndigheds land, gennemføres
- ii. andre nationale standarder og nationale tekniske godkendelser i den ordregivende myndigheds land
- iii. enhver anden standard.

6. Medmindre aftalens genstand gør det berettiget, forbyder medlemsstaterne, at der i en given aftales vilkår indsættes tekniske specifikationer, der nævner varer af et bestemt fabrikat eller hidrørende fra en bestemt leverandør eller varer, der er fremstillet efter en bestemt proces, og som derved begunstiger eller udelukker bestemte tjenesteydere. Det er navnlig forbudt at anføre varemærker,

patenter eller typer eller at anføre en bestemt oprindelse eller en bestemt produktion. En sådan angivelse, der ledsages af ordene »eller dermed ligestillet«, er dog tilladt i tilfælde, hvor de ordregivende myndigheder ikke har mulighed for at beskrive kontraktens genstand ved hjælp af specifikationer, der er tilstrækkelig nøjagtige og forståelige for alle berørte parter.

[16](#)) EFT nr. L 217 af 5.8.1986, s. 21. Direktivet er ændret ved direktiv 91/263/EØF (EFT nr. L 128 af 23.5.1991, s. 1).

[17](#)) EFT nr. L 36 af 7.2.1987, s. 31.

[18](#)) EFT nr. L 40 af 11.2.1989, s. 12.

AFSNIT V

Fælles regler for offentliggørelse

Artikel 15

1. De ordregivende myndigheder bekendtgør ved en vejledende bekendtgørelse, der skal offentliggøres snarest muligt efter regnskabsårets begyndelse, det samlede behov inden for hver af de i bilag I A opførte kategorier af tjenesteydelser, som de agter at indgå i løbet af de næste tolv måneder, når den samlede anslåede værdi, jf. artikel 7, er 750 000 ECU eller derover.
2. Ordregivende myndigheder, som ønsker at indgå en offentlig tjenesteydelsesaftale ved offentligt eller begrænset udbud eller, på de betingelser, der er anført i artikel 11, ved udbud efter forhandling, tilkendegiver deres hensigt herom ved en bekendtgørelse.
3. Ordregivende myndigheder, som ønsker at udskrive en projektkonkurrence, tilkendegiver deres hensigt herom ved en bekendtgørelse.

Artikel 16

1. Ordregivende myndigheder, der har indgået en offentlig tjenesteydelsesaftale eller afholdt en projektkonkurrence, sender Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer en meddelelse om resultatet deraf.
2. Meddelelserne offentliggøres:
 - for så vidt angår offentlige tjenesteydelsesaftaler vedrørende de i bilag I A opførte tjenesteydelser, i overensstemmelse med artikel 17 til 20
 - for så vidt angår projektkonkurrencer, i overensstemmelse med artikel 17.
3. Når der er tale om offentlige tjenesteydelsesaftaler vedrørende de i bilag I B opførte tjenesteydelser, angiver de ordregivende myndigheder i meddelelsen, om de indvilliger i, at den offentliggøres.
4. Kommissionen udfærdiger retningslinjer for udarbejdelse af regelmæssige rapporter på grundlag af de i stk. 3 nævnte meddelelser og for offentliggørelse af rapporterne efter den i artikel 40, stk. 3, fastsatte fremgangsmåde.
5. Såfremt videregivelse af oplysninger om indgåelse af en aftale ville hindre anvendelsen af retsfor skrifter eller på anden måde være i modstrid med offentlige interesser eller til skade for offentlige eller private virksomheders legitime økonomiske interesser eller for den loyale konkurrence mellem tjenesteydere, kan offentliggørelse af sådanne oplysninger undlades.

Artikel 17

1. Bekendtgørelserne udformes i overensstemmelse med modellerne i bilag III, IV og V og skal indeholde de deri krævede oplysninger. De ordregivende myndigheder kan ikke kræve andre betingelser end de i artikel 31 og 32 omhandlede opfyldt, når de anmoder om oplysning om de økonomiske og tekniske mindstekrav, som de kræver opfyldt af tjenesteydere som forudsætning for udvælgelse (punkt 13 i bilag III B, punkt 13 i bilag III C og punkt 12 i bilag III D).
2. Bekendtgørelserne sendes af den ordregivende myndighed hurtigst muligt og på den bedst egnede måde til Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer. Når der er tale om den i artikel 20 omhandlede hasteprocedure, skal bekendtgørelserne sendes pr. telex, telegram eller telefax.

Bekendtgørelsen i henhold til artikel 15, stk. 1, afsendes hurtigst muligt efter hvert regnskabsårs begyndelse.

Meddelelsen i henhold til artikel 16, stk. 1, afsendes senest 48 dage efter indgåelsen af den pågældende aftale eller afslutningen af den pågældende projektkonkurrence.
3. De i artikel 15, stk. 1, omhandlede bekendtgørelser og de i artikel 16, stk. 1, omhandlede meddelelser offentliggøres i deres helhed i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* og i TED-databanken på Fællesskabernes officielle sprog, dog således at kun udgaven på originalsproget er autentisk.
4. De i artikel 15, stk. 2 og 3, omhandlede bekendtgørelser offentliggøres i deres helhed i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* og i TED-databanken på deres originalsprog. Et resumé af hver bekendtgørelses eller meddelelses hovedindhold offentliggøres på Fællesskabernes øvrige officielle sprog, dog således at kun udgaven på originalsproget er autentisk.
5. Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer offentliggør bekendtgørelserne eller meddelelserne senest tolv dage efter afsendelsesdatoen. Når der er tale om den i artikel 20 omhandlede hasteprocedure, senest fem dage efter afsendelsesdatoen.
6. Offentliggørelse i de nationale officielle meddelelsesorganer eller i pressen i den ordregivende myndigheds hjemland må ikke finde sted før datoen for afsendelsen til Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer; datoen skal nævnes ved offentliggørelsen. I denne må der ikke forekomme andre oplysninger end dem, der offentliggøres i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.
7. De ordregivende myndigheder skal være i stand til at bevise afsendelsesdatoen.
8. Omkostningerne ved offentliggørelse af udbudsbekendtgørelserne i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* afholdes af Fællesskaberne. Bekendtgørelsen må ikke være længere end en side i nævnte tidende, dvs. ca. 650 ord. Hvert nummer af *De Europæiske Fællesskabers Tidende*, som indeholder en eller flere bekendtgørelser, gengiver den eller de modeller, som danner grundlag for den eller de offentliggjorte bekendtgørelser.

Artikel 18

1. Ved offentlige udbud skal fristen for modtagelse af bud af de ordregivende myndigheder fastsættes til mindst 52 dage fra datoen for afsendelsen af bekendtgørelsen.
2. I stedet for fristen i stk. 1 for modtagelse af bud kan anvendes en frist, der er tilstrækkelig lang til, at de interesserede kan afgive antagelige bud, og som generelt skal være på mindst 36 dage og under ingen omstændigheder mindre end 22 dage fra datoen for afsendelsen af udbudsbekendtgørelsen, hvis

de ordregivende myndigheder har sendt en vejledende bekendtgørelse, som omhandlet i artikel 15, stk. 1, og som er udarbejdet i overensstemmelse med modellen i bilag III A (forhåndsmeddelelse), til *De Europæiske Fællesskabers Tidende* mindst 52 dage og højst tolv måneder før datoen for afsendelsen til *De Europæiske Fællesskabers Tidende* af bekendtgørelsen i overensstemmelse med artikel 15, stk. 2, forudsat at den vejledende bekendtgørelse derudover mindst indeholdt så mange af de oplysninger, der er anført i bekendtgørelsesmodellen i bilag III B (offentligt udbud), som stod til rådighed på tidspunktet for offentliggørelsen af bekendtgørelsen.

3. Forudsat at anmodning derom er fremsat i tide, skal de ordregivende myndigheder eller de kompetente afdelinger fremsende udbudsbetingelserne og det supplerende materiale til tjenesteyderne i løbet af seks dage efter modtagelsen af anmodning derom.

4. Forudsat at anmodning derom er fremsat i tide, skal yderligere oplysninger om udbudsbetingelserne meddeles af de ordregivende myndigheder senest seks dage inden udløbet af den frist, der er fastsat for modtagelse af buddene.

5. Når udbudsbetingelserne og de supplerende dokumenter eller oplysninger på grund af deres omfang ikke kan fremlægges inden for de frister, der er fastsat i stk. 3 og 4, eller når bud kun kan afgives efter besigtigelse på stedet eller efter gennemsyn på stedet af bilagsmaterialet til udbudsbetingelserne, skal fristerne i stk. 1 og 2 forlænges i passende omfang.

Artikel 19

1. Ved begrænset udbud og ved udbud efter forhandling, jf. artikel 11, stk. 2, skal den frist, som de ordregivende myndigheder har fastsat for modtagelse af anmodninger om deltagelse, være mindst 37 dage fra tidspunktet for afsendelsen af bekendtgørelsen.

2. De ordregivende myndigheder skal samtidig og skriftligt opfordre de udvalgte ansøgere til at afgive bud. Opfordringsskrivelsen ledsages af udbudsbetingelserne og supplerende materiale. Den skal mindst indeholde følgende oplysninger:

- a. eventuelt adressen på det sted, hvor udbudsbetingelserne og de supplerende dokumenter kan fås, og sidste frist for fremsættelse af anmodning herom, samt størrelsen af og betalingsmåden for det gebyr, som eventuelt skal betales for at modtage dette materiale
- b. fristen for modtagelse af bud, den adresse, til hvilken de skal fremsendes, og det eller de sprog, som de skal være affattet på
- c. en henvisning til den offentliggjorte udbudsbekendtgørelse
- d. angivelse af, hvilke dokumenter der eventuelt skal vedlægges, enten til støtte for erklæringer, som kan efterprøves, og som ansøgeren har fremlagt i overensstemmelse med artikel 17, stk. 1, eller som supplement til de oplysninger, der er nævnt i samme artikel, og på samme betingelser som fastsat i artikel 31 og 32
- e. kriterierne for tildeling af ordren, hvis de ikke er anført i bekendtgørelsen.

3. Ved begrænset udbud skal den af de ordregivende myndigheder fastsatte frist for modtagelse af bud mindst være 40 dage fra tidspunktet for afsendelsen af den skriftlige opfordring.

4. Fristen i stk. 3 for modtagelse af bud kan nedsættes til 26 dage, hvis de ordregivende myndigheder har sendt en vejledende bekendtgørelse som omhandlet i artikel 15, stk. 1, og som er udarbejdet i overensstemmelse med modellen i bilag III A (forhåndsmeddelelse), til *De Europæiske Fællesskabers*

Tidende mindst 52 dage og højst tolv måneder før afsendelsen til *De Europæiske Fællesskabers Tidende* af bekendtgørelsen i overensstemmelse med artikel 15, stk. 2, forudsat at den vejledende bekendtgørelse derudover mindst indeholdt så mange af de oplysninger, der er anført i bekendtgørelsesmodellen i bilag III C (begrænset udbud) eller eventuelt i bilag III D (udbud efter forhandling), som stod til rådighed på tidspunktet for offentliggørelsen af bekendtgørelsen.

5. Ansøgninger om deltagelse i udbud kan fremsættes pr. brev, telegram, telex, telefax eller telefon. I de fire sidstnævnte tilfælde skal de bekræftes ved brev, der afsendes inden udløbet af den i stk. 1 omhandlede tidsfrist.

6. Forudsat at anmodning derom er fremsat i tide, skal yderligere oplysninger om udbudsbetingelserne meddeles af de ordregivende myndigheder senest seks dage inden udløbet af den frist, der er fastsat for modtagelse af buddene.

7. Når bud kun kan afgives efter besigtigelse på stedet eller efter gennemsyn på stedet af bilagsmaterialet til udbudsbetingelserne, skal fristerne i stk. 3 og 4 forlænges i passende omfang.

Artikel 20

1. I hastende tilfælde, hvor det ikke er muligt at overholde de i artikel 19 omhandlede tidsfrister, kan de ordregivende myndigheder fastsætte følgende frister:

- a. en frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse på mindst 15 dage fra datoen for bekendtgørelsens afsendelse
- b. en frist for modtagelse af bud på mindst ti dage fra datoen for opfordringen.

2. Forudsat at anmodning derom er fremsat i tide, skal yderligere oplysninger om udbudsbetingelserne meddeles af de ordregivende myndigheder senest fire dage inden udløbet af den frist, der er fastsat for modtagelse af buddene.

3. Anmodninger om deltagelse i udbud og opfordringer til at afgive bud skal fremsendes ad hurtigste vej. Fremsættes anmodningerne om deltagelse pr. telegram, telex, telefax eller telefon, skal de bekræftes ved brev, der afsendes inden udløbet af fristen i stk. 1.

Artikel 21

De ordregivende myndigheder kan i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* lade offentliggøre bekendtgørelser om offentlige tjenesteydelsesaftaler, som ikke er omfattet af bestemmelserne i nærværende direktiv om obligatorisk offentliggørelse.

Artikel 22

De nærmere betingelser for udarbejdelse, fremsendelse, modtagelse, oversættelse, opbevaring og distribution af de i artikel 15, 16 og 17 omhandlede bekendtgørelser og meddelelser og af de statistiske rapporter, der er omhandlet i artikel 16, stk. 4, og i artikel 39, samt den i bilag I A og I B fastsatte nomenklatur og henvisningen i bekendtgørelserne og meddelelserne til bestemte nomenklaturpositioner inden for de kategorier af tjenesteydelser, der er opført i nævnte bilag, kan ændres efter den i artikel 40, stk. 3, fastsatte fremgangsmåde.

AFSNIT VI

KAPITEL 1

Fælles regler for deltagelse

Artikel 23

1. Ordre tildeles på grundlag af kriterierne i kapitel 3 og under overholdelse af artikel 24, efter at kvalifikationerne hos de tjenesteydere, der ikke er udelukket i henhold til artikel 29, er efterprøvet af de ordregivende myndigheder i overensstemmelse med kriterierne i artikel 31 og 32.

2. Bud skal afgives skriftligt enten direkte eller pr. brev. Medlemsstaterne kan dog tillade, at bud afgives på andre måder, der sikrer:

- at hvert bud indeholder alle de oplysninger, som er nødvendige for at vurdere det
- at buddenes fortrolighed bevares indtil vurderingen
- at disse bud af hensyn til det retlige bevis om nødvendigt snarest bekræftes skriftligt eller ved fremsendelse af en bekræftet genpart
- at buddene først åbnes efter udløbet af modtagelsesfristen.

Artikel 24

1. Når kriteriet for tildeling af ordren er det økonomisk mest fordelagtige bud, kan de ordregivende myndigheder tage hensyn til alternative bud fra bydende, når disse alternative bud opfylder de mindstekrav, der er fastsat af de ordregivende myndigheder. De ordregivende myndigheder angiver i udbudsbetingelserne, hvilke mindstekrav alternative bud skal opfylde, og hvilke specifikke krav der eventuelt stilles til deres udformning. De skal i udbudsbekendtgørelsen angive, om alternative bud ikke tages i betragtning.

De ordregivende myndigheder kan ikke afvise et alternativt bud alene med den begrundelse, at det er udarbejdet med tekniske specifikationer, der er defineret ved henvisning til nationale standarder, hvorved europæiske standarder gennemføres, ved henvisning til europæiske tekniske godkendelser eller ved henvisning til fælles tekniske specifikationer som omhandlet i artikel 14, stk. 2, eller ved henvisning til nationale tekniske specifikationer som omhandlet i artikel 14, stk. 5, litra a) og b).

2. Ordregivende myndigheder, der har indvilliget i at tage alternative bud i betragtning i henhold til stk. 1, kan ikke afvise et alternativt bud alene med den begrundelse, at det, såfremt det antages, vil blive en indkøbsaftale og ikke en offentlig tjenesteydelsesaftale i dette direktivs forstand.

Artikel 25

I udbudsbetingelserne kan den ordregivende myndighed anmode den bydende om i buddet at angive, hvilke dele af en aftale han eventuelt har til hensigt at give i underentreprise til tredjemand.

Denne angivelse berører ikke hovedtjenesteyderens ansvar.

Artikel 26

1. Der kan afgives bud af sammenslutninger af tjenesteydere. Det kan ikke forlanges af sådanne sammenslutninger, at de med henblik på afgivelse af bud antager en bestemt retlig form, men den udvalgte sammenslutning kan være nødsaget hertil, når den har fået tildelt ordren.

2. Ansøgere eller bydende, som i henhold til lovgivningen i den medlemsstat, hvor de er etableret, har ret til at udføre den pågældende tjenesteydelse, kan ikke afvises alene med den begrundelse, at det i henhold til lovgivningen i den medlemsstat, hvor ordren tildeles, kunne kræves, at de skal være enten en fysisk eller en juridisk person.
3. Af juridiske personer kan det imidlertid forlanges, at de i budet eller anmodningen om deltagelse op giver navn og relevante faglige kvalifikationer for de personer, der skal udføre den pågældende tjenesteydelse.

Artikel 27

1. Ved begrænsede udbud eller ved udbud efter forhandling udvælger de ordregivende myndigheder på grundlag af oplysningerne om tjenesteyderens forhold samt de oplysninger og formaliteter, der er nødvendige for at kunne vurdere de økonomiske og tekniske mindstekrav, som denne skal opfylde, blandt de ansøgere, der har de kvalifikationer, der kræves i henhold til artikel 29 til 35, de ansøgere, som de vil opfordre til at afgive bud eller til at forhandle.
2. Når de ordregivende myndigheder indgår en aftale ved begrænset udbud, kan de fastsætte en margen for det mindste og største antal tjenesteydere, de vil opfordre til at afgive bud. I så fald angives denne margen i udbudsbekendtgørelsen. Margenen fastlægges efter beskaffenheden af den tjenesteydelse, der skal præsteres. Antallet må ikke være under fem og ikke over tyve.

Under alle omstændigheder skal antallet af ansøgere, der opfordres til at afgive bud, være tilstrækkelig stort til at sikre reel konkurrence.

3. Når de ordregivende myndigheder indgår en aftale ved udbud efter forhandling i henhold til artikel 11, stk. 2, må antallet af ansøgere, der har adgang til at forhandle, ikke være mindre end tre, forudsat at der er et tilstrækkeligt antal kvalificerede ansøgere.
4. Medlemsstaterne sørger for, at de ordregivende myndigheder uden forskelsbehandling udsender opfordringer til deltagelse til tjenesteydere fra andre medlemsstater, som opfylder de opstillede krav, og at dette sker på de samme betingelser som dem, der gælder for de nationale tjenesteydere.

Artikel 28

1. Den ordregivende myndighed kan i udbudsbetingelserne oplyse eller kan af en medlemsstat forpligtes til at oplyse, hos hvilken myndighed eller hvilke myndigheder de bydende kan få oplysning om, hvilke forpligtelser der gælder i henhold til gældende bestemmelser om beskyttelse på arbejdspladsen og om arbejdsforhold i øvrigt i den medlemsstat, region eller på det sted, hvor tjenesteydelserne skal præsteres, og som finder anvendelse på de tjenesteydelser, der skal præsteres på stedet under aftalens opfyldelse.
2. Den ordregivende myndighed, der giver de i stk. 1 nævnte oplysninger, anmoder de bydende eller deltagerne i en udbudsprocedure om at angive, at de ved udarbejdelsen af deres bud har taget hensyn til de forpligtelser, der gælder i henhold til bestemmelserne om beskyttelse på arbejdspladsen og om arbejdsforhold i øvrigt på det sted, hvor tjenesteydelsen skal præsteres. Denne bestemmelse er ikke til hinder for anvendelse af bestemmelserne i artikel 37 om undersøgelse af unormalt lave bud.

KAPITEL 2

Kriterier for kvalitativ udvælgelse

Artikel 29

Fra deltagelse i en udbudsprocedure kan udelukkes enhver tjenesteyder:

- a. hvis bo er under konkurs, likvidation, skifte eller tvangsakkord uden for konkurs, som har indstillet sin erhvervsvirksomhed eller befinder sig i en lignende situation i henhold til en tilsvarende procedure, der er fastsat i national lovgivning
- b. hvis bo er begæret taget under konkursbehandling eller behandling med henblik på likvidation, skifte eller tvangsakkord uden for konkurs eller enhver tilsvarende behandling, der er fastsat i national lovgivning
- c. som ved en retskraftig dom er dømt for en strafbar handling, der rejser tvivl om hans faglige hæderlighed
- d. som i forbindelse med udøvelsen af sit erhverv har begået en alvorlig fejl, som de ordregivende myndigheder bevisligt har konstateret
- e. som ikke har opfyldt sine forpligtelser med hensyn til betaling af bidrag til sociale sikringsordninger i henhold til retsfor skrifterne i det land, hvor han er etableret, eller i den ordregivende myndigheds land
- f. som ikke har opfyldt sine forpligtelser med hensyn til betaling af skatter og afgifter i henhold til retsfor skrifterne i den ordregivende myndigheds land
- g. som svigagtigt har givet urigtige oplysninger ved meddelelsen af de oplysninger, der kan kræves i henhold til dette kapitel, eller som har undladt at give disse oplysninger.

Når den ordregivende myndighed af tjenesteyderen kræver bevis for, at han ikke befinder sig i nogen af de i litra a), b), c), e) eller f) nævnte situationer, godkender den som tilstrækkeligt bevis:

- i de i litra a), b) eller c) nævnte tilfælde fremlæggelse af en straffeattest eller et tilsvarende dokument udstedt af en kompetent retlig eller administrativ myndighed i hjemlandet eller et senere opholdsland, hvoraf det fremgår, at disse krav er opfyldt
- i de i litra e) eller f) nævnte tilfælde en attest udstedt af den kompetente myndighed i den pågældende medlemsstat.

Såfremt det pågældende land ikke udsteder sådanne dokumenter eller attester, kan de erstattes af en erklæring, som vedkommende under ed har afgivet over for en retlig eller administrativ myndighed, over for en notar eller over for en kompetent faglig organisation eller erhvervsorganisation i hjemlandet eller et senere opholdsland.

Medlemsstaterne udpeger inden for den i artikel 44 anførte frist de myndigheder og organisationer, der er kompetente til at udstede de pågældende dokumenter og attester og underretter straks de øvrige medlemsstater og Kommissionen herom.

Artikel 30

1. Hvis ansøgere eller bydende skal have en bestemt autorisation eller være medlem af en bestemt organisation for i deres hjemland at kunne udføre den pågældende tjenesteydelse, kan den ordregivende myndighed kræve bevis for denne autorisation eller dette medlemskab.
2. Ansøgere eller bydende kan anmodes om at godtgøre, at de er optaget i det faglige register eller

handelsregistret eller om at fremlægge en erklæring eller attest som angivet i stk. 3 og som foreskrevet i den medlemsstat, hvor de er etableret.

3. De relevante faglige registre og handelsregistre samt erklæringer eller attester er:

- i Belgien »Registre du commerce«/»Handelsregister« og »ordres professionnels«/»Beroepsorden«
- i Danmark »Erhvervs- og Selskabsstyrelsen«
- i Tyskland »Handelsregister«, »Handwerksrolle« og »Vereinsregister«
- i Grækenland kan der af tjenesteyderne kræves en for en notar under ed afgivet erklæring om udøvelse af det pågældende erhverv; i de tilfælde, der er nævnt i den gældende nationale lovgivning for tjenesteydelser vedrørende undersøgelser som nævnt i bilag I A, erhvervsregistret »Μητρωο Μελετητων« samt »Μητρωο Γραφειων Μελετων«
- i Spanien »Registro Central de Empresas Consultoras y de Servicios del Ministerio de Economia y Hacienda«
- i Frankrig »registre du commerce« og »Repertoire des metiers«
- i Italien »Registro della Camera di commercio, industria, agricoltura e artigianato«, Registro delle commissioni provinciali per l'artigianato' eller »Consiglio nazionale degli ordini professionali«
- i Luxembourg »registre aux firmes« og »role de la Chambre des metiers«
- i Nederlandene »Handelsregister«
- i Portugal »Registro nacional das Pessoas Colectivas«
- i Det Forenede Kongerige og Irland kan tjenesteyderen anmodes om at fremlægge en attest udstedt af »Registrar of companies« eller »Registrar of Friendly Societies« eller, såfremt han ikke er optaget heri, en attest, hvori det attesteres, at den pågældende under ed har afgivet en erklæring om, at han udøver det pågældende erhverv i det land, hvor han er etableret, på et bestemt sted og under et bestemt firmanavn.

Artikel 31

1. Bevis for tjenesteyderens finansielle og økonomiske formåen kan normalt føres ved en eller flere af følgende oplysninger:

- a. relevante erklæringer fra bank eller bevis for relevant erhvervsansvarsforsikring
- b. fremlæggelse af virksomhedens balance eller uddrag heraf, såfremt offentliggørelse af balancen er foreskrevet i selskabslovgivningen i det land hvor tjenesteyderen er etableret
- c. en erklæring om virksomhedens samlede omsætning og dens omsætning i forbindelse med sådanne tjenesteydelser, som aftalen vedrører, de sidste tre regnskabsår.

2. De ordregivende myndigheder skal i udbudsbekendtgørelsen eller i opfordringen til at afgive bud anføre, hvilken eller hvilke af de i stk. 1 nævnte former for dokumentation de har valgt, samt hvilken

anden dokumentation der skal fremlægges.

3. Såfremt tjenesteyderen af en gyldig grund ikke er i stand til at fremlægge den af den ordregivende myndighed krævede dokumentation, kan han godtgøre sin økonomiske og finansielle formåen ved ethvert andet dokument, som den ordregivende myndighed finder egnet.

Artikel 32

1. Tjenesteydernes evne til at udføre tjenesteydelserne kan vurderes på grundlag af navnlig deres faglige dygtighed, deres effektivitet, deres erfaring og deres pålidelighed.

2. Tjenesteyderens tekniske formåen kan godtgøres på en eller flere af følgende måder afhængig af arten, mængden og anvendelsen af de tjenesteydelser, der skal præsteres:

- a. oplysning om de uddannelsesmæssige og faglige kvalifikationer hos tjenesteyderen og/eller virksomhedens medarbejdere og især hos den eller de personer, der er ansvarlig for præstationen af tjenesteydelserne
- b. forelæggelse af en liste over de betydeligste tjenesteydelser, der er udført i løbet af de sidste tre år, med angivelse af beløb og tidspunkter samt de offentlige eller private modtagere af de leverede tjenesteydelser:
 - hvis det drejer sig om ordregivende myndigheder, skal godtgørelsen ske i form af attester, der er udstedt eller påtegnet af den kompetente myndighed
 - hvis det drejer sig om private købere, skal udførelsen attesteres af køberen eller, hvis dette ikke er muligt, af tjenesteyderen erklæres at have fundet sted
- c. oplysning om de involverede teknikere eller tekniske organer, uanset om de hører til tjenesteyderens virksomhed, navnlig om dem, der er ansvarlige for kvalitetskontrol
- d. en erklæring om virksomhedens årlige gennemsnitlige antal beskæftigede og antallet af ledere gennem de sidste tre år
- e. en erklæring om, hvilket værktøj, materiel og teknisk udstyr tjenesteyderen disponerer over til udførelse af tjenesteydelserne
- f. en beskrivelse af de foranstaltninger, tjenesteyderen har truffet til sikring af kvaliteten, og af virksomhedens undersøgelses- og forskningsfaciliteter
- g. hvis de tjenesteydelser, der skal udføres, er komplekse eller undtagelsesvis skal tjene et særligt formål, en kontrol gennemført af den ordregivende myndighed eller på dennes vegne af et kompetent officielt organ i den medlemsstat, hvor tjenesteyderen er etableret, under forudsætning af dette organs indvilligelse heri; denne kontrol vedrører tjenesteyderens tekniske formåen og om nødvendigt hans undersøgelses- og forskningsfaciliteter og de foranstaltninger, der er truffet til kontrol af kvaliteten
- h. oplysning om, hvor stor en del af kontrakten tjenesteyderen eventuelt agter at give i underentreprise.

3. Den ordregivende myndighed skal i udbudsbekendtgørelsen eller i opfordringen til at afgive bud anføre, hvilke af disse former for dokumentation den ønsker at få forelagt.

4. De i artikel 31 og i stk. 1, 2 og 3 i nærværende artikel omhandlede oplysninger kan kun kræves, i det omfang de vedrører ordrens genstand, og de ordregivende myndigheder skal tage hensyn til tjenesteydernes legitime interesser med hensyn til beskyttelse af tekniske hemmeligheder eller forretningshemmeligheder.

Artikel 33

Såfremt de ordregivende myndigheder kræver, at der fremlægges attester udstedt af uafhængige organer til attesting af tjenesteyderens overensstemmelse med bestemte kvalitetsstandarder, skal disse henviser til kvalitetssikringssystemer, der bygger på de europæiske standarder af EN 29 000-serien certificeret af organer, der opfylder de europæiske standarder af EN 45 000-serien. De ordregivende myndigheder skal anerkende tilsvarende attester udstedt af organer fra andre medlemsstater. De skal ligeledes acceptere anden form for dokumentation for tilsvarende kvalitetssikringsforanstaltninger fra tjenesteydere, der ikke har adgang til at få udstedt sådanne attester eller ikke har mulighed for at få dem udstedt inden for den gældende frist.

Artikel 34

De ordregivende myndigheder kan inden for rammerne af artikel 29 til 32 anmode tjenesteyderne om at supplere eller uddybe den fremlagte dokumentation.

Artikel 35

1. Medlemsstater, der har officielle lister over godkendte tjenesteydere, tilpasser disse lister efter bestemmelserne i artikel 29, litra a), b), c), d) og g), og artikel 30, 31 og 32.
2. Tjenesteydere, der er optaget på officielle lister, kan for hver aftale forelægge den ordregivende myndighed en attest for optagelse udstedt af den kompetente myndighed. Af attesten skal det fremgå, hvilke oplysninger, der har dannet grundlag for optagelse på listen, samt den klassifikation, som følger af listen.
3. Et kompetent organs attestation af en tjenesteyders optagelse på en offentlig liste udgør for andre medlemsstaters ordregivende myndigheder kun i forhold til artikel 29, litra a), b), c), d) og g), artikel 30, artikel 31, litra b) og c), samt artikel 32, litra a), en formodning om, at tjenesteyderen er kvalificeret til at udføre de tjenesteydelser, der svarer til hans klassifikation.

Oplysninger, som kan udledes af optagelsen på de officielle lister, kan ikke drages i tvivl. Dog kan der for bidrag til sociale sikringsordninger afkræves hver registreret tjenesteyder supplerende dokumentation i forbindelse med hver enkelt kontrakt.

Ovenstående bestemmelser anvender de ordregivende myndigheder i andre medlemsstater udelukkende på tjenesteydere, der er etableret i den medlemsstat, der fører den officielle liste.

4. I forbindelse med optagelse af tjenesteydere fra andre medlemsstater på en officiel liste kan der ikke kræves andre beviser eller erklæringer end dem, der kræves af nationale tjenesteydere, og under ingen omstændigheder andre end dem, der er fastsat i artikel 29 til 33.

5. Medlemsstater, der har officielle lister, skal over for de øvrige medlemsstater oplyse adressen på det organ, hvortil anmodninger om optagelse kan rettes.

KAPITEL 3

Kriterier for tildeling af ordren

Artikel 36

1. Med forbehold af de nationale love eller administrative bestemmelser om vederlag for visse tjenesteydelser, kan de ordregivende myndigheder lægge følgende kriterier til grund ved tildelingen af ordrer:

- a. når tildelingen sker på grundlag af det økonomisk mest fordelagtige bud, forskellige kriterier, der varierer efter aftalen, f.eks. kvalitet, teknisk værdi, æstetisk og funktionsmæssig værdi, kundeservice og teknisk bistand, leveringsdato og leveringstid eller færdiggørelsestid, pris
- b. eller udelukkende den laveste pris.

2. Når ordren skal tildeles det økonomisk mest fordelagtige bud, anfører de ordregivende myndigheder i udbudsbetingelserne eller i udbudsbekendtgørelsen, hvilke kriterier de påtænker at benytte, så vidt muligt ordnet efter den betydning de tillægges, med de vigtigste først.

Artikel 37

Hvis bud vedrørende en bestemt aftale forekommer at være unormalt lave i forhold til ydelsen, skal den ordregivende myndighed, inden den kan afvise sådanne bud, skriftligt anmode om sådanne oplysninger om de pågældende buds sammensætning, som den anser for relevante, og efterkontrollere denne sammensætning under hensyntagen til de modtagne forklaringer.

Den ordregivende myndighed kan tage hensyn til begrundelser vedrørende besparelser i forbindelse med udførelsen af tjenesteydelsen, de anvendte tekniske løsninger, den bydendes usædvanligt gunstige betingelser for at levere tjenesteydelsen eller den bydendes projekts originalitet.

Hvis ordren ifølge udbudsbetingelserne tildeles på grundlag af det laveste bud, skal den ordregivende myndighed give Kommissionen meddelelse om afvisning af bud, som den finder for lave.

AFSNIT VII

Afsluttende bestemmelser

Artikel 38

Tidsfristerne beregnes i henhold til Rådets forordning (EØF, Euratom) nr. 1182/71 af 3. juni 1971 om fastsættelse af regler om tidsfrister, datoer og tidspunkter¹⁹⁾.

Artikel 38 A

Med henblik på de ordregivende myndigheders tildeling af ordrer skal medlemsstaterne i deres forbindelser anvende lige så gunstige betingelser som dem, de giver tredjelands i forbindelse med gennemførelsen af den aftale om offentlige indkøb, der blev indgået i forbindelse med de multilaterale forhandlinger under Uruguay-runden (*), i det følgende benævnt "Aftalen". Med henblik herpå rådfører medlemsstaterne sig med hinanden i Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler om, hvilke foranstaltninger der skal træffes til gennemførelse af Aftalen.

Artikel 39

1. For at kunne bedømme resultaterne af direktivets anvendelse sender medlemsstaterne senest den

31. oktober 1997 og derefter senest den 31. oktober hvert år Kommissionen en statistisk rapport over de tjenesteydelsesaftaler, de ordregivende myndigheder har indgået det foregående år.

2. Denne rapport skal mindst indeholde følgende oplysninger:

- a. For de ordregivende myndigheder, der er opført i bilag I til direktiv 93/36/EØF,
 - den anslåede samlede værdi af de aftaler, hver ordregivende myndighed har indgået under tærskelbeløbet
 - antallet og værdien af de aftaler, hver ordregivende myndighed har indgået over tærskelbeløbet, så vidt muligt opdelt efter udbudsform, tjenesteydelsens kategori i henhold til nomenklaturen i bilag I og nationaliteten af den tjenesteyder, der har fået tildelt ordren, og i tilfælde af udbud efter forhandling, opdelt i henhold til artikel 11, med angivelse af antallet af og værdien af de ordrer, der er tildelt de enkelte medlemsstater og tredjelande.
- b. For alle øvrige ordregivende myndigheder, der er underlagt dette direktiv, antallet og værdien af de aftaler, hver kategori af ordregivende myndigheder har indgået over tærskelbeløbet, så vidt muligt opdelt efter udbudsform, tjenesteydelsens kategori i henhold til nomenklaturen i bilag I og nationaliteten af den tjenesteyder, der har fået tildelt ordren, og i tilfælde af udbud efter forhandling, opdelt i henhold til artikel 11, med angivelse af antallet og værdien af de ordrer, der er tildelt de enkelte medlemsstater og tredjelande.
- c. For de ordregivende myndigheder, der er opført i bilag I til direktiv 93/36/EØF, antallet og den samlede værdi af de aftaler, som hver enkelt ordregivende myndighed har indgået i medfør af undtagelserne i Aftalen; for alle øvrige ordregivende myndigheder, der er underlagt dette direktiv, den samlede værdi af de aftaler, hver kategori af ordregivende myndigheder har indgået i medfør af undtagelserne i Aftalen.
- d. Alle andre statistiske oplysninger, som skal fastlægges efter proceduren i artikel 40, stk. 3, og som kræves i henhold til Aftalen.

De statistiske oplysninger, der kræves indberettet i henhold til dette stykke, omfatter ikke oplysninger om aftaler om tjenesteydelser opført i kategori 8 i bilag I A, teletjenester opført i kategori 5 i bilag I A med CPC-referencenumrene 7524, 7525 og 7526 eller de tjenesteydelser, der er opført i bilag I B, såfremt deres anslåede værdi eksklusive moms er mindre end 200 000 ECU.

3. Kommissionen fastslægger efter proceduren i artikel 40, stk. 3, hvilke statistiske oplysninger der kræves i henhold til dette direktiv.

Artikel 40

1. Kommissionen bistås af det ved afgørelse 71/306/EØF nedsatte Rådgivende Udvalg for Offentlige Aftaler.
2. I forbindelse med de teletjenesteydelser, der er omfattet af kategori 5 i bilag I A, bistås Kommissionen tillige af det ved direktiv 90/531/EØF nedsatte Rådgivende Udvalg for Telekommunikationskontrakter.
3. Når der henvises til fremgangsmåden i dette stykke, forelægger Kommissionens repræsentant udvalget et udkast til de foranstaltninger, der skal træffes. Udvalget afgiver en udtalelse om dette udkast inden for en frist, som formanden kan fastsætte under hensyn til, hvor meget spørgsmålet

haster, i givet fald ved afstemning.

Udtalelsen optages i mødeprotokollen; derudover har hver medlemsstat ret til at anmode om, at dens holdning indføres i mødeprotokollen.

Kommissionen tager størst muligt hensyn til udvalgets udtalelse. Den underretter udvalget om, hvorledes den har taget hensyn til dets udtalelse.

4. På Kommissionens foranledning eller efter anmodning fra en medlemsstat behandler de i stk. 1 og 2 nævnte udvalg ethvert spørgsmål, der vedrører anvendelsen af dette direktiv.

Artikel 41

Artikel 1, stk. 1, i Rådets direktiv 89/665/EØF af 21. december 1989 om samordning af love og administrative bestemmelser vedrørende anvendelsen af klageprocedurerne i forbindelse med indgåelse af offentlige indkøbs- samt bygge- og anlægskontrakter²⁰⁾ affattes således:

1. »Medlemsstaterne træffer, for så vidt angår procedurerne for indgåelse af offentlige kontrakter, der henhører under anvendelsesområdet for direktiv 71/305/EØF, 77/62/EØF og 92/50/EØF²¹⁾, de nødvendige foranstaltninger for at sikre, at der effektivt og navnlig hurtigst muligt kan indgives klage over de ordregivende myndigheders beslutninger på de betingelser, der er anført i de følgende artikler, særlig artikel 2, stk. 7, med den begrundelse, at beslutningerne er i strid med fællesskabsretten vedrørende offentlige kontrakter eller de nationale regler, der omsætter denne ret.«

Artikel 42

1. Artikel 5, stk. 1, litra c), i direktiv 77/62/EØF, affattes således:

- c. »De fastsatte tærsklers modværdi i national valuta samt den i GATT-Aftalen fastsatte tærskels modværdi i ecu skal i princippet og med virkning fra 1. januar 1988 justeres en gang hvert andet år. Beregningen af disse modværdier sker på grundlag af gennemsnittet af disse valutaers dagskurs over for ecu og på grundlag af gennemsnittet af ecuens dagskurs over for SDR over de 24 måneder, der slutter den sidste dag i august umiddelbart forud for den justering, der får virkning fra den 1. januar. Modværdierne offentliggøres i begyndelsen af november i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.«

2. Artikel 4a, stk. 2, i direktiv 71/305/EØF, affattes således:

»2.

- a. Den fastsatte tærskels modværdi i national valuta skal normalt og med virkning fra 1. januar 1992 justeres hvert andet år. Beregningen af denne modværdi sker på grundlag af gennemsnittet af disse valutaers dagskurs over for ecu i de 24 måneder, der slutter den sidste dag i august umiddelbart forud for den justering, der får virkning fra den 1. januar. Modværdien offentliggøres i begyndelsen af november i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.
- b. Beregningsmetoden i litra a) tages op til revision af Det Rådgivende Udvalg for Offentlige Arbejder, på forslag fra Kommissionen, i princippet to år efter, at den første gang er anvendt.«

Artikel 43

Senest tre år efter udløbet af den frist, der er indrømmet medlemsstaterne til at efterkomme dette

direktiv, undersøger Kommissionen i nært samarbejde med de i artikel 40, stk. 1 og 2, omhandlede udvalg, hvorledes direktivet er blevet anvendt, herunder også virkningerne af direktivets anvendelse på udførelse af de i bilag I A opførte tjenesteydelser og bestemmelserne vedrørende tekniske standarder. Den vurderer navnlig mulighederne for at lade direktivet finde fuld anvendelse på de i bilag I B opførte andre tjenesteydelser og undersøger de virkninger, statens selvudførelse af tjenesteydelser har for en effektiv liberalisering på dette område. Den fremsætter de nødvendige forslag med henblik på at tilpasse direktivet i overensstemmelse hermed.

Artikel 44

1. Medlemsstaterne sætter de nødvendige love og administrative bestemmelser i kraft for at efterkomme dette direktiv inden den 1. juli 1993. De underretter straks Kommissionen herom.

Når medlemsstaterne vedtager disse love og administrative bestemmelser, skal de indeholde en henvisning til dette direktiv, eller de skal ved offentliggørelsen ledsages af en sådan henvisning. De nærmere regler for denne henvisning fastsættes af medlemsstaterne.

2. Medlemsstaterne meddeler Kommissionen teksten til de vigtigste nationale retsfor skrifter, som de udsteder på det område, der er omfattet af dette direktiv.

Artikel 45

Dette direktiv er rettet til medlemsstaterne.

Udfærdiget i Luxembourg, den 18. juni 1992.

På Rådets vegne
Vitor MARTINS
Formand

Artikel 4 og 5 i direktiv 97/52/EF indeholder følgende bestemmelser:

Artikel 4

1. Medlemsstaterne sætter de nødvendige love og administrative bestemmelser i kraft for at efterkomme dette direktiv senest den 13. oktober 1998. De underretter straks Kommissionen herom.

Disse love og bestemmelser skal ved vedtagelsen indeholde en henvisning til dette direktiv eller skal ved offentliggørelsen ledsages af en sådan henvisning. De nærmere regler for denne henvisning fastsættes af medlemsstaterne.

2. Medlemsstaterne meddeler Kommissionen teksten til de vigtigste nationale retsfor skrifter, som de udsteder på det område, der er omfattet af dette direktiv, samt en sammenligningstabel mellem dette direktiv og de udstedte nationale for skrifter.

Artikel 5

Dette direktiv er rettet til medlemsstaterne.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. oktober 1997.

På Europa-Parlamentets vegne
J.M. GIL-ROBLES
Formand
På Rådets vegne

R. GOEBBELS

Formand

(*) Rådets afgørelse 94/800/EF af 22. december 1994 om indgåelse på Det Europæiske Fællesskabs vegne af de aftaler, der er resultatet af de multilaterale forhandlinger i Uruguay-rundens regi (1986-1994), for så vidt angår de områder, der hører under Fællesskabets kompetence (EFT L 336 af 23.12.1994, s. 1).

[19\)](#) EFT nr. L 124 af 8.6.1971, s. 1.

[20\)](#) EFT nr. L 395 af 30.12.1989, s. 33.

[21\)](#) EFT nr. L 209 af 24.7.1992, s. 1.

BILAG I A**Tjenesteydelser i den i artikel 8 anførte betydning**

Kategori	Beskrivelse	CPC-referencenummer
1.	Vedligeholdelse og reparation	6112, 6122, 633, 886
2.	Landtransport (22) , herunder sikkerhedstransport, kurervirksomhed, undtagen postbesørgelse	712 (undtagen 71235) 7512, 87304
3.	Luftransport af personer og gods, undtagen postbesørgelse	73 (undtagen 7321)
4.	Postbesørgelse på land (22) , og i luften	71235, 7321
5.	Teletjenester (23)	752
6.	Finansielle tjenesteydelser a) Forsikring b) Bank- og Investerings-tjenesteydelser (24)	ex 81 812, 814
7.	EDB-tjenesteydelser og hermed beslægtede tjenesteydelser	84
8.	F&U-Tjenesteydelser (25)	85
9.	Regnskabsvæsen, revision og bogholderi	862
10.	Markeds- og opinionsundersøgelser	864
11.	Managementkonsulentvirksomhed og hermed beslægtede tjenesteydelser (26)	865, 866
12.	Arkitektvirksomhed, rådgivende ingeniørvirksomhed og integreret ingeniørvirksomhed, byplanlægning og landskabsarkitektur, hermed beslægtet teknisk-videnskabelig konsulentvirksomhed, teknisk afprøvning og analyse	867
13.	Reklamevirksomhed	871
14.	Bygningsrengøring og ejendomsadministration	874 82201 til 82206
15.	Forlags- og trykkerivirksomhed på honorar- eller kontraktbasis	88442
16.	Kloakering og affaldsbortskaffelse: rensning og lignende tjenesteydelser	94

(22) Undtagen de i kategori 18 omhandlede jernbanetransportydelse.

(23) Undtagen taletelefoni, telex, radiotelefoni, personsøgning og satellitkommunikation.

(24) Undtagen aftaler om finansielle tjenesteydelser vedrørende emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter samt centralbankers tjenesteydelser.

(25) Undtagen aftaler om tjenesteydelser vedrørende forskning og udvikling, bortset fra dem, hvis udbytte tilhører den ordregivende myndighed til brug for egen virksomhed, hvis tjenesteydelsen i fuldt omfang aflønnes af den ordregivende myndighed.

(26) Undtagen voldsgifts- og mæglingstjenesteydelser.

BILAG I B

Tjenesteydelser i den i artikel 9 anførte betydning

Kategori	Beskrivelse	CPC-referencenummer
17.	Hotel- og restaurationsvirksomhed	64
18.	Jernbanetransport	711
19.	Transport ad vandveje	72
20.	Støtte- og hjælpetransport tjenesteydelser	74
21.	Juridiske tjenesteydelser	861
22.	Personaleudvælgelse og –rekruttering	872
23.	Efterforsknings- og sikkerhedstjenesteydelser, undtagen sikkerhedstransport	873 (undtagen 87304)
24.	Undervisning og erhvervsuddannelse	92
25.	Sundheds- og socialvæsen	93
26.	Fritids- og sportsaktiviteter samt kulturelle aktiviteter	96
27.	Andre tjenesteydelser	

BILAG II

Definition af tekniske specifikationer

I dette direktiv forstås ved:

1. »Tekniske specifikationer«: samtlige tekniske forskrifter, navnlig sådanne, der findes i udbudsbetingelserne, som fastlægger krævede egenskaber for et bygge- og anlægsarbejde eller et materiale, og hvorved disse objektivt kan beskrives således, at de opfylder kravene for den anvendelse, som den ordregivende myndighed har bestemt dem til. Disse egenskaber omfatter kvalitetsniveau, brugsegenskaber, sikkerhed, dimensioner, herunder forskrifter for materialet, kvalitetssikring, terminologi, symboler, afprøvning og afprøvningsmetoder, emballering, mærkning og etikettering. De omfatter ligeledes regler for udformning og beregning, betingelser for afprøvning, kontrol og godkendelse samt konstruktionsteknik og konstruktionsmetoder samt alle andre tekniske forhold, som den ordregivende myndighed ved almindelige eller særlige bestemmelser kan fastsætte vedrørende de færdige arbejder og de materialer, der indgår deri.
2. »Standard«: den tekniske specifikation, som er godkendt af et anerkendt standardiseringsorgan til gentagen eller konstant anvendelse, men hvis overholdelse normalt ikke er obligatorisk.
3. »Europæisk standard«: de standarder, der er godkendt af Den Europæiske Standardiseringsorganisation (CEN) eller af Den Europæiske Komite for Elektroteknisk

Standardisering (CENELEC), som »europæisk standard (EN)» eller som »harmoniseringsdokumenter (HD)» i henhold til de fælles regler for disse organisationer, eller af Det Europæiske Institut for Telestandarder (ETSI) som »europæisk telestandard (ETS) «.

4. »Europæisk teknisk godkendelse«: godkendelse af et materiales egnethed til anvendelse på grundlag af den tekniske bedømmelse, som bygger på, at materialet opfylder de væsentlige krav, der gælder for bygge- og anlægsarbejder, til grund for hvilke lægges materialets iboende egenskaber og de forskrifter, der gælder for dets ibrugtagning og anvendelse. Europæisk godkendelse udstedes af et organ, der er godkendt hertil af medlemsstaten.
5. »Fælles teknisk specifikation«: teknisk specifikation udarbejdet efter en af medlemsstaterne godkendt procedure og offentliggjort i De Europæiske Fællesskabers Tidende.
6. »Væsentlige krav«: krav om sikkerhed, sundhed og visse andre forhold vedrørende almenvellet, som bygge- og anlægsarbejder eventuelt skal overholde.

BILAG III

Bekendtgørelsesmodeller for tjenesteydelsesaftaler

A. Forhåndsmeddelelse

1. Navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer på ordregiveren og på det kontor, hvor der kan fås yderligere oplysninger, hvis forskelligt herfra.
2. Samlede påtænkte indkøb inden for hver af de tjenesteydelseskategorier, der er opført i bilag I A.
3. Foreløbig dato for iværksættelse af udbudsprocedurene vedrørende hver kategori.
4. Andre oplysninger.
5. Dato for afsendelse af meddelelsen.
6. Dato for modtagelse af meddelelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.
7. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

B. Offentligt udbud

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2. Tjenesteydelsens kategori samt beskrivelse. CPC-referencenummer. Omfanget af de tjenesteydelser, der skal udføres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver eller aftaler, der skal fornyes inden for et givet tidsrum, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de tjenesteydelser, der skal udføres.
3. Leverings- eller udførelsessted.
4.
 - a) Angivelse af, om udførelsen af tjenesteydelsen ved lov eller administrativ bestemmelse er forbeholdt en bestemt profession.

- b) Oplysning om denne lov eller administrative bestemmelse.
 - c) Angivelse af, om juridiske personer skal anføre navn og faglige kvalifikationer for de medarbejdere, der skal udføre tjenesteydelsen.
5. Angivelse af, om bud kan være begrænset til en del af de ønskede tjenesteydelser.
6. Eventuelt forbud mod alternative bud.
7. Kontraktens varighed eller frist for udførelse af tjenesteydelsen samt i muligt omfang frist for tjenesteydelsens begyndelse eller levering.
- 8.
- a) Navn og adresse på det kontor, hvortil der kan rettes henvendelse for at få udleveret de nødvendige dokumenter.
 - b) I givet fald sidste frist for fremsættelse af sådan anmodning.
 - c) I givet fald beløb, der skal erlægges for at modtage disse dokumenter, samt betalingsbetingelser.
- 9.
- a) Sidste frist for modtagelse af bud
 - b) Adresse, hvortil de skal sendes.
 - c) Det eller de sprog, de skal være affattet på.
- 10.
- a) Personer, der har adgang til at overvære åbningen af buddene.
 - b) Dato, klokkeslæt og sted for åbning af buddene.
11. Eventuelt krav om sikkerhedsstillelse og garantier.
12. De vigtigste finansierings- og betalingsvilkår og/eller henvisninger til forskrifter, hvoraf de fremgår.
13. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af tjenesteydere, som ordren tildeles.
14. Oplysning om tjenesteyderens egne forhold og de nødvendige oplysninger og formaliteter til vurdering af de minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som tjenesteyderen skal opfylde.
15. Periode, i hvilken den bydende er forpligtet til at vedstå sit bud.
16. Kriterier, der vil blive lagt til grund for tildeling af ordren, og om muligt deres prioritering. Andre kriterier end den laveste pris skal nævnes, hvis de ikke fremgår af udbudsbetingelserne.

17. Andre oplysninger

18. Dato for offentliggørelse af forhåndsmeddelelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* eller angivelse af, at der ikke er offentliggjort en sådan meddelelse.

19. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.

20. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.

21. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

C. Begrænset udbud

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.

2. Tjenesteydelsens kategori samt beskrivelse. CPC-referencenummer. Omfanget af de tjenesteydelser, der skal udføres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de tjenesteydelser, der skal udføres.

3. Leverings- eller udførelsessted.

4.

a) Angivelse af, om udførelsen af tjenesteydelsen ved lov eller administrativ bestemmelse er forbeholdt en bestemt profession.

b) Oplysning om denne lov eller administrative bestemmelse.

c) Angivelse af, om juridiske personer skal anføre navn og faglige kvalifikationer for de medarbejdere, der skal udføre tjenesteydelsen.

5. Angivelse af, om bud kan være begrænset til en del af de ønskede tjenesteydelser.

6. Påtænkt antal eller mindste og største antal tjenesteydere, der vil blive opfordret til at afgive bud.

7. Eventuelt forbud mod alternative bud.

8. Kontraktens varighed eller frist for udførelse af tjenesteydelsen samt i muligt omfang frist for tjenesteydelsens begyndelse eller levering.

9. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af tjenesteydere, som ordren tildeles.

10.

a) I givet fald begrundelse for brug af hasteproceduren.

b) Sidste frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse.

c) Adresse, hvortil de skal sendes.

d) Det eller de sprog, de skal være affattet på.

11. Sidste frist for afsendelse af opfordringer til at afgive bud.
12. Eventuelt krav om sikkerhedsstillelse og garantier.
13. Oplysning om tjenesteyderens egne forhold og de nødvendige oplysninger og formaliteter til vurdering af de minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som tjenesteyderen skal opfylde.
14. Kriterier, der vil blive lagt til grund for tildeling af ordren, og om muligt deres prioritering, hvis de ikke fremgår af opfordringen til at afgive bud.
15. Andre oplysninger.
16. Dato for offentliggørelse af forhåndsmeddelelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* eller angivelse af, at der ikke er offentliggjort en sådan meddelelse.
17. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
18. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.
19. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

D. Udbud efter forhandling

1. Ordregiverens navn, adresse og telegramadresse samt telefon-, telex- og telefaxnummer.
2. Tjenesteydelsens kategori samt beskrivelse. CPC-referencenummer. Omfanget af de tjenesteydelser, der skal udføres, herunder eventuelle optioner på yderligere indkøb samt om muligt et skøn over, hvornår optionerne påtænkes bragt i anvendelse. Når der er tale om gentagelsesopgaver, angives om muligt tillige et skøn over, hvornår der senere vil blive offentliggjort indkaldelser af bud for de tjenesteydelser, der skal udføres.
3. Leverings- eller udførelsessted.
4.
 - a) Angivelse af, om udførelsen af tjenesteydelsen ved lov eller administrativ bestemmelse er forbeholdt en bestemt profession.
 - b) Oplysning om denne lov eller administrative bestemmelse.
 - c) Angivelse af, om juridiske personer skal anføre navn og faglige kvalifikationer for de medarbejdere, der skal udføre tjenesteydelsen.
5. Angivelse af, om bud kan være begrænset til en del af de ønskede tjenesteydelser.
6. Påtænkt antal eller mindste og største antal tjenesteydere, der vil blive opfordret til at afgive bud.
7. I givet fald forbud mod alternative bud.

8. Kontraktens varighed eller frist for udførelse af tjenesteydelsen samt i muligt omfang frist for tjenesteydelsens begyndelse eller levering.
9. I givet fald den retlige form, der kræves for den sammenslutning af tjenesteydere, som ordren tildeles.
10.
 - a) I givet fald begrundelse for brug af hasteproceduren.
 - b) Sidste frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse.
 - c) Adresse, hvortil de skal sendes.
 - d) Det eller de sprog, de skal være affattet på.
11. I givet fald krav om sikkerhedsstillelse og garantier.
12. Oplysning om tjenesteyderens egne forhold og de nødvendige oplysninger og formaliteter til vurdering af de minimumskrav af økonomisk og teknisk art, som tjenesteyderen skal opfylde.
13. I givet fald navn og adresse på de tjenesteydere, der allerede er udvalgt af ordregiveren.
14. Andre oplysninger.
15. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
16. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.
17. Dato for tidligere offentliggørelser i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.
18. Angivelse af, om indkøbet er omfattet af Aftalen.

E. Bekendtgørelse om tildeling af ordrer

1. Ordregiverens navn og adresse.
2. Den valgte udbudsprocedure. Ved udbud efter forhandling uden forudgående offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse angives begrundelse (artikel 11, stk. 3).
3. Tjenesteydelsens kategori samt beskrivelse. De udførte tjenesteydelsers omfang.
4. Dato for tildeling af ordren.
5. Kriterier for tildeling af ordren.
6. Antal modtagne bud.
7. Navn og adresse på den eller de valgte tjenesteydere.
8. Den betalte pris eller prismargen (minimum/maksimum).

9. Den eller de vindende ordres kontraktværdi eller det højeste og det laveste bud, der blev taget i betragtning ved tildeling af ordren.
10. Eventuelt hvilken del af kontrakten der påtænkes givet i underentreprise til tredjemand og værdien af denne del.
11. Andre oplysninger.
12. Dato for offentliggørelse af udbudsbekendtgørelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.
13. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
14. Dato for modtagelse af bekendtgørelsen i Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationer.
15. For aftaler om de tjenesteydelser, der står opført i bilag I B, ordregiverens indvilligelse i offentliggørelse af bekendtgørelsen (artikel 16, stk. 3).

BILAG IV

A. Bekendtgørelser om projektkonkurrencer

1. Navn, adresse, telegramadresse, telefon-, telex- og telefaxnummer på den ordregivende myndighed og på det kontor, hvortil der kan rettes henvendelse for at få udleveret de relevante dokumenter.
2. Projektbeskrivelse.
3. Konkurrencens art: åben eller begrænset.
4. Ved åbne konkurrencer: sidste frist for modtagelse af projekter.
5. Ved begrænsede konkurrencer:
 - a) påtænkt deltagerantal
 - b) i givet fald navn på allerede udvalgte deltagere
 - c) kriterierne for udvælgelse af deltagere
 - d) sidste frist for modtagelse af anmodninger om deltagelse.
6. I givet fald angivelse af, om deltagelse er forbeholdt en bestemt profession.
7. Kriterierne for vurdering af projekter.
8. I givet fald navn på valgte medlemmer af bedømmelseskomiteen.
9. Angivelse af, om bedømmelseskomiteens afgørelse er bindende for den ordregivende myndighed.
10. I givet fald antal og værdi af præmier.
11. I givet fald nærmere oplysninger om betalinger til alle deltagere.

12. Angivelse af, om præmiemodtagerne har ret til at få tildelt opfølgende ordrer.
13. Andre oplysninger.
14. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
15. Dato for Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationers modtagelse af bekendtgørelsen.

B. Resultater af projektkonkurrencer

1. Den ordregivende myndigheds navn, adresse, telegramadresse, telefon-, telex- og telefaxnummer.
 2. Projektbeskrivelse.
 3. Samlet deltagerantal.
 4. Antal udenlandske deltagere.
 5. Konkurrencens vinder(e).
 6. I givet fald præmie(r).
 7. Andre oplysninger.
 8. Henvisning til bekendtgørelsen om projektkonkurrencen.
 9. Dato for afsendelse af bekendtgørelsen.
 10. Dato for Kontoret for De Europæiske Fællesskabers Officielle Publikationers modtagelse af bekendtgørelsen.
-

Bilag 5

Bekendtgørelse af lov om Klagenævnet for Udbud (udbud af bygge- og anlægsarbejder og indkøb i De Europæiske Fællesskaber)[\[1\]](#)

Herved bekendtgøres lov nr. 344 af 6. juni 1991 om Klagenævnet for Udbud (udbud af bygge- og anlægsarbejder og indkøb i De Europæiske Fællesskaber), med de ændringer, der følger af lov nr. 1006 af 19. december 1992 (lov om ændring af lov om Klagenævnet for Udbud) og lov nr. 206 af 29.

marts 1995 (lov om ændring af lov om Klagenævnet for Udbud).

§ 1. Klagenævnet for Udbud behandler klager over overtrædelser af

1. Fællesskabsretten vedrørende offentlige kontrakter og tilbudsgivning for forsyningsvirksomhed,
2. lov om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter og indkøb m.v. eller
3. bekendtgørelser udstedt i medfør af den i nr. 2 nævnte lov.

Stk. 2. Nævnet kan i øvrigt behandle klager, hvor der ved lov eller i henhold til lov er fastsat bestemmelse om klageadgang til nævnet.

§ 2. Nævnet kan behandle klager over ordregivere, jf. § 3, som påstås at have tilsidesat de regler, der er nævnt i § 1, især ved at have

1. handlet i strid med udbudsreglerne, herunder undladt at udbyde,
2. tilsidesat reglerne om offentliggørelse, meddelelser og frister,
3. tilsidesat kravene til tekniske specifikationer,
4. ulovligt udelukket eller diskrimineret ansøgere eller bydende ved tildeling af kontrakter,
5. undladt at pålægge personer eller virksomheder, der har modtaget et offentligt tilskud på mere end 50 pct. til visse bygge- og anlægsarbejder, at følge fremgangsmåderne for offentlige bygge- og anlægskontrakter eller
6. undladt at pålægge personer eller virksomheder, der har fået overdraget at udføre en offentlig udbudsopgave, ikke at diskriminere.

Stk. 2. Senest samtidig med at en klage indbringes for nævnet, skal klageren skriftligt underrette den ordregivende myndighed om den påståede overtrædelse og om, at klagen indbringes for nævnet.

§ 3. Ordregivere er statslige, amtskommunale og kommunale myndigheder, offentligretlige organer og offentligretlige juridiske personer og sammenslutninger af en eller flere af disse myndigheder eller offentligretlige organer og offentligretlige juridiske personer samt koncessionshavere.

Stk. 2. Ordregivere er i øvrigt:

1. Offentlige virksomheder, som driver virksomhed inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation som omhandlet i artikel 2 og artikel 6, stk. 2, i Rådets direktiv nr. 93/38/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation, samt
2. virksomheder, som ikke er offentlige virksomheder, og som på grundlag af særlig offentlig tilladelse driver virksomhed som nævnt i nr. 1.

§ 4. Klage efter § 1, stk. 1, kan indgives af

1. enhver, der har en retlig interesse heri, samt
2. de organisationer og offentlige myndigheder, som erhvervsministeren tillægger klageadgang.

Stk. 2. Nævnet kan tillade en tredjemand eller offentlig myndighed, for hvem sagen har en væsentlig betydning, at indtræde i sagen til støtte for klageren eller den indklagede ordregiver.

§ 5. Klagenævnet kan afvise en sag eller afgøre den i realiteten helt eller delvis, herunder annullere ulovlige beslutninger, midlertidigt afbryde en udbudsprocedure eller pålægge ordregiveren at lovliggøre udbudsforretningen. Klagenævnet skal afvise sager mod en ordregiver, der udnytter et geografisk område med henblik på efterforskning efter eller udvinding af olie, gas, kul eller andet fast

brændsel.

Stk. 2. Krav om erstatning kan ikke behandles ved nævnet.

Stk. 3. Klagenævnets afgørelser kan ikke indbringes for anden administrativ myndighed.

Stk. 4. Klagenævnets afgørelser kan indbringes for domstolene senest 8 uger efter, at afgørelsen er meddelt de pågældende. Finder indbringelsen ikke sted inden for fristen, er nævnets afgørelse endelig. Klagenævnets afgørelse efter stk. 1, 2. pkt., om afvisning af en sag kan ikke indbringes for domstolene.

§ 6. En ordregivers overtrædelse af de i § 1, stk. 1, omhandlede bestemmelser straffes med bøde. Er overtrædelse begået af et selskab, en forening, en selvejende institution, en fond eller lignende, kan der pålægges den juridiske person som sådan et bødeansvar. Er overtrædelsen begået af staten, en kommune, eller et kommunalt fællesskab, jf. § 60 i lov om kommunernes styrelse, kan der pålægges staten, kommunen eller det kommunale fællesskab bødeansvar.

Stk. 2. Sager om overtrædelse som nævnt i stk. 1 er undergivet privat påtale, når den er begået af en ordregiver, der udnytter et geografisk område med henblik på efterforskning efter eller udvinding af olie, gas, kul eller andet fast brændsel.

Stk. 3. Under en sag som nævnt i stk. 2 eller under en selvstændig sag kan der nedlægges påstand om annullation af ulovlige beslutninger, midlertidig afbrydelse af en udbudsprocedure, eller at ordregiver skal lovliggøre udbudsforretningen. Sådanne påstande kan alene tages under pådømmelse, såfremt der er sket offentlig påtale efter stk. 5 eller efter retsplejelovens § 727, stk. 2 og 3. I modsat fald afvises sagen, for så vidt angår sådanne påstande.

Stk. 4. Sag efter stk. 2 og 3 anlægges ved Sø- og Handelsretten i København og behandles som hastesag. For sådanne sager betales alene 500 kr. i retsafgift.

Stk. 5. Såfremt en handling, der indeholder en lovovertrædelse, som efter stk. 2 er henvist til privat forfølgning, tillige indeholder en lovovertrædelse, der er undergivet offentlig påtale, og som kan medføre højere straf end bøde, kan påtalemyndigheden uanset bestemmelsen i stk. 2 forfølge begge lovovertrædelser under et. En sag med privat påtale efter stk. 2 afvises i så fald af Sø- og Handelsretten, for så vidt angår påstanden om straf.

§ 7. Nævnet består af en formand, et antal næstformænd og et antal sagkyndige medlemmer.

Stk. 2. Formandskabets og nævnets medlemmer udpeges af erhvervsministeren for en periode af 4 år. Formandskabets medlemmer skal opfylde betingelserne for at blive udnævnt til dommer. Nævnets medlemmer udpeges blandt personer, der har kendskab til bygge- og anlægsvirksomhed, offentlig indkøbsvirksomhed, transport og anden tilknyttet erhvervsvirksomhed.

§ 8. Ved afgørelsen af den enkelte sag deltager formanden eller en næstformand. Formandskabet kan dog bestemme, at formanden og en næstformand eller to næstformænd deltager ved afgørelsen. Endvidere deltager 2 eller i særlige tilfælde 4 sagkyndige medlemmer, der udpeges af formanden efter regler fastsat af erhvervsministeren.

§ 9. Sagsbehandlingen ved nævnet er skriftlig. Hvor særlige grunde taler derfor, kan formanden dog bestemme, at mundtlig forhandling skal finde sted.

§ 10. En klage har kun opsættende virkning, i det omfang dette er fastsat i lovgivningen. Hvor særlige grunde taler derfor, kan nævnet eller formanden på dets vegne dog bestemme, at en klage tillægges

opsættende virkning.

Stk. 2. I forbindelse med klager over ordregivere nævnt i § 5, stk. 2, kan nævnet ikke træffe bestemmelse om opsættende virkning.

§ 11. Nævnet kan kræve alle oplysninger, der findes nødvendige for dets virksomhed eller til afgørelse af, om et forhold er omfattet af nævnets kompetence.

§ 12. Erhvervsministeren fastsætter nærmere regler for nævnets virksomhed, herunder regler om sagsbehandling og gebyr for indgivelse af klage og offentliggørelse af afgørelser.

§ 13. Undlader nogen til nævnet at give oplysninger i henhold til § 11, kan nævnet som tvangsmiddel pålægge de pågældende daglige bøder, der kan inddrives ved udpantning.

§ 13 a. En ordregiver omfattet af § 3 er erstatningsansvarlig over for en virksomhed, såfremt virksomheden kan godtgøre, at ordregiveren har overtrådt regler nævnt i § 1, stk. 1, der vedrører gennemførelsen af Rådets direktiv nr. 93/38/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation, og at en reel mulighed for virksomheden for at få tildelt ordren er forspildt som følge af overtrædelsen. Virksomhedens tab omfatter i denne situation samtlige dokumenterede omkostninger i forbindelse med udarbejdelsen af tilbud og deltagelse i udbudsproceduren.

§ 13 b. Medmindre højere straf er forskyldt efter anden lovgivning, straffes med bøde den, der forsætligt eller groft uagtsomt undlader at efterkomme forbud eller påbud fra Klagenævnet efter § 5, stk. 1, eller fra domstolene efter § 6, stk. 3.

§ 13 c. I tilfælde, hvor en klager får helt eller delvist medhold i en for Klagenævnet indbragt klage, kan nævnet pålægge ordregiveren at godtgøre klageren de sagsomkostninger, denne har afholdt i forbindelse med klagesagen.

§ 13 d. Enhver, der har eller har haft interesse i at få tildelt en kontrakt, der er omfattet af de i § 1, stk. 1, nævnte regler i det omfang, disse vedrører gennemførelsen af Rådets direktiv nr. 93/38/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation, og som mener, at en ordregiver som nævnt i § 3 har overtrådt disse regler, kan anmode om, at forholdet undersøges i en særlig forligsprocedure, der administreres af Europa-Kommissionen. Anmodning herom fremsættes skriftligt over for Europa-Kommissionen eller Konkurrencerådets sekretariat, dog for bygge- og anlægskontrakter over for Bygge- og Boligstyrelsen.

Stk. 2. Hvis ordregiveren giver sit samtykke til iværksættelse af forligsproceduren, foreslår Europa-Kommissionen en forligsmand fra en liste over uvildige personer. Hver part i forligsproceduren erklærer, om den accepterer den foreslåede forligsmand, og udpeger en supplerende forligsmand. Forligsmændene skal søge at opnå en aftale mellem parterne, der er i overensstemmelse med fællesskabsretten. Forligsmændene underretter Kommissionen om deres konklusioner.

Stk. 3. Hvis en anden i forbindelse med den samme udbudsprocedure har indbragt sagen for Klagenævnet eller domstolene, underretter ordregiveren forligsmændene herom. Forligsmændene skal tilbyde den pågældende at indtræde i forligsproceduren. Forligsmændene kan beslutte at bringe forligsproceduren til ophør, hvor forholdene taler herfor.

Stk. 4. I øvrigt gælder om forligsproceduren artikel 9-11 i direktiv 92/13/EØF om samordning af love og administrative bestemmelser vedrørende anvendelse af EF-reglerne for fremgangsmåden ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation samt de

nærmere bestemmelser, som Europa-Kommissionen måtte fastsætte i medfør af de nævnte bestemmelser i direktivet.

§ 14. Loven træder i kraft den 1. januar 1992.

Stk. 2. §§ 7 og 12 træder dog i kraft 1. juli 1991.

Lov nr. 1006 af 19. december 1992 om ændring af lov om Klagenævnet for Udbud indeholder følgende ikrafttrædelsesbestemmelse:

§ 2. Loven træder i kraft den 1. januar 1993.

Lov nr. 206 af 29. marts 1995 om ændring af lov om Klagenævnet for Udbud indeholder følgende ikrafttrædelsesbestemmelse:

§ 2. Loven træder i kraft dagen efter bekendtgørelsen i Lovtidende.[\[2\]](#)

Erhvervsministeriet, den 20. december 1995

Mimi Jakobsen

/ Skov Madsen

[\[1\]](#) Lovbekendtgørelsen indeholder bestemmelser, der gennemfører Rådets direktiv nr. 89/665/EØF, EF-Tidende 1989 L 395 s. 33, Rådets direktiv nr. 92/13/EØF, EF-Tidende 1992 L 76 s. 14, samt Rådets direktiv nr. 92/50/EØF, artikel 41, EF-Tidende 1992 L 209 s. 15.

[\[2\]](#) Loven blev offentliggjort i Lovtidende A den 30. marts 1995.

Bilag 6

Konkurrencerådets bekendtgørelse nr. 26 af 23. januar 1996

Bekendtgørelse om Klagenævnet for Udbud

I medfør af §§ 4, 8 og 12 i lov om Klagenævnet for Udbud (udbud af bygge- og anlægsarbejder og indkøb i De Europæiske Fællesskaber), jf. lovbekendtgørelse nr. 1166 af 20. december 1995, fastsættes:

Kapitel 1

Klagenævnet for Udbuds kompetence og organisation

§ 1. Klagenævnet for Udbud behandler klager over overtrædelser af

1. Fællesskabsretten vedrørende offentlige kontrakter og tilbudsgivning for forsyningsvirksomhed,
2. lov om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter og indkøb m.v. eller
3. bekendtgørelser udstedt i medfør af den i nr. 2 nævnte lov.

Stk. 2. Nævnet behandler klager over Erhvervsfremmestyrelsens afgørelser vedrørende akkreditering af laboratorier og andre organisationer m.v. til teknisk prøvning, certificering eller inspektion, jf. § 10, stk. 2, i lov om erhvervsfremme, jf. lovbekendtgørelse nr. 84 af 2. februar 1993 med de ændringer, der følger af lov nr. 1093 af 27. december 1993, lov nr. 284 af 27. april 1994 og lov nr. 364 af 14. juni 1995.

Stk. 3. Nævnet kan i øvrigt behandle klager, hvor der ved lov eller i henhold til lov er fastsat bestemmelse om klageadgang til nævnet.

§ 2. Nævnet består af en formand, et antal næstformænd og et antal sagkyndige medlemmer, der udpeges af erhvervsministeren for en periode af 4 år.

Stk. 2. Formandskabets og nævnets øvrige medlemmer kan genudpeges.

§ 3. Formanden tilrettelægger arbejdet i nævnet og dets sekretariat. Formanden drager omsorg for indkaldelse til møder, leder møder og sørger for, at arbejdet udføres hurtigt og hensigtsmæssigt.

Stk. 2. Formanden kan bemyndige en næstformand til at træde i sit sted.

Stk. 3. Formanden træffer afgørelse om, på hvilken måde nævnets afgørelser skal offentliggøres.

§ 4. Ved behandlingen af en sag deltager formanden eller en næstformand. Formandskabet kan dog bestemme, at formanden og en næstformand eller to næstformænd deltager ved behandlingen.

Stk. 2. Fordelingen af de enkelte sager mellem formanden og næstformænd bestemmes af formanden i samråd med næstformændene.

Stk. 3. I sager, der efter stk. 2 er fordelt til en næstformand, varetager denne de beføjelser, der efter bekendtgørelsen er henlagt til formanden.

§ 5. Ved behandlingen af en sag deltager endvidere 2 sagkyndige medlemmer. I tilfælde, hvor der er truffet afgørelse efter § 4, stk. 1, 2. pkt., deltager dog 4 sagkyndige medlemmer.

Stk. 2. Formanden udpeger under hensyn til den enkelte sags beskaffenhed de sagkyndige, der skal deltage i sagens behandling.

Stk. 3. Forudsætter afgørelsen kendskab til prøvningsvirksomhed, certificering af personer, produkter og systemer eller inspektionsvirksomhed, skal mindst en af de sagkyndige have særligt kendskab til området.

§ 6. Nævnet eller formanden på dets vegne afviser klager, der ikke er omfattet af nævnets kompetence, eller som er indgivet af en, der ikke er klageberettiget.

Stk. 2. Sager mod en ordregiver, der udnytter et geografisk område med henblik på efterforskning efter eller udvinding af olie, gas, kul eller andet fast brændsel, kan ikke behandles af nævnet. Nævnet afviser sådanne klager, jf. stk. 1.

§ 7. En klage har kun opsættende virkning i det omfang, dette er fastsat i lovgivningen. Hvor særlige

grunde taler derfor, kan nævnet eller formanden dog bestemme, at en klage tillægges opsættende virkning.

§ 8. Sagsbehandlingen ved nævnet er skriftlig. Formanden kan dog bestemme, at mundtlig forhandling skal finde sted.

§ 9. Nævnets arbejdsprog er dansk. Formanden kan dog tillade dokumenter fremlagt på et andet sprog.

§ 10. Klage indgives skriftligt til Klagenævnet for Udbud, Sekretariatet, Kampmannsgade 1, 1780 København V.

Stk. 2. Med klagen til nævnet skal følge et gebyr på 4.000 kr. Sker dette ikke, og betales gebyret ikke inden en af formanden fastsat frist, afvises klagen.

Stk. 3. Afvises en klage, tilbagebetales gebyret.

§ 11. Nævnet kan efter §§ 11 og 13 i lov om Klagenævnet for Udbud kræve alle de oplysninger, der findes nødvendige for dets virksomhed eller til afgørelse af, om et forhold er omfattet af nævnets kompetence.

Stk. 2. Undlader nogen til nævnet at give oplysninger i henhold til lovens § 11, kan nævnet som tvangsmiddel pålægge de pågældende daglige bøder, der kan inddrives ved udpantning.

§ 12. Ved afgivelse af oplysninger om tekniske eller forretningsmæssige hemmeligheder kan den, der skal afgive oplysningerne, over for nævnets formand fremsætte begæring om, at oplysningerne ikke afgives til det samlede nævnets medlemmer. Formanden afgør herefter, i hvilket omfang og under hvilken form oplysningerne under hensyn til forholdenes beskaffenhed bør gives.

Kapitel 2

Sagens forberedelse

§ 13. Senest samtidig med, at klage efter lovens § 1, stk. 1, indbringes for nævnet, skal klageren skriftligt underrette ordregiveren om de påståede overtrædelser og om, at klagen indbringes for nævnet.

Stk. 2. Med klagen til nævnet skal følge en kopi af underretningen til ordregiveren. Vedlægges kopi af underretningen ikke, fastsættes en frist til forholdets berigtigelse. Sker berigtigelse ikke inden den fastsatte frist, afvises klagen.

§ 14. Klage kan indgives af

1. enhver, der har en retlig interesse heri, samt
2. for så vidt angår klager efter lovens § 1, stk. 1, de i bilaget anførte organisationer og myndigheder.

Stk. 2. Nævnet eller formanden på dets vegne kan tillade en tredjemand eller offentlig myndighed, for hvem sagen skønnes at have en væsentlig betydning, at indtræde i sagen til støtte for klageren eller den indklagede.

Stk. 3. Formanden kan bestemme, at en tredjemand eller offentlig myndighed underrettes om en sag, der er indbragt for nævnet, således at der gives den pågældende mulighed for at anmode om tilladelse

til at indtræde efter stk. 2.

§ 15. Klagen forelægges den indklagede, der inden en af nævnet fastsat frist skal afgive en redegørelse for sagens faktiske og retlige omstændigheder samt fremsende sagens dokumenter.

Stk. 2. Klagenævnet eller formanden kan anmode klageren, indklagede, eller en tredjemand, der er indtrådt i sagen efter § 14, stk. 2, om at tilvejebringe oplysninger, der skønnes at have betydning for sagens bedømmelse. Fremkommer sådanne oplysninger ikke inden en fastsat frist, kan nævnet tillægge dette virkning til skade for den pågældende.

Stk. 3. Nævnet eller formanden kan i øvrigt indhente oplysninger, hvor det skønnes hensigtsmæssigt.

§ 16. Klageren og den, der er indtrådt i sagen efter § 14, stk. 2, skal gøres bekendt med den redegørelse, der er nævnt i § 15, stk. 1, og med det materiale, der i øvrigt er fremkommet i sagen, medmindre adgangen til aktindsigt er begrænset i anden lovgivning. De skal have lejlighed til at afgive en udtalelse.

Stk. 2. Formanden kan beslutte, at der skal udveksles yderligere skriftlige indlæg, og træffer bestemmelse om afslutning af den skriftlige forberedelse. Formanden kan bestemme, at den skriftlige forberedelse skal genoptages og formen herfor.

Kapitel 3

Sagens afgørelse

§ 17. I sager, der behandles skriftligt, træffer nævnet afgørelse på grundlag af skriftlig votering, eventuelt i et møde. Formanden træffer bestemmelse herom.

§ 18. Er der truffet bestemmelse om mundtlig forhandling, underrettes klageren, den indklagede og den, der er indtrådt i sagen efter § 14, stk. 2, om tid og sted for den mundtlige forhandling.

Stk. 2. Den i stk. 1 nævnte personkreds er berettigede til at møde sammen med en advokat, revisor eller anden kyndig repræsentant. Formanden kan, hvis sagen efter sit indhold gør det ønskeligt, henstille, at der gives møde ved en repræsentant.

Stk. 3. Formanden bestemmer formen for den mundtlige forhandling, herunder i hvilken rækkefølge de mødende skal have ordet, og hvornår forhandlingerne er afsluttet.

Stk. 4. Offentligheden eller andre end de, der er nævnt i stk. 1 og 2, har ikke adgang til den mundtlige forhandling, medmindre der blandt de mødende er enighed om det, og formanden efter forhandling med nævnets medlemmer tillader det.

§ 19. Nævnets afgørelser træffes ved almindeligt stemmeflertal.

Stk. 2. Er afgørelsen ikke truffet i enighed, skal afgørelsen indeholde mindretallets opfattelse.

Stk. 3. Afgørelsen skal begrundes og skriftligt tilstilles klageren, den indklagede og den, der er indtrådt i sagen.

Stk. 4. Gives der klageren helt eller delvist medhold i den indbragte klage, eller ændrer den indklagede sin afgørelse i overensstemmelse med klagerens påstand, tilbagebetales det indbetalte gebyr til klageren.

Stk. 5. Ifølge § 13 c i lov om Klagenævnet for Udbud, jf. lovbekendtgørelse nr. 1166 af 20. december 1995, kan Klagenævnet i tilfælde, hvor en klager får helt eller delvist medhold i en for nævnet indbragt klage, pålægge ordregiveren at godtgøre klageren de sagsomkostninger, denne har afholdt i forbindelse med klagesagen.

§ 20. Ifølge § 13 b i lov om Klagenævnet for Udbud, jf. lovbekendtgørelse nr. 1166 af 20. december 1995, straffes, medmindre højere straf er forskyldt efter anden lovgivning, med bøde den, der forsætligt eller groft uagtsomt undlader at efterkomme forbud eller påbud fra Klagenævnet som omhandlet i nævnte lovs § 5, stk. 1.

§ 21. Nævnets afgørelser kan ikke indbringes for anden administrativ myndighed.

Stk. 2. Nævnets afgørelser kan indbringes for domstolene senest 8 uger efter, at afgørelsen er meddelt de pågældende, jf. dog stk. 3. Finder indbringelse ikke sted inden for fristen, er nævnets afgørelse endelig.

Stk. 3. Nævnets afgørelse efter § 6, stk. 2, om afvisning af en sag kan ikke indbringes for domstolene.

§ 22. Bekendtgørelsen træder i kraft den 1. februar 1996.

Stk. 2. Bekendtgørelse nr. 72 af 30. januar 1992 ophæves.

Konkurrencerådet, den 23. januar 1996

Skov Madsen

/ Merete Rasmussen

Bilag

Organisationer og myndigheder, der er tillagt klageadgang efter § 14, stk. 1, nr. 2:

Arbejderbevægelsens Erhvervsråd
Arbejdsgiverforeningen for Handel, Transport og Service
Asfaltindustrien
Assurandør-Societetet
Bygge-Anlægs- og Trækartellet
Boligministeriet
Brancheforeningen for Public Relations Virksomheder
Byggeriets Firkant
Centralforeningen af Taxiforeninger i Danmark
CO-Industri
Danmarks Private Vandværker
Danmarks Rederiforening
Dansk Arbejdsgiverforening
Dansk Handel og Service
Dansk Industri
Dansk Ortopæditeknisk Brancheforening
Dansk Taxi forbund
Dansk VVS-Installatør Forening

Danske Vandværkers Forening
Danske Vognmænd
Det Danske Handelskammer
Det Kommunale Kartel
De kommunale tilsynsmyndigheder
Elinstallatørernes Landsforening (ELFO)
Entreprenørforeningen
Finansministeriet
Finansrådet
Foreningen for Danske Affalds- og Genbrugsservicevirksomheder
Foreningen af Danske Eksportvognmænd
Foreningen af Registrerede Revisorer
Foreningen af Rådgivende Ingeniører
Foreningen af Statsautoriserede Revisorer
Forsvarsministeriet
Forsvarets Bygningstjeneste
Grafisk Industri og Medie Kartel
Handels-, transport- og servicekartellet
Håndværksrådet
Ingeniørforeningen i Danmark
KOMGAS - Foreningen af Regionale Naturgasselskaber
Kommunernes Landsforening
KonkurrenceSekretariatet
Landsforeningen Danmarks Bilruiter
Landsorganisationen i Danmark
Praktiserende Arkitekters Råd
Privatbanernes Fællesrepræsentation
Statsansattes Kartel
Textil- og Beklædningsindustrien
Turistvognmændenes Landsforening

Bilag 7

9. marts 1998

Nr.37.

Cirkulære om modværdier i danske kroner af EU- udbudsdirektivernes tærskelværdier for perioden 1. januar 1998 - 31. december 1999

Hvert andet år offentliggør Europa-Kommissionen modværdierne i medlemslandenes nationale valutaer af tærskelværdierne i direktiverne om offentlige indkøb for de kommende to år. Fastsættelsen af beløbsgrænserne i national valuta sker på grundlag af kursudviklingen de foregående to år.

Kommissionen har nu offentliggjort tærskelværdierne i nationale valutaer for perioden 1. januar 1998 - 31. december 1999. Offentliggørelse i EF-Tidende er sket i C 22 af 23. januar 1998.

De nye tærskelværdier medfører kun mindre afvigelser i forhold til de tidligere.

Tærskelværdierne tager hensyn til WTO-aftalen om offentlige indkøb, som nu er indarbejdet i EU's udbudsdirektiver.

På de områder, der er omfattet af WTO-aftalen, fastsættes direktivernes tærskelværdier som modværdien i ECU af en tærskelværdi udtrykt i SDR (Special Drawing Rights), som derefter omregnes til nationale valutaer.

På de områder, der ikke er omfattet af WTO-aftalen, fastsættes direktivernes tærskelværdier som hidtil i ECU.

De nye tærskelværdier er:

Tjenesteydelsesdirektivet (92/50/EØF)

a. Tjenesteydelser omfattet af direktivets bilag I A med undtagelse af de under pkt. b. nævnte tjenesteydelser:

- Statslige kontrakter:

130.000 SDR - 133.914 ECU - 988.777 kr

- Amtskommunale og kommunale kontrakter:

200.000 SDR - 206.022 ECU - 1.521.195 kr

b. Tjenesteydelser omfattet af direktivets bilag I B samt tjenesteydelser henhørende under bilag I A, kategori 5 (teletjenester), omfattet af CPC-referencenumre 7524 (tv- og radiotransmission), 7525 (sammenkobling af adskilte netværk) og 7526 (integreerede telekommunikationstjenester), og tjenesteydelser omfattet af bilag I A, kategori 8 (forsknings- og udviklingstjenesteydelser):

- Statslige, amtskommunale og kommunale kontrakter:

200.000 ECU - 1.476.731 kr

c. Deltjenesteydelser:

80.000 ECU - 590.692 kr (gælder både kontrakter under a. og b.)

Værdien af de enkelte deltjenesteydelser må ikke overstige 20 pct. af den anslåede værdi af hele kontrakten.

Indkøbsdirektivet (93/36/EØF)

- Statslige kontrakter:

130.000 SDR - 133.914 ECU - 988.777 kr

- Amtskommunale og kommunale kontrakter:

200.000 SDR - 206.022 ECU - 1.521.195 kr

Bygge- og anlægsgdirektivet (93/37/EØF)

a. Statslige, amtskommunale og kommunale kontrakter:

5.000.000 SDR - 5.150.548 ECU - 38.029.866 kr

- dog fsva. statslige, amtskommunale og kommunale koncessionskontrakter, jfr. direktivets artikel 1, litra d) og artikel 3:

5.000.000 ECU - 36.918.275 kr

b. Delarbejder:

1.000.000 ECU - 7.383.655 kr

Værdien af de enkelte delarbejder må ikke overstige 20 pct. af den anslåede værdi af hele kontrakten.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet (93/38/EØF)

a. Virksomhed i form af drikkevands- og elektricitetsforsyning, i form af tilrådighedsstillelse af lufthavne, søhavne, havne ved indre vandveje eller andre transportterminaler for transportvirksomheder, der opererer til vands eller i luften samt i form af drift af et net med henblik på at betjene offentligheden inden for bytransport med bybane, sporvogn, bus eller lignende transportformer:

- Bygge- og anlægskontrakter:

5.000.000 SDR - 5.150.548 ECU - 38.029.866 kr

- Varekøbskontrakter:

400.000 SDR - 412.044 ECU - 3.042.389 kr

- Tjenesteydelseskontrakter omfattet af direktivets bilag XVI A med undtagelse af kontrakter om de i pkt. b. nævnte tjenesteydelser:

400.000 SDR - 412.044 ECU - 3.042.389 kr

- Tjenesteydelseskontrakter omfattet af direktivets bilag XVI B samt kontrakter om tjenesteydelser henhørende under bilag XVI A, kategori 5 (teletjenester), omfattet af CPC-referencenumre 7524 (tv- og radiotransmission), 7525 (sammenkobling af adskilte netværk) og 7526 (integrerede telekommunikationstjenester) og kontrakter om tjenesteydelser omfattet af bilag XVI A, kategori 8 (forsknings- og udviklingstjenesteydelser):

400.000 ECU - 2.953.462 kr

b. Øvrige former for virksomhed omfattet af direktivet (tilvejebringelse eller drift af et net med henblik på at forsyne offentligheden med gas eller varme, udnyttelse af et geografisk område med henblik på efterforskning efter eller udvinding af olie, gas, kul eller andet fast brændsel, drift af et net til betjening af offentligheden inden for jernbanetransport (undtagen bybaner)) med undtagelse af telekommunikationsområdet:

- Bygge- og anlægskontrakter:

5.000.000 ECU - 36.918.275 kr

- Varekøbskontrakter:

400.000 ECU - 2.953.462 kr

- Tjenesteydelseskontrakter:

400.000 ECU - 2.953.462 kr

c. Telekommunikationsvirksomhed:

- Bygge- og anlægskontrakter:

5.000.000 ECU - 36.918.275 kr

- Varekøbskontrakter:

600.000 ECU - 4.430.193 kr

- Tjenesteydelseskontrakter:

600.000 ECU - 4.430.193

d. Delarbejder (for alle bygge- og anlægskontrakter omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet)

1.000.000 ECU - 7.383.655 kr

Værdien af de enkelte delarbejder må ikke overstige 20 pct. af den anslåede værdi af hele kontrakten.

Periodisk vejledende bekendtgørelser (alle direktiver)

Bygge- og anlægskontrakter:

5.000.000 ECU - 36.918.275 kr

Varekøbs- og tjenesteydelseskontrakter:

750.000 ECU - 5.537.741 kr

Det bemærkes, at det især for påtænkte kontrakter omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet undertiden vil kunne give anledning til tvivl med hensyn til, hvilken tærskelværdi der er gældende for en given type kontrakt. I sådanne tvivlstilfælde anbefaler Boligministeriet og Konkurrencestyrelsen ordregiverne, at disse lader den laveste af de mulige tærskelværdier være afgørende for, om kontraktens anslåede værdi er af en sådan størrelse, at der er pligt til at foretage EU-udbud.

Afslutningsvis skal man anmode statslige myndigheder inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation, der i henhold til lovgivningen tildeler særlige eller eksklusive rettigheder til de af forsyningsvirksomhedsdirektivet omfattede ordregivere, om at give disse

meddelelse om ovenstående.

Eventuelle spørgsmål kan rettes til Konkurrencestyrelsen, Nørregade 49, 1165 København K, tlf. 33 17 70 00, eller Boligministeriet, Stormgade 10, 1470 København K, tlf. 33 92 61 00.

Konkurrencestyrelsen og Boligministeriet, den 9. marts 1998

Bo Nue og Bjarne Strand

Bilag 8

Beskrivelse af tjenesteydelserne i bilag I A og B[247] ved CPA og CPC-nomenklaturerne

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referencenummer
	1.Vedligeholdelse og reparation	
17.40.90	Reparation af presenninger og campingudstyr	88690.1
17.52.90	Reparation af net og tovværk	88690.2
28.21.90	Reparation og vedligeholdelse af tanke og beholdere af metal	88610.1
28.22.90	Reparation og vedligeholdelse af kedler til centralvarmeanlæg	88610.2
28.30.91	Installation af dampkedler (undtagen centralvarmekedler) samt rørledninger dertil	88610.3
28.30.92	Reparation og vedligeholdelse af dampkedler (undtagen centralvarmekedler)	88610.4
29.11.91	Installation af motorer og turbiner (undtagen motorer til flyvemaskiner, biler, motorcykler og knallerter)	88620.1
29.11.92	Reparation og vedligeholdelse af motorer og turbiner (undtagen motorer til flyvemaskiner, biler, motorcykler og knallerter)	88620.2
29.12.91	Installation af pumper og kompressorer	88620.3
29.12.92	Reparation og vedligeholdelse af pumper og kompressorer	88620.4
29.13.90	Reparation og vedligeholdelse af haner og ventiler	88620.5
29.21.91	Installation af ovne og fyringsaggregater	88620.6

Fodnoter

[247] i Tjenesteydelsesdirektivet. Oversigten er hentet fra Kommissionens vejledning om Tjenesteydelsesdirektivet, 1997

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referencenummer
29.22.91	Installation af løfte- og håndteringsudstyr (undtagen elevatorer og rullende trapper)	88620.8
29.21.92	Reparation og vedligeholdelse af ovne- og fyringsaggregater	88620.7
29.22.92	Reparation og vedligeholdelse af løfte- og håndteringsudstyr	88620.9a
29.23.91	Installation af køle- og ventilationsudstyr til industrielt brug	88620.9b
29.23.92	Reparation og vedligeholdelse af køle- og ventilationsudstyr til industrielt brug	88620.9c
29.24.91	Installation af andre maskiner til generelle formål i.a.n.	88620.9d
29.24.92	Reparation og vedligeholdelse af maskiner til generelle formål i.a.n.	88620.9e
29.32.91	Installation af landbrugs- og skovbrugsmaskiner	88620.9f
29.32.92	Reparation og vedligeholdelse af landbrugs- og skovbrugsmaskiner	88620.9g
29.40.91	Installation af værktøjsmaskiner	88620.9h
29.40.92	Reparation og vedligeholdelse af værktøjsmaskiner	88620.9i
29.51.91	Installation af maskiner til metalindustrien	88620.9j
29.51.92	Reparation og vedligeholdelse af maskiner til metalindustrien	88620.9k
29.52.91	Installation af maskiner til udvindingsindustrien samt bygge- og anlægssektoren	88620.9l
29.52.92	Reparation og vedligeholdelse af maskiner til udvindingsindustrien samt bygge- og anlægssektoren	88620.9m

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referencenummer
31.10.92	Reparation, vedligeholdelse og omspoling af elektriske motorer, generatorer og transformatorer	88640.2
29.53.91	Installation af maskiner til nærings- og nydelsesmiddelindustrien	88620.9n
29.53.92	Reparation og vedligeholdelse af maskiner til nærings- og nydelsesmiddelindustrien	88620.9o
29.54.91	Installation af maskiner og apparater til fremstilling af tekstiler, beklædningsgenstande og lædervarer	88620.9p
29.54.92	Reparation og vedligeholdelse af maskiner og apparater til fremstilling af tekstiler, beklædningsgenstande og lædervarer	88620.9q
29.55.91	Installation af maskiner til fremstilling af papir og pap	88620.9r
29.55.92	Reparation og vedligeholdelse af maskiner til fremstilling af papir og pap	88620.9s
29.56.91	Installation af andre maskiner og apparater til særlige formål i.a.n.	88620.9t
29.56.92	Reparation og vedligeholdelse af andre maskiner og apparater til særlige formål i.a.n.	88620.9u
29.60.91	Installation af våben og våbensystemer	88620.9v
29.60.92	Reparation og vedligeholdelse af våben og våbensystemer	88620.9w
30.01.90	Installation af kontormaskiner	88630.1
30.02.90	Installation af edb-maskiner og andet informationsbehandlingsudstyr	88630.2
31.10.91	Installation af elektriske motorer, generatorer og transformatorer	88640.1

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-reference-nummer
31.20.91	Installation af elektriske fordelings- og kontrolapparater	88640.3
31.20.92	Reparation og vedligeholdelse af elektriske fordelings- og kontrolapparater	88640.4
31.62.91	Installation af andet elektrisk udstyr i.a.n., undtagen elektrisk signaludstyr til motorveje, veje og lufthavne	88640.5
31.62.92	Reparation og vedligeholdelse af andet elektrisk udstyr i.a.n.	88640.6
32.20.91	Installation af sendere til fjernsyn og radiofoni	88650.1
32.20.92	Reparation og vedligeholdelse af sendere til fjernsyn og radiofoni	88650.2
32.30.91	Installation af professionelt radio-, fjernsyns-, lyd- og videoudstyr	88650.3
32.30.92	Reparation og vedligeholdelse af professionelt radio-, fjernsyns-, lyd- og videoudstyr	88650.4
33.10.91	Installation af medicinsk og kirurgisk udstyr og medicinske og kirurgiske apparater	88660.1
33.10.92	Reparation og vedligeholdelse af medicinsk og kirurgisk udstyr og medicinske og kirurgiske apparater	88660.2
33.20.91	Installation af instrumenter og apparater til måling, kontrol, afprøvning, navigation og andre formål	88660.3
33.20.92	Reparation og vedligeholdelse af instrumenter og apparater til måling, kontrol, afprøvning, navigation og andre formål	88660.4
33.40.90	Reparation og vedligeholdelse af professionelle fotografiske, kinematografiske og optiske instrumenter	88660.5

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-reference-nummer
33.50.91	Installation af industrielt fremstillede tidsmålingsinstrumenter og -apparater	88660.6
33.50.92	Reparation og vedligeholdelse af industrielt fremstillede tidsmålingsinstrumenter og -apparater	88660.7
35.11.91	Reparation og vedligeholdelse af skibe og flydende platforme og andet flydende materiel	88680.1
35.11.92	Ombygning af skibe	88680.2
35.11.93	Ophugning af skibe	88680.3
35.12.90	Reparation og vedligeholdelse af både til lystsejls og sport	88680.4
35.20.91	Reparation og vedligeholdelse af lokomotiver og andet rullende materiel til jernbaner og sporveje	88680.5
35.20.92	Ombygning af lokomotiver og andet rullende materiel til jernbaner og sporveje	88680.6
35.30.91	Reparation og vedligeholdelse af luftfartøjer og motorer til luftfartøjer	88680.7
35.30.92	Ombygning af luftfartøjer	88680.8
36.30.90	Reparation og vedligeholdelse af musikinstrumenter	88690.3
50.2	Vedligeholdelse og reparation af motorkretøjer	611d 611e 611f
50.40.40	Reparation og vedligeholdelse af motorcykler	61220
52.7	Reparation af varer til personlig brug eller husholdningsbrug	633a 633b 633c 633d

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	2. Landtransport[1], herunder sikkerhedstransport, kurérvirksomhed, undtagen postbesørgelse	
60.21.2	Almindelig indenbys- og omegns persontransport undtagen med tog	712a
60.21.3	Mellembys persontransport undtagen med tog	712b
60.21.4	Anden personlandtransport, rutefart	712c
60.22	Taxikørsel og udlejning af personbiler med fører	712d
60.23	Anden landtransport	712e
60.24.1	Vejgodstransport, specialkøretøjer	712f
60.24.22	Transport af andet gods	71239.3
60.24.3	Udlejning af erhvervskøretøjer til godstransport med fører	712h
64.12	Kurierservice undtagen offentlig posttjeneste	751b
74.60.14	Pansertransport	87304

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	3. Lufttransport af personer og gods, undtagen postbesørgelse	
62.10.10	Persontransport med rutefly	73110
62.10.22	Transport af containergods med rutefly	73220.1
62.10.23	Transport af andet gods med rutefly	73290.1
62.20.10	Persontransport med charterfly	73120
62.20.20(part)	Godstransport med charterfly	73210.1 73290.2
62.20.30	Udlejning af fly med besætning	73400
62.30.10	Rumfart	73300

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	4. Postbesørgelse på land og i luften	
60.24.21	Postbefordring	71235
62.10.21	Postbefordring med rutefly	73210.1
62.20.20(part)	Godstransport med charterfly	73210.1 73290.2

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	5. Teletjenester[2]	
64.20.1	Informations- og meddelelsetjenester	752a
64.20.2	Andre telekommunikationstjenester	752b

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	6. Finansielle tjenesteydelser: (a) Forsikring (b) Bank- og investerings tjenesteydelser[3]	
66	Forsikring og pensionsforsikring, bortset fra lovpligtig socialsikring	812a 812b 812c
67.2	Servicevirksomhed i forbindelse med forsikring og pensionsforsikring	814
65	Bank- og finansieringsvirksomhed, undtagen forsikring og pensionsforsikring	811a 811d 811b 811e 811c
67.1	Servicevirksomhed i forbindelse med pengeinstitutter og finansieringsvirksomhed, bortset fra forsikring og pensionsforsikring	813a 813b 813c

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	7. Edb-tjenesteydelser og hermed beslægtede tjenesteydelser	
72.10.10	Konsulentvirksomhed vedrørende hardware	84100
72.20.2	Programmeringsservice i forbindelse med software-pakker	841b
72.20.3	Levering af og rådgivning i forbindelse med software	842a
72.3	Databehandling	842b 843
72.4	Databasevirksomhed	844
72.5	Vedligeholdelse og reparation af kontormaskiner og -udstyr, herunder datamater	845
72.6	Anden servicevirksomhed i forbindelse med datamater	849

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	8. F&U-tjenesteydelser[4]	
73	Forskning og udvikling	851 852

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	9. Regnskabsvæsen, revision og bogholderi	
74.12.1	Bogførings- og revisionsvirksomhed	862a
74.12.2	Bogføring (undtagen selvangivelser)	862b

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	10. Markeds- og opinionsundersøgelser	
74.13	Markedsanalyse og offentlig meningsmåling	864

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	11. Managementkonsulentvirksomhed og hermed beslægtede tjenesteydelser [5]	
74.14	Virksomhedsrådgivning	865866a
74.15	Management - holding	866b

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	12. Arkitektvirksomhed, rådgivende ingeniørvirksomhed og integreret ingeniørvirksomhed, byplanlægning og landskabsarkitektur, hermed beslægtet teknisk-videnskabelig konsulentvirksomhed, teknisk afprøvning og analyse	
74.20.2	Arkitekturrådgivning	867a
74.20.3	Ingeniørvirksomhed	867b
74.20.4	Integreret ingeniørvirksomhed i forbindelse med nøglefærdige projekter	867c
74.20.5	Byplanlægnings- og landskabsarkitektvirksomhed	867d
74.20.6	Projektstyring i forbindelse med bygge- og anlægsarbejder	--
74.20.7	Videnskabelig og teknisk rådgivningsvirksomhed i forbindelse med ingeniørarbejder	867e
74.3	Teknisk afprøvning og analyse	867f

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	13. Reklamevirksomhed	
74.4	Reklamevirksomhed	871

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	14. Bygningsrengøring og ejendomsadministration	
70.3	Ejendomsmæglervirksomhed på honorar- eller kontraktbasis	822a 822b
74.7	Rengøringsvirksomhed	874

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	15. og trykkerivirksomhed på honorar- eller kontraktbasis	
22.21	Trykning af dagblade	884h
22.22.3	Trykning, undtagen trykning af aviser	884i
22.23	Bogbinding og færdigbearbejdning	884j
22.24.1	Reproduktion og sætning	884k
22.25	Andre tjenesteydelser i forbindelse med trykning	884l
22.3	Reproduktion af indspillede medier	884m 884n 884o

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	16. Kloakering og affaldsbortskaffelse:rensning og lignende tjenesteydelser	
90	Kloakvæsen, renovationsvæsen og rengøring m.v.	940a 940b 940c

Fodnoter

[1] Undtagen i de i kategori 18 omhandlede jernbanetransportydelse.

[2] Undtagen taletelefoni, telex, radiotelefoni, personsøgning og satellitkommunikation.

[3] Undtagen aftaler om finansielle tjenesteydelser vedrørende emission, køb, salg og overførsel af værdipapirer eller andre finansielle instrumenter samt centralbankers tjenesteydelser.

[4] Undtagen aftaler om tjenesteydelser vedrørende forskning og udvikling, bortset fra dem, hvis udbytte tilhører den ordregivende myndighed til brug for egen virksomhed, hvis tjenesteydelsen i fuldt omfang aflønnes af den ordregivende myndighed.

[5] Undtagen voldgifts- og mæglingstjenesteydelser.

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	17. Hotel og restaurationsvirksomhed	
55	Hotel- og restaurationsvirksomhed	64
	18. Jernbanetransport	
60.1	Jernbanetransport	711a 711b 711c
60.21.1	Indenbys- og omegnspersontransport med tog	711d
	19. Transport ad vandveje	
61	Sø- og kysttransport	72
	20. Støtte og hjælpetransport-tjenesteydelser	
63	Hjælpevirksomhed i forbindelse med transport, rejsebureauvirksomhed og transportformidling	74
	21. Juridiske tjenesteydelser	
74.11	Advokatbistand	861
	22. Personaleudvælgelse og-rekruttering	
74.5	Formidling af arbejdskraft	872
	23. Efterforsknings- og sikkerhedstjenesteydelser, undtagen sikkerhedstransport	
74.60.11	Detektivvirksomhed	87301
74.60.12	Rådgivning vedrørende sikkerhed	87302
74.60.13	Alarmovervågning	87303
74.60.15	Vagttjeneste	87305
74.60.16	Anden sikkerhedsservice	87309

CPA-reference-nummer	Beskrivelse	CPC-referece-nummer
	24. Undervisning og erhvervsuddannelse	
80	Undervisning	92
	25. Sundheds- og socialvæsen	
85	Sundhedsvæsen og sociale foranstaltninger	93
	26. Fritids- og sportsaktiviteter samt kulturelle aktiviteter	
92.11.3	Film- og videoproduktion samt tilhørende aktiviteter	961a
92.12	Film- og videodistribution	961b
92.13	Filmfremvisning	961c
92.2	Radio og fjernsyn	961d
92.31.2	Kunstnerisk og litterær frembringelse og fortolkning	961e
92.32.1	Tjenester i forbindelse med kunstneriske aktiviteter	961f
92.33.1	Tjenester i forbindelse med markedsforlystelser og forlystelsesparker	961g
92.34	Anden forlystelsesvirksomhed	961h
92.4	Nyhedsformidling	962
92.5	Biblioteker, arkiver, museer og anden kulturel virksomhed	963a 963b 963c
92.6	Sport, idrætsanlæg	964a 964b
92.7	Andre aktiviteter i forbindelse med fritid	964c 964d
	27. Andre tjenesteydelser	

Bilag 9

Klageinstanser og disses beføjelser i de øvrige EU-medlemslande ved overtrædelser af EU's udbudsregler

Baggrund

Folketingets Europaudvalg anmodede i 1997 erhvervsministeren om oplysning om, "hvordan "Klagenævn for udbud" i de andre EU-lande er organiseret, og hvilken kompetence de har, specielt i forhold til at stoppe ulovlige udbud, samt oplyse på hvilke punkter disse "Klagenævn for udbud" adskiller sig fra det danske "Klagenævn for Udbud" – spørgsmål 54, alm. del – bilag 405. Erhvervsministerens svar bringes nedenfor.

Direktiverne om klageprocedurer (kontroldirektiverne) Et væsentligt element inden for EU's indre marked udgøres af de direktiver, der er vedtaget om fremgangsmåderne ved offentlige myndigheders og forsyningsvirksomheders indgåelser af kontrakter om indkøb af varer og tjenesteydelser samt udførelse af bygge- og anlægsarbejder. Disse direktiver fastlægger nærmere forskrifter, der har til formål at sikre, at offentlige myndigheder og forsyningsvirksomheder tildeler større ordrer på et fair og konkurrencebaseret grundlag ved at give interesserede virksomheder fra hele EU lige muligheder for at deltage i konkurrencer om ordrerne.

For at styrke den effektive efterlevelse af disse udbudsdirektiver er der i tilknytning til disse vedtaget to direktiver, der pålægger medlemsstaterne at etablere klagemuligheder for personer/virksomheder, som finder, at udbudsreglerne er blevet overtrådt, og som har lidt eller risikerer at lide skade derved.

De to direktiver om klageprocedurer (de såkaldte kontroldirektiver) er henholdsvis direktiv 89/665/EØF, der knytter sig til direktiverne om offentlige kontrakter, og direktiv 92/13/EØF, der knytter sig til direktivet om forsyningsvirksomheders kontraktindgåelser.

Kontroldirektiverne giver medlemsstaterne nogle valgmuligheder med hensyn til, hvilket organ (eller hvilke organer) der skal kunne behandle klager over overtrædelser af EU's udbudsregler. Dette skal ses på baggrund af, at klageadgangen skal kunne indpasses i medlemslandenes forskellige retssystemer. Direktiverne stiller dog nogle grundlæggende krav om uafhængighed mv. til klageorganerne. En afgørelse truffet af et klageorgan som første instans skal kunne indbringes for en instans, der opfylder betingelserne for at anses for en ret efter EF-Traktatens artikel 177, medmindre førstinstansen allerede selv opfylder disse betingelser.

Der stilles krav om, at klageorganerne mindst skal have beføjelser til – hurtigt at træffe midlertidige foranstaltninger, der har til formål at bringe den påståede overtrædelse til ophør, eller hindre, at der sker yderligere skade, herunder foranstaltninger med henblik på at afbryde eller foranledige afbrydelse af en udbudsprocedure eller iøvrigt stille gennemførelsen af ordregivende myndigheders beslutninger i bero

– annullere eller foranledige annullering af ulovlige beslutninger – at tilkende skadelidte personer skadeserstatning. Over for forsyningsvirksomheder kan de to førstnævnte beføjelser erstattes af eller suppleres med en særlig betalingsstraf, der kan anvendes over for alle eller bestemte kategorier af ordregivere omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Gennemførelsen af kontroldirektiverne i Danmark

Direktiverne er i Danmark gennemført ved oprettelsen af et administrativt nævn, Klagenævnet for Udbud, hvis afgørelser kan indbringes for domstolene, jfr. loven om Klagenævnet for Udbud (lovbekendtgørelse nr. 1166 af 20. december 1995). Baggrunden er navnlig ønsket om et klagesystem, der hurtigere vil kunne bringes i funktion, end det normalt vil være muligt for de almindelige domstole, således som kontroldirektiverne tilsigter. En klager har dog mulighed for i stedet at indgive klage over en formodet overtrædelse af EU-udbudsreglerne direkte til domstolene.

Klagenævnet for Udbud har efter loven beføjelser til at annullere ulovlige beslutninger, midlertidigt afbryde en udbudsprocedure eller pålægge en ordregiver at lovliggøre udbudsforretningen. Nævnet kan ikke behandle krav om erstatning. Nævnet kan endvidere ikke behandle klager over ordregivere, der efterforsker efter eller udvinder olie, gas, kul eller andet fast brændsel. Over for denne kategori af ordregivere er den særlige betalingsstraf bragt i anvendelse, og klager behandles af Sø- og Handelsretten.

Klageordningerne i de øvrige EU-medlemslande

Oversigten nedenfor er i det væsentlige baseret på oplysninger fra en rapport, som Europa-Kommissionen har udgivet i 1997 om resultatet af en række konsulentundersøgelser, som

Kommissionen har ladet foretage af klageordningerne i samtlige EU-lande.

Det er vanskeligt at give et kort sammenfattende billede, der tegner sig af ordningerne i de forskellige lande. Der er forskelle alle lande imellem. Langt fra alle lande har etableret et særligt klageorgan. Klager behandles således i en række lande inden for rammerne af det almindelige system af administrative instanser og domstole.

Der kan dog iagttages det fælles træk, at de reaktionsmuligheder, der efter kontroldirektiverne skal være til rådighed, i de fleste landes retssystemer falder ind under to juridiske discipliner – henholdsvis den offentlige ret (reaktioner over for myndigheders dispositioner) og privatretten (erstatningsspørgsmål). Denne forskel afspejles i den måde, hvorpå klageadgangen er organiseret. Krav om f.eks. suspension af offentlige indkøbers dispositioner vil i mange lande skulle indbringes for administrative domstole eller nævn, hvorimod erstatningskrav vil skulle forfølges ved de almindelige (civile) domstole. I nogle retssystemer er det en forudsætning for at forfølge erstatningskrav ved domstolene, at der af et administrativt organ er fastslået en overtrædelse af udbudsreglerne.

Nedenfor gennemgås forholdene i de øvrige EU-medlemslande. Det bemærkes, at der ikke er foretaget nogen vurdering af, hvorvidt de enkelte landes klageordninger må antages at være i overensstemmelse med de forpligtelser, der gælder efter kontroldirektiverne.

Belgien: Klageadgangen er baseret på almindelige retsplejeregler. Der er ikke gennemført speciel lovgivning eller oprettet særlige instanser til gennemførelse af kontroldirektiverne.

Den øverste administrative domstol (Conseil d'Etat) kan annullere ulovlige beslutninger, herunder beslutninger om at tildele en kontrakt til en bestemt ordremodtager, og midlertidigt afbryde en udbudsprocedure, men kan ikke behandle erstatningskrav.

Erstatningskrav behandles af civilretterne, der samtidig i princippet også kan anordne midlertidige foranstaltninger og tilsidesætte ulovlige beslutninger. Erstatning gives som regel kun, når betaling af erstatning er påkrævet for at beskytte "subjektive rettigheder" (og derfor sjældent i praksis). Efter det oplyste forfølges klager i praksis ofte parallelt via den administrative klagevej og ved civilretten, hvilket fører til langtrukne processer og undertiden modstridende afgørelser.

Finland: Kontroldirektiverne er indarbejdet i den finske lovgivning om offentlige indkøb, der samtidig gennemfører udbudsdirektiverne. Klager over overtrædelser indbringes for et specialiseret organ, Konkurrencerådet. Dette kan træffe afgørelse om annullering og midlertidig afbrydelse af en udbudsprocedure samt give pålæg om lovliggørelse, forudsat at der endnu ikke er underskrevet kontrakt. (Er dette tilfældet, kan der alene kræves erstatning). En tilsvarende kompetence er givet de lokale administrative retter i henhold til kommunallovgivningen. Afgørelser truffet af enten Konkurrencerådet eller de lokale administrative retter kan indbringes for den øverste administrative domstol. Erstatningskrav kan ikke behandles af de nævnte instanser, men må forfølges ved de ordinære domstole.

Frankrig: Kontroldirektiverne er gennemført ved særlige bestemmelser. Der er ikke oprettet specielle klageorganer. Klager behandles inden for det eksisterende system af administrative og civile domstole. Har en kontrakt efter fransk ret karakter af en "administrativ" kontrakt, indbringes klager for en administrativ domstol (tribunal administratif). Klager over "ikke-administrative" kontrakter indbringes for de civile domstole. Afgørelser kan indbringes for højere instans inden for de respektive domstolshierarkier.

Efter gennemførelsesbestemmelserne for kontroldirektiv 89/665/EØF kan en administrativ ret og en civilret midlertidigt afbryde en udbudsprocedure og tilsidesætte ulovlige beslutninger. Disse beføjelser

eksisterer dog kun, så længe kontrakt ikke er indgået (underskrevet). Efter at der er indgået kontrakt har klageren alene mulighed for at kræve erstatning.

Ved gennemførelsen af kontroldirektivet for forsyningsvirksomheder (92/13/EØF) har Frankrig for hele direktivets område benyttet den mulighed, som direktivet åbner for at erstatte de traditionelle sanktioner med den særlige betalingsstraf (som Danmark har gjort på et begrænset område). Efter indgåelse af kontrakt kan der alene kræves erstatning.

Holland: Med en enkelt undtagelse er der ikke foretaget særskilt gennemførelse i hollandsk ret af kontroldirektiverne og ej heller etableret særlige klageorganer. Hovedreglen er, at klager indbringes for de civile domstole. Disse har kompetence til midlertidigt at afbryde en udbudsprocedure, annullere ulovlige beslutninger og tilkende erstatning. Den eneste undtagelse gælder bygge- og anlægskontrakter, der indgås af regeringsmyndigheder. Klager i forbindelse hermed skal indbringes for et særligt organ, voldgiftsnævnet for byggeindustrien. Nævnet har beføjelser svarende til domstolens. Det er principielt ikke udelukket, at domstolene eller det særlige nævn vil kunne tilsidesætte også indgåede kontrakter (i alt fald så længe disse ikke er fuldbyrdet eller fuldbyrdelsen er meget fremskreden).

Grækenland: Kontroldirektiverne er endnu ikke gennemført i national ret. Der er ikke oprettet noget særskilt klageorgan. Efter gældende lovgivning eksisterer dog i et vist omfang sanktionsmuligheder over for bygge- og anlægskontrakter og vareindkøbskontrakter, men (endnu) ikke tjenesteydelseskontrakter. Det er en forudsætning for at klage til administrative/civile domstole, at den administrative klagevej er udtømt. Kravet herom består i, at klage først skal indgives til den pågældende ordregivende myndighed eller en overordnet myndighed. Der gælder meget snævre tidsfrister herfor. Administrative domstole kan give pålæg om midlertidig afbrydelse af en udbudsprocedure eller annullere ulovlige beslutninger. Civilretter har mulighed for at tilkende erstatning, men har ikke kompetence til at annullere administrative beslutninger.

Irland: Direktiverne er indført i irsk ret som sådanne, dvs. uden særskilte bestemmelser i lovgivningen, der præciserer direktivernes bestemmelser om indgrebsmuligheder. Der er ikke etableret noget specielt klageorgan. Klage indbringes for landsretten (High Court), der i forvejen har beføjelser, som svarer til dem, der skal være til rådighed ifølge direktiverne. Som noget relativt enestående er der dog udtrykkelig hjemmel til, at også indgåede (underskrevne) kontrakter indgået af offentlige myndigheder kan annulleres. Derimod har en klager, når klagen vedrører en kontrakt indgået af en forsyningsvirksomhed, alene mulighed for at kræve erstatning.

Italien: Den italienske gennemførelseslovgivning for kontroldirektiverne indfører ikke nye klagebestemmelser i forhold til dem, der i forvejen var gældende efter italiensk ret. Der er ikke oprettet noget særskilt klageorgan. Klager indgives til de administrative domstole, der har kompetence til at suspendere en udbudsprocedure og i særlige tilfælde annullere eller endog omgøre ulovlige beslutninger. De administrative domstole kan dog ikke annullere en kontrakt, efter at den er indgået. Efter det oplyste er de administrative domstoles sagsbehandling meget langvarig. Erstatningskrav kan indbringes for de almindelige domstole. Det er dog en forudsætning for at gøre et erstatningskrav gældende, at den anfægtede fremgangsmåde ved tildelingen af en kontrakt er underkendt af en administrativ domstol.

Luxembourg: Klage indbringes for en administrativ domstol (Conseil d'Etat), der kan annullere ulovlige beslutninger. Der er ikke oprettet nogen speciel klageinstans. Der er mulighed for at indgive en særlig form for klage med påstand om såkaldt "réformation", dvs. at Conseil d'Etat omgør en ulovlig beslutning (og ikke blot annullerer denne). En klager kan også anmode om midlertidig afbrydelse af en udbudsprocedure. Anmodning herom vil kunne imødekommes relativt hurtigt (inden for få uger), men kun, hvis hensynet til klageren findes at veje tungere end hensynet til den offentlige interesse i kontraktens iværksættelse. Erstatning kan søges ved de civile retter, men forudsætter

forudgående konstatering (af Conseil d'Etat) af et ulovligt forhold.

Klager over private forsyningsvirksomheder behandles dog af de civile domstole (og ikke af Conseil d'Etat). Domstolene har mulighed for, men er ikke udelukkende henvist til (som f.eks. i Frankrig) at anvende den særlige betalingsstraf i stedet for de traditionelle sanktioner.

Endelig kan den nationale tilsynsmyndighed (forankret i ministeriet for offentlige arbejder) – som et alternativ til en formel klageprocedure – anmodes om at fungere som voldgiftsinstans.

Portugal: Kontrolldirektiverne er ikke gennemført nationalt, og der er ikke oprettet nogen særskilt klageinstans. De retsmidler, der efter gældende lovgivning står til rådighed for en klager, er indbringelse af klage for de administrative domstole med henblik på at opnå annullation af en myndigheds endelige beslutning om tildeling af en kontrakt. Der kan ikke klages over beslutninger taget i en tidligere fase af udbudsproceduren. Hensynet til den offentlige interesse i en given kontrakt tillægges normalt meget stor vægt. Herved vanskeliggøres udsigten til at opnå medhold i en klage. Det er en forudsætning for at indbringe klage for en administrativ domstol, at klage først – forgæves – er indgivet til den pågældende ordregivende myndighed og dennes eventuelle overordnede myndighed. Erstatningskrav kan gøres gældende ved de almindelige domstole.

Spanien: Kontrolldirektiverne er ikke gennemført, og der er ikke etableret noget specielt klageorgan. Klager behandles således efter allerede gældende spansk lovgivning. Det er en forudsætning for at gå videre med en klage, der i så fald indbringes for de administrative domstole, at den "administrative klagevej" er udtømt, dvs. at der – forgæves – er klaget til den pågældende myndighed og en eventuel overordnet myndighed. Der gælder snævre tidsfrister for klage og appel. En klage kan føre til tilsidesættelse af en ulovlig beslutning, derimod yderst sjældent til midlertidig afbrydelse af en udbudsprocedure på grund af høj prioritering af hensynet til den offentlige interesse i udførelse af kontrakten. Der kan kræves erstatning efter almindelige erstatningsretlige regler.

Storbritannien: Kontrolldirektiverne er gennemført i engelsk ret, men der er ikke oprettet særlige klageorganer. Klager indgives til High Court, der er tillagt alle de indgrebsbeføjelser, som er foreskrevet i direktiverne. En klager kan dog alene kræve erstatning, når klagen vedrører en kontrakt, der er indgået. Der foreligger ikke nogen omfattende praksis, men det antages, at de engelske domstole generelt vil være tilbageholdende med at afbryde en udbudsprocedure på grund af hensynet til den offentlige interesse i udførelsen af kontrakten.

Sverige: Kontrolldirektiverne er gennemført som led i den lovgivning, der generelt gennemfører EU's udbudsdirektiver i Sverige. Klage indgives til de administrative domstole: lensretten med appeladgang til kammerretten og regeringsretten (øverste administrative domstol), der kan give pålæg om, at en udbudsprocedure må gøres om, og at en udbudsprocedure ikke må afsluttes, før et eller flere ulovlige forhold er rettet. Oprindeligt stod disse retsmidler kun til rådighed indtil tidspunktet for myndighedens/forsyningsvirksomhedens beslutning om at tildele en kontrakt til en bestemt ordremodtager. Dette er nu ændret således, at disse indgreb kan foretages indtil tidspunktet for kontraktens indgåelse (underskrivelse). Efter dette tidspunkt kan der alene kræves erstatning. Erstatningskrav forfølges ved tingsretten med appeladgang til hovrätten og højesteret.

Et særligt organ, Nævnet for Offentlige Udbud (Nämnden för Offentlig Upphandling), fører tilsyn med den svenske lovgivning til indførelse af EU-udbudsreglerne. Nævnet har i denne forbindelse hjemmel til – skriftligt eller i særlige tilfælde ved kontrolbesøg – at afkræve ordregivende myndigheder/forsyningsvirksomheder de oplysninger, der er fornødne for varetagelsen af tilsynsopgaverne. Alle domme og kendelser, der afsiges af svenske domstole vedrørende gennemførelseslovgivningen, skal meddeles udbudsnævnet.

Tyskland: Kontrolldirektiverne er gennemført ved særlige bestemmelser, der gælder såvel på

forbundsstats- som delstatsniveau. Klagebehandlingen er henlagt til særlige organer. Visse spørgsmål i tilknytning til organiseringen af klageinstanser reguleres dog af de enkelte delstater. Klage indgives i første instans til et Vergabepflichtstelle, hvis afgørelser kan indbringes for et overvågningsorgan, Vergabeüberwachungsausschuss. EF-Domstolen har fastslået, at overvågningsorganet opfylder betingelserne for at anses for en ret efter EF-Traktatens artikel 177.

Førsteinstansorganet kan træffe bestemmelse om midlertidig afbrydelse af en udbudsprocedure. Denne kompetence ophører dog fra og med tidspunktet for beslutningen om tildeling af en kontrakt. Der lægges i de tyske regler endvidere stor vægt på den offentlige interesse i udførelsen af en kontrakt, hvilket kan vanskeliggøre udsigten til at opnå medhold i en klage. Klageorganet i første instans kan yderligere annullere ulovlige beslutninger truffet under en udbudsprocedure eller give pålæg om lovliggørelse af sådanne beslutninger. En kontrakt, der er tildelt, kan ikke annulleres. Overvågningsorganet kan alene efterprøve legaliteten af førsteinstansafgørelsen, men ikke gå ind i en nærmere prøvelse af sagens omstændigheder.

Erstatningskrav kan gøres gældende ved de almindelige domstole. Disse er ikke bundet af den vurdering af et forholds overensstemmelse med EU-direktiverne, som måtte foreligge fra førsteinstansorganet eller overvågningsorganet.

En ændring af den tyske lovgivning er på vej. Ændringen, der ventes vedtaget senere i 1998, vil indebære, at klager i første instans skal indgives til såkaldte "kamre", der vil være forankret i den tyske kartelmyndighed. Førsteinstansafgørelser vil kunne indbringes for domstolene (Oberlandesgerichte). Der vil blive fastsat en indbringelsesfrist på 2 uger fra førsteinstansafgørelsen. Samtidig vil der blive indført en maksimalfrist på 5 uger for sagsbehandlingen både i "kamrene" og ved domstolene.

Østrig: Kontrolldirektiverne er gennemført ved en lov på forbundsstatsniveau og parallelle retsakter på delstatsniveau. Klagebehandlingen er henlagt til særlige instanser.

Klage indgives til kontrolkommissionen (Vergabekontrollkommission), som alene kan vedtage ikke-bindende henstillinger. Spørgsmål, der ikke løses i denne instans, kan indbringes for en højere udbudsmyndighed (Bundesvergabeamt), der har kompetence til – forud for kontrakttildelingen – midlertidigt at afbryde en udbudsprocedure i op til 2 måneder eller annullere ulovlige beslutninger. Annulation må begæres inden for 6 uger fra tildelingstidspunktet. Efter østrigsk ret anses kontrakt for indgået allerede fra og med tidspunktet for beslutningen om tildeling af kontrakten.

Efter dette tidspunkt kan der alene kræves erstatning. Erstatningskrav skal gøres gældende ved de civile domstole. Det er en betingelse for at kræve erstatning, at klageren har fået medhold i en klage ved Bundesvergabeamt, og at dette har tilkendegivet, at klageren ville have haft en reel chance for at vinde kontrakten, såfremt der ikke var begået en overtrædelse.

[Top/Bund](#)



UDBUDSREGLER

Det offentlige udbudsmarked i EU

Bygge- og anlægsområdet

UDBUDSREGLER

Det offentlige udbudsmarked i EU

Bygge- og anlægsområdet

Konkurrencestyrelsen
Nørregade 49
1165 København K
Tel 33 17 70 00
Fax 33 32 61 44
E-post: ks@ks.dk
www.ks.dk

**GRAFISK DESIGN OG
TILRETTELÆGNING:**
Rondo Design

FOTO:
Phototone af Letraset

REPRO:
Normann Prepress

TRYK:
Schultz Grafisk A/S

OPLAG:
500 stk.

PRIS
70 kr.

ISBN NR:
87 7029 165 9

DEC. 1998

U D B U D S R E G L E R

Offentlige udbud i eu

FORORD

Der er mange myter om det europæiske marked for offentlige udbud. Nogle af dem holder vand - andre gør ikke. Det er f.eks. rigtigt, at EU's udbudsregler ikke fungerer perfekt, men det er ikke rigtigt, at de slet ikke virker. Det faktum, at der nu findes ensartede regler for udbud i alle 15 EU-lande samt i de tre lande, der ud over EU er med i Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, nemlig Norge, Island og Liechtenstein, giver mange nye muligheder for danske virksomheder, der kunne tænke sig at deltage i det enorme marked for udbud fra den offentlige sektor og de øvrige sektorer, som er dækket af udbudsreglerne.

Det kan imidlertid være vanskeligt at komme i gang på dette marked - ikke mindst for de mindre virksomheder, som måske ikke har særligt mange erfaringer på eksportmarkederne. Derfor har Konkurrencestyrelsen besluttet at udarbejde tre guider for virksomhederne, der gerne vil prøve kræfter med udbudsmarkedet i Europa. De tre guider, hvoraf denne er den ene, dækker de tre hovedområder på udbudsområdet, nemlig bygge- og anlægsområdet samt leverancer af henholdsvis varer og tjenesteydelser.

Det er Konkurrencestyrelsens håb, at guiderne kan give virksomhederne et overblik over de forpligtelser og rettigheder, de og de ordregivende myndigheder har ifølge reglerne, og at de kan give inspiration til at tilrettelægge den praktiske indsats. Der er nemlig ingen tvivl om, at en ordentlig forberedelse af indsatsen er en væsentlig faktor for succes.

Konkurrencestyrelsen kan også hjælpe virksomhederne på anden måde. I Danmark har man samlet ansvaret for de fleste forhold vedrørende offentlige udbud - også på eksportmarkederne, som denne guide handler om - i Konkurrencestyrelsen. Vi kan give danske virksomheder en håndsrækning på nogle væsentlige områder. Det gælder først og fremmest, hvis der er mistanke om, at nogle ting ikke 'går rigtigt for sig' i forbindelse med en udbudsforretning i udlandet. Det formelle system siger, at man kan klage i det pågældende land, når udbudsforretningen er overstået. Det kan man også, men det vil ofte være dyrt og langt fra altid effektivt. Derfor rådes virksomhederne til at rette henvendelse til Konkurrencestyrelsen, og helst så tidligt som overhovedet muligt i udbudsforløbet. Styrelsens gode kontaktnet til myndighederne i andre EU-lande og til Europa-Kommissionen i Bruxelles gør, at problemer ofte kan løses, inden de bliver til en egentlig sag og måske går i hårdknude.

Guiderne er udarbejdet for Konkurrencestyrelsen af direktør, cand.scient.pol. Hans Martens, Christophersen & Martens, EEG. Kapitel 5 er dog udarbejdet af specialkonsulent, cand.jur. Lars Koefoed-Johnsen, Konkurrencestyrelsen. Konkurrencestyrelsen håber med den praktiske guide og med tilsagnet om at hjælpe virksomhederne med eventuelle problemer med udbudsforretningernes korrekthed at have givet et bidrag til, at danske virksomheder får fat i en større del af det europæiske udbudsmarked.

INDHOLD

1 INDLEDNING	6
2 SÅDAN ER EU-REGLERNE PÅ BYGGE- OG ANLÆGSOMRÅDET	10
Reglerne	12
Beløbsgrænser	13
Hvem er omfattet af reglerne?	14
Udbudsformer	15
Klagemuligheder	16
Reformplaner	18
3 VIGTIGE FORHOLD I FORBINDELSE MED AFGIVELSE AF TILBUD	20
Hvor finder man oplysninger om udbud?	21
Udbudsformens betydning for virksomhederne	25
Udarbejdelse af tilbud	26
Hvilke standarder kan anvendes?	29
Krav der kan stilles til virksomheden - og hvordan de honoreres	32
Hvordan arbejdet kan organiseres	38
Prisforhold	47
Hjælp fra andre	49
Cost-benefit betragtninger	49
Et trin- for- trin eks. på en institutions gennemførelse af et EU-udbud	51
Fejl der typisk begås af tilbudsgivere	56
Nogle gode råd	56
4 FORHOLDENE PÅ DE VIGTIGSTE DANSKE EKSPORTMARKEDER	58
Udbud og økonomi i de vigtigste eksportlande	60
De enkelte eksportmarkeder:	
Tyskland	64
Sverige	71
Storbritannien	77
Norge	82
Holland	87
Tendenser i markedet	91

5 REGLERNE FOR UDBUD AF BYGGE- OG ANLÆGSKONTRAKTER	94
Hvem skal følge reglerne ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter?.....	96
Beløbsgrænsen for udbudsforpligtelsen (tærskelværdien).....	98
Bygge- og anlægskontrakter	99
Koncessionskontrakter om offentlige bygge- og anlægsarbejder	100
Udbudforløbet	101
Udbudsformer	101
Anmodning om deltagelse i en udbudsforretning (prækvalifikation).....	104
Indhentning af udbudsmaterialet	105
Udarbejdelse af tilbud	105
Afslutning på en udbudsforretning (kontrakt,afslag eller annullation).....	108
Klager.....	110

6 ANNEKSER	112
Anneks 1: Nyttige adresser i Danmark	113
Anneks 2: Nyttige adresser udenfor Danmark	120
Nyttige adresser i Tyskland	123
Nyttige adresser i Sverige	124
Nyttige adresser i Storbritannien.....	125
Nyttige adresser i Norge.....	127
Nyttige adresser i Holland	129
Anneks 3: Direktivernes tærskelværdier.....	131
Anneks 4: Direktivernes tidsfrister.....	132
Anneks 5: Ofte anvendte gloser og termer i et udbudsforløb	135

1

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Indledning

Bygge- og anlægsområdet

Det offentliges indkøb og anskaffelser i EU-landene har en værdi på mere end 5.000 milliarder danske kroner om året, og heraf udgør bygge- og anlægsopgaver ca. en tredjedel. Når det drejer sig om større projekter (over ca. 40 millioner kroner), skal de udbydes i EU-licitation. Tidligere var dette marked i høj grad præget af, at lokale virksomheder løste bygge- og anlægsopgaverne, men det er nu reguleret af en fælles europæisk lovgivning, som sikrer de bydende virksomheder ensartede rettigheder, uanset fra hvilket land de kommer.

Nogle danske virksomheder – især de større – har allerede gode erfaringer med at arbejde i dette marked, men der er mange flere – især blandt de mindre – som endnu ikke har forsøgt sig. De går dermed glip af eksportmuligheder, som ellers ligger lige for.

Det høres ofte, at virksomheder ikke ønsker at forsøge sig i dette marked, fordi de mener, at ordrerne i realiteten er forbeholdt lokale virksomheder – på trods af den europæiske lovgivning.

Selv om der kan være problemer med at få reglerne til at virke helt, som de var tiltænkt, er det ingen god grund til at holde sig væk. Tværtimod har den europæiske regulering skabt en større konkurrence på det offentlige udbudsmarked, og der er stigende opmærksomhed om de fordele for udbyderne, som reglerne indebærer. Desuden giver reglerne danske virksomheder nye muligheder for at komme ind på markeder, de tidligere ikke har haft mulighed for at arbejde med.

Det siges også ofte, at danske virksomheder har svært ved at trænge ind på fremmede markeder, fordi de er for små. Der kan være noget rigtigt i dette argument, men danske virksomheder er ikke specielle i denne sammenhæng. På EU-plan viser det sig, at 97 pct. af alle byggevirksomheder har færre end 20 ansatte, mens 93 pct. har færre end 10 ansatte. Konkurrenterne er således også typisk mindre virksomheder. Desuden kan mindre virksomheder opnå en større gennemslagskraft ved at arbejde sammen. Hvordan det kan gøres, gives der forskellige bud på i denne guide.

Man skal imidlertid være klar over, at det offentlige udbudsmarked er et marked som alle andre. Man kan ikke regne med at få ordrer i hus ved at orientere sig om markedet hjemme fra kontoret. Der skal – som ved andet eksportarbejde – gøres en indsats på de markeder, hvor man ønsker at arbejde. Bygge- og anlægsbranchen er meget konjunkturfølsom, og derfor bør det forberedende eksportarbejde foregå i 'gode tider' for dansk byggeri, så beredskabet er parat, den dag dårligere konjunkturer på hjemmemarkedet tvinger virksomhederne ud på eksportmarkederne.

Denne guide giver en række praktiske råd om, hvordan man kan tilrettelægge arbejdet, ligesom den giver en række tips om, hvor man kan henvende sig for at få yderligere råd. Guiden behandler bygge- og anlægsområdet inden for det offentlige udbudsmarked i EU og i EØS (Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, der foruden EU-landene består af Norge, Island og Liechtenstein).

Guiden er én blandt tre. De to øvrige behandler vareleverancer og leverancer af tjenesteydelser inden for det offentlige udbudsmarked.

Med den europæiske lovgivning for offentlige udbud er konkurrencen bredt ud og dækker alle bygge- og anlægsarbejder over den nævnte størrelse. Nogle markante danske virksomheder inden for denne branche har traditionelt stået stærkt i den internationale konkurrence - og især på specielle nicheområder. Det er målet med denne guide at give branchens virksomheder et instrument, der kan hjælpe dem til succes på det europæiske offentlige udbudsmarked i endnu højere grad, end tilfældet er i dag.

Meget tyder på, at det især er de mindre og mellemstore virksomheder i bygge- og anlægsbranchen, der har brug for et sådant instrument for at komme i gang. Denne guide er søgt tilrettelagt på en sådan måde, at den især tilgodeser disse virksomheders behov.

Guiden giver først en kort oversigt over de væsentligste regler, der gælder i EU og i EØS, mens reglerne beskrives mere detaljeret i kapitel 5. Desuden giver guiden et bud på, hvordan virksomhederne kan tilrettelægge deres strategier og deres organisation med henblik på at arbejde med det offentlige udbudsmarked. Der findes

også i guiden en oversigt over en række af de forhold, man skal være særligt opmærksom på i de vigtigste lande for dansk byggeeksport. Der gives en række praktiske oplysninger, f.eks. om hvor man kan henvende sig for at få yderligere oplysninger – i Danmark og på de øvrige europæiske markeder. Disse oplysninger er i videst muligt omfang ajourført pr. november 1998. Navnlig internet- og e-mail adresser ændres hastigt. Endelig er der oplysninger om, hvor man kan henvende sig for at få hjælp til at klage, hvis man mener, at reglerne ikke er blevet fulgt i konkrete tilfælde. I sådanne tilfælde bør man altid henvende sig til Konkurrencestyrelsen, og helst så hurtigt som muligt i et udbudsforløb. Styrelsen har et tæt netværk med søstermyndighederne i andre lande og med Europa-Kommissionen og kan ofte løse problemer, inden de går i hårdknude.

2

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Sådan er EU-reglerne på bygge- og anlægsområdet

REGLERNE

BELØBSGRÆNSER

HVEM ER OMFATTET AF REGLERNE?

UDBUDSFORMER

KLAGEMULIGHEDER

REFORMPLANER

EUs regler om offentlige udbud har overordnet til formål at sikre en fri og fair konkurrence mellem de virksomheder, der ønsker at afgive et tilbud til en offentlig institution i EU. Reglerne gør det derfor muligt for bl.a. danske virksomheder at deltage i offentlige udbud på lige fod med udenlandske og lokale tilbudsgivere, og vigtigst af alt giver de også danske virksomheder en fair mulighed for at få ordrer i hus.

Den danske licitationslov følger på mange måder de samme principper som EU-reglerne, og danske virksomheder inden for bygge- og anlægsbranchen kan derfor drage fordel af deres kendskab til licitationsloven. Man skal dog være klar over, at licitation, som det bruges på dansk, ikke er helt det samme som et udbud under EU-reglerne, selv om udtrykket ofte i praksis bruges på samme måde.

EU-reglerne har nemlig en række særtræk, som adskiller dem fra licitationsloven eller de regler, der almindeligvis gælder, når virksomheder indgår aftaler inden for den private sektor. En af de mere mærkbare forskelle, danske virksomheder møder, er, at der kun undtagelsesvis er mulighed for at forhandle, når det offentlige skal have udført et bygge- og anlægsarbejde. Det offentlige forpligter sig også på forhånd til at vælge det tilbud, der enten er det billigste eller økonomisk mest fordelagtige, hvilket igen medfører, at en virksomhed ikke efterfølgende kan gå ind i en forhandlings-situation omkring et allerede afgivet tilbud.

I praksis er det særlige ved EU-reglerne også, at de offentlige institutioner først kan foretage et indkøb efter at have gennemført en række procedurer. En tilbudsgivende virksomhed skal også overholde disse procedurer, hvis den vil have succes med at deltage. En væsentlig forudsætning for at vinde en ordre er derfor, at virksomheden har et indgående kendskab til det gældende regelsæt, ved hvordan reglerne skal fortolkes, og ved hvordan de skal bruges i praksis. Vejledninger til reglerne kan være særdeles nyttige at bruge i denne sammenhæng. De virksomheder, der ikke har forstået reglerne og ikke efterlever dem, vil ganske enkelt ikke komme i betragtning allerede fra den helt indledende runde – også selv om der blot er tale om formelle fejl.

Det viser sig, at de virksomheder, der har sat sig ind i EUs udbudsregler, har fået et aktiv, der kan give succes ved at deltage i udbud og vigtigst af alt vinde ordrer. Efterhånden som disse virksomheder har deltaget flere og flere gange i et udbudsforløb bliver det en rutine, og hovedvægten og ressourcerne kan i stedet koncentreres om at undersøge og udforme alle de forhold, som vedrører udbudsmaterialet og tilbuddet.

I dette kapitel gennemgås kort reglerne for offentlige udbud, som gælder i EU- og i EØS-landene. For de læsere, som ønsker at gå i detaljer omkring reglerne, henvises til kapitel 5.

REGLERNE

Reglerne om offentlige udbud findes i fire forskellige EU-direktiver:

- Bygge- og anlægsgdirektivet
(93/37/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Tjenesteydelsesdirektivet
(92/50/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Vareindkøbsdirektivet
(93/36/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Forsyningsvirksomhedsdirektivet
(93/38/EØF som ændret ved direktiv 98/4/EF).

Kun ét af direktiverne dækker udelukkende bygge- og anlægsområdet, men desuden er bygge- og anlægsarbejder inden for forsyningsområdet dækket under det særlige forsyningsvirksomhedsdirektiv. Arkitekt- og ingeniørydelser vil ofte være dækket under tjenesteydelsesdirektivet.

Forsyningsområdet (vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation) har som nævnt sine egne regler, men forskellene mellem disse regler og reglerne i de øvrige direktiver er små. Derfor kan man som hovedregel gå ud fra, at de samme regler gælder, uanset om man byder på arbejder ved forsyningsvirksomheder eller hos alle andre offentlige myndigheder.

BELØBSGRÆNSER

Det er kun de større kontrakter på bygge- og anlægsområdet, som er omfattet af EUs udbudsregler, nemlig de udbud som p.t. har en værdi på over ca. 38 millioner kroner (ekskl. moms). Der er lidt forskellige tærskelværdier for offentlige myndigheder og forsyningsvirksomheder, se nærmere i kapitel 5 og tabellen i annek 4. Tærskelværdierne er fastsat i udbudsdirektiverne. Hvert andet år offentliggør Europa-Kommissionen modværdierne af tærskelværdierne i de enkelte medlemslandes valuta, og disse værdier gælder i en to-årig periode. Den nuværende værdi i danske kroner gælder for perioden 1. januar 1998 til 31. december 1999. Den er uberørt af overgangen til euro.

En række projekter, som medfinansieres af EU-midler, f.eks. under Strukturfondene og under EUs støtteprogrammer for landene i Central- og Østeuropa samt i SNG, dækkes også af udbudsreglerne, hvis de har en værdi over tærskelværdien.

Der gælder dog også EU-regler for bygge- og anlægsopgaver under tærskelværdierne, nemlig reglerne om frie varebevægelser, fri etableringsret, ligebehandling og forbud mod national diskrimination. I praksis betyder disse regler, at en myndighed i et EU-land ikke må behandle en dansk virksomhed anderledes end virksomheder fra andre EU-lande, når de f.eks. deltager i et frivilligt afholdt udbud til en værdi på f.eks. 20 millioner kroner. Forskellen på udbud over og under tærskelværdien er dog, at der under tærskelværdien ikke gælder de specielle regler fra direktiverne omkring meddelelse af udbuddet, og de procedurer der gælder for valg mellem de bydende.

Hvis et EU-land ønsker at anvende reglerne fra direktiverne også på udbud, der ligger under tærskelværdierne, kan man frit gøre det. F.eks. har man i Sverige valgt en lovgivning på udbudsområdet, der betyder, at udbud som ligger under tærskelværdien, følger mange af de samme principper og regler, som gælder for de udbud der ligger over tærskelværdien. Storbritannien og Frankrig benytter f.eks. også ofte frivilligt EU-reglerne på udbud, der ligger under tærskelværdierne. Dog skal man være opmærksom på, at hvis et land har valgt at anvende de samme eller lignende regler på

udbud under tærskelværdien, kan virksomhederne ikke regne med, at reglerne anvendes i alle detaljer. F.eks. vil der ikke være samme mulighed for at følge med i disse udbud via EF-Tidende, ligesom virksomhederne heller ikke kan påregne den samme retsstilling, som skal gælde, når kontrakterne ligger over den nævnte grænseværdi.

Ønsker man yderligere oplysninger om, hvordan specielt Sverige har gennemført regler på området, kan der henvises til en rapport fra Udenrigsministeriet – ‘Offentlige indkøb i Sverige’. Adressen til Udenrigsministeriet findes i annekst 1 bagest i guiden.

HVEM ER OMFATTET AF REGLERNE?

De myndigheder, der er omfattet af reglerne, kan under ét betegnes som ‘offentlige myndigheder’. Men udtrykket ‘offentlige myndigheder’ giver alligevel ikke et helt korrekt billede, idet også visse private virksomheder kan være omfattet af reglerne. I det følgende gives en række eksempler på, hvad der menes med udtrykket ‘offentlige myndigheder’

Der kan være tale om egentlige offentlige myndigheder dvs. statsinstitutioner samt lokale og regionale myndigheder (kommuner, amter, provinser mv.). Reglerne gælder også, hvis en gruppe af f.eks. kommuner går sammen om at gennemføre et byggeprojekt.

Også offentligretlige organer er omfattet af reglerne. For at et organ kan betegnes sådan, skal det have til opgave at løse almenhedens behov på områder, der ikke betragtes som et forretningsmæssigt område. Organet skal også være under bestemmende indflydelse af en offentlig myndighed (mere end 50 pct.). Som eksempler fra Danmark kan nævnes: Byfornyelsesselskabet København, Danmarks Nationalbank, Danmarks Radio, TV 2, A/S Storebæltsforbindelsen, almennyttige boligselskaber, tekniske skoler, lokale kirkelige myndigheder osv. I bygge- og anlægsdirektivet findes en liste over en række af de offentligretlige organer, der findes i de enkelte EU-lande.

Når man har taget denne type organer med under EU-direktiverne, er det for at sikre, at de organer, der arbejder på linje med

offentlige institutioner, også kommer med under konkurrencen på det europæiske plan, som f.eks. da A/S Øresundsforbindelsen udbød opgaven af broen. Derfor gælder udbudsreglerne også i situationer, hvor en ordregiver yder et direkte tilskud til en række private bygge- og anlægsarbejder på mere end 50 pct. Det kan f.eks. ske i forbindelse med et offentligt tilskud til byggeri af et sportsanlæg.

Endelig er som nævnt også de særlige forsyningsvirksomheder – både offentlige og private – undergivet direktivregler for deres indgåelse af kontrakter.

UDBUDSFORMER

Man kan foretage udbud i overensstemmelse med EU-direktiverne på tre forskellige måder, nemlig ved:

- offentligt udbud,
- begrænset udbud og
- udbud efter forhandling.

Virksomhederne deltager typisk i EU-udbud, som enten er et offentligt udbud eller begrænset udbud. Kun i helt konkrete undtagelsestilfælde kan der forhandles om et udbud (bortset fra forsyningsvirksomheders udbud, se nedenfor).

I specielle situationer kan anvendes andre udbudsformer, men det skal og vil altid fremgå af den udbudsbekendtgørelse, den pågældende institution udarbejder.

Der gælder forskellige fremgangsmåder og tidsfrister for hver enkelt udbudsform. Tidsfristerne for de enkelte udbudsformer findes i anneks 4 bagest i guiden. Overordnet for alle udbudsformer gælder dog, at udbyderen har ret til at kræve bevis for, at en virksomhed er egnet som tilbudsgiver, og denne ret benytter udbyderen sig typisk af i praksis. Virksomheden skal derfor være opmærksom på, at den skal kunne bevise, at dens forretning drives 'hæderligt', og at den har tilstrækkelige 'faglige kvalifikationer'. I kapitel 3 (under 'Krav der kan stilles til virksomheden') kan man finde oplysninger om, hvad der menes med disse udtryk,

og hvilke dokumenter man skal kunne fremvise på forlangende herom.

Offentligt udbud

Ved offentligt udbud har alle interesserede virksomheder ret til at afgive et tilbud inden for den fastsatte frist. At alle har ret til at afgive tilbud medfører typisk, at den pågældende institution modtager mange flere tilbud end under andre udbudsformer.

Begrænset udbud

Et begrænset udbud har to faser, nemlig en prækvalifikation (udvælgelse) og en tildelingsfase. I praksis betyder dette, at kun de virksomheder, institutionen udvælger ved prækvalifikationen, kan afgive et tilbud.

Udbud efter forhandling

Denne udbudsform må kun bruges undtagelsesvis på kontrakter inden for bygge- og anlægsdirektivet.

Udbud efter forhandling betyder, at aftalens vilkår forhandles med et antal udvalgte virksomheder, der på grundlag af forhandlingerne afgiver deres tilbud. Denne udbudsform har to varianter, nemlig med eller uden forudgående offentliggørelse.

Forhandlingerne skal foregå ligeligt, sagligt og objektivt.

Inden for forsyningsvirksomhedsdirektivet kan udbudsformen anvendes på lige fod med offentligt og begrænset udbud, forudsat der har været en forudgående udbudsbekendtgørelse.

KLAGEMULIGHEDER

Selv om offentlige myndigheder nok bestræber sig på at følge procedurerne i et udbudsforløb, sker det, at en virksomhed mener at have været udsat for en forkert behandling. Denne situation er der taget højde for, idet der findes to EU-direktiver om klageadgang til brug i sådanne tilfælde (de såkaldte kontrollordirektiver).

Kontroldirektiverne indebærer, at der skal være mulighed for at klage i det land, hvor overtrædelsen har fundet sted, at der skal være mulighed for sanktioner over for den udbydende myndighed, og at der skal være mulighed for at kræve erstatning.

I praksis klager virksomhederne ofte over, at myndigheder ikke har sendt et offentligt arbejde, der falder ind under EUs udbudsregler, i udbud.

Det ses også i visse tilfælde, at offentlige myndigheder diskriminerer mod de virksomheder, der ikke er lokale, og i en del tilfælde er de tidsfrister, som gælder i direktivet, ikke blevet overholdt.

Selv om udgangspunktet er, at de offentlige myndigheder kender reglerne for EU-udbud, skal man dog som virksomhed være opmærksom på, at reglerne i visse tilfælde kan fortolkes på flere måder. Synes man derfor som virksomhed, at myndighedens fremgangsmåde virker ukorrekt, bør man forfølge dette nærmere og måske fremsætte en klage.

EN DANSK VIRKSOMHED MED ERFARINGER I UDBUDSMARKEDET SIGER:

'Mange lande fortolker udbudsreglerne forskelligt, og jeg tror, det bunder i kulturforskelle og forskelle i forretningsmetoder. Men som ved al anden lovgivning er det praksis, der må fortælle os, hvordan reglerne skal fortolkes. Derfor ville det være rart, hvis flere danske virksomheder ville klage over et udbudsforløb i andre lande end Danmark. Så længe danskerne nøjes med at klage over, hvordan vi følger reglerne her i Danmark, får vi ikke åbnet rigtigt op for, hvordan vi som danskere ser på den måde, andre lande bruger det samme regelsæt på.'

Føler man sig ukorrekt behandlet af en udenlandsk ordregiver, kan man rette sin klage til klageorganet i det land, ordregiveren kommer fra, men der gøres opmærksom på, at Konkurrencestyrelsen i Danmark har mulighed for at assistere en virksomhed, hvis den får problemer i et udbudsforløb uden for Danmark. Hvis virksomheden får problemer og vil tale med Konkurrencestyrelsen, er det altid en god idé at rette henvendelse herom så hurtigt, det overhovedet er muligt.

Konkurrencestyrelsen har et tæt netværk med søstermyndighederne i de lande, der er de vigtigste handelspartnere for danske virksomheder, og vil ofte kunne løse problemer før de bliver til egentlige 'sager', hvilket giver de bedste muligheder for, at den danske virksomhed får en fair behandling.

Adressen til Konkurrencestyrelsen findes i anneks 1 bagest i guiden.

REFORMPLANER

Efter en omfattende diskussion på basis af en Grønbog, som Kommissionen udsendte i 1996, har Kommissionen meddelt, at den vil gå i gang med ændringer, som bl.a. bliver en forenkling af reglerne for offentlige udbud. Kommissionen har ligeledes planer om at skærpe kontrollen med og håndhævelsen af reglerne.

Kommissionen har i sin meddelelse fra marts 1998 redegjort for, hvordan den prioriterer ændringerne. Bl.a. på baggrund heraf ventes nye forslag fremsat i løbet af 1999. Det vil herefter tage nogen tid, inden reglerne bliver indført i praksis.

Ændringerne drejer sig i store træk om:

- Bedre overvågning af, at landene faktisk gennemfører reglernes ånd og bogstav.
- Bedre muligheder for at rejse sager i tilfælde af overtrædelser.
- På længere sigt en samling af reglerne for vareleverancer, tjenesteydelser samt bygge- og anlægsarbejder i ét direktiv.
- Mere fleksibilitet i dialogen mellem indkøbere og leverandører samt muligheder for udvidet brug af rammekontrakter.
- Skabelse af bedre adgang for mindre virksomheder til det offentlige udbudsmarked.
- Mere brug af moderne teknologi i udbudsforretningerne.

Konkurrencestyrelsen har sat sig i spidsen for et pilotprojekt i samarbejde mellem 6 EU-lande og Kommissionen om bl.a. metoder til en mere effektiv håndhævelse af udbudsreglerne. Erfaring med løsning af problemer, som danske virksomheder møder ved offentlige udbud i andre lande, indgår i projektet (uden at der kommer navne frem) og er med til at fastholde et praktisk sigte med projektarbejdet.

3

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Vigtige forhold i forbindelse med afgivelse af tilbud

HVOR FINDER MAN OPLYSNINGER OM UDBUD?

UDBUDSFORMENS BETYDNING FOR VIRKSOMHEDERNE

UDARBEJDELSE AF TILBUD

HVILKE STANDARDER KAN ANVENDES?

KRAV DER KAN STILLES TIL VIRKSOMHEDEN - OG HVORDAN DE HONORERES

HVORDAN ARBEJDET KAN ORGANISERES

PRISFORHOLD

HJÆLP FRA ANDRE

COST-BENEFIT BETRAGTNINGER

ET TRIN-FOR-TRIN EKS. PÅ EN INSTITUTIONS GENNEMFØRELSE AF ET EU-UDBUD

FEJL DER TYPISK BEGÅS AF TILBUDSGIVERE

NOGLE GODE RÅD

Markedet for EU-udbud på bygge- og anlægsområdet er i princippet et marked som alle andre i den forstand, at det skal plejes og passes som ethvert andet marked. Om en ordre kommer fra det offentlige eller fra en privat virksomhed kan jo i sidste ende være det samme.

Der er naturligvis forskel på at handle med offentlige myndigheder og private virksomheder. Virksomhedskulturen er f.eks. forskellig, fordi beslutningerne i den offentlige sektor er politisk baserede. Dog vinder forretningsmæssige principper i stigende grad frem også i den offentlige sektor, men under alle omstændigheder er det – såvel i den offentlige sektor som i den private – en vigtig forudsætning for succes med ordrer, at man har en solid viden om sit marked og sin kunde.

Handler man med den offentlige sektor på områder, der er dækket af EU-reglerne om offentlige udbud, er der også den store forskel i forhold til ordrer fra den private sektor, at de særlige EU-udbudsregler gælder. De giver både virksomhederne rettigheder og klare retningslinjer, der skal følges, når man vil deltage i konkurrencen om ordrerne.

HVOR FINDER MAN OPLYSNINGER OM UDBUD?

De officielle kilder

De bygge- og anlægsprojekter, som kommer i EU-udbud, skal efter reglerne offentliggøres i EF-Tidende. Offentliggørelsen er hidtil sket i en papirudgave af Supplement S til EF-Tidende, men fra 30. juni 1998 standsede denne udgivelse. I stedet kan dette Supplement S købes i en CD ROM-version, som opdateres hver onsdag og lørdag.

EN DANSK VIRKSOMHED FORTÆLLER OM, HVORDAN DEN OVERVÅGER EU-UDBUD:
‘Vi har abonnement på den elektroniske udgave af EF-Tidende, som udgives på CD-Rom. Tidligere fulgte vi med i papirudgaven. CD-Rom versionen gør det hele betydeligt nemmere at overvåge. Vi kan hente flere udbud frem, som passer mere præcist på vores virksomhed. CD-Rom versionen har nemlig et ganske udmærket søgeværktøj, som gør det nemmere at søge. Tidligere brugte vi måske en time om dagen, nu bruger vi den halve tid.’

Alternativt kan man bruge TED-Databasen (Tenders Electronic Daily).

Oplysninger om, hvor man kan henvende sig, hvis man vil vide mere om abonnement og priser på EF-Tidende og TED-Databasen, findes i annek 1 bagest i denne guide. Man kan desuden følge udviklingen i arbejdet med den elektroniske udbudsgivning på Internettet på adressen:

<http://simap.eu.int>

ELEKTRONISKE UDBUD I FREMTIDEN

SIMAP (Système d'Information pour les Marchés Publics) er et projekt, som er sat i gang på Europa-Kommissionens initiativ som et led i at fremme den elektroniske handel i Europa inden for offentlige udbudsprocedurer.

I fremtiden skal det være muligt at sende en udbudsbekendtgørelse i elektronisk form. Alle udbud vil således kunne følges nøje fra start til slut, og tidsfristerne skulle herved blive et mindre problem end de er i dag.

Virksomhederne rådes til at følge udviklingen med elektronisk handel og EDI nøje, idet det forventes, at den elektroniske handel i løbet af få år vil være vidt udbredt. Danske virksomheder kan f.eks. 'øve' sig på det danske marked, hvor en række nye initiativer på dette område er sat i gang. Adressen til SIMAP findes i annek 1 bagest i guiden.

Overvågningstjenester

En alternativ mulighed er at benytte en af de mange overvågningstjenester, der findes for EU-udbud og andre udbud. Adresser på overvågningstjenester findes i annek 1 bagest i guiden.

EN DANSK VIRKSOMHED SIGER:

‘Mange oplysninger finder man i dag på Internettet eller via et modem, hvor man kan koble sig på hos forskellige informationsbureauer. Man kan selvfølgelig godt sælge uden at skulle være koblet på Internettet eller uden modem, men selve informationsdelen er vigtig og letter arbejdspresset betydeligt.’

En forudsætning for, at en sådan overvågning kan fungere godt er, at man giver tjenesten præcise informationer om de typer af udbud, virksomheden er interesseret i. Man skal samtidig være klar over, at man ikke helt selv kan skubbe ansvaret fra sig. Der er eksempler på virksomheder, som mener, at mulige ordrer er gået deres næse forbi, fordi en overvågningstjeneste ikke har gjort dem opmærksom på relevante udbud. Det kan være overvågningstjenestens fejl, men det kan også skyldes, at de informationer, virksomheden har givet tjenesten til brug ved søgninger, ikke har været præcise nok.

Direkte kontakt til virksomheder

Selv om det supplement til EF-Tidende, der tidligere bragte udbud, ikke længere findes i en trykt udgave som kilde til udbuddene, er den trykte udgaves elektroniske efterfølgere fortsat obligatoriske for de ordregivende institutioner, og de skal bruges i forbindelse med alle EU-udbud. I praksis sker det imidlertid ofte, at en ordregiver kontakter bestemte virksomheder direkte eller gennem lokal annoncering.

Ordregiverne må dog ikke kontakte udvalgte virksomheder om det konkrete udbud, før de sender udbudsbekendtgørelsen til EF-Tidende. Da der går et stykke tid fra det sker, til offentliggørelse på de 11 EU-sprog finder sted, kan det være en stor fordel at få så god tid som muligt til at forberede tilbuddet. Dette gælder ikke mindst, fordi der ofte kun er kort tid fra offentliggørelsen i EF-Tidende, til tilbuddene skal afgives. Situationen bliver ofte værre, fordi offentliggørelse i mange tilfælde – og på trods af reglerne – faktisk sker for sent.

Dertil kommer, at den såkaldte hasteprocedure i nogle lande bruges meget mere, end det egentlig var tænkt. Denne procedure har så korte tidsfrister, at det i realiteten bliver umuligt at deltage i udbuddet, hvis man kun får sine oplysninger fra EF-Tidende, selv i dens elektroniske version.

Hasteproceduren var kun tænkt til brug i meget begrænset omfang og i særligt hastende tilfælde, men ifølge oplysninger fra Europa-Kommissionen har f.eks. italienske myndigheder i 1995 anvendt

hasteproceduren i næsten en tredjedel af alle udbud, mens man i Tyskland og i Storbritannien i samme år brugte hasteproceduren i forbindelse med omkring 8 pct. af udbuddene.

Tidlige oplysninger om udbud

Det bedste for interesserede virksomheder vil være at få oplysninger om projekter, før de bliver offentliggjort. Da de projekter, der skal følge EU-reglerne, er store, vil planerne i reglen være kendt på lokalt plan, før de er så fremskredne, at udbudsforretningen officielt kan starte. De helt store bygge- og anlægsprojekter, som bro- og tunnelforbindelser, vil naturligvis være kendt langt bredere lang tid før de sættes i gang.

Men også for mindre projekter vil der ofte på lokalt eller regionalt plan være en kontakt mellem interesserede virksomheder og institutioner. I nogle tilfælde holdes der desuden informationsmøder, hvor den offentlige institutions planer for udbud i f.eks. det kommende år fremlægges.

Senere i dette kapitel kan man i et 'trin-for-trin' eksempel se, hvordan en institution typisk forbereder sig på et udbud, og hvilke muligheder virksomheder har for at følge med i nye projekter, før de er offentliggjort.

Virksomhederne bør også være opmærksomme på, at myndighederne skal udsende periodiske bekendtgørelser om deres udbudsplaner. Ikke alle myndigheder er lige gode til at overholde dette, men i de tilfælde, hvor det sker, vil disse planer være en god kilde for virksomhederne til at skaffe sig overblik over muligheder i markedet.

En del danske virksomheder følger i visse tilfælde godt med i de lokale forhold i andre lande. Det kan være fordi de arbejder i grænseområder, hvorfor de er blevet 'lokale' på den anden side af grænsen, eller fordi de har opbygget en eller anden form for tilstedeværelse på basis af tidligere arbejder i et bestemt land.

For en målbevidst indsats er den lokale kontakt afgørende for at få tidlig viden om udbud. Vil en dansk virksomhed have succes på udbudsmarkedet, vil det derfor næsten altid være en fordel at kun-

ne skaffe sig oplysningerne på linje med de lokale konkurrenter. Det kan f.eks. ske gennem en lokal repræsentant eller gennem et samarbejde med virksomheder i de områder, man er interesseret i.

Virksomhederne skal naturligvis på den anden side også være opmærksomme på, at de ikke dyrker de lokale kontakter i et sådant omfang, at kontakten bliver så tæt, at de senere kan blive diskvalificerede (inhabile) i forhold til det konkrete udbud.

Forskellige måder, man kan organisere tilbudsarbejdet på, er omtalt nedenfor.

De mere officielle kilder står ikke i særlig høj kurs. Flere (virksomheder) siger, at det er vigtigt at kende udbuddet, inden det kommer i EF-Tidende. De personlige kontakter og lokale repræsentanter sikrer, at man, længe inden udbuddet finder sted, er forberedt på at byde. Nogle (virksomheder) er ligefrem vant til at blive kontaktet af ordregiveren selv.

Konkurrencestyrelsen: Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet, 1997.

UDBUDSFORMENS BETYDNING FOR VIRKSOMHEDERNE

I kapitel 2 (og senere i kapitel 5) er omtalt de forskellige former for udbud. Udbudsformen kan have betydning for, hvem der kan byde og hvordan.

I forbindelse med offentligt udbud kan alle virksomheder som nævnt afgive bud, hvis de er interesserede. Hvis en dansk byggevirksomhed får oplysninger om et sådant udbud, kan den bede om udbudsmaterialet (ordregiveren kan dog kræve betaling for det) på den adresse, som findes i den kilde, hvor man har oplysningerne fra. Hvis der er tale om betaling for materialet, må det kun være til dækning af omkostningerne ved udarbejdelse og fremsendelse af udbudsmaterialet. Betalingen må ikke være så høj, at den har karakter af et deltagergebyr. I visse tilfælde ses, at betaling for materialet er et depositum, som tilbagebetales, hvis udbudsmaterialet tilbageleveres i ubeskadiget stand inden en fastsat tidsfrist.

Er der derimod tale om et begrænset udbud, skal byggevirksomheden først deltage i en prækvalifikation. Institutionen beder interesserede virksomheder om at melde sig og sende de oplysninger, der specifikt er bedt om. Man vælger så på baggrund af disse oplysninger de virksomheder, man finder er kvalificerede til at deltage, og disse virksomheder får tilsendt udbudsmaterialet og bliver samtidig indbudt til at fremsende tilbud. Hvis ordregiveren på forhånd har bestemt, at der kun skal prækvalificeres et vist antal virksomheder, kan selv nogle af de kvalificerede virksomheder dog blive sorteret fra.

Virksomhederne kan i princippet nøjes med de officielle kilder til udbuddene. Men er der tale om et offentligt udbud, er den lokale kontakt fra starten af proceduren særlig vigtig. Hvis der er tale om et begrænset udbud, skal man nemlig i første omgang kun indsende de relativt få oplysninger om virksomheden, der konkret bedes om som basis for vurderingen af, hvilke virksomheder, som skal kunne deltage i selve udbuddet. Når denne prækvalifikation er overstået, får alle de indbudte lige lang tid til at udarbejde selve tilbuddet. Derfor kan nytten af den lokale kontakt i mange tilfælde være mindre i disse tilfælde, men når dette er sagt, skal det igen understreges, at det altid er en fordel at have så god tid som muligt og at kende de lokale forhold godt.

UDARBEJDELSE AF TILBUD

De oplysninger, man får fra de officielle kilder om udbuddet, giver kun en kort, summarisk oversigt over den opgave, der skal løses. Måske har virksomheden allerede gennem sine lokale kontakter flere informationer om arbejdet, men under alle omstændigheder skal man regne med at skulle rekvirere selve udbudsmaterialet med dets detaljerede forskrifter for det arbejde, der skal udføres, hvis man vil deltage med et bud.

Hvor man skal henvende sig for at få materialet, vil altid være angivet i de officielle kilder, men igen kan det ofte være en fordel at have en lokal kontakt, der kan være med til at sikre, at man også faktisk får materialet i tide. Forsinkelser i forbindelse med fremsendelse af udbudsmateriale er ikke ganske ukendt.

Man skal være opmærksom på, at EU-reglerne betyder, at en virksomhed, der har spillet en aktiv rolle som rådgiver i forbindelse med tilrettelæggelsen af et udbud, og eventuelt også med udformningen af udbudsmaterialet, i mange tilfælde ikke vil kunne byde på selve kontrakten om bygge- og anlægsarbejdet. Det skyldes, at virksomheden vil have en bedre konkurrencestilling end andre ved på et tidligt tidspunkt at have været involveret i projektet (virksomheden er blevet inhabil). Derfor skal virksomheden i sådanne tilfælde gøre op med sig selv på forhånd, om den ønsker at have rådgiverrollen i forbindelse med udarbejdelse af udbuddet, eller om den ønsker at være med i konkurrencen om selve udførelsen af projektet. Sådanne situationer opstår som regel kun, hvor den pågældende virksomhed er meget tæt på udbyderen, og den er derfor mest typisk for virksomhedens nærmarkeder. Det vil være sjældent, at en dansk virksomhed får mulighed for at være rådgiver for en udenlandsk udbyder. Til gengæld kan den nævnte regel måske diskvalificere en af den danske virksomheds lokale konkurrenter.

Sproget

Ordregivere er kun forpligtede til at udarbejde selve udbudsmaterialet på deres eget sprog. Hvis ordregiverne virkelig ønsker international konkurrence, vil de ofte vælge at oversætte materialet til flere sprog, men for mange projekter vil dette ikke være tilfældet. Derfor bør sprogspørgsmålet indgå i de overvejelser, virksomheden vil gøre sig i forbindelse med sin strategi for deltagelse i EU-udbud.

Virksomhedens ressourcer på dette område vil være afgørende for, hvad man faktisk kan deltage i. En oversættelse af materialet til dansk er naturligvis en mulighed, men man skal regne med, at en god kvalitetsoversættelse af udbudsmaterialet til et almindeligt byggeprojekt kan dreje sig om oversættelse af et omfattende materiale og kan være dyrt. Desuden skal man huske på, at tilbuddet sandsynligvis også skal afgives på det lokale sprog, hvilket igen koster penge og tager tid. Det er en god idé også at vedlægge kopi af de originale dokumenter vedrørende virksomheden på ens eget sprog sammen med oversættelserne.

Konkurrencen

En bedømmelse af konkurrencesituationen er et andet forhold,

som bør tillægges stor betydning i vurderingen af, om det kan betale sig at gå ind i det ofte store arbejde, det er at udarbejde et tilbud. Hvis der er tale om begrænsede udbud med en forudgående prækvalifikation, vil man i nogle tilfælde af udbudsmaterialet kunne se, hvem der i øvrigt er indbudt til at byde. Der er dog en tendens til, at dette sker i færre og færre tilfælde. Alle disse potentielle tilbudsgivere er naturligvis stillet lige i konkurrencen, men kendskabet til branchen og til de øvrige bydende og deres styrke vil kunne give en indikation af, om man selv mener at have chancer for at vinde.

En større dansk virksomhed inden for anlægsbranchen siger f.eks., at den systematisk melder sig til prækvalifikationer inden for bestemte geografiske og arbejdsmæssige områder for at få et billede af udviklingen i branchen. I de tilfælde, hvor konkurrenterne er oplyst, får virksomheden et godt billede af, hvornår det kan betale sig at lægge et bud ind på en opgave.

Det vil fremgå af udbudsmaterialet, hvilke kriterier der vil blive brugt ved valget mellem de afgivne tilbud. Der må ikke senere ændres på disse kriterier. Ordregiveren kan vælge at lade den laveste pris være det eneste afgørende kriterium (hvor det billigste tilbud skal vælges), eller det økonomisk mest fordelagtige tilbud, hvor en række andre elementer i tillæg til prisen kan indgå i bedømmelsen. Det kan f.eks. dreje sig om kvalitet, leveringssikkerhed, service eller miljømæssige forhold. Det giver ordregiveren lidt friere hænder. Reglerne siger, at man 'så vidt det er muligt' skal angive de elementer, man vil anvende i vurderingen, i prioriteret rækkefølge i udbudsmaterialet. Det sker dog sjældent.

De virksomheder, der vil vurdere, om de skal byde, bør være opmærksomme på, hvilke vurderingskriterier der vil blive anvendt. Danske virksomheder, der er særligt stærke på nicheområder, kan ofte få fordel af at prioritere tilbud, hvor netop deres styrkeområder indgår med en høj vægt i bedømmelsen.

Et helt andet forhold er problemer med ulovligheder. Europa-Kommissionen slår i et debatoplæg om byggesektorens konkurrenceevne fast, at denne sektor er blandt de sektorer i Europa, der er mest påvirket af den sorte økonomi og af korrupsion. I forbindelse

med korruption nævner Kommissionen udtrykkeligt problemer med ulovlige betalinger til enkeltpersoner eller politiske grupper, som har indflydelse på afgørelsen af udbudsforretninger. Der er fra EUs side taget en række initiativer for at 'rense ud' i ulovlighederne, der er også tilsvarende initiativer på vej fra andre internationale organisationer.

HVILKE BYGGEARBEJDER KAN DER TYPISK VÆRE TALE OM?

Bygge- og anlægsarbejder kan være flere ting. Det kan dreje sig om underleverancer af specielle dele af et byggeri (som enten kan være udbudt særskilt eller være en del af en hovedentreprenørs udbud), det kan være en totalentreprise på en bygning, eller det kan være en totalløsning, hvor ikke alene konstruktionen, men også dele af driften af ejendommen udbydes.

Følgende arbejder er typiske for udbud inden for bygge- og anlægsområdet:

- Entreprenørvirksomhed
- Jord- og vejarbejder
- Asfaltering
- Kloakering
- Renovering, nedrivning og restaurering (inkl. isolering, asbestfjernelse og facaderenovation)
- Betonarbejde og murerarbejde
- Kabel- og elarbejde
- Tagdækning
- Vvs-installationer, rør- og vandarbejder
- Trækonstruktioner og tømrerarbejde
- Malerarbejde.

Danske virksomheder – især de mindre -- har ofte succes med arbejde inden for mere specialiserede nicheområder, f.eks. inden for miljøsektoren. Den omfattende miljøregulering, Danmark har haft i mange år, har været med til at udvikle en branche, som har en høj kompetence internationalt i forbindelse med opgaver som opførelse af rensningsanlæg, vandforsyning, alternativ energi og meget mere.

HVILKE STANDARDER KAN ANVENDES?

Det Indre Marked, som omfatter EU/EØS-landene, er bl.a. baseret på en hovedregel om gensidig anerkendelse af hvert lands regler om varers egenskaber som tekniske standarder, mærkning mv. Det vil sige, at der ikke ved at henvise til nationale standarder må lægges hindringer i vejen for den fri bevægelse af varer og tjenesteydelser, herunder byggeeksport.

Det er derfor bestemt i udbudsdirektiverne, at de krævede egenskaber (tekniske specifikationer) ved en udbudt opgave skal fastsættes med henvisning til fælles europæiske standarder, godkendelser eller specifikationer, hvor sådanne findes.

Fælles europæiske standarder findes endnu ikke på alle områder i noget særlig stort omfang. Ordregiverne må derfor drage omsorg for ikke at diskriminere mod udenlandske bydende gennem den måde, de opstiller deres krav til den udbudte opgave på.

Der er nok den opfattelse blandt virksomhederne, at ordregivere kan stille de samme krav til udenlandske virksomheder, som de kan stille til deres eget lands virksomheder. Denne opfattelse er ikke rigtig. En ordregiver kan nok opretholde sit eget lands regler om en vares egenskaber over for indenlandske tilbudsgivere, men kan kun håndhæve reglerne over for udenlandske tilbudsgivere, hvis reglerne er nødvendige til beskyttelse af visse samfundsmæssige hensyn som sundhed, miljø, forbrugerbeskyttelse mv.

Hvis en virksomhed løber ind i problemer med hensyn til et udbuds tekniske specifikationer, kan det være en god idé at henvende sig til Konkurrencestyrelsen (se adressen i anneks 1).

Der synes nu at være kommet mere skub i standardiseringen på bygeområdet, og derfor bør virksomhederne følge udviklingen nøje.

For oplysninger om standarder henvises til Dansk Standard. Kontaktinformation findes i anneks 1 bagest i guiden. En række fakta om standarder kan også fås gennem Dansk Standards faktabog '17 gode standardsvar'. Disse oplysninger kan også hentes fra Internettet på adressen:

<http://www.ds.dk/public/standard/17gode.html>

Der stilles ofte - og i stigende omfang - krav om oplysninger om kvalitetsstyring, samt at virksomheder, der deltager i offentlige udbud, er kvalitetscertificerede, f.eks. efter ISO 9000 eller de tilsvarende europæiske normer EN 29000 eller EN 45000. Dog skal ordregivere acceptere dokumentation om lignende kvalitetssikring fra virksomheder, som af en eller anden grund ikke har adgang til

disse kvalitetssikringssystemer eller ikke har mulighed for at få det inden for den gældende frist.

Oplysninger om ISO 9000 certificering kan hentes på Internettet på adressen:
<http://www.ds.dk/public/certific/iso9000/side3.htm>

**DER ER TRE HOVEDORGANISATIONER
FOR STANDARDISERING I EUROPA, NEMLIG:**

- Comité Européen de Normalisation (CEN)
- Comité Européen de Normalisation Electrotechnique (CENELEC)
- European Telecommunications Standard Institute (ETSI)

Der er også en tendens til, at miljøstandarder inddrages i udbudsmaterialet. Europa-Kommissionen har i sit handlingsprogram for miljøpolitikken anbefalet, at man systematisk indbygger miljøvurderinger i offentlige udbud.

EU har for øjeblikket to instrumenter, som udbydere og virksomheder kan bruge på miljøområdet. Det ene er et miljømærke ('Eco Label'), som knytter sig til de anvendte produkter. Det andet er en miljørevision af virksomhederne ('EMAS'), som kun beskæftiger sig med virksomhedernes ledelse og processer.

Oplysninger om disse to miljøinstrumenter kan fås hos Miljøstyrelsen i Danmark, eller via Internettet på disse adresser:

http://europa.eu.int/en/comm/dg11/index_en.htm

<http://europa.eu.int/en/comm/dg11/ecolabel/index.htm>

<http://europa.eu.int/en/comm/dg11/news/ecolab/index.htm>

Den sidstnævnte adresse vedrører et nyhedsbrev om Eco Label, som enten kan læses via Internetadressen, eller bestilles i papirversion på samme adresse.

KRAV DER KAN STILLES TIL VIRKSOMHEDEN - OG HVORDAN DE HONORERES

Virksomheder, der deltager i et udbud, skal være indstillet på at kunne bevise, at en række formelle og konkrete forhold er i orden. Man kan forestille sig et udbudsforløb som en tur gennem tre forskellige sluser, hvor man ved hver sluse skal opfylde visse krav for at komme igennem. Ved hver enkelt sluse gælder helt særlige udvælgelseskriterier, krav og specifikationer, som ordregiveren bruger til at vurdere de oplysninger, virksomheden har indsendt.

Den første sluse er det sted, hvor ordregiveren ser på, om virksomheden overhovedet - set med ordregiverens øjne - er egnet til at afgive et tilbud. De virksomheder, som findes kvalificerede til at afgive tilbud, kan komme igennem denne første fase. I forbindelse med begrænsede udbud bruger man betegnelsen 'prækvalifikation' for denne fase. Har ordregiveren på forhånd bestemt, at der kun skal prækvalificeres et vist antal virksomheder - og anført dette i udbudsbekendtgørelsen - kan selv nogle af de kvalificerede virksomheder dog komme ud for alligevel ikke at blive prækvalificeret.

Ved offentligt udbud giver man oplysninger om virksomheden, samtidig med at man afgiver sit tilbud. Lander man så hos ordregiveren sammen med ti andre virksomheder i bunken over de virksomheder, der har opfyldt de formelle forhold - og dermed er potentielle ordrevindere - kan man i praksis sammenligne ordregiverens første blik på tilbuddet som en slags prækvalifikation. De krav, ordregiveren stiller, skal være præcist formulerede krav inden for direktivernes regler. De skal opfyldes til punkt og prikke. Den krævede dokumentation skal fremsendes inden tidsfristens udløb.

Ved den næste sluse vil ordregiveren tage de potentielle tilbudsgivere frem igen og se nærmere på, om de krav, der stilles til selve projektet, også er opfyldt. Ved begrænsede udbud vil kravene være specificeret i udbudsbetingelserne. Ved den sidste - og altafgørende - sluse skal tildelingskriteriet opfyldes. Tildelingskriteriet kan enten være, at det økonomisk mest fordelagtige eller det billigste tilbud vinder. Bruges kriteriet det økonomisk mest fordelagtige tilbud, skal der yderligere opstilles en række delkriterier, som ordregiveren vurderer tilbuddet ud fra.

Første sluse: De krav, virksomheden skal honorere for at komme i betragtning, er følgende:

<p>KONKURS M.M. Virksomheden må ikke være begæret eller være erklæret konkurs, være under likvidation eller i betalingsstandsning.</p>	<p>HONORERES VED Attest herom fås ved skifteretten ved den lokale byret.</p>
<p>STRAFFEFORHOLD Virksomheden må ikke være straffet i forbindelse med sit faglige område, og man må heller ikke beviseligt have begået fejl i forbindelse med udførelsen af sit erhverv.</p>	<p>HONORERES VED Straffeattest for ledelse, direktion og ansvarhavende fås hos den lokale politistation.</p>
<p>SOCIALBIDRAG Virksomheden skal have betalt de sociale bidrag, som kræves af det lands lovgivning, hvor man er etableret.</p>	<p>HONORERES VED I Danmark kan attestation herfor fås hos ATP.</p>
<p>ARBEJDSKADFORSIKRING Virksomheden skal kunne bevise, at den har tegnet en arbejdsskade-forsikring.</p>	<p>HONORERES VED Vedlæg policen og kvittering for indbetalte præmier. Nærmere oplysninger herom kan fås ved henvendelse hos Arbejdsskadestyrelsens 8. kontor, som kan kontaktes på tlf. 39 17 77 00.</p>
<p>SKAT Virksomheden må ikke skyldes skatter, moms eller afgifter over visse beløb.</p>	<p>HONORERES VED Attestation for disse forhold fås hos den lokale told- og skatteregion.</p>
<p>REGISTRERING Ordregiveren kan stille krav om, at den bydende virksomhed er optaget i et fagligt register som krævet af lovgivningen i det land, hvor virksomheden er etableret. Det skal bemærkes, at der ikke kan stilles krav om, at en dansk virksomhed er optaget i et register i ordregiverens hjemland,</p>	<p>HONORERES VED Attester om dansk registrering fås hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen.</p> <p style="text-align: right;"><i>fortsættes næste side:</i></p>

fortsat fra forrige side:

men det kan være praktisk at vide, om f.eks. en strategisk partner i det pågældende land er optaget i det rette register, ligesom man kan lade eventuelle datterselskaber registrere i registret i det land, selskabet er placeret. Der kan også inden for bestemte fagområder være tale om krav om autorisation.

SERVICEATTEST

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen i Danmark udsteder en særlig serviceattest til brug for virksomheder, der vil deltage med tilbud. Den indeholder de relevante oplysninger, som skal bruges ved tilbudsgivning, fra de forskellige offentlige myndigheder i Danmark, f.eks. ATP, Told & Skat, Skifteretten og Kriminalregistret. Erhvervs- og Selskabsstyrelsen tilbyder at undersøge alle disse forhold og at sammenfatte dem i én attest. Den udarbejdes gratis, og det tager mellem en og to uger at få udarbejdet attesten.

HONORERES VED

Nærmere oplysninger kan fås på Internettet på adressen:
[Http://www.eogs.dk/Information/](http://www.eogs.dk/Information/)

ØKONOMI

Virksomheden skal kunne bevise, at den økonomisk er i stand til at løfte den pågældende opgave.

HONORERES VED

Det bevises f.eks. gennem en erklæring fra virksomhedens bank, via virksomhedens seneste regnskab og/eller gennem en erklæring om den samlede omsætning og andre nøgletal fra de sidste tre års regnskaber.

fortsættes næste side:

fortsat fra forrige side:

TEKNISK FORMÅEN

Ofte skal virksomheden kunne dokumentere tidligere udførte opgaver, der har relevans i forhold til den udbudte opgave.

HONORERES VED

Det kan f.eks. ske ved at fremsende bevis for de væsentligste opgaver, man har foretaget inden for de sidste tre år. Ordregiver, beløb og tidspunkt skal være angivet.

Er projektet udført til det private, skal projektbeskrivelsen enten attesteres eller erklæres herfra. Er opgaven udført for det offentlige, skal man have en attest fra ordregiveren.

Der kan endvidere være tale om krav til kvalitetssikring, herunder certifikation fra officielle kvalitetskontrolinstitutter, samt fremsendelse af prøver, beskrivelser, fotografier m.v.

Af ovenstående oversigt ses, at virksomheden for at komme igennem udbudsforløbets første fase skal kunne bevise nogle forhold vedrørende virksomheden, som også kaldes 'kvalitative udvælgelseskrav'. Typisk vil man kun kunne forlange oplysninger om virksomheden, der er relevante i forhold til den opgave, der skal udføres. Man må dog være opmærksom på, at nogle ordregivere stiller mange krav til dokumentation for at være på den sikre side. Det kan tage lang tid for virksomheden at indhente denne dokumentation, hvilket der derfor bør tages højde for. Det er også vigtigt at være opmærksom på krav om det sprog, dokumentationen skal afleveres på. Dette vil altid fremgå af udbudsbekendtgørelsen.

Anden sluse: Krav i udbudsmaterialet – og hvordan de honoreres

<p>KRAV Oplysninger om virksomhedens miljøpolitik – f.eks. om virksomheden har erfaring med miljøledelse og miljørigtig projektering.</p>	<p>HONORERES VED Certifikation</p>
<p>KRAV Oplysninger om virksomhedens kvalitetssystemer.</p>	<p>HONORERES VED Certifikation</p>

Ovenstående figur er ikke og kan ikke være udtømmende. Den angiver kun et par eksempler blandt de krav, der vil være nævnt i det konkrete udbudsmateriale, der udgives for det pågældende arbejde.

Bygge- og anlægsgesetivet beskriver nemlig ikke, hvilke krav ordregiveren kan stille til selve opgaven i udbudsmaterialet. Det er op til ordregiveren at beskrive dem, så de passer til de givne ønsker. Det er så til gengæld op til virksomhederne bedst muligt at leve op til disse krav i de tilbud, de giver. Det er meget vigtigt at sætte sig præcist ind i ordregiverens ønsker og hensigter. Det vil ikke alene sige at honorere de rent tekniske krav i udbudsmaterialet, men også at kunne have en klar fornemmelse af, hvilke forhold, f.eks. miljømæssige og kvalitetsmæssige, ordregiveren ønsker.

Der stilles, som omtalt side 30, ofte krav om oplysninger om kvalitetsstyring, samt at virksomheder, der deltager i offentlige udbud, er kvalitetscertificerede, f.eks. efter EN 29000 eller EN 45000. Dog skal ordregivere acceptere en anden form for dokumentation om lignende kvalitetssikring fra virksomheder, som ikke har adgang til disse kvalitetssikringssystemer eller ikke har kunnet nå at blive certificeret inden for den fastsatte frist.

Der er to hovedformer for kvalitetsstyring, hvor den ene fokuserer på selve byggeprocessen og de anvendte materialer, mens den anden – den integrerede kvalitetsstyring (Total Quality Manage-

ment) – går videre og bl.a. indbefatter virksomhedsledelse, personaleuddannelse og finansiering. Det afgørende i forbindelse med kvalitetsstyring er under alle omstændigheder velbeskrevne og veltilrettelagte arbejdsprocedurer, der kan bevise, at virksomheden er i stand til at levere det beskrevne kvalitetsniveau. I forbindelse med selve certificeringen har virksomheden fået et bevis for, at den er certificeret til en bestemt kvalitetsstandard.

Blandt de krav, ordregivere ofte stiller til virksomhederne gennem udbudsmaterialet, kan desuden nævnes forhold vedrørende påbegyndelse og afslutning af byggeriet.

Tredje sluse: Tildelingskriterierne og hvordan de honoreres

<p>LAVESTE PRIS: I dette tilfælde vil ordregiveren ganske enkelt sammenligne priserne på de enkelte tilbud.</p>	<p>HONORERES VED Den virksomhed, der har tilbudt den laveste pris for leverancen, får ordren, med mindre selv denne pris ligger for højt i forhold til en vurdering af markedsprisen. Så kan ordregiveren nægte at acceptere det under henvisning til, at der ikke er fremkommet egnede bud.</p>
<p>ØKONOMISK MEST FORDELAGTIGE TILBUD: I dette tilfælde vil ordregiveren finde frem til det økonomisk mest fordelagtige tilbud på basis af delkriterier, der vil fremgå af udbudsmaterialet.</p>	<p>HONORERES VED Der er nævnt eksempler på sådanne delkriterier ovenfor, men generelt kan forhold som kvalitet, teknisk værdi, byggetid, rentabilitet samt miljø- og sikkerhedshensyn typisk også indgå - foruden prisen.</p>

Det kan være fornuftigt for virksomhederne at gennemtænke udbudsforløbet i disse tre faser. På denne måde kan man bedst muligt forberede sig på, hvilke krav der skal kunne dokumenteres, og hvornår de enkelte forhold får betydning i et udbudsforløb.

Hvis en virksomhed har prøvet at deltage i et udbudsforløb flere gange uden held, kan man også prøve at gennemtænke udbuddets tre faser for at analysere, hvor det gik galt. Var der tale om formel-

le fejl eller om tekniske fejl, så virksomheden blev udelukket i den første fase, eller var det ikke det rigtige projekt der blev tilbudt, så virksomheden ikke kom med videre fra anden fase? Eller var tilbuddet for dyrt eller ikke tilstrækkeligt økonomisk fordelagtigt, så det var i den sidste fase, virksomheden blev valgt fra?

Med andre ord kan virksomheden forsøge at indkredse, hvor dens svagheder ligger. Hvis problemerne især koncentrerer sig om de tidlige faser i udbudsforløbet, kan man forberede sig bedre til næste gang. Mange af dokumenterne kan man sagtens indhente på forhånd, man kan få dem oversat og gøre dem klar til fremtidige udbud.

HVORDAN ARBEJDET KAN ORGANISERES

Det står virksomhederne frit for at slutte sig sammen, som de har lyst. Man kan f.eks. indgå i konsortier, hvis man ønsker det. Udbyderen kan ikke stille særlige krav til den organisationsform, de bydende ønsker at anvende når de afgiver bud, men ordregiveren kan kræve en bestemt retlig form af den sammenslutning, der vinder ordren. I visse tilfælde ses det i udbudsannoncer, at ordregivende institutioner beder om virksomhedens tilkendegivelse af, hvor stor en del af kontrakten, virksomheden agter at give i f.eks. underentreprise, og hvem underentreprenørerne vil være.

Da denne guide kun vedrører deltagelse i udbud i udlandet, er det primært en eksportorganisation for virksomhederne, der gives bud på i det følgende. Arbejdet i andre lande stiller særlige krav om kendskab til de pågældende markeder, til deres byggevaner, til deres kultur i bred forstand og i de fleste tilfælde også til sprog.

En succesfuld deltagelse i EU-udbud skal tilrettelægges lige så professionelt som enhver anden form for eksportarbejde. Det indebærer ikke mindst, at der skal arbejdes med at opbygge kendskab og ekspertise på de markeder, man vil arbejde på.

Udbudsreglerne er som nævnt de samme i Danmark som i andre EU-lande. Derfor kan erfaringer fra det danske marked i mange tilfælde overføres til de udenlandske markeder. Med andre ord kan det være en god forberedelse til deltagelse i EU-udbud på andre europæiske markeder at 'øve' sig på det danske marked først.

Nogle danske virksomheder – specielt dem i grænseområder – opererer allerede på nabolandenes markeder, og de opfører sig der, som om de var lokale. Andre er allerede etableret på udenlandske markeder og har derfor oprettet en organisation, som kan tage sig af de offentlige udbud sammen med andre typer af opgaver. Den typiske danske bygge- og anlægsvirksomhed vil dog ikke som udgangspunkt være i en af disse situationer.

Alene - eller sammen med andre

Man kan vælge at gå ind på det europæiske udbudsmarked selv – dvs. at arbejde direkte med de fremmede markeder – eller man kan vælge at lade andre arbejde for sig eller sammen med sig, og bearbejde de fremmede markeder på en indirekte måde.

Der vil naturligvis være stor forskel på den kontrol, virksomheden har med arbejdet, alt efter hvilken form, der anvendes. De fleste danske virksomheder vil dog ikke altid have et valg, fordi de ikke råder over de ressourcer, der er nødvendige for selv direkte at klare alt arbejdet.

Valget mellem at arbejde direkte eller indirekte bør nok tages for de enkelte markeder for sig. Man kunne godt tænke sig, at en virksomhed selv ønsker at stå for salget til nærmarkeder, eller markeder, hvor den i forvejen er etableret, mens andre involveres i arbejdet på nye eller lidt fjernere markeder (fjernere markeder kan i denne sammenhæng også være markeder, som i kulturel og sproglig henseende ligger langt fra virksomheden). Under alle omstændigheder vil den enkelte virksomheds ressourcer og kapacitet være afgørende for, hvilken strategi der kan vælges.

Da ressourcerne er begrænsede hos de fleste danske virksomheder, som vil deltage i udbud i andre lande, er det derfor afgørende at satse målbevidst på det eller de regioner eller lande og på den eller de sektorer, som man vil satse på.

En sådan målbevidst markedsindsats kan tilrettelægges på basis af en matrice, hvor man på den ene side har de sektorer, man ønsker at arbejde med, og på den anden de lande, regioner eller lokale områder, hvor man ønsker at koncentrere indsatsen. Virksomheden

må her selv ærligt og grundigt analysere sine stærke og svage sider, såvel når det gælder typer af arbejde, som når det gælder geografiske områder med deres sproglige og kulturelle særkender.

EKS. PÅ TYPER AF ARBEJDE	EKS. PÅ REGIONER
Murerarbejde	Storbritannien, herunder Londonområdet
Miljøarbejder	Benelux - Holland, Belgien eller Luxembourg
Renovering af bygninger	Nordtyskland
Vejarbejder	EU-støttede projekter i det baltiske område
Kabel- og elarbejde	De nordiske lande, herunder især Sverige, Norge
Tagdækning	Finland eller Island

Der er her kun nævnt eksempler på typer af arbejde og på regioner. Der er naturligvis mange flere, men virksomhederne rådes til nøje at overveje, hvad man mener at kunne overkomme med succes, og så holde fast på den valgte strategi.

EN VIRKSOMHED INDENFOR BYGGE- OG ANLÆGSSEKTOREN I DANMARK FORTÆLLER OM DET AT FORBEREDE SIG PÅ ET NYT MARKED:

‘Vi starter med at udvælge et interesseområde. Så sender vi en person til dette marked, som undersøger det udvalgte område på kryds og tværs. Den pågældende taler med de kontakter, vi i forvejen har og opsøger nye kontakter. Ambassaderne kan f.eks. bruges i denne forbindelse. Vi kigger også på de forskellige byggeopgaver, der kommer i fremtiden, og hvilke tidsrammer der gælder. Et halvt til et helt år før en prækvalifikation undersøger vi, hvilke muligheder vi har for at indkøbe råvarer i landet, hvad priserne er, hvilke lokale entreprenører, der vil kunne assistere på opgaven, og hvordan arbejdsmarkedsforholdene er. Hvis vi beslutter os for at afgive et tilbud, kan vi bruge denne undersøgelse til at lægge planer for hvornår råvarerne skal indkøbes, om der er foreninger, vi vil melde os ind i osv. Der er utrolig mange forhold at tage stilling til og alle disse oplysninger skal naturligvis danne grundlag for en rapport, som vi senere kan bruge til at gå frem efter.’

At være lokal

Det er tidligere nævnt flere gange i denne guide, at den lokale tilstedeværelse kan være af stor betydning. Selv om EU-reglerne nok var tænkt sådan, at det skulle være muligt for bydende at fremsen-

de deres bud hjemmefra og være ligestillede med alle andre bydende, er realiteten, at udbyderne ofte foretrækker virksomheder med en eller anden form for lokal tilstedeværelse.

Det skyldes ikke nødvendigvis et ønske om at diskriminere til fordel for lokale virksomheder – selv om dette kan være en årsag i nogle tilfælde – men også en forsigtig politik fra udbydernes side. At en virksomhed er kendt 'på egnen' for at lave godt arbejde, og at virksomheden har en lokal repræsentation, der kan gøres teknisk og juridisk ansvarlig for arbejdet, vil blive oplevet som en slags garanti for at udbyderen ikke kontraherer med en entreprenør, som i sidste ende ikke kan gennemføre projektet. Der findes nemlig ikke på europæisk plan et ensartet system for garantier og ansvarsforhold i forbindelse med byggearbejder. Desuden spiller krav om service og hurtig reaktion på henvendelser fra bygherren ind og trækker i samme retning.

Der lægges på det offentlige bygge- og anlægsmarked – som på andre markeder – stigende vægt på forhold som eftersalgsservice, hurtighed, stabilitet, information og kommunikation i forbindelse med valget af leverandør.

Organisering af udbudseksporten

Virksomheder, som har planer om at gå i gang med en målrettet indsats i forhold til de europæiske udbudsmarkeder, bør overveje at præcisere, hvor ansvaret for dette arbejde bør ligge i organisationen.

Der er to dele af et udbud, nemlig på den ene side selve eksportarbejdet – at identificere udbuddene, at finde ud af tidsfrister, de formelle krav, at få tilbuddet af sted og få fulgt det op på den rigtige måde. På den anden side er der selve det tekniske indhold i tilbuddene, og det går vi i denne guide ud fra, at virksomheden har ressourcer og kvalifikationer til at klare.

Eksportarbejdet er vanskeligt for mange byggevirksomheder. Byggesektoren i Europa er en veletableret sektor, men den opererer først og fremmest på lokalt plan. Der er kun i de større virksomheder en tradition for at arbejde internationalt – eller bare uden for sit lokale område. Til gengæld er der en tendens til, at de store byg-

gevirksomheder bliver større og at de agerer mere internationalt end før og dermed trænger ind på mange lokale markeder. Det giver en ny konkurrencesituation for de mindre virksomheder, og et svar herpå kan være selv at internationalisere sig – alene eller i samarbejde med andre – og deltagelse i EU-udbud er en af måderne, en sådan internationalisering kan ske på.

Hvis en dansk byggevirksomhed beslutter sig for at gå denne vej, bør virksomheden sikre sig en klar fordeling af ansvaret for at holde kontakt til de relevante markedsområder, for at skaffe sig information i så god tid som muligt om kommende udbud og at varetage en eksportindsats, der bl.a. går på at gøre virksomheden kendt, at følge op på buddene med relevante informationer om virksomheden og dens fortrin samt at holde en løbende – og direkte – kontakt til de vigtigste ordregivende institutioner.

Dette kan også betyde, at virksomheden skal vænne sig til at støtte sig til andre ressourcer og anden rådgivning, end man måske tidligere har været vant til. Mange virksomheder inden for bygge- og anlægsbranchen fokuserer meget på de tekniske forhold og har i de fleste tilfælde en stærk kapacitet inden for de rent branchemæssige områder. En satsning på udbudseksport kræver imidlertid også ressourcer og rådgivning på områder som markedsovervågning, politiske og administrative forhold, produktanalyser og direkte markedspåvirkning. Desuden kræves der viden om de offentlige udbudsprocedurer – med en lokal vinkel. At der også kræves viden om, hvordan tilbud opstilles og formuleres til de pågældende markeder, nævnes kun som en selvfølge.

Foruden at professionalisere arbejdet i virksomheden i forhold til udbuddene vil en sådan indsats også kunne give et skub i retning af at internationalisere virksomheden, og det kan føre til andre ordrer på de markeder, hvor man har bestemt sig at satse. Det naturlige vil være, at arbejdet med at vinde ordrer på de offentlige udbudsmarkeder ligger i forlængelse af de områder, hvor virksomheden i øvrigt står stærkt.

EN STØRRE DANSK VIRKSOMHED HAR SYSTEMATISERET ARBEJDET SÅLEDES:

‘Vi har lavet nogle gode manualer i virksomheden, som vi bruger til at gå frem efter i et udbudsforløb. De starter helt fra bunden med analyser af markedet og kunden til på hvilken dato, vi senest skal gå i gang med at udfærdige tilbuddet. Det har taget os et stykke tid at få opbygget manualerne og vi finder hele tiden nye forhold, som kan være væsentlige. Vi samler alt i manualerne. Mange af punkterne har måske ikke konkret relevans for det enkelte udbud, men spørgsmålet kommer op og vende og vi føler os sikre på, at alt er taget i betragtning, når tilbuddet afsendes. Hvis vi ikke anvendte denne fremgangsmåde, ville der simpelthen stå alt for mange penge på spil.’

Underleverancer/konsortier

Der er også eksempler på, at mindre danske virksomheder kommer med i udbudsordrer som underleverandører til udenlandske virksomheder, der deltager i udbud. Selve rollen som underleverandør kan – foruden at give den konkrete ordre – være med til at skabe kontakter til et udenlandsk marked, hvor virksomheden måske på et senere tidspunkt selv kommer til at stå som hovedleverandør.

Interviews med virksomhederne har afsløret to interne barrierer for deltagelse i udbud, der tillægges en vis vægt hos virksomheder både inden for varer, tjenesteydelser og bygge- og anlægsområdet. Disse barrierer er 1) et utilstrækkeligt opsøgende salgsarbejde, og 2) utilstrækkelige ressourcer til at følge markedet for udbud.

Når virksomhederne er blevet spurgt om, hvorfor de undlader at byde på relevante udbud, er en af hovedbegrundelserne, at virksomhederne finder, at de har kapacitets- og ressourceproblemer, at vinderchancerne er for usikre samt at ordren har manglende strategisk attraktion. Disse begrundelser kan imidlertid på sigt udvikle sig til en sovepude for en aktiv overvågning af det vigtige offentlige marked.

Citat fra "Udbud og udlicitering af offentlige opgaver", Erhvervsfremme Styrelsen, 1995.

Den lokale tilstedeværelse kan organiseres på flere måder, og her skal blot angives nogle eksempler.

Agenter

En dansk byggevirksomhed kan vælge at tage kontakt med en agent, som kan repræsentere virksomheden i forhold til ordregiverne på de lokale markeder. Agenten kan stå for salgsarbejdet, dvs. gøre den danske virksomhed kendt hos de relevante udbydere, og agenten kan hjælpe med til at opsnappe tidlige oplysninger om kommende udbud i det pågældende område. Desuden vil en agent kunne hjælpe med at fremskaffe det rigtige udbudsmateriale i så god tid, som det er praktisk muligt, og desuden give gode råd om lokale eller regionale skikke og forretningsmetoder. En sådan agent kan f.eks. være en leverandør af materialer fra udlandet, som man har et nært forhold til, og som kender virksomhedens styrke og kompetence.

En agent vil derimod normalt ikke være involveret i udarbejdelse af tilbuddet, og vil formentlig heller ikke kunne tilfredsstille ordregivernes forventninger til, at den bydende virksomhed også har en lokal tilstedeværelse. Til gengæld bevarer den danske virksomhed en høj grad af 'suverænit' og kontrol over arbejdet, og samtidig er denne løsning relativt billig.

EN DANSK VIRKSOMHED GIVER DETTE EKSEMPEL PÅ SAMARBEJDE I PRAKSIS:

‘Vi har en god samarbejdspartner i Norge. Vi byder på mange opgaver i landet, og det er altid vores samarbejdspartner, der overvåger markedet for os og står for kontakten til ordregivere. Vores samarbejdspartner har været i branchen i mange år og kender mange offentlige myndigheder. Han tager med jævne mellemrum på salgsbesøg hos myndighederne, men det er også sket, at en myndighed selv har kontaktet ham i anledning af et forestående udbud.’

Underleverandør

Hvis en dansk virksomhed har erfaringer med at arbejde med en underleverandør fra et af de områder, den har valgt som markedsområde for EU-udbud, kunne det være en mulighed at inddrage denne underleverandør i tilbuddet – at danne et konsortium med underleverandøren. Underleverandøren kan, foruden at stå for sine normale leverancer – f.eks. af specifikke byggematerialer – også levere lokalt mandskab og materiel.

Underleverandøren – eller samarbejdspartneren – vil kunne klare de opgaver, som er nævnt oven for under omtalen af agenter, vil

kunne kan tage sig af problemer med sprog, og vil desuden kunne give ordregiveren en fornemmelse af, at der er tale om en lokal repræsentation. Det kan give ordregiveren større tillid til konsortiet og til dets evne til f.eks. at følge op på eventuelle problemer efter afslutningen af selve bygge- eller anlægsarbejdet.

I en sådan form for samarbejde mister den danske virksomhed naturligvis 'suveræniteten'. Nu skal der samarbejdes, og man skal indrette sig efter meninger, der leveres af konsortiepartneren. Man må naturligvis også regne med at skulle dele den økonomiske gevinst med partneren, men alligevel kan den danske virksomhed bevare kontrollen med arbejdet gennem sin stilling som hovedleverandør. Som en yderligere fordel ved et sådant samarbejde kan nævnes, at det kan være med til at starte en internationalisering af den danske virksomhed.

Strategisk partnerskab

Et samarbejde med en partner i et andet EU-land kan eventuelt udvikle sig til et strategisk partnerskab. I dette tilfælde går man bort fra det mere tilfældige samarbejde om udbudsordrer til et formaliseret og fokuseret samarbejde, hvor den danske og den (de) udenlandske partner(e) har en interesse i hinandens markeder.

Et sådant partnerskab kan give en række fordele, f.eks. at man på hinandens vegne kan optræde som lokale på de respektive markeder. Et strategisk partnerskab kan være et godt alternativ til en ellers kostbar egenetablering. Man bør i denne forbindelse være opmærksom på, at EUs konkurrencelovgivning forbyder aftaler, der opdeler markederne, så i den retning skal partnerskaberne derfor ikke gå.

Partnerne skal i samarbejde kunne tilbyde gode løsninger af bygge- og anlægsopgaver, og det indebærer, at de skal kunne supplere hinanden. Det kan meget vel bestå i det respektive lokale markedskendskab, og specielt i byggebranchen er det vigtigt, at de to partnere kan tilbyde hinanden brug af den lokale arbejdskraft og af maskiner.

Det skal også nævnes, at der findes en særlig ramme for samarbejde mellem - især mindre - europæiske virksomheder. Den kaldes Europæiske Økonomiske Firmagrupper (EØFG), og reglerne for firmagrupperne er ens i alle 15 EU-lande. Denne organisationsform fungerer som en slags interessentskab, den er meget billig og ukompliceret at oprette, og der er ingen særlige regler om egenkapital m.m.

Danske virksomheder er ikke særlig flittige deltagere i europæiske firmagrupper, men derfor kan modellen nok alligevel være værd at prøve. Desuden har Europa-Kommissionen besluttet at gøre en særlig indsats for at fremme firmagruppernes deltagelse i europæiske offentlige udbud. Nærmere oplysninger om firmagrupperne kan fås hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, se annek 1.

Til brug ved dannelse af europæiske partnerskaber kan også andre instrumenter være nyttige. Da en høj grad af tillid er nødvendig i forbindelse med sådanne partnerskaber, vil de fleste nok forsøge at finde partnere gennem direkte kontakter eller f.eks. gennem branchen eller dens organisationer. Starter man imidlertid fra bunden, findes der en række instrumenter, som kan være til hjælp. Det gælder f.eks. BC-Net, som er et 'ægteskabsbureau' for virksomheder, der ønsker at arbejde sammen især i Europa. For nærmere oplysninger, se annek 1.

Datterselskab

Nogle virksomheder inden for bygge- og anlægsbranchen har etableret datterselskaber på de markeder, de enten finder særligt interessante at bearbejde, eller som de allerede arbejder på. At oprette datterselskaber vil nok være en naturlig udvikling for de virksomheder, der har ressourcerne til at gøre det, når de først har fået fodfæste på et bestemt marked i Europa.

Hvis en dansk virksomhed beslutter sig for at etablere sig med et datterselskab i et andet EU-land, løses de fleste problemer med den lokale tilknytning. Så er man lokal og skulle i princippet kunne få de samme fordele, som andre lokale virksomheder har. Den væsentligste ulempe ved denne organisationsform er de ressourcer, den kræver.

Danske eksportselskaber

En koncentreret deltagelse i EU-udbudsmarkedet kan synes en uoverskuelig opgave for mange danske virksomheder. Det kræver betydelige ressourcer at koncentrere sit udbudseksportarbejde, som skitseret ovenfor. Kan en virksomhed ikke magte denne opgave, findes der den mulighed, at man kan oprette eksportnetværk på udbudsområdet, som det sker på mange andre eksportområder.

Der er inden for bygge- og anlægsområdet i stigende grad tale om store udbud, hvor man udbyder ikke alene nøglefærdigt byggeri, men også inkluderer driften af byggeri. Dermed forsvinder muligheden for at kunne byde (alene) på et nicheområde, og kun store byggefirmaer kan magte opgaven. Dog kan mindre virksomheder få de stores fordele, hvis de slutter sig sammen.

Derfor kan en dansk udbudseksportorganisation (som også kan have udenlandske partnere) have til formål at skabe stordriftsfordele og/eller at skabe bredde i leverancerne. Derfor kan både virksomheder, som supplerer hinanden og virksomheder, som overlapper, deltage. At grupper overlappende virksomheder vil mange måske mene er forkert strategi, men der er intet i vejen for, at en gruppe virksomheder, der konkurrerer med hinanden på hjemmemarkedet, går sammen om eksportordrer og der optræder som konsortiepartnere. Således har f.eks. en række danske rådgivende ingeniørvirksomheder samarbejdet i 'Dangroup', ligesom danske arkitekter f.eks. har samarbejdet i 'International Danish Architects', i begge tilfælde om eksportordrer.

Til sådanne former for samarbejde kan de Europæiske Økonomiske Firmagrupper (omtalt ovenfor) også anvendes.

PRISFORHOLD

Der er store prisforskelle på det europæiske marked, og der er mindst lige så store forskelle på lønningerne. Både for priser og for lønninger ligger Danmark i top.

Priskonkurrencen er meget afgørende i forbindelse med valget mellem de afgivne bud på bygge- og anlægsområdet. Man kunne derfor mene, at det høje danske løn- og prisniveau på forhånd skul-

le afskære danske virksomheder fra at kunne vinde ordrer gennem udbud i andre EU-lande. Men sådan behøver det ikke være.

Man skal tænke på, at produktiviteten ofte er højere i Danmark, og den faktor kompenserer ofte for højere lønninger. Det gælder også f.eks. inden for præfabrikation af en række byggematerialer. Men er prisen lavere ved f.eks. at præfabrikere beton i Danmark, skal dette vejes op mod de transportomkostninger, der vil løbe på ved leveringen.

En dansk virksomhed bør ikke alene tænke i danske priser og lønninger i forbindelse med udbud. Det står en dansk entreprenør frit for at gøre sine indkøb eller at hyre sin arbejdskraft der, hvor den er billigst. En ikke uvæsentlig del af arbejdet må således laves på stedet, med udsendt eller lokal arbejdskraft. Naturligvis får man bedre muligheder for at gøre dette, hvis man i øvrigt har internationaliseret sin virksomhed.

Ønsker man at ansætte arbejdskraft i andre EU-lande, gælder der de samme ansættelsesregler som for lokale entreprenører. Ønsker man at tage dansk arbejdskraft med, skal man være opmærksom på EU-reglerne på dette område. Fra slutningen af 1999 skal alle EU-lande have indført regler, der fastlægger forholdene for udsendte lønmodtagere. Disse regler siger som hovedregel, at arbejdstagere skal følge de regler for arbejdsmarkedet, der gælder i deres hjemland. Omkring 80 pct. af de lønmodtagere, der arbejder i andre EU-lande, arbejder inden for bygge- og anlægssektoren, hvorfor reglerne får størst betydning inden for dette område.

Der kan i udbudsmaterialet være nævnt, hvor man kan få oplysninger om arbejdsforhold (lovgivning, overenskomster), der skal overholdes i det pågældende land ved udførelsen af en entreprise. Udbyderen kan anmode en tilbudsgiver om at bekræfte, at der i tilbuddet er taget hensyn til disse forhold. Formålet er at undgå konkurrence om en ordre på bekostning af hensynet til gældende arbejdsmæssige forhold.

HJÆLP FRA ANDRE

Som nævnt ovenfor skal virksomheder, der målbevidst søger at gå ind på det europæiske udbudsmarked, regne med at skulle opbygge en ekspertise inden for områder som kendskab til markederne og til selve udbudsreglerne. Virksomhederne står dog ikke alene med disse problemer. I Danmark kan man f.eks. hente hjælp hos Udenrigsministeriet, som bl.a. udgiver markedsvurderinger for de vigtigste markeder. De danske repræsentationer i de pågældende lande vil også i vid udstrækning kunne hjælpe.

Ligeledes har erhvervsorganisationerne et beredskab, der kan bistå virksomheder i forbindelse med eksportarbejdet, og der findes en række konsulentfirmaer, som har specialiseret sig i at hjælpe virksomheder på konkrete markeder.

Bagest i denne guide findes i annekserne en oversigt over en række af de organisationer, virksomhederne kan henvende sig til i forbindelse med forskellige typer af problemer.

COST-BENEFIT BETRAGTNINGER

Det koster penge at lave et tilbud, og ofte koster det mange penge. Desuden vil konkurrencen, netop som følge af udbudsprocedurerne, betyde, at der er grænser for de priser, man kan tage for arbejdet. På den anden side er de ordrer, som udbydes, ofte økonomisk attraktive, og de kan samtidig medvirke til at internationalisere virksomheden og bringe den ind på nye markeder.

Det er ikke muligt at give en generel vurdering af, hvornår man skal byde eller lade være. Dels fordi der ikke kun indgår økonomiske størrelser i betragtningen (f.eks. værdien på længere sigt af at komme ind på et nyt marked og effekten af de internationale erfaringer, der kan gøres), dels fordi selve de økonomiske størrelser, der indgår i vurderingerne, vil være forskellige fra udbud til udbud og fra virksomhed til virksomhed.

Der indgår imidlertid en række omkostninger i deltagelse i udbud, som man i de enkelte tilfælde kan forsøge at sætte tal på. Det gælder bl.a.:

OMKOSTNINGSART	PRIS
Evt. etablering af lokal kontakt	
Oplysningssøgning, evt. inkl. deltagelse i informationsmøder	
Indhentning af tilbud, inkl. evt. betaling for udbudsmaterialet	
Oversættelse af udbudsmaterialet	
Udarbejdelse af tilbud	
Indhentning af dokumentation til støtte for tilbuddet	
Rejseomkostninger i forbindelse med møder med evt. partner	
Evt. oversættelse af tilbud	
Evt. deltagelse i forhandlinger med ordregiver	

Over for disse omkostninger står de fordele (benefits), det kan give at vinde konkurrencen om opgaven. Den økonomiske gevinst afhænger naturligvis af, hvor stor en fortjeneste, man har kunnet lægge ind i tilbuddet under hensyn til konkurrencen. Desuden afhænger den endelige økonomiske gevinst af, i hvilket omfang man støder på uforudsete udgifter i forbindelse med arbejdet. Risikoen for uforudsete udgifter er størst, hvis man er uerfaren på det nye marked. Foruden den økonomiske gevinst kan virksomheden som nævnt vælge at lægge ikke-økonomiske betragtninger ind i vurderingen, f.eks. fordelene ved at komme ind på et nyt marked eller det generelle skub til internationalisering af virksomheden, deltagelse i udbuddet kan medføre.

Det skal igen nævnes, at en måde at komme i gang på og få erfaringer uden de helt store omkostninger, er at optræde som underleverandør eller som ikke-ledende konsortiepartner. Det kan give erfaring i tilbudsgivningen på de pågældende markeder, som kan bruges senere af virksomheden selv, når den føler, at tiden er inde til selv at byde eller føre an i et konsortium.

ET TRIN-FOR-TRIN EKSEMPEL PÅ EN INSTITUTIONS GENNEMFØRELSE AF ET EU-UDBUD

Et vigtigt forhold i forbindelse med deltagelse i et offentligt EU-udbud, er at sætte sig ind i, hvordan arbejdsprocedurerne foregår hos en offentlig institution, nøjagtigt som at sætte sig ind i, hvor beslutningerne træffes inden for det private.

Det er naturligvis ikke muligt at fremstille et fælles skema for den planlægnings- og beslutningsproces, som benyttes af alle offentlige institutioner. Der er alt for mange forhold, som er fordelt på flere niveauer, og beslutningsprocesserne er forskellige alt efter om man befinder sig på lokalt, kommunalt, amtligt eller f.eks. et statsligt niveau.

Nedenstående trin-for-trin eksempel – en offentlig institutions gennemførelse af et begrænset EU-udbud af en bygge- og anlægsopgave – skal derfor kun tages som et udtryk for de faser i et udbudsforløb, der oftest går igen. Oversigten viser også, hvilken betydning 'et trin' hos det offentlige får for virksomheden og kan give en idé om, at der ofte er god mulighed for at følge med i et projekt-tiltag og forberede sig på tilbudsgivning af et udbud, lang tid før det offentliggøres.

	HAR DENNE BETYDNING FOR VIRKSOMHEDEN:
<p>TRIN 1 Forhåndsmeddelelse.</p>	<p>Ifølge EU-udbudsreglerne skal alle offentlige institutioner sende de større anskaffelser, de forventer at foretage for en etårig periode til EF-Tidende som en forhåndsmeddelelse. Dette sker ikke altid i praksis, men i de tilfælde det sker er forhåndsmeddelelsen et godt redskab for virksomheden, som allerede på et tidligt tidspunkt vil kunne forberede sig på, at der måske vil komme et bygge- og anlægsarbejde fra institutionen.</p>
<p>TRIN 2 Byggebehov. Økonomi. Politisk beslutning om projektet.</p>	<p>Initiativ til dækning af et konkret behov fører til starten af et projekt. Institutionen undersøger, om der er penge på budgettet.</p> <p>I det relevante udvalg træffes politisk beslutning om, hvordan projektet kan iværksættes. Har institutionen ikke allerede sendt en forhåndsmeddelelse til EF-Tidende, er der andre måder virksomheden kan få kendskab til byggeriet på. Virksomheden kan foretage opfølgende besøg i kommunen eller har måske mulighed for at høre om dette projekt, hvis den har en repræsentant i lokalområdet. Der kan også være mulighed for at læse om behovet i lokalaviser eller via Internettet. Som et eksempel kan nævnes, at de norske kommuner har deres egen hjemmeside, hvor man kan følge med i kommunernes aktiviteter, herunder projekter. Se f.eks. http://iris.pilot.akershus-f.kommune.no/, som er Fylkekommunen Akershus' hjemmeside. Her kan man finde aktivitetskalender for kommunen med bl.a. hovedpunkter for Fylkekommunens møder og datoer for, hvornår disse møder afholdes.</p>
<p>TRIN 3 Udvalg nedsættes.</p>	<p>Der nedsættes typisk et byggeudvalg, som f.eks. definerer de enkelte krav til byggeriet og kommer med forslag til byggeriet. Udvalget træffer typisk også beslutning om, hvorvidt der skal bruges interne eller eksterne leverandører, og om et foreløbigt udkast over projektets forløb og omkostninger forbundet hermed. Via en lokal repræsentant, eller gennem Internettet eller lokalaviser, kan virksomheden måske finde oplysninger om udvalgets overvejelser og dermed få et overblik over, om det er et byggeri, man til sin tid ønsker at afgive tilbud på.</p> <p style="text-align: right;"><i>fortsættes på næste side</i></p>

fortsat fra forrige side:

<p>TRIN 4 Udbudsmaterialet forberedes.</p>	<p>Under forberedelse af udbudsmaterialet skal der tages stilling til en række forhold, som gør at materialet kan være tilstrækkeligt til at danne grundlag for en kontrakt. Mange henter derfor hjælp fra en ekstern rådgiver, som f.eks. en entreprenør, en byggesagkyndig konsulent eller en advokat. Der skal tages stilling til forskellige tidsfrister, dels de obligatoriske tidsfrister der gælder omkring udbuddet, men også frister for, hvornår byggeriet skal påbegyndes og afsluttes. Har virksomheden adgang til disse oplysninger, f.eks. via en lokal repræsentant på markedet, kan den allerede nu overveje, om den har mulighed for at afgive et tilbud til sin tid.</p>
<p>TRIN 5 Høring af udvalget. Politisk beslutning om projektets skæbne.</p>	<p>Udvalgets endelige forslag høres ved beslutningstagerne. Forslaget vil enten blive godkendt eller forkastet. Sådanne møder vil typisk være lukkede, som vi kender det fra økonomiudvalgsmøder i de danske kommunalbestyrelser. Men evt. tilgængelige dagsordener for møderne kan give en idé om, at projektets skæbne bliver afgjort. På hjemmesiden for Fylkeskommune Akershus findes f.eks. oplysning om sagslister til plan- og økonomiudvalgets møder. På sagslisten kan man følge med i, hvornår der træffes økonomisk beslutning om det projekt, der har interesse for virksomheden.</p>
<p>TRIN 6 Udbudsbekendtgørelse udarbejdes.</p>	<p>I udbudsbekendtgørelsen fastsættes bl.a. tidsfrister for, hvornår byggeriet skal være færdigt og det tildelingskriterium der gælder. Har virksomheden kendskab til projektet, kan den allerede her overveje, om den vil kunne udføre arbejdet inden for den fastsatte tidsfrist.</p>
<p>TRIN 7 Udbudsbekendtgørelse afsendes til EU-Publikationskontoret.</p>	<p>Datoen for afsendelse til Publikationskontoret er vigtig. Det er denne dato, som danner grundlag for de tidsfrister, der gælder for både institutionen og virksomheden i resten af udbudsforløbet. En offentlig institution må gerne tage direkte kontakt til en virksomhed og gøre opmærksom på byggeriet, men først efter at bekendtgørelsen er sendt til Publikationskontoret.</p> <p style="text-align: right;"><i>fortsættes på næste side:</i></p>

fortsat fra forrig side:

	<p>Det sker typisk på den måde, at institutionen sender en kopi af udbudsbekendtgørelsen til en virksomhed. Visse institutioner tilbyder også, at virksomheder kan komme på en liste hos institutionerne, der gør at institutionen automatisk sender en kopi af udbudsbekendtgørelsen til virksomheden, hver gang de sender den til Publikationskontoret. Fordelen for virksomheden er her, at det tager noget tid før Publikationskontoret får trykt teksten i EF-Tidende og at dette kan give virksomhederne et forspring.</p>
<p>TRIN 8 Udbudsbekendtgørelsen offentliggøres.</p>	<p>Senest 12 dage efter afsendelse af udbudsbekendtgørelsen til Publikationskontoret skal bekendtgørelsen offentliggøres. Datoen for offentliggørelse i EF-Tidende er den dato, hvor alle virksomheder, der endnu ikke har hørt om projektet, har officiel mulighed for at høre om det.</p>
<p>TRIN 9 Virksomhederne reagerer på bekendtgørelsen.</p>	<p>Virksomhederne skal anmode om at blive prækvalificerede inden udløbet af den frist, som er nævnt i udbudsbekendtgørelsen. Virksomheden skal typisk indsende en række virksomhedsoplysninger, som institutionen bruger til at udvælge virksomhederne efter. Indsender virksomheden ikke de oplysninger, som institutionen beder om, eller anmoder virksomheden om at blive prækvalificeret efter fristens udløb, kan den ikke komme i betragtning.</p>
<p>TRIN 10 Prækvalifikation.</p>	<p>Institutionen indstiller de virksomheder, den finder relevante for udførelse af projektet. Der træffes beslutning om, hvilke virksomheder der skal prækvalificeres. Institutionen opfordrer disse udvalgte virksomheder til at afgive tilbud. Udbudsmaterialet og supplerende materiale sendes samtidigt og til alle virksomheder på én gang.</p>
<p>TRIN 11 Yderligere oplysninger.</p>	<p>Er virksomheden i tvivl om noget af det, der står i udbudsmaterialet, kan den stille spørgsmål til institutionen. Virksomheden har krav på et svar på spørgsmålene, og sådanne spørgsmål skal institutionen, med</p> <p style="text-align: right;"><i>fortsættes på næste side:</i></p>

<i>fortsat fra forrige side:</i>	
	svar, sende til alle de virksomheder, der er blevet prækvalificerede. Dette skal ske senest seks dage før tilbudsfristens udløb.
TRIN 12 Tilbuddet modtages.	Institutionen skal have modtaget tilbuddet fra virksomheden inden udløbet af den frist og på den adresse, der er angivet i udbudsmaterialet. Igen, kommer tilbuddet for sent, kan virksomheden ikke komme i betragtning. De enkelte tilbud bliver evalueret af institutionen.
TRIN 13 Valg af tilbud.	Når institutionen antager et tilbud, skal det foregå efter - og kun efter - det tildelingskriterium, som er beskrevet i udbudsbekendtgørelsen. Der kan vælges mellem den laveste pris eller det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Institutionen opdeler på denne baggrund tilbuddene i rækkefølge efter pris, eller bedste tilbud. Institutionen vælger sin tilbudsgiver på et politisk møde.
TRIN 14 Kontrakt med virksomheden.	Institutionen retter herefter henvendelse til den virksomhed, som vinder udbuddet.
TRIN 15 Bekendtgørelse af den tildelte ordre.	Senest 48 dage efter at institutionen har valgt en virksomheds tilbud og indgået kontrakt, skal det bekendtgøres i EF-Tidende. I bekendtgørelsen skal der stå, hvem vinderen er, hvor mange tilbud der er modtaget, og hvor stor tilbudsprisen var. Virksomhederne kan således følge med i, hvem der vandt udbuddet. Ikke alle oplysninger bliver dog sendt til offentliggørelse.
TRIN 16 Afslag.	Hvis en virksomhed gerne vil vide, hvorfor den ikke vandt udbuddet, kan den anmode om at få en begrundelse for afslaget. I sådanne tilfælde er institutionen forpligtet til at komme med en begrundelse senest 15 dage efter at virksomheden kom med en anmodning.
TRIN 17 Evt. aflysning af udbud.	Institutionen har kun ret til at aflyse et udbud, hvis det er sagligt begrundet.

FEJL DER TYPISK BEGÅS AF TILBUDSGIVERE

Tilbudsgivere begår mange formelle fejl i forbindelse med offentlige udbud, og sådanne fejl medfører som regel en diskvalifikation af virksomheden allerede fra starten. Nogle af de fejl, der ofte begås i forbindelse med bygge- og anlægsarbejder, falder under disse overskrifter:

- Manglende forståelse af de lokale byggetraditioners betydning.
- Manglende forståelse og forkert fortolkning af udbudsspecifikationer, hvilket medfører, at tilbuddet ikke er i overensstemmelse med ordregivers ønsker – og dermed ikke er konditionsmæssigt.
- Tilbudsgiver har ret til at stille afklarende spørgsmål til ordregiveren omkring uklarheder i udbudsmaterialet, men får det ikke gjort.
- Virksomheden deltager ikke i informationsmøder.
- Virksomheden har ikke gjort tilstrækkeligt for på forhånd systematisk at tilrettelægge tilbudsforløbet.
- Formelle krav, herunder krav til standarder og miljø, overholdes ikke.
- Ansøgning om prækvalifikation eller afgivelse af tilbud sker på forkert sprog.
- Tidsfrister overholdes ikke.
- Virksomheden undlader at fremsende forlangte eller fremsender forkerte virksomhedsoplysninger.

NOGLE GODE RÅD

Som afslutning på dette kapitel skal opsummeres nogle hovedpunkter af særlig relevans i forbindelse med deltagelse i offentlige udbudsforretninger vedrørende bygge- og anlægsopgaver.

- Sørg for en effektiv overvågning af EU-udbud i EF-Tidende, databaser, eller f.eks. gennem overvågningstjenester, lokale publikationer, Internettet og direkte på markedet.
- Vær forberedt på, at handel – og offentlige udbud – i stigende omfang foregår elektronisk.
- Læg mærke til forhåndsbekendtgørelser i EF-Tidende, da disse kan give et praj om, hvilke bygge- og anlægsopgaver, der vil blive udbudt inden for det næste år.

- Vær minutøs i gennemgangen af udbudsannoncerne.
- Sørg for at få fuld klarhed over alle punkter i udbudsmaterialet. Hvis der er uklarheder kan man henvende sig til myndigheden og få en afklaring. Vær opmærksom på tidsfristen herfor.
- Hvis virksomheden beslutter sig for at afgive et tilbud, sørg da for at alle detaljer er oplyst og få eventuelt også andre øjne til at checke tilbuddet inden det sendes. Sørg for at alle formaliteter er i orden, når tilbuddet afsendes.
- Hvis virksomheden taber en kontrakt, analyser da hvorfor og bed evt. om en begrundelse for afslaget.
- Læg en strategi for, hvilke markeder projekterne skal koncentreres om, og find en form for samarbejdspartner på det relevante marked.
- Promover og markedsfør virksomheden. Udstillinger, deltagelse i messer og direkte kontakt til ordregivere (personligt eller skriftligt) er eksempler på måder at gøre det på.
- Hold kontakt med tidligere ordregivere og hold dem orienteret om virksomhedens udvikling.
- Meld eventuelt virksomheden ind i anerkendte brancheforeninger på markedet.
- Sørg for på forhånd at have dokumenter om virksomhedens tekniske og økonomiske forhold klar til et udbud og få dem eventuelt oversat. Det tager tid også at rekvirere sådanne oplysninger.
- Sørg også for at følge med i udviklingen på det tekniske, kvalitetsmæssige og miljømæssige område.
- Hvis virksomheden vil klage over et udbudsforløb, skal klagen rettes til det land ordregiveren kommer fra. Konkurrencestyrelsen i Danmark kan være behjælpelig.

4

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Forholdene på de vigtigste danske eksportmarkeder

UDBUD OG ØKONOMI I DE VIGTIGSTE EKSPORTLANDE

DE ENKELTE EKSPORTMARKEDER:

TYSKLAND, SVERIGE, STORBRIANNIEN, NORGE OG HOLLAND

TENDENSER I MARKEDET

Det er større danske virksomheder, der har haft mest succes med at deltage i udbudsforretninger i udlandet. Disse virksomheder har erfaring med at hente oplysninger om udbuddet, og de har resourcer til også at udforme tilbud og deltage i projekterne.

Når en stor dansk virksomhed deltager i et udbud uden for Danmark, har virksomheden typisk allerede etableret en kontakt i det pågældende land. Deltagelsen i udbuddet sker oftest via denne kontakt - et datterselskab, et konsortium, en forhandler eller lignende.

De små og mellemstore virksomheder viser sig derimod at have langt større problemer med de offentlige udbud, og de deltager i udbud uden for Danmark i et så begrænset omfang, at det faktisk ikke er til at få øje på. De få små og mellemstore virksomheder, som opererer på markedet, viser sig ofte at være højt specialiserede og samtidig også meget eksportorienterede generelt. Men som tidligere nævnt er der mange flere muligheder i udbudsmarkedet - også for de mindre virksomheder.

Hvis man betragter et udbudsforløb som inddelt i tre faser, hvor man først forbereder sig på det nye marked, dernæst søger viden omkring kommende udbud og til sidst afgiver et tilbud eller forsøger at komme igennem en prækvalifikation, viser det sig ofte, at virksomhederne allerede støder på problemer i selve planlægningsfasen, hvor de forbereder sig på et nyt marked. De har ikke etableret en kontakt i det ordregivende land og har måske heller ikke kendskab til markedet.

Men også i informationssøgningen vedrørende kommende udbud har de problemer. De finder kun informationen hos de officielle kilder, og de ved for lidt om, hvordan man fortolker udbudsbeholdtgørelserne.

Tilbudsfasen giver også ofte anledning til problemer. Mange virksomheder har ikke erfaring med at udforme et tilbud, og tilbuddet lever måske ikke op til de tekniske specifikationer, der er stillet i udbudsbetingelserne. Omkostningerne har naturligvis også en stor

betydning. Det kan være dyrt og meget tidkrævende at udarbejde et tilbud, og er virksomhedens erfaringer ikke store, vil der også blive brugt ekstra ressourcer på at sætte sig ind i reglerne og forstå dem.

Vanskelighederne skyldes som regel, at virksomhederne ikke har givet sig tid til nogle helt grundlæggende overvejelser om, hvad den danske bygge- og anlægseksport går ud på og hvad der er dens markeder - eller på at få etableret kontakter på markedet.

I det foregående kapitel er der nævnt en række strategier, virksomhederne kan benytte sig af med henblik på at opnå sådanne kontakter i andre lande. I dette kapitel ses nærmere på de vigtigste europæiske markeder for danske bygge- og anlægsvirksomheder.

UDBUD OG ØKONOMI I DE VIGTIGSTE EKSPORTLANDE

Fem europæiske nærmarkeder dækker en meget stor del af dansk byggeeksport. Det er Tyskland (der er langt det største enkeltmarked), Sverige, Storbritannien, Norge (EØS-land) og Holland.

Det er vanskeligere at vurdere betydningen af udbudsmarkederne. Selv om de enkelte EU-lande er forpligtede til at sende tre forskellige bekendtgørelser til EF-Tidende (forhåndsmeddelelsen, udbudsmeddelelsen og meddelelsen om tildelte kontrakter), som bl.a. skal bruges til at lave en statistik over udbudsmarkedet, findes der ikke en solid statistik. Der findes ganske enkelt ikke på europæisk plan en statistik, som giver et samlet billede af udbudsmarkedet. SIMAP-projektet, som er omtalt i kapitel 3, sigter bl.a. mod at løse dette problem.

Udbudsmarkederne belyst ved antal udbud og antal bekendtgørelser om tildelte ordrer

	Sver.	Norge	Finl.	Dan.	Tysk.	Ita.
Forhåndsbekendtgørelse	171	67	60	161	2443	192
Udbudsbekendtgørelse	2588	1117	750	1803	15913	9509
Bekendtgørelse om tildelte ordrer	1288	420	379	1174	7566	5427
Antal ordrer der blev tildelt ud fra antallet af udbudsbekendtgørelser i %	50 %	38 %	51 %	65 %	48 %	57 %

Kilde: NOU info sep. 93-dec. 95

Den analyse, der er præsenteret ovenfor, viser, at antallet af bekendtgørelser om tildelte ordrer ligger langt under antallet af offentliggjorte udbudsbekendtgørelser. Tallene viser også, at Danmark er bedst til at orientere om de ordrer, der er tildelt. I 65 pct. af tilfældene har Danmark givet en tilbagemelding. Lande som Norge og Tyskland, der i henholdsvis 38 pct. og 48 pct. af tilfældene har bekendtgjort, at en ordre er kommet i hus, halter meget bagud.

Analysen viser noget om problemerne for EU-udbudsstatistikken: En manglende tilbagemelding i form af bekendtgørelse om, at en ordre er tildelt, betyder nemlig, at man kan tvivle på, om ordren alligevel er blevet tildelt. Reelt burde en manglende bekendtgørelse være udtryk for, at ordren ikke blev til noget, men da der skal en overordentlig saglig begrundelse til en annullation eller aflysning, skyldes de lave procentsatser nok, at medlemslandene ganske enkelt ikke overholder reglerne om tilbagemelding til Publikationskontoret.

Når man derfor forsøger at gøre op, hvor mange udbud, der rent faktisk har fundet sted, skal tallene virkelig tages med et gran salt. Tallene herunder fra 1993 giver dog et præj om, hvor stort udbudspotentialet og udbudsmarkedet er.

Markedet for bygge- og anlægsopgaver målt ved antallet af EU-udbud for alle EU-lande, 1993

	Bygge og anlæg	EU-udbud i alt
Tyskland	4.855	6.710
Frankrig	1.620	5.282
Storbritannien	911	6.813
Spanien	484	1.431
Italien	451	4.582
Holland	177	581
Belgien	157	617
Portugal	129	451
Danmark	110	795
Grækenland	108	847
Irland	92	240
Luxemburg	44	130
I alt	9.138	28.438

Kilde: TED-Databasen

Tallene i tabellen omfatter kun de daværende 12 EU-lande. Lande som Norge (EØS-land) og Sverige er også med blandt de lande, der i det følgende bringes nærmere oplysninger om, og det er de sammen med Holland, Tyskland og Storbritannien, fordi det er disse lande, der i de fleste tilfælde regnes som de vigtigste for dansk byggeeksport. Det er også lande, der såvel geografisk som kulturelt og sprogligt står Danmark nær.

Økonomien i de vigtigste eksportlande

Den økonomiske vækst i EU-landene ventes at komme til at se således ud i de kommende år:

Vækst i bruttonationalproduktet i faste priser. Pct.vis årlig vækst

	1997	1998	1999
Belgien	2,9	2,8	2,5
Danmark	3,3	2,4	1,9
Tyskland	2,2	2,8	2,2
Grækenland	3,2	3,4	3,5
Spanien	3,5	3,8	3,6
Frankrig	2,3	3,1	2,6
Irland	10,6	11,4	8,2
Italien	1,5	1,7	2,1
Luxembourg	4,8	4,2	3,8
Holland	3,6	3,8	2,7
Østrig	2,5	3,2	2,8
Portugal	3,7	4,2	3,4
Finland	6,0	5,1	3,4
Sverige	1,8	3,0	2,8
UK	3,5	2,5	1,3

Kilde: Europa-Kommissionens prognose, oktober 1998

Gennem det seneste par år har markederne for bygge- og anlægssektoren udviklet sig som vist nedenfor:

Realvækst i den samlede bygge- og anlægsaktivitet 1995-1997. Pct.vis årlig vækst.

	1995	1996	1997
Danmark	6,9	4,2	4,0
Finland	2,0	2,0	5,0
Norge	11,2	2,4	1,7
Sverige	2,3	4,5	2,0
Frankrig	0,1	- 1,1	1,4
Italien	0,8	2,1	1,5
Spanien	5,0	2,7	2,7
Tyskland	1,2	- 2,5	- 2,1
UK	- 0,8	0,2	2,4
Belgien	1,0	1,5	2,0
Holland	2,5	0,1	0,9
Østrig	- 0,7	- 2,0	- 1,0
Irland	5,7	6,2	6,3
Portugal	6,0	3,8	5,4

Kilde: Institutet for fremtidsforskning/EUROCONSTRUCT, juni 1996

TYSKLAND

Tyskland aftager omkring 25 pct. af den samlede danske eksport og er, som allerede nævnt, også den danske byggebranches ubetinget vigtigste eksportmarked. Eksporten er størst til Nordtyskland.

Set fra den anden side udgør Danmarks eksport til Tyskland kun 2 pct. af landets samlede import.

Mulighederne på dette marked er store, og ser man på byggeaktiviteten i de enkelte tyske delstater, er den størst i Bayern og Baden-Württemberg i Sydtykland. Her foregår ca. en tredjedel af den samlede byggeaktivitet i hele Tyskland.

Tyskland er også det vigtigste marked overhovedet blandt de europæiske lande. I 1993 stod landet for over halvdelen af alle EU-udbud inden for bygge- og anlægsområdet. I 1995 blev der offentliggjort 13.000 udbud i alt, hvoraf udbud inden for bygge- og anlægssektoren udgjorde 3.900.

Markedet inden for de enkelte hovedområder målt ved antallet af EU-udbud i Tyskland 1995

Sektor	Bygge og anlæg	Varer	Tjenesteydelser	I alt
Antal udbud	3.900	5.000	4.100	13.000

Kilde: TED-Databasen

De tyske indkøbsmyndigheder

Der er mange offentlige indkøbsmyndigheder i Tyskland. I alt skønnes der at være mere end 30.000 forskellige indkøbsmyndigheder, men indkøbene foretages også på flere forskellige niveauer, bl.a. fordi Tyskland er en forbundsstat.

- **Centrale ordregivere:**

Forbundsregeringen har ca. 730 indkøbsmyndigheder, og de fordeler sig på ministerier og en række andre organisationer, hvoraf det føderale postvæsen og jernbanerne hører til de store indkøbere.

Fem indkøbsmyndigheder står for en stor del af hele det statslige indkøb og køber bl.a. ind til ministerierne. Resten af indkøbene er decentraliserede. Meget store bygge- og anlægsarbejder, som udbydes af den føderale regering, håndteres i reglen af 'Bundesbaudirektion' under 'Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau'. En god vejledning til de offentlige indkøbsmyndigheder er 'Der Staat kauft ein - Adressen öffentlicher Auftraggeber'. Den kan rekvireres fra 'Deutsche Industrie und Handelstag', Se adressen i annek 2.

- **Regionale og lokale ordregivere:**

I alt findes 18.580 indkøbsmyndigheder på det regionale og lokale niveau, dels på delstatsniveau (Bundesländer) med 16 delstater i alt. Hver delstat har en finansforvaltning, hvori indkøbene er centraliseret. Desuden er der amterne (Kreise) og kommunerne (Gemeinde).

På det kommunale niveau er decentraliserede indkøb mest udbredte.

- **Offentlige virksomheder, institutioner og stiftelser:**

Denne gruppe af organisationer har i alt 10.850 indkøbsmyndigheder. Under den føderale regering findes en række store institutioner, herunder forskningsinstitutioner, og på delstatsplan findes en række universiteter og hospitaler, der udbyder store byggeopgaver. Også kommunerne driver hospitaler, men her kan der også være tale om byggevirksomhed over tærskelværdierne i forbindelse med teatre, sportsanlæg og skoler.

Det totale marked for offentlige indkøb i Tyskland var i alt ca. 1.700 mia. DKK i 1995.

Som tidligere nævnt blev der i 1995 i alt offentliggjort 13.000 udbud. Af nedenstående tabel fremgår det, hvilke myndigheder i Tyskland der stod for offentliggørelsen af disse EU-udbud. Af tabellen fremgår det også, at langt størstedelen af de tyske udbud foretages af de lokale myndigheder.

Fordeling af udbud på offentlige indkøbere i Tyskland 1995

	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder	I alt
Antal udbud	800	9.600	2.600	13.000

Kilde: TED-Databasen

Tysk implementering af EU-reglerne

EUs bygge- og anlægsdirektiv er implementeret i tysk lovgivning igennem et særligt regelsæt VOB - Verdingungsordnung für Bauleistungen (Regler for offentlige indkøb af Bygge- og anlægsopgaver). Heri specificeres de overordnede kvalifikationer en leverandør skal opfylde i Tyskland, som f.eks. fagkundskab, tekniske og økonomiske formåen. Samtidig fastslås det, at der ikke må forskelsbehandles mellem nationale og udenlandske virksomheder, uanset om udbuddene falder under EU-reglerne eller ej. Det generelle princip, som er slået fast i lovgivningen, er, at kontrakter skal tildeles den bydende, som tilbyder det økonomisk mest fordelagtige tilbud. I realiteten vil det dog ofte være det billigste bud, der vinder. Den tyske lovgivning rummer også elementer, der skal begunstige mindre virksomheder. Således skal myndighederne opsplitte meget store kontrakter om f.eks. anlægsopgaver for at give de mindre

virksomheder mulighed for at deltage.

Standarder

På det tekniske standardområde er det tyske marked omfattet af EU-reglerne, der betyder, at hvis der ikke findes harmoniserede, europæiske standarder, gælder almindeligvis princippet om gensidig anerkendelse. Der er ofte problemer på dette område, men kommer en dansk virksomhed ud for standardrelaterede problemer i et udbudsforløb, kan den henvende sig til Konkurrencestyrelsen, der vil kunne bistå virksomheden.

I Tyskland er standarder fra Deutsches Institut für Normung e.V (DIN) vigtige, og det er normalt, at tyske leverandører har deres forhold til DIN velafklaret.

I visse tilfælde benyttes de tyske sikkerhedsgodkendelser - Geprüfte Sicherheit (GS) - for bl.a. en række maskiner og forbrugsvarer. For elektriske produkter bruges ofte VDE kvalitetsgodkendelser, og for byggevarer kan en RAL sikkerhedsgodkendelse være påkrævet.

Der lægges også ofte vægt på miljømæssige forhold, og man skal specielt være opmærksom på tyske miljømærkninger for produkter. Miljømærkning af byggematerialer ventes at blive en betydelig konkurrenceparameter i de kommende år, og efterspørgslen efter økologiske byggematerialer ventes at ville stige med 25 pct. om året i de næste mange år.

Ansættelsesforhold

Mange bygge- og anlægsarbejdere fra andre lande har gjort deres entré på det tyske marked, og da arbejdere fra bl.a. Portugal og Storbritannien går for langt lavere lønninger, end deres tyske modparter arbejder for, fandt Tyskland behov for at gennemføre et mindstelønskrav i loven "Entsendegesetz" (AENTG). Loven gælder for alle bygge- og anlægsarbejder og indebærer, at alle ansatte på et byggeri skal anmeldes til det lokale Landesarbeitsamt, og det skal ske senest 24 timer inden de pågældende starter på arbejdspladsen. Sker det ikke, vanker der betydelige bøder.

Landesarbejtsamt har afdelinger i hver enkelt delstat, og anmeldelsen skal ske til den delstat virksomheden skal bygge i, men kun hvis arbejdet udføres af ikke-tysk arbejdskraft, f.eks. danske håndværkere.

Det kræves også, at der kan fremvises en ansættelsesaftale på tysk, hvoraf bl.a. lønforhold og feriepenge fremgår. Det kræves endvidere, at lønmodtageren kan fremvise den sidste lønseddel i tysk oversættelse. Desuden skal arbejdsgiveren sikre, at medarbejderne er dækket af sygesikring under opholdet i Tyskland. Her kan man bruge den europæiske E-111 formular, der kan fås hos Den Sociale Sikringsstyrelse, Landemærket 11, 1119 København K.

Publikationer

Bundesausschreibungsblatt er en tysk publikation, som offentliggør samtlige offentlige udbud i Tyskland. Adressen til Bundesausschreibungsblatt findes i annek 2 bagest i guiden.

'Hauptverband der Deutschen Bauindustrie', der er den tyske arbejdsgiverorganisation for byggebranchen, udgiver et stort antal publikationer om byggeri i Tyskland, herunder om tekniske forhold og om konjunkturudviklingen.

Se adressen i annek 2 bagest i guiden.

Klagemuligheder

Mange danske virksomheder har haft problemer med udbudsforretninger i Tyskland, og kommer man ud for sådanne, bør man henvende sig til Konkurrencestyrelsen i Danmark så hurtigt som muligt. Styrelsen vil, bl.a. gennem sit kontaktnet til den tyske administration og til Europa-Kommissionen, i mange tilfælde kunne løse problemerne for virksomheden, før de bliver til en 'sag'.

Klager i Tyskland kan fra den 1.1.1999 rettes til Bundeskartellamt. Adressen hertil findes i annek 2.

Markedsudsigterne de kommende år

Tyskland må efter Berlinmurens fald nok betragtes som ét land, men et land med to forskellige økonomier, og der flyttes fortsat store økonomiske midler fra vest til øst. I en rapport fra det tyske finansministerium fastslås, at genforeningen indtil 1996 har kostet staten omkring 2.000 milliarder DKK.

Forskelle i økonomi, levestandard, produktionsvilkår, investeringsbetingelser og meget mere vil også i fremtiden betyde, at midler fortsat må flyttes til øst.

Tyskland har Europas største marked for bygningsrenovering. Desuden satses der meget på udbygning af infrastrukturen (herunder veje og jernbaner samt telekommunikation) i det tidligere Østtyskland, ligesom der - bl.a. på grund af krav fra EU - stilles betydelige krav til forbedringer inden for miljøområdet, dvs. på områder som dræning, kloakering og renovering af elværker m.m. med henblik på reduktion af svovlindholdet i emissionerne.

Bearbejdning af markedet

Det tyske marked er stort, og det må derfor tilrådes danske virksomheder at vælge deres vej ind på dette marked med omhu, og måske i første omgang begrænse den geografiske udstrækning, man ønsker at arbejde på. Det er vigtigt at kunne operere på det tyske sprog, og at kunne gøre det godt. Det er også vigtigt at kunne vinde tillid hos de ordregivende institutioner ved referencer til tidligere succesfuldt udført arbejde. Har man ikke sådanne referencer fra Tyskland, er det i det mindste vigtigt at kunne fremlægge referencer af høj kvalitet fra sit hjemland eller fra arbejde i andre lande i forbindelse med afgivelse af bud, eller i det generelle salgssarbejde over for myndighederne.

Størrelsen og kompleksiteten af markedet gør, at hvis man ser bort fra arbejde i grænseområderne, vil det være vigtigt at have en form for lokal repræsentation i Tyskland, både til at holde øje med markedet og dets muligheder, og til at præsentere virksomheden for de relevante tyske ordregivere. Kan en dansk byggevirksomhed ikke selv magte at ansætte en repræsentant - eller etablere sig med et datterselskab på det tyske marked - bør man overveje at have kontakt

til en repræsentant, eller måske deles med andre danske virksomheder om en repræsentant eller et kontor på markedet i en netværksløsning. Dette netværk kan omfatte en eller flere tyske virksomheder, der dermed kan indgå som samarbejdspartnere i en strategisk alliance med den eller de danske virksomheder i netværket. Tyske partnere kan bl.a. opses gennem BC-Net (se oplysninger i annek 1), ligesom de lokale handelskamre i Tyskland kan være gode kilder.

Det kan også være en særdeles god løsning at arbejde som underleverandør til en tysk hovedentreprenør på nogle opgaver, inden man selv kaster sig ud i at byde på udbud som hovedleverandør.

Et godt fodfæste på markedet er under alle omstændigheder vigtigt. Mange danske byggevirksomheder lod sig lokke til at gå i gang med opgaver i forbindelse med de store investeringer i det tidligere Østtyskland i årene efter Berlinmurens fald, men i de tilfælde, hvor indsatsen blev gjort for spontant, gav den ikke de forventede resultater - selv i dette vækstmarked. Konkurrencen er nu hårdere på markedet. I forhold til andre EU-lande har Tyskland selv relativt store byggevirksomheder. Kun 50 pct. af virksomhederne i branchen har under 20 ansatte - mod næsten 60 pct. i Danmark. Samtidig tiltrækker det store tyske marked byggevirksomheder fra andre dele af Europa, og det sker i en periode, hvor der er en generel afmatning af det tyske byggemarked. Specielt for den offentlige sektor må en forsigtig kurs forventes. Der viste sig problemer med de tyske offentlige finanser i forbindelse med deltagelsen i euroen, og Tyskland har ført an i kravet om sunde, offentlige finanser for deltagerne i den fælles valuta. Derfor er det finanspolitiske spillerum begrænset i de kommende år, og det gælder også for offentlige bygge- og anlægsarbejder.

Det bør ikke betyde, at danske virksomheder holder sig væk. Det bør i stedet betyde, at de bestræber sig på at gøre deres forarbejde godt, og at de lægger deres strategi med omhu og bygger på de styrkeområder, de har.

Udtryk på tysk i offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE
Bygge- og anlægsgdirektivet	Richtlinie für öffentliche Bauaufträge
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Richtlinie für Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung und Telekommunikation
Offentligt udbud	Öffentliche Ausschreibung
Begrænset udbud	Beschränkte Ausschreibung
Udbud efter forhandling	Verhandlungsverfahren
Hastetilfælde	Gründen der Dringlichkeit
Ordregivende institution	Öffentliche Auftraggeber
Leverandør	Lieferant
Udbudsbetingelser	Verdingungsunterlagen
Tilbudsgiver	Bieter
Prækvalifikation	Teilnahmewettbewerb
Tærskelværdi	Schwellenwert

SVERIGE

Sverige har en meget stor offentlig sektor. Ca. 18 pct. af det samlede svenske bruttonationalprodukt (eller ca. 300 mia. SEK) anvendes til indkøb af varer, tjenester og projekter i den offentlige sektor.

Sverige er Danmarks næststørste eksportmarked. Sverige aftager omkring 12 pct. af hele den danske eksport. Sverige er desuden et af de markeder, der er mest tilgængelige for danske virksomheder. Ikke alene grænser de to lande op til hinanden, men der er også et kulturelt og sprogligt fællesskab. Ligeledes er lovgivning og kutymer på mange forskellige områder ensartede. Det giver danske virksomheder en fordel på det svenske udbudsmarked: Man kan bruge sine erfaringer fra det danske marked i vid udstrækning, og samtidig kan de fleste kommunikere med svenskerne uden de helt store sproglige og kulturelle problemer.

Det gør dog ikke, at salgsarbejdet udelukkende bør foregå fra Danmark. En svensk samarbejdspartner vil kunne bidrage godt til en

succesfuld deltagelse i offentlige udbud. Der er flere grunde til dette. For det første kan der fortsat være lokale præferencer i forbindelse med afgørelse af udbud. Det behøver ikke at være for at diskriminere til fordel for de lokale. Det kan også være fordi udbudsmyndigheden ønsker at føre en forsigtig politik og bruge leverandører, som den kan stole på. En anden god grund til at have en lokal, svensk kontakt er, at denne kontakt i højere grad, end det kan lade sig gøre fra Danmark, kan følge markedet og kan give besked om mulige interessante udbud i god tid, og samtidig sørge for at præsentere den danske virksomhed på relevante steder i de svenske offentlige myndigheder.

Mens Sverige tidligere var ret lukket for udenlandske leverandører, er der gennem de senere år sket markante ændringer. Forretningsmæssig drift i den offentlige sektor er kommet i højsædet, og Sverige har valgt at gennemføre regler svarende til EU's udbudsregler for alle typer af offentlige udbud - uanset om de ligger over eller under grænseværdierne. Implementeringen af EU-reglerne og problemerne med at finansiere den offentlige sektors aktiviteter gennem de senere år har medført, at der sættes meget mere fokus på at få mest muligt for skattepengene end tidligere. Derfor fraviges lokalpolitiske hensyn også i stigende grad til fordel for leverandører, der kan levere den bedste kvalitet til den laveste pris, uanset hvor leverandørerne kommer fra.

Tidligere stod de ofte meget store svenske virksomheder stærkt over for relativt svage indkøbsorganisationer, men udviklingen har nu medført en styrkelse af indkøbsorganisationerne, og det skyldes både deres professionalisering og mulighederne for at tage udenlandske leverandører. Der er en af grundene til, at udenlandske leverandører betragtes med velvilje, og dette kan udnyttes af danske virksomheder, som har en høj grad af goodwill på markedet - foruden de øvrige fordele som følger af den geografiske og kulturelle nærhed. Man bør dog være opmærksom på, at selv om det danske og det svenske sprog ligger nær hinanden, er det ikke i alle dele af Sverige, at det danske sprog forstås godt. Man bør heller ikke aflevere sit tilbud på dansk uden at man på forhånd udtrykkeligt har fået accept af at gøre kunne gøre det.

Den danske ambassade i Sverige kan bistå danske virksomheder med rådgivning om de offentlige udbud. Interesserede kan også købe publikationen 'Offentlige indkøb i Sverige' gennem ambassaden, se adressen i annek 2.

De svenske indkøbsmyndigheder

Sverige har i alt 4.029 forskellige indkøbsmyndigheder. Indkøbsstrukturen og proceduren i Sverige minder meget om forholdene i Danmark. De statslige indkøb er centralt organiserede og er kendetegnet ved en høj grad af professionalisme, hvor forretningsmæssige principper i stigende omfang er dominerende.

- **Den centrale forvaltning:**

I den centrale forvaltning er der ca. 900 indkøbsmyndigheder. Indkøbene foretages decentralt, og i 1995 købte staten for SEK 110 mia.

- **Lokale indkøbsmyndigheder:**

I alt findes der 3.075 lokale indkøbsmyndigheder. Lokalområderne er opdelt med 23 län, som svarer til de danske amter. Indkøbene her foretages ligeledes decentralt. Der er 288 kommuner, som er opdelt i tre forskellige indkøbsorganisationer, alt efter kommunernes størrelse. Desuden findes der 54 indkøbsmyndigheder for de offentlige forsyningsvirksomheder. De svenske amter købte for SEK 25 mia. i 1995, mens kommunerne købte for SEK 160 mia.

Af nedenstående tabel fremgår det, at der i 1996 blev offentliggjort i alt 1.627 EU-udbud. Af tabellen fremgår ligeledes, at det i stor udstrækning er de lokale myndigheder, der står for udbud. Sveriges 100 største kommuner aftager omkring 75 pct. af det samlede kommunale indkøb.

Fordeling af EU-udbud over tærskelværdien på offentlige indkøbere. Antal udbud i Sverige 1996.

	Bygge og anlæg	Alle direktiver
Kommuner	21	660
Landsting	3	333
Staten	20	330
Øvrige	14	100
Forsyning	49	204
Total	107	1627

Kilde: NOU

Fordeling af EU-udbud over tærskelværdien på offentlige indkøbere i Sverige. Mio. SEK, 1996.

	Bygge og anlæg	Alle direktiver
Kommuner	731	8.186
Landsting	46	6.957
Staten	2.328	9.824
Øvrige	759	2.464
Forsyning	2.904	16.013
Total	6.768	43.445

Kilde: NOU

EU-udbud over tærskelværdien i Sverige (undtagen forsyngssektoren). Fordelt på udbudsform. 1996.

	Offentligt udbud	Begrænset udbud	Udbud efter forhandling	Andet	Total
Bygge og anlæg	18	38	2	0	58
Samtlige udbud	1.148	143	48	84	1.423
Fordeling i pct. af samtlige udbud	81	10	3	6	100

Kilde: NOU

EU-udbud inden for forsyningsområdet over tærskelværdien i Sverige. Fordelt på udbudsform. 1996.

	Offentligt udbud	Begrænset udbud	Udbud efter forhandling	Andet	Total
Bygge- og anlæg	12	4	32	1	49
Samtlige udbud	58	9	136	1	204
Fordeling i pct. af samtlige udbud	28	4,5	67	0,5	100

Kilde: NOU

Implementering af EU-direktiverne

Den svenske lov 'Lagen om offentlig upphandling' (LOU) implementerer EUs udbudsdirektiver.

Publikationer

Udover de officielle kilder til EU-udbud kan der for Sveriges vedkommende henvises til 'Anbudsjournalen' og til 'Anbud och Inköp', hvori også udbud under tærskelværdierne findes omtalt. Adresserne hertil findes i anneks 2.

Klagemuligheder

Får en dansk virksomhed problemer på det svenske marked, bør den henvende sig så hurtigt som muligt til Konkurrencestyrelsen i Danmark, som gennem sit netværk ofte er i stand til at hjælpe virksomhederne med problemerne – også inden de eventuelt går i hårdknude.

Klager i Sverige skal rettes til Länsretterne, og virksomheder, der føler sig forbigået i forbindelse med et udbud, kan i indtil seks måneder efter kontraktunderskrivelsen rejse erstatningssag ved den svenske Tingsrät. Et særligt organ, 'Nämnden för offentlig upphandling', (NOU) fører tilsyn med de offentlige udbud. Desuden forsøger NOU at skabe et mere effektivt system og udgiver bl.a. informationsmateriale og nyhedsbreve om offentlige udbud. Yderligere information om NOU findes i anneks 2.

Samarbejdsmuligheder

På grund af de nære økonomiske og handelsmæssige relationer mellem Danmark og Sverige findes der allerede en række nære

relationer mellem virksomheder. En række af virksomhederne inden for bygge- og anlægsbranchen har også meget nære relationer og en tradition for samarbejde. Ligeledes handles der meget med byggematerialer mellem Danmark og Sverige, og derfor er mulighederne for at etablere samarbejde, danne netværk og strategiske alliancer mellem danske og svenske virksomheder, gode. Dette gælder ikke mindst i det sydlige Sverige, hvor også mindre danske byggevirksomheder i forvejen har en del af markedet.

BC-Nettet kan anvendes i denne sammenhæng, men de tætte relationer gør nok direkte kontakter mellem virksomheder mere realistiske. De svenske handelskamre og den svenske organisation for byggebranchen - 'Byggentreprenörerna' - kan ligeledes bruges i forbindelse med identifikation af mulige partnere.

Markedsudsigterne de kommende år

Sverige har gennem de senere år været gennem en økonomisk tilpasningsproces, som bl.a. har medført betydelige nedskæringer i den offentlige sektor. Det har smittet af på den offentlige bygge- og anlægssektor, der har været inde i en nedgang. Det må forventes, at den stramme offentlige udgiftspolitik fortsætter, bl.a. fordi Sverige - som Danmark - har et behov for at vise en sund økonomisk udvikling for at kunne fastholde en stabil valutakurs uden for det europæiske valutasamarbejde.

Den svenske del af investeringerne i Øresundsforbindelsen vil desuden lægge beslag på en stor del af den disponible kapital for anlægsarbejder i den kommende tid.

I Sverige planlægger man overgang til elektronisk handel i de kommende år. Det forventes, at hovedparten af de offentlige udbudsforretninger inden år 2000 skal foregå via elektronisk handel, så papirrutinerne erstattes med elektroniske.

Det skal også nævnes, at der kan ventes en opgradering af kravene til miljøaspekter i bygge- og anlægssektoren i tillæg til den i forvejen stramme miljølovgivning, der findes i landet. Regeringen undersøger, hvorledes miljøkrav kan indbygges i de offentlige udbud uden at komme på tværs af EU-reglerne. Målet er at gøre

de offentlige udbud til et instrument, der kan bidrage til en økologisk holdbar samfundsudvikling. Det giver danske virksomheder, som har specialiseret sig på miljøområdet, gode muligheder.

Udtryk på svensk i forbindelse med offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	OFFENTLIG UPPHANDLING
Bygge- og anlægsgdirektivet	Upphandlingsdirektiv för byggtreprenad
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Upphandlingsdirektiv för försörjningssektorena
Offentligt udbud	Öppen upphandling
Begrænset udbud	Selektiv upphandling
Udbud efter forhandling	Förhandlad upphandling
Hastetilfælde	Påskyndat förfarande
Ordregivende institution	Upphandlande enhet
Leverandør	Leverantör
Rammeaftale	Ramavtal
Udbudsbetingelser	Förfrågningsunderlag
Tilbudsgiver	Anbudsgivare
Anmodning om at blive prækvalificeret	Anbudssökanda
Tærskelværdierne	Tröskelvärdena

STORBRIANNIEN

Storbritannien (Great Britain) er betegnelsen for England, Wales og Skotland. The United Kingdom (UK) omfatter foruden Storbritannien også Nordirland. United Kingdom er den enhed, der er medlem af EU og derfor er alle dele af dette område dækket af EU-reglerne for offentlige udbud. Når der i det følgende derfor tales om Storbritannien er det ikke for at diskriminere mod Nordirland, men fordi denne term er mere almindeligt brugt i Danmark. Der er i stigende omfang tale om særlovgivning på en række områder i de forskellige dele af UK, og denne udvikling kan ventes at fortsætte i de kommende år, da det er vedtaget at oprette parlamentariske forsamlinger i Skotland, Wales og Nordirland. Det vedrører naturligvis ikke fortolkning eller implementering af EU-reglerne, men det kan f.eks. betyde forskelle i byggereglementer, ligesom de

enkelte dele af UK kan have deres egne offentlige institutioner. Skotland har f.eks. sit eget skolevæsen.

Storbritannien er Danmarks tredjestørste marked for byggevarer, og landet aftager ca. 11 pct. af den samlede danske eksport og hører med blandt Danmarks store handelspartnere.

Det britiske marked er et af de største for offentlige indkøb i Europa. Det totale marked for offentlige indkøb i Storbritannien var i størrelsesordenen DKK 925 mia. i 1995. Heraf udgjorde bygge- og anlægsarbejder godt 25 pct.

Offentlige udbud efter art i Storbritannien 1995

Sektor	Bygge og anlæg	Varer	Tjenesteydelser	I alt
Antal udbud	3.240	4.560	4.200	12.000

Kilde: TED-Databasen

Indkøbsmyndighederne i Storbritannien

I Storbritannien findes der relativt få indkøbsmyndigheder i forholdt til mange andre europæiske lande. Der findes i alt 9.076 indkøbsmyndigheder, og de er fordelt på følgende administrative niveauer:

- **Centrale myndigheder**

Her findes 841 centrale myndigheder.

- **Lokale myndigheder**

I alt findes 7.884 lokale myndigheder, dvs. enten amtslige eller kommunale myndigheder. Desuden findes der 351 organer, som står for indkøb til forsyningsvirksomheder.

Koncentrationen af indkøbsmyndighederne giver sig udslag i relativt få, men ofte større, udbud på det britiske marked. For at give et indtryk af mængden af udbud kan nævnes, at der i 1997 var 282 udbud inden for området affaldshåndtering, 327 for anlægsprojekter i forbindelse med veje, jernbaner og vandveje. Der var desuden knap 500 udbud vedrørende offentlige byggearbejder, 122 inden for udgravning og nedrivning, mens forsyningsvirksomheder inden

for infrastrukturområdet udbød 145 opgaver.

Særlige forhold på det britiske marked

Det britiske byggemarked har gennem årene tiltrukket mange danske entreprenører, som især har beskæftiget sig med store udviklingsprojekter i og omkring London. Disse byggerier har imidlertid primært været private, og dermed uden for de EU-udbudsregler, denne guide handler om. Dansk deltagelse i bygge- og anlægsopgaver under EU-udbud har derimod været af beskedent omfang.

De britiske offentlige budgetter har været under stram kontrol gennem de senere år, og det ser de ud til også at ville være i de kommende år under den nye Labour-regering. Investeringerne i f.eks. skoler og hospitaler har været begrænsede, men på disse områder er der ved blive opbygget et pres for nye investeringer. Nye miljølove har nødvendiggjort investeringer i især affaldshåndtering, og indførelse af moms på energi har sat fokus på energispareforanstaltninger. Endvidere sættes en del vejprojekter i gang, og de udbydes ofte efter den såkaldte DBFO-metode (Design, Build, Finance and Operate). Det vil sige, at der er tale om totalentrepriser, som enten kun kan klares af store virksomheder eller af konsortier af mindre virksomheder.

Gennem en årrække har Storbritannien været førende i Europa, når det gælder udlicitering og privatisering. En større del af infrastruktur- og forsyningssektorerne er privatiserede, end det ses i de fleste europæiske lande. Dette betyder ikke (nødvendigvis), at opgaverne ikke bliver udbudt under EU-reglerne, idet mange af de privatiserede eller udliciterede opgaver fortsat tjener 'almenvællet' og er under mere end 50 pct.s kontrol af offentlige myndigheder eller lignende, som gør, at de pågældende institutioners udbud fortsat hører under EU-reglerne.

De stramme offentlige budgetter og den markante privatisering og udlicitering har ændret britiske indkøberes orientering i en retning, som er til fordel for udenlandske virksomheder. Mens der tidligere var en stærk 'Buy British' holdning i forbindelse med projektarbejde og indkøb, er 'Value for Money' nu mere i højsædet.

I mange tilfælde, hvor det er foreneligt med EU-reglerne, udbydes opgaver ved, at et mindre antal entreprenører inviteres til at byde på opgaverne. Derfor investerer entreprenørerne mange ressourcer i at komme på de såkaldte 'Tenderlists', hvilket er forudsætningen for at blive indbudt til at byde på opgaven i sådanne tilfælde. Den danske ambassade i London anbefaler danske virksomheder, som ikke har deres egen repræsentation i Storbritannien, at arbejde med en agent, som kan hjælpe dem til at figurere på de relevante Tenderlists. Nærmere oplysninger herom kan fås ved henvendelse til ambassadens ekspert inden for bygge- og anlægssektoren (se kontaktadresse i anneks 2). Ambassaden kan også formidle kontakt til private, britiske projektovervågningsfirmaer, som kan hjælpe med at identificere relevante opgaver og udbud.

Såfremt danske byggeeksportnetværk ønsker kontakt med britiske samarbejdspartnere eller agenter, kan man dels benytte BC-Net (se anneks 1), eller man kan kontakte den danske ambassade, som kan være behjælpelig med at finde samarbejdspartnere.

En række britiske organisationer inden for bygge- og anlægsområdet kan ligeledes hjælpe med kontakt til deres medlemmer i forbindelse med etablering af partnerskaber. Adresser på de vigtigste findes i anneks 2.

Endelig skal nævnes muligheden af at deltage i de talrige messer og udstillinger, der finder sted i Storbritannien. The London Building Centre er et permanent fungerende 'byggecentrum'. Adressen her til kan findes i anneks 2.

Som det gælder for de fleste markeder, der behandles i denne guide, kan vigtigheden af en lokal tilstedeværelse ikke understreges nok som kriterium for succes. Det vil være en uomtvistelig fordel at den danske virksomhed, der forsøger at trænge ind på markedet, har lokale samarbejdspartnere, en repræsentant eller ligefrem et eget kontor - evt. i samarbejde med andre interesserede danske virksomheder.

Publikationer

Contrax Weekly

Denne publikation er det britiske markeds største publikation om alle offentlige udbud - såvel under som over tærskelværdien.

Contrax weekly udkommer en gang ugentlig. For yderligere information se anneks 2.

GO

Government Opportunities (GO) er den officielle udbudspublikation fra den britiske regering. For yderligere information se anneks 2.

Standarder

Det kræves ofte af virksomheder - inkl. underleverandører - at de skal opfylde kvalitetsstandarden BS 5750, som svarer til ISO 9000 standarden (se nærmere side 30). Yderligere information om BS 5750 kan fås ved henvendelse til BSI Quality Assurance Certifications and Assessment. Adressen hertil findes i anneks 2 bagest i guiden.

BSI - British Standards Institution - udgiver en særlig oversigt over publikationer og regler for byggeriet: 'B.S. Handbook 3. Summaries of British Standards in Building'. Der skal dog gøre opmærksom på, at de almindelige EU-regler for standarder skal følges, og såfremt en dansk virksomhed støder ind i problemer med standarder i et udbud, kan den få assistance fra Konkurrencestyrelsen.

Også miljøkrav vinder indpas i den britiske udbudspolitik. Miljøministeriet i Storbritannien har oplysninger om 'Green Procurement', og de kan ses på Internettet på adressen <http://www.environment.detr.gov.uk/greening/greenpro/greenpro.htm>

Byggereglement

Det britiske bygningsreglement - 'The Building Regulations' - rummer kravene til de tekniske specifikationer i forbindelse med entrepriser. Reglementet kan rekvireres ved henvendelse til Her Majesty's Stationary Office (H.M.S.O.). Adressen findes i anneks 2. Udover byggereglementet skal man være opmærksom på reglerne om sikkerhedsbestemmelser, der findes i 'Constructions Design and Management Regulations, Health and Safety'. Disse regler kan også rekvireres fra H.M.S.O.

Klagemuligheder

Kommer en dansk virksomhed ud for problemer i et udbudsforløb i Storbritannien, bør den henvende sig til KonkurrenceStyrelsen i Danmark, og helst så hurtigt som muligt. Styrelsen har gode muligheder for at trække på sit netværk i den britiske administration og måske løse problemerne, før de bliver for store.

I UK kan man rette klage i forbindelse med EU-udbud til det eksisterende domsstolssystem.

Udtryk på engelsk i forbindelse med offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	PUBLIC PROCUREMENT
Bygge- og anlægsdirektivet	The Public Works Directive
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	The Utilities Directive
Offentligt udbud	Open Procedures
Begrænset udbud	Restricted Procedures
Udbud efter forhandling	Negotiated Procedures
Hasteprocedure	Accelerated Procedure
Ordregivende institution	Contracting Authority
Leverandør	Supplier
Leverandørlistor	Tenderlists
Tilbudsgiver	Tenderer
Anmodning om at blive prækvalificeret	Application to tender
Tærskelværdi	Threshold (value)

NORGE

Norge er Danmarks fjerdestørste eksportmarked, og landet aftager 6-7 pct. af den samlede danske eksport. Oliesektoren har medvirket til at gøre Norge til et af de rigeste lande i verden, og det smitter også af på byggesektoren og på den offentlige sektors aktiviteter. På den anden side er regeringen begyndt at holde lidt igen med de store bygge- og anlægsprojekter for ikke at overophede økonomien, og for at gemme nogle af olieindtægterne til kommende generationer. Konstruktionen af en ny storlufthavn uden for Oslo har påvirket aktiviteten inden for anlægssektoren stærkt, men efter

færdiggørelsen af denne er der stadig projekter på vej.

Der ventes igangsat en række vejprojekter, og der kan ligeledes ventes en øget aktivitet på områder som universiteter, skoler og sundhedsvæsen, idet der er afsat særlige midler hertil i de offentlige budgetter. Også kraftværker og vandforsyning er områder, hvor aktiviteten vil være betydelig. Den norske regering igangsætter i disse år desuden offentlige investeringer i miljøforbedring i størrelsesordenen NOK 10 mia. om året. Den danske ambassade i Norge har udarbejdet en særlig rapport om 'Det norske marked for affaldsbehandling, genvinding og vandmiljø', som kan give nyttige oplysninger om dette marked. Den kan rekvireres fra ambassaden (se anneks 2). Samme sted kan man rekvirere en særlig rapport om 'Det norske marked for byggebranchen', som beskriver mulighederne inden for byggeriet generelt.

Inden for den samlede norske byggesektor går kun 1 pct. af kontrakterne til udenlandske firmaer. Den internationale entreprenørbranche har ikke rigtigt øje for Norge, og derfor er det især nabolandene - i første række Sverige, men også Danmark - der tager den udenlandske andel. Norge er nu forpligtet til at følge EU-reglerne for offentlige udbud, og derfor skulle der være gode muligheder for, at netop danske virksomheder kan deltage og øge deres andel.

Konkurrencesituationen er således favorabel, og danske virksomheder, selv de mindre håndværksvirksomheder, har gennem de senere år oparbejdet et godt renommé på det norske marked. De norske virksomheder inden for bygge- og anlægsbranchen er også gennemgående små. Ikke mindre end 60 pct. af samtlige virksomheder i branchen er enkeltmandsforetagender.

Samtidig er der, ifølge den danske ambassade i Norge, sket en ændring i retning af, at den offentlige sektor nu i stigende omfang ser på, hvad den får for pengene i forbindelse med indkøb og projekter, mens der tidligere var en stærk tendens til at lægge vægt på lokalpolitiske motiver, når ordrer skulle placeres.

Norge er ikke medlem af EU, men af EFTA. Vigtigere i denne sammenhæng er det, at Norge er med i aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS-aftalen), og det betyder igen, at Norge siden 1. januar 1994 har måttet følge de samme udbudsregler, som gælder i EU-landene.

Man skal – dels fordi EØS-aftalen stadig er relativt ny, og dels fordi skiftet mod mere driftsøkonomiske betragtninger frem for de lokalpolitiske hensyn er begyndt at vinde ind – være varsom med at negligere det norske marked, under henvisning til den lave markedsandel for udenlandske firmaer. Markedet er af de nævnte grunde inde i en ny udvikling, og danske virksomheder har en goodwill, der kan udnyttes i salgsarbejdet.

Indkøbsmyndighederne i Norge

De offentlige indkøb i Norge var i 1995 på ca. NOK 145 mia. Heraf stod staten for en andel på NOK 72 mia., mens de 435 kommuner i landet stod for NOK 53 mia. Endelig stod de norske fylker (amterne) for samlede indkøb til en værdi af NOK 20 mia. På den statslige side foretages udbuddene af departementerne (ministerierne) samt af nogle statslige institutioner som Husbanken og Statens Petroleumsvirksomhed.

De norske statslige myndigheder udbyder først og fremmest udstyrsleverancer, men ifølge en nyere undersøgelse er byggearbejde og teknisk vedligehold nr. 10 på prioriteringslisten i myndighedernes indkøbspolitik.

Der findes ingen statistik over fordeling af udbud på offentlige indkøbere i Norge. Derimod kan man danne sig et indtryk af udbudsmarkedet ved at kigge på det samlede offentlige indkøb i Norge fra 1992-1995.

Det offentliges indkøb i Norge 1992-1995 i mio. NOK

	1992	1993	1994	1995
Statslige indkøb	67.896	66.160	57.583	56.364
Kommunale indkøb	32.355	32.342	33.744	28.592
Fylkeskommunale indkøb	12.413	12.786	13.105	14.250
Kommunale/fylkeskommunale indkøb	26.360	28.485	33.185	34.004
Ialt	139.024	139.774	137.621	143.210

Kilde: Nærings- og energidepartementet, Statistisk sentralbyrå (eller offentlige indkøb i Norge, UM 1997).

Den danske ambassade i Norge har udarbejdet en særlig rapport om 'Offentlige indkøb i Norge', som interesserede kan rekvirere fra ambassaden (se annek 2).

Særlige forhold på det norske marked

Når det offentlige i Norge køber ind, lægger man først og fremmest vægt på forhold som kvalitet, pris, eftersalgsservice og miljøforhold. Og så betyder leverandørens generelle renommé også en hel del. Det kan derfor anbefales, at danske virksomheder, som vil forsøge at komme ind på det norske marked, introducerer sig til de myndigheder, hvorfra udbud af interesse forventes at komme. Det kan gøres ved at rejse til Norge - ikke mindst afstand og kulturel nærhed taget i betragtning - men gennemslagskraften bliver større, såfremt dette salgsarbejde gennemføres med en norsk partner.

Udbudsreglerne

EU- (eller rettere EØS) reglerne er implementeret i norsk lov gennem 'Forskrift om tildeling av offentlige bygge- og anleggskontrakter'. Denne forskrift fra 1994 beskriver procedurerne i forbindelse med udbud af bygge- og anlægskontrakter. REFSA ('Regelverk for Statens Anskaffelsesvirksomhet') er et generelt regelsæt med rødder langt tilbage i tiden. Det gælder alle offentlige indkøb og bygger på fri og åben konkurrence. Efter indførelsen af EU-reglerne for udbud over tærskelværdierne har REFSA alene udfyldende betydning på dette område.

Publikation

Alle udbud under EØS-reglerne offentliggøres i de generelle kilder, som er omtalt ovenfor. Desuden kan nævnes 'Norsk Lysingsblad', som offentliggør alle norske licitationer. Adressen til bladet findes i anneks 2.

Standarder

Norsk Teknologistandardisering (NTS) udarbejder forslag til norske standarder og udvikler i samarbejde med andre norske standardiseringsorganisationer standardiseringspolitikken. Dog er Norge med i det europæiske standardiseringsarbejde på linie med EU-landene, og derfor gælder der samme regler på dette område som i EU. Såfremt en dansk virksomhed støder ind i standardrelaterede problemer i et udbudsforløb, kan Konkurrencestyrelsen give råd og assistance.

Yderligere information om NTS findes i anneks 2.

Klage over et udbudsforløb

Efter Norges indførelse af EØS-reglerne for offentlige udbud, fastsætter de norske regler muligheder for at klage under et udbudsforløb. Klager kan rettes til det almindelige domstolssystem. Virksomheder, der får problemer, rådes dog til at sætte sig i forbindelse med Konkurrencestyrelsen i Danmark, som bl.a. gennem sit netværk til den norske administration vil kunne hjælpe virksomheden med at få løst problemerne.

Udtryk på norsk i forbindelse med offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	ANBUDSKONKURRANSE
Bygge- og anlægsdirektivet	Bygge- og anleggsdirektivet
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Forsyningssektordirektivet
Offentligt udbud	Åpen anbudskonkurranse
Begrænset udbud	Begrenset anbudskonkurranse
Udbud efter forhandling	Forhandlet konkurranse
Hastetilfælde	Hastetilfeller
Ordregivende institution	Oppdragsgiver
Udbudsbetingelser	Anbudsgrunnlaget
Tilbudsgiver	Leverandør
Tilbud	Anbud
Anmodning om at blive prækvalificeret	Forespørsel om deltakelse
Prækvalifikation	Utvelgelse av kandidater
Tærskelværdien	Terskelverdien

HOLLAND

Holland aftager godt 5 pct. af den samlede danske eksport og er dermed Danmarks syvende største eksportmarked. Landet har på et areal mindre end Danmark næsten tre gange så mange indbyggere, og landet har derfor en meget tæt infrastruktur.

Holland er et meget åbent marked, og det er et af de lande i EU, som benytter sig af det største antal udenlandske leverandører i forbindelse med offentlige udbud. Bygge- og forretningskulturen er ikke så forskellig fra den danske, og man kan fint kommunikere med de fleste hollændere på engelsk.

Den hollandske økonomi er dynamisk, og den sunde økonomiske vækst har smittet af på byggeindustrien, som i disse år vokser med ca. 4 pct. om året. Holland var et af de lande, som havde få problemer med de offentlige finanser i forbindelse med indtræden i den fælles, europæiske valuta, og der er derfor ikke helt det samme stramme loft over de hollandske offentlige budgetter, som er gældende i mange andre EU-lande. Store infrastrukturprojekter vil i

de kommende år holde mange i beskæftigelse i anlægssektoren, og det kan give muligheder for danske virksomheder såvel i forbindelse med disse projekter som i det 'tomrum' der efterlades af hollandske virksomheder, som deltager i de store projekter. Projekterne er bl.a. en ny jernbanelinie fra Rotterdams havn til den tyske grænse og højhastighedstoget fra Amsterdam til Bruxelles.

Der arbejdes endvidere med udvidelse af lufthavnen i Amsterdam og af havnen i Rotterdam foruden mange kanalprojekter og vejudvidelser. Mange virksomheder i byggebranchen i Holland vil være beskæftiget i det stærkt voksende marked for boligbyggeri. Endelig kan det nævnes, at hollændernes stærke miljøbevidsthed, sammenholdt med det tæt befolkede land, vil kræve store investeringer i miljørelaterede anlæg, f.eks. inden for kloakering, vandrensning, affaldsdepoter og beskyttelse mod jordforurening. Det giver nye muligheder for danske virksomheder, som har specialiseret sig i miljønicher.

En samlet oversigt over den ventede udvikling i boligbyggeri, infrastruktur og miljø fremgår af det hollandske bolig- og miljøministeriums rapport 'VINEX-planen'. En oversigt over planen kan fås via Internettet på adressen:

<http://www.archined.nl/vinexonsite/operatie/>

Desuden har den danske ambassade i Holland udgivet en publikation om 'Bygge- og anlægsvirksomhed i Holland', der kan købes gennem ambassaden (se anneks 2)

Indkøbsmyndighederne i Holland

Indkøbsbeslutningerne inden for den offentlige sektor træffes decentralt i et stort antal styrelser og forvaltninger i Holland. Derfor er udbudsmarkedet meget spredt, og det varierer mellem store og meget små enheder. Skønsmæssigt er der 40-50.000 styrelser, forvaltninger og koncessionerede virksomheder, og de mange enheder er med til at gøre markedet vanskeligt at håndtere.

Indkøberne fordeler sig efter den administrative struktur på:

- Provinser, hvoraf der findes 12 i Holland, og
- Kommuner, hvoraf der findes 631.

Der er en tendens til, at de store udbydere i den offentlige sektor begrænser deres rolle til definition af projekterne, mens de - gennem udbud - overlader løsningen af opgaverne til hovedentreprenører, der får til opgave at komme med en nøgleklar løsning. I sådanne tilfælde har de små virksomheder ikke mange chancer, med mindre de slutter sig sammen med andre, eller deltager som underleverandører til hovedentreprenøren.

Man kan finde mange oplysninger om, hvordan udbud skal foregå i Holland, gennem en publikation, som er vejledende for alle udbydere, og som findes på engelsk: 'General Government Terms and Conditions of Purchase'. Publikationen kan rekvireres gennem den danske ambassade i Holland (se anneks 2).

Standarder og regler

Det hollandske bygningsreglement hedder "Bouwbesluit", og her har man samlet de generelle regler, som dermed gælder for hele landet. Nærmere information herom kan fås hos Statens Byggeforskningsinstitut SBI, se adressen i anneks 1.

Normer og standarder i Holland udstedes normalt af Nederlands Normalisatie Instituut (NNI). Se adressen hertil i anneks 2. Herfra kan man rekvirere kataloget 'Catalogus van Normen', som også kan fås ved henvendelse til Dansk Standard. I øvrigt gælder de almindelige EU-bestemmelser for standarder og normer naturligvis også i Holland, og får en dansk virksomhed problemer på dette område i et udbudsforløb, bør den henvende sig til Konkurrencestyrelsen, som kan bistå virksomheden også på dette område.

Publikationer

Staatscourant er den officielle publikation, som offentliggør alle offentlige udbud (se anneks 2).

COBOUW er et hollandsk dagblad for bygge- og anlægsindustrien. Heri offentliggøres alle udbudte og planlagte bygge- og anlægsarbejder fra alle dele af landet (se anneks 2).

Et bureau har specialiseret sig i udarbejdelse af datablade om alle større byggeprojekter. Der kommer en ny udgave hver uge, og det

indeholder projektbeskrivelser samt kontaktadresser for udbudsgiver og arkitekt. Abonnement kan tegnes hos MERCUUR B.V, hvis adresse fremgår af landeafsnittet i anneks 2.

Markedet de kommende år

Den betydelige aktivitet i forbindelse med byggevirksomhed og de store anlægsprojekter, der er nævnt ovenfor, vil trække mange ressourcer i bygge- og anlægssektoren over i løsningen af disse opgaver. Der er imidlertid en skarp konkurrence mellem de hollandske byggevirksomheder, som også på grund af det åbne system har konkurrence fra udenlandske virksomheder. Der er for nyligt sket store fusioner inden for den hollandske byggeindustri, som dermed har fået nogle meget slagkraftige virksomheder.

Derfor bør danske virksomheder, som overvejer at gå ind på det hollandske marked, nok i første række præcist definere, hvilke niches og hvilke samarbejdsrelationer med hollandske virksomheder, man ønsker. Sådanne samarbejdsformer kan omfatte underleverancer af f.eks. miljødele af projekter. Ved en vurdering af konkurrencesituationen kan man også notere sig, at Holland ligger på nogenlunde samme niveau som Danmark, når det gælder priser og omkostninger. Men det er også vigtigt for danske virksomheder at tage konkurrencesituationen til efterretning i den forstand, at der skal et solidt salgs- og opfølgingsarbejde til, hvis man vil have succes på markedet.

Den hollandske bygge- og anlægssektor har traditionelt været domineret af aftaler mellem bygmestre om priser og tildeling af projekter. Det er en praksis, som er klart ulovlig efter EUs konkurrenceregler, og Europa-Kommissionen har da også grebet ind, og erklæret disse 'karteller' for ulovlige.

Klager over et udbudsforløb

Virksomheder, der får problemer med et udbudsforløb, rådes til hurtigst muligt at sætte sig i forbindelse med Konkurrencestyrelsen i Danmark, som bl.a. gennem sit netværk til den hollandske administration vil kunne hjælpe virksomheden med at få løst problemerne.

Udtryk på hollandsk vedrørende offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	AANBESTEDINGEN
Bygge- og anlægsg Direktoratet	Richtlijn werken
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Richtlijn nutssectoren
Offentligt udbud	Openbare procedure
Begrænset udbud	Niet openbare procedure
Udbud efter forhandling	Onderhandlingsprocedure
Hasteprocedure	Versnelde procedure
Ordregivende	Aanbestedende dienst
Ansøger (til prækvalifikation)	Gegadigde
Anmodning om at blive prækvalificeret	Aanvraag tot deelneming
Tilbudsgiver	Aanbesteder
Tilbud	Aanbesteding
Leverandør	Leverancier
Tærskelværdi	Drempelwaarde

TENDENSER I MARKEDET

På baggrund af beskrivelsen af de enkelte landes markeder i det foregående, kan man se en række tendenser i markedet, som - på tværs af landene - udvikler sig:

- Antallet af offentlige udbud, som er dækket af EU-reglerne, er støt stigende på bygge- og anlægsområdet.
- De mange typer og den geografiske spredning af udbuddene gør det nødvendigt for de fleste danske virksomheder at indsnævre det område, man ønsker at arbejde i.
- En god vej til at få succes på de enkelte markeder er at etablere en eller anden form for kontakt på det pågældende marked.
- Der tilbydes virksomhederne assistance fra flere og flere bureauer, som dækker offentlige udbud.

- De offentlige sektorer lægger i stigende grad vægt på at få 'noget for pengene' i forbindelse med udbud, fremfor at lægge vægt på de lokalpolitiske hensyn.
- Der er en tendens til flere og flere privatiseringer i EU-landene, men i mange tilfælde bliver virksomheden fortsat under EUs udbudsregler.
- Der er mange investeringer i infrastrukturprojekter i disse år.
- Der er en tendens til, at miljøaspekter, miljølove og miljøkrav spiller en større rolle i de enkelte landes udbudspolitik. Økologiske byggematerialer kræves i flere lande.
- Standarder, normer og kvalitetscertifikater på europæisk plan spiller en øget rolle i udbuddene.
- Større udbredelse af udbud og on-line søgninger via Internettet fremmer overgang til elektronisk handel.

5

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Reglerne for udbud af bygge- og anlægskontrakter

HVEM SKAL FØLGE REGLERNE VED INDGÅELSE AF BYGGE- OG ANLÆGSKONTRAKTER?

BELØBSGRÆNSEN FOR UDBUDSFORPLIGTELSEN (TÆRSKELVÆRDIEN)

BYGGE- OG ANLÆGSKONTRAKTER

KONCESSIONSKONTRAKTER OM OFFENTLIGE BYGGE- OG ANLÆGSARBEJDER

UDBUDSFORLØBET

UDBUDSFORMER

ANMODNING OM DELTAGELSE I EN UDBUDSFORRETNING (PRÆKVALIFIKATION)

INDHENTNING AF UDBUDSMATERIALET

UDARBEJDELSE AF TILBUD

AFSLUTNING PÅ EN UDBUDSFORRETNING (KONTRAKT, AFSLAG ELLER ANNULLATION)

KLAGER

EF-Traktaten indeholder nogle grundlæggende principper om fri etablering og fri udveksling af varer og tjenesteydelser. Det forbydes herved EUs medlemslande at udøve forskelsbehandling over for statsborgere og virksomheder fra andre medlemslande. Disse principper gælder også, når det offentlige indgår aftaler om indkøb af varer og tjenesteydelser eller udførelse af bygge- og anlægsarbejder.

Disse forbud mod diskrimination har i praksis ikke vist sig tilstrækkelige i sig selv til at virkeliggøre Traktatens målsætning om et frit EU-marked for offentlige indkøb uden indre grænser. Store forskelle mellem de enkelte landes lovgivninger og traditioner har virket blokerende for gennemførelsen af et fælles marked. Det spiller også en rolle, at offentlige indkøbere ofte er udsat for et pres for at købe nationalt eller lokalt, f.eks. ud fra et ønske om at tilgodese beskæftigelsen i lokalområdet.

Derfor er der vedtaget direktiver, som fastsætter visse ensartede grundregler navnlig om, at offentlige kontrakter skal udbydes i hele EU, og om ligebehandling af de virksomheder, der byder på kontrakterne.

Disse grundlæggende direktivregler går meget kort sagt ud på,

- at påtænkte kontrakter over en vis værdi (den såkaldte tærskelværdi) skal udbydes i hele EU, så der skabes et EU-marked for offentlige kontrakter og derigennem en konkurrence blandt interesserede virksomheder fra alle EU-lande,
- en forpligtelse for den offentlige udbyder til at udforme udbudsmaterialet sådan, at der ikke diskrimineres mellem interesserede virksomheder, f.eks. ved at give en positiv særstilling til virksomheder fra et bestemt land, og
- en forpligtelse for den offentlige udbyder til at anvende objektive kriterier under hele forløbet af et udbud frem til den endelige tildeling af kontrakten til den virksomhed, der har vundet ordren.

Der findes 4 forskellige direktiver, som beskriver den procedure, der skal følges, når det offentlige skal indgå en aftale om leverancer eller udførelse af arbejder, der overstiger direktivernes tærskel-

værdier. Anvendelsesområdet for de enkelte regelsæt er opdelt på følgende måde:

- Offentlige bygge- og anlægskontrakter (direktiv 93/37/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Offentlige vareindkøbskontrakter (direktiv 93/36/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Offentlige tjenesteydelseskontrakter (direktiv 92/50/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Kontrakter indgået af forsyningsvirksomheder (inden for vand- og energiområdet, transportområdet samt telekommunikationsområdet) (direktiv 93/38/EØF som ændret ved direktiv 98/4/EF).

Det særlige forsyningsvirksomhedsdirektiv omfatter i modsætning til de tre andre direktiver også visse private enheder, og det gælder alle kontraktstyper, både bygge- og anlæg, vareindkøb og tjenesteydelser. Forsyningsopgaver varetages både af offentlige og private enheder, f.eks. offentlige og private vandværker. Private forsyningsenheder udfører som regel deres virksomhed inden for rammerne af et monopol el. lign., altså på vilkår, hvor der ligesom for offentlige forsyningsenheders vedkommende ikke er nogen konkurrence. For at give forsyningsvirksomhederne ens vilkår i varetagelsen af deres opgaver, hvad enten de er offentlige eller private, gælder direktivet begge kategorier.

HVEM SKAL FØLGE REGLERNE VED INDGÅELSE AF BYGGE- OG ANLÆGSKONTRAKTER?

Bygge- og anlægsgdirektivet gælder for "ordregivende myndigheder", dvs. statsinstitutioner, lokale myndigheder (f.eks. amter, provinser, kommuner) samt såkaldte offentligretlige organer. Direktivet gælder også for sammenslutninger af lokale myndigheder eller offentligretlige organer, f.eks. hvor et antal kommuner går sammen om at gennemføre et byggeprojekt.

Ved *offentligretlige organer* forstås ethvert organ

- der specifikt har til opgave at imødekomme almenhedens behov, dog ikke industrielle eller kommercielle behov
- som er en juridisk person

- og hvis drift *enten* for mere end 50 pct.s vedkommende finansieres af staten, lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer, *eller* hvis drift er underlagt kontrol af en af sådanne instanser, *eller* hvis en af disse instanser kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne af organets administration, ledelse eller tilsyn.

Ved at medtage kategorien "offentligretlige organer" i definitionen af "ordregivende myndigheder" opnår man, at en række forskellige institutioner, som ikke er indplaceret som en del af den offentlige forvaltning, men som alligevel varetager opgaver til imødekomme af almenhedens behov, skal følge samme regler som egentlige myndigheder.

Direktivet gælder endvidere i situationer, hvor "ordregivende myndigheder" yder et direkte tilskud til visse private anlægsformål på mere end 50 pct., f.eks. et tilskud fra en kommune til en privat bygherres opførelse af et sportsanlæg eller en skole.

I særlige situationer gælder i stedet *forsyningsvirksomhedsdirektivet*. Dette gælder for enheder, der driver virksomhed inden for vand- og energiforsyning samt transport- og telekommunikation.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet gælder for:

- "Ordregivende myndigheder" som defineret i bygge- og anlægsdirektivet,
- Offentlige virksomheder inden for disse forsyningsområder, dvs. virksomheder, som det offentlige har direkte eller indirekte bestemmende indflydelse på (f.eks. ved at have en aktiemajoritet i virksomheden), samt
- Private forsyningsvirksomheder, der driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder. Det vil typisk dreje sig om en koncession fra det offentlige udstedt efter den lovgivning, der regulerer det pågældende forsyningsområde.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet gælder, når de omfattede – offentlige eller private – instanser skal indgå kontrakter i forbindelse med udøvelse af forsyningsvirksomhed. Det betyder, at forsyningsvirksomhedsdirektivet finder anvendelse i stedet for bygge-

og anlægsdirektivet, i tilfælde, hvor bygherren samtidig er underlagt dette direktiv.

Eksempel: En kommune, der varetager driften af en bybane, skal ikke følge bygge- og anlægsdirektivet ved anlæg af en ny banelinie, men forsyningsvirksomhedsdirektivet, når det skal indgå kontrakt om arbejdet.

Skal kommunen derimod have udført arbejder uden for de særlige forsyningsområder, f.eks. bygget en ny skole, skal den følge bygge- og anlægsdirektivet.

Forskellen på, om det ene eller andet direktiv finder anvendelse, gør dog i de fleste henseender ikke nogen praktisk forskel. Den eneste mærkbare forskel er, at det for kontrakter omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet er tilladt at forhandle om kontrakten mellem udbyderen og en tilbudsgiver. Forhandling er derimod stort set udelukket, når kontrakten er omfattet af bygge- og anlægsdirektivet.

BELØBSGRÆNSEN FOR UDBUDSFORPLIGTELSEN (TÆRSKELVÆRDIEN)

Den beløbsgrænse (den såkaldte tærskelværdi), der er bestemmende for, om direktiverne finder anvendelse og en påtænkt bygge- og anlægskontrakt derfor skal udbydes i hele EU, udgør i de fleste tilfælde 5.150.548 ECU. For visse bygge- og anlægskontrakter omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet er grænsen dog lidt lavere, 5.000.000 ECU. (Der henvises nærmere til tabellen i anneks 3). Da det er et skøn over den anslåede udgift ved et bygge- eller anlægsarbejde, der er afgørende, har forskellen i tærskelværdier (der for tiden svarer til ca. 1 mio. kr. i forhold til den højere grænse på ca. 38 mio. kr. og den lavere på ca. 37 mio. kr.) næppe den store praktiske betydning.

Hvert andet år offentliggør Kommissionen modværdierne i medlemslandenes valutaer af tærskelværdierne. Disse modværdier gælder så uændret i to år. Det er praktisk, at værdien ligger fast og ikke svinger med dagskursen. (Værdien af tærskelværdien i danske kroner, som den er fastsat for 1998 og 1999, fremgår af tabellen i anneks 3).

Fra 1. januar 1999 bliver tærskelværdifastsættelsen enklere. For de 11 EU-lande, der overgår til euroen, vil det ikke længere være nødvendigt at skulle foretage omregning. Direktivernes tærskelværdier ændres nemlig samtidig, så de værdier, der i dag er udtrykt i ECU, bliver udtrykt i euro, i forholdet 1 euro=1 ECU. Efter dette tidspunkt vil der kun være behov for omregninger for Grækenland, Sverige og UK, der (som Danmark) foreløbigt ikke deltager i ØMU'en.

Skønnes værdien af en kontrakt at svare til eller overstige tærskelværdien, skal den myndighed eller forsyningsvirksomhed, der ønsker at indgå kontrakten, udbyde den i EU.

Den værdi, der skal tages i betragtning ved afgørelsen af, om en kontrakt skal udbydes, er værdien ekskl. moms.

En kontrakt må ikke opdeles i "mindre bidder", der hver for sig er mindre end tærskelværdien, for at omgå udbudsforpligtelsen.

Et bygge- og anlægsarbejde må dog gerne opdeles i flere *delarbejder*, blot værdien af alle dele lægges sammen ved afgørelsen af, om der er pligt til at udbyde. Udbyderen har så mulighed for – uden at skulle følge direktivernes regler i øvrigt – op til en vis grænse – at indgå kontrakt om udførelse af et eller flere delarbejder. Denne grænse udgør højst 20 pct. af den samlede værdi af alle delarbejder. Det er også en betingelse for at kunne indgå kontrakter om delarbejder "uden om direktiverne", at den samlede værdi af delarbejderne er mindre end 1.000.000 ECU. Kontrakt om de resterende delarbejder (der ikke kan rummes inden for denne særlige undtagelse) skal indgås efter direktivernes regler.

BYGGE- OG ANLÆGSKONTRAKTER

Direktiverne finder anvendelse på kontrakter om udførelse og projektering af bygge- og anlægsarbejder, der indgås skriftligt mellem en myndighed eller anden instans omfattet af reglerne på den ene side og en entreprenør på den anden side. Man kan ikke omgå reglerne ved at indgå en mundtlig aftale. Ved en gensidigt bebyrdende aftale forstås, at modydelsen for det arbejde, der udføres af entreprenøren, skal kunne gøres op i penge. (Koncessionskontrakter, hvor entreprenøren får overladt retten til at udnytte et bygge- og

anlægsarbejde, falder uden for definitionen. Sådanne kontrakter er underlagt andre regler, som er omtalt nedenfor).

Ved et bygge- og anlægsarbejde forstås ikke blot nybyggeri, men også renoveringsarbejder, en række installationsarbejder samt færdiggørelses- og nedrivningsarbejder.

Selv om en offentlig myndighed ikke formelt står som bygherre, men overlader en privat entreprenør at opføre et *nybyggeri*, eller foretage ombygningsarbejder, som myndigheden har en bestemmende indflydelse på, og som myndigheden derefter skal overtage eller leje sig ind i, anses dette også for et byggeri, som er omfattet af direktiverne.

Kontrakter om køb eller leje af *allerede bestående* bygninger anses derimod ikke som bygge- og anlægskontrakter i direktivernes forstand og falder derfor uden for reglerne.

KONCESSIONSKONTRAKTER OM OFFENTLIGE BYGGE- OG ANLÆGSARBEJDER

En koncessionskontrakt adskiller sig fra en sædvanlig bygge- og anlægskontrakt ved, at entreprenørens modydelse for det udførte arbejde – i stedet for betaling i penge – alene består i retten til økonomisk at udnytte det færdige arbejde, eventuelt mod betaling af en pris herfor til den offentlige ordregiver (koncessionsgiver). Denne fremgangsmåde, der kan spare det offentlige for direkte at skulle investere i typisk meget betydelige anlægsprojekter, er f.eks. benyttet ved anlæg af motorveje i Frankrig.

Sådanne koncessionskontrakter skal – hvis de overstiger den ovenfor omtalte tærskelværdi – blot offentliggøres i EF-Tidende; men der gælder ikke i øvrigt de samme detaljerede krav til fremgangsmåden ved kontraktindgåelse som for sædvanlige bygge- og anlægskontrakter.

UDBUDSFORLØBET

Et krav om ligebehandling af tilbudsgivere gennem hele forløbet af en udbudsforretning

Direktiverne hviler på en grundregel om, at alle interesserede virksomheder i EU skal have lige muligheder for at deltage i konkurrencen om en offentlig ordre eller en ordre udbudt af en forsyningsvirksomhed.

De detaljerede regler i direktiverne, der pålægger myndigheder og forsyningsvirksomheder at følge bestemte fremgangsmåder gennem alle faser i en udbudsforretning fra offentliggørelsen af en udbudsbekendtgørelse til den afsluttende fase, ordretildelingen, omsætter dette ligebehandlingsprincip i praksis.

Offentliggørelse af udbud i EU

Det første skridt på vejen henimod indgåelse af en kontrakt af større værdi er offentliggørelsen af en udbudsbekendtgørelse.

Udbud, der skal foretages efter direktiverne, offentliggøres i EF-Tidende som en CD ROM version, eller på Internettet i TED-databasen (Tenders Electronic Daily). I disse informationskilder findes udbud for alle EU-lande. I kapitel 3 findes yderligere oplysninger om offentliggørelsen af udbud, og i annek 1 bagest i guiden findes adresser og telefonnumre på de steder, hvor man kan tilmelde sig et abonnement eller få yderligere oplysninger.

UDBUDSFORMER

For *bygge- og anlægskontrakter*, der er omfattet af *bygge- og anlægsdirektivet*, kan myndigheder mv. frit vælge mellem to udbudsformer: offentligt eller begrænset udbud. Disse to former går i princippet ud på en procedure på skriftligt grundlag, og der kan ikke forhandles om vilkårene i kontrakten. Forhandlinger om kontrakter er efter dette direktiv kun tilladt i ganske særlige undtagelsestilfælde.

Ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter, der skal ske efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet*, kan forsyningsvirksomhederne derimod foruden offentligt og begrænset udbud desuden frit vælge udbudsformen udbud efter forhandling. Her gælder altså frit valg mellem tre udbudsformer.

Offentligt udbud

Ved offentligt udbud kan alle interesserede afgive tilbud.

Proceduren er her, at udbyderen offentliggør en udbudsannonce, der indeholder de kriterier, som udbyderen lægger vægt på, for at bedømme

- tilbudsgiverens egnethed (*udvælgelseskriterier*) og
- selve tilbuddene (*hvordan der vælges mellem disse – tildelingskriterier*).

Alle interesserede kan bede om at få tilsendt udbudsmaterialet og kan herefter afgive tilbud inden for den frist, der er fastsat i den udbudsbekendtgørelse, som er offentliggjort i EF-Tidende.

Begrænset udbud

Ved et begrænset udbud er udbudsforretningen opdelt i to faser.

I den første fase offentliggør udbyderen en udbudsbekendtgørelse, hvori alle interesserede inviteres til at anmode om at blive *prækvalificeret* (få ret til at afgive tilbud). Udvalgelsen af de virksomheder, som findes kvalificerede/egnede, sker på baggrund af de oplysninger om virksomhedens egnethed, som udbyderen har anmodet om i udbudsbekendtgørelsen.

I den næste fase opfordres de udvalgte (prækvalificerede) virksomheder til at afgive tilbud og får samtidig udbudsmaterialet tilsendt. Hvis udbyderen ikke allerede i udbudsbekendtgørelsen har angivet kriterierne for valg mellem tilbuddene (tildelingskriterierne), skal disse kriterier fremgå af opfordringen til at afgive tilbud eller af udbudsmaterialet. Det er kun de udvalgte (prækvalificerede) virksomheder, der kan afgive tilbud.

I første fase drejer det sig således om at "sælge virksomheden", mens det ved afgivelsen af tilbud gælder om at "sælge produktet/ydelsen". De to faser træder klarest frem ved begrænset udbud, men også ved offentligt udbud skal udbyderen foretage både en egnethedsvurdering af tilbudsgiverens virksomhed og en vurdering af selve tilbuddet.

Udbud efter forhandling

Denne udbudsform kan kun anvendes i ganske særlige undtagelsestilfælde ved kontrakter, der skal indgås efter *bygge- og anlægsdirektivet*. Det grundlæggende ligebehandlingsprincip i EUs regler medfører, at der normalt ikke må forhandles om priser eller andre elementer i de kontrakter, der skal indgås.

Derimod kan forhandling frit vælges som et alternativ til offentligt eller begrænset udbud ved kontrakter, der skal indgås efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet*. Her kan der føres forhandlinger om kontraktvilkårene, blot det sker med samtlige bydende, der er inviteret til at forhandle.

Udbud efter forhandling er en to-faset udbudsforretning ligesom begrænset udbud, hvor der først foretages en egnethedsvurdering af interesserede virksomheder, dernæst en vurdering af selve tilbuddene.

Andre udbudsformer

I visse særlige situationer kan en udbyder benytte udbudsformen begrænset udbud efter hasteprocedure. Efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet* kan en udbyder endvidere vælge at foretage udbud af en kvalifikationsordning, som kan træde i stedet for konkrete udbud af opgaver, der ønskes løst.

Man bør være opmærksom på, at en udbyder, der forventer at iværksætte større årlige bygge- og anlægsarbejder, er forpligtet til én gang om året at indrykke en "periodisk vejledende bekendtgørelse" (forhåndsmeddelelse) i EF-Tidende. Hermed gives et signal til eventuelle interesserede om, hvilke kontrakter udbyderen forventer at indgå inden for det næste år. Har en udbyder offentliggjort en sådan forhåndsmeddelelse, kan de tidsfrister, der gælder i forbindelse med et udbud af en konkret opgave, forkortes.

Den periodisk vejledende bekendtgørelse kan under visse betingelser erstatte et udbud af konkrete kontrakter omfattet af *forsyningsvirksomhedsdirektivet*.

ANMODNING OM DELTAGELSE I EN UDBUDSFORRETNING (PRÆKVALIFIKATION)

Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling træder kravet om, at virksomheden skal kunne dokumentere, at den er velegnet og kvalificeret som tilbudsgiver i forhold til den konkrete udbudte kontrakt særligt klart frem.

De krav, som udbyderen kan stille om dokumentation for egnethed, går under fællesbetegnelsen *udvælgelseskriterier*. Egnethedskrav kan stilles ved alle udbudsformer, også ved offentligt udbud.

Opfylder en tilbudsgiver ikke de krav om oplysninger, som en udbyder har stillet til vurdering af en tilbudsgivers egnethed, kan udbyderen uden videre udelukke tilbudsgiveren fra videre deltagelse i udbudsforretningen.

En række af de oplysninger, der kan være relevante, skal indhentes fra en række forskellige offentlige myndigheder. Dette kan tage tid. Det er imidlertid muligt at få disse oplysninger samlet fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, der har etableret en servicefunktion, så en virksomhed kun skal henvende sig ét sted. Når Erhvervs- og Selskabsstyrelsen har indhentet oplysningerne, udstedes der en *serviceattest* til den virksomhed, der har bedt om oplysninger.

Serviceattesten giver ikke oplysninger om virksomhedens private forhold, såsom faglige autorisationer samt virksomhedens faglige, tekniske og økonomiske formåen. Dokumentation om sådanne forhold må virksomheden i alle tilfælde selv fremskaffe.

På baggrund af de modtagne oplysninger fra en virksomhed udvælger udbyderen de virksomheder, som findes kvalificerede i forhold til den kontrakt, der ønskes indgået. En egnethedsvurdering (prækvalifikation) handler således kun om en vurdering efter udbyderens udvælgelseskriterier. Andre forhold kan *ikke* indgå i denne vurdering. En udbyder kan begrænse antallet af de virksomheder, der vil blive prækvalificerede. Det kan betyde, at virksomheder kan blive frasorterede i forhold til de stillede krav efter udvælgelseskriterierne – også selv om der er tale om virksomheder, der må bedømmes som egnede efter udvælgelseskriterierne. Det er som

nævnt kun de virksomheder, som udbyder har udvalgt (prækvalificeret), der får adgang til at afgive tilbud.

INDHENTNING AF UDBUDSMATERIALET

Det skal oplyses i udbudsbekendtgørelsen ved offentligt udbud, hvor en tilbudsgiver kan henvende sig for at få udbudsmaterialet og eventuelle supplerende dokumenter. Ved begrænset udbud/udbud efter forhandling sender udbyderen udbudsmaterialet sammen med opfordringen til at afgive tilbud til de virksomheder, som prækvalificeres.

Tilbudsgivere kan stille *opklarende spørgsmål* til udbyderen, hvis der er uklarheder, f.eks. m.h.t. tekniske specifikationer, i udbudsmaterialet. Udbyderen skal så normalt svare senest 6 dage før sidste frist for indgivelse af tilbud. Ligebehandlingsprincippet medfører, at svar på sådanne spørgsmål bør tilsendes alle bydende. Dette princip medfører som nævnt ovenfor også, at en teknisk afklaring ikke må udvikle sig til en forhandling (i de tilfælde, hvor forhandling mellem udbyder og tilbudsgiver ikke er tilladt).

UDARBEJDELSE AF TILBUD

Udvælgelseskriterier

Man skal være opmærksom på, at oplysninger om virksomhedens egnethed ved offentligt udbud skal medfølge sammen med tilbuddet, og at udbyderen – uanset hvilken udbudsform, der er tale om – er forpligtet til at se bort fra de tilbudsgivere, der ikke opfylder de krav, som udbyder har fastsat i sine kriterier for udvælgelse af tilbudsgivere.

Rådgiverhabilitet

Ligebehandlingsprincippet i EU-reglerne medfører også, at en virksomhed, som har haft en aktiv rolle i forbindelse med tilrettelæggelsen af et udbud og eventuelt også med selve udformningen af udbudsbekendtgørelsen, vil kunne være afskåret fra selv at give tilbud på den kontrakt, der udbydes, idet virksomheden kan have fået en konkurrencemæssig fortrinsstilling i forhold til andre tilbudsgivere.

Man må derfor som virksomhed gøre op med sig selv, om man ønsker at være rådgiver for udbyderen eller foretrækker at deltage

i konkurrencen om udførelsen af den udbudte opgave.

Tildelingskriterier

Det skal fremgå af udbudsbekendtgørelsen, hvilke kriterier udbyderen vil anvende ved valget mellem de indkomne tilbud. Disse kriterier, der kaldes *tildelingskriterier*, er endelige – dvs. at de ikke efterfølgende må ændres eller suppleres.

Som tildelingskriterium skal vælges enten

- udelukkende *laveste pris* (udbyder skal så antage det billigste tilbud), eller
- *det økonomisk mest fordelagtige tilbud*, hvori en række elementer udover prisen kan indgå i udbyderens vurdering af tilbuddene. Udbyderen har her "friere hænder" til at vælge det bedste bud og er ikke forpligtet til at tage det billigste. Udbyderen bør så vidt muligt (men er altså ikke forpligtet til at) anføre disse elementer i prioriteret rækkefølge. Disse elementer kan foruden prisen f.eks. være leveringstid, leveringssikkerhed, kvalitet, eftersalgsservice eller miljømæssige hensyn.

Totalentrepriser/delentrepriser

Udbyderen kan have angivet i udbudsbekendtgørelsen, at der ønskes bud på både projektering og udførelse (totalentreprise). Udbyderen har dog også mulighed for at indhente tilbud på del- eller fagentrepriser. Det skal fremgå af udbudsbekendtgørelsen, om der er adgang til at byde på dele af den samlede udbudte kontrakt.

Fælles tilbudsgivning

Der er adgang til, at flere entreprenører går sammen om at afgive et tilbud. En udbyder kan ikke forlange, at et fælles tilbud skal ske i en bestemt juridisk form. Dog er det ofte en forudsætning, at der antages en bestemt juridisk form, f.eks. et ansvarligt selskab, hvis et fælles konsortium af tilbudsgivere vinder ordren.

Arbejdsforhold

En udbyder kan i sit udbud anføre, hvor (hos hvilken myndighed) der kan fås oplysninger om arbejdsforhold (lovgivning, overenskomster), der i det pågældende land skal overholdes ved udførelsen af en entreprise. Udbyderen kan så anmode en tilbudsgiver om at

bekræfte, at denne i sit tilbud har taget hensyn til sådanne forhold. Formålet er her at undgå, at der konkurreres om en ordre på bekostning af hensynet til gældende arbejdsmæssige forhold.

Tilbudsforbehold/alternative bud

Det kan ofte være svært at skelne mellem tilbudsforbehold (der går på en bydendes forudsætninger for at udføre den udbudte opgave) og alternative tilbud (der går på selve indholdet af et tilbud).

En tilbudsgiver kan have behov for at tage forbehold for derigennem at angive forudsætningerne for sit tilbud. Man skal imidlertid være opmærksom på, at sådanne forbehold knyttet til et tilbud kan betyde, at udbyderen forkaster tilbuddet, fordi en antagelse af budet ville give den pågældende tilbudsgiver en særstilling, der er i strid med ligebehandlingsprincippet. Det vil bl.a. være tilfældet, hvis et forbehold ikke kan prissættes. Det ses dog undertiden, at en udbyder i udbudsmaterialet giver oplysning om, i hvilket omfang og på hvilke punkter tilbudsforbehold vil blive accepteret (og i så fald er det et vilkår, som alle interesserede på lige fod kan byde på).

Medmindre udbyderen har anført andet i udbudsbekendtgørelsen, skal alternative bud accepteres. Dette gælder dog kun, hvor tildelingskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige bud (og altså ikke, hvor det er udelukkende laveste pris). Det kan være tilrådeligt ved afgivelse af alternative bud også at afgive et bud, der ligger 100 pct. inden for rammerne af udbuddet for at mindske risikoen for, at et alternativt bud frasorteres, f.eks. på grund af prisen.

Acceptfrist

En tilbudsgiver skal være opmærksom på, at det i tilbuddet bør angives, hvor længe man ønsker at være bundet af (vedstå) det afgivne bud. Dette kan anbefales, ikke mindst fordi der ikke gælder nogen tidsfrist for udbyderens "beslutsomhed" med hensyn til at tildele den kontrakt, som udbuddet vedrører.

Tekniske standarder

Specifikationerne i et udbud vil ofte være udformet som en henvisning til en eller flere europæiske standarder (EN), hvor sådanne findes, eller nationale standarder. Oplysning om standarder kan fås

hos Dansk Standard eller hos standardiseringsinstituttet i det pågældende land.

Sprog

Man skal være opmærksom på, at udbyder kan stille krav om indgivelse af tilbud (og kommunikation i øvrigt) på et bestemt sprog (normalt sproget i det land, hvor udbyder hører hjemme).

Afsendelse af tilbud

Det fremgår af udbudsbekendtgørelsen, hvortil tilbuddet skal sendes (det er i praksis ikke altid til den pågældende myndighed). Det er tilbudsgivers ansvar, at tilbuddet når frem til rette tid. Det er et helt centralt element i princippet om ligebehandling af tilbudsgivere, at kun rettidigt indkomne bud kan tages i betragtning, og at en udbyder er forpligtet til at se bort fra bud, der først indgives efter udløbet af tilbudsfristen.

Tidsfrister

Tidsfristerne for de forskellige udbudsformer og forskellige faser fremgår af oversigten i anneks 4.

Sidste frist for tilbudsafgivelse/ansøgning om prækvalifikation er anført i udbudsbekendtgørelserne. Det bemærkes, at fristerne kan være forkortet i forhold til de normale frister, fordi udbyderen tidligere har offentliggjort en forhåndsmeddelelse (periodisk vejledende bekendtgørelse) som omtalt i slutningen af afsnittet om udbudsformer ovenfor.

AFSLUTNING PÅ EN UDBUDSFORRETNING (KONTRAKT, AFSLAG ELLER ANNULLATION)

Åbning af tilbud

Der er ved offentligt udbud pligt for udbyderen til at oplyse i udbudsbekendtgørelsen, om tilbudsgiverne har lov at være tilstede ved åbningen af tilbuddene. I praksis overses denne forpligtelse undertiden. En tilbudsgiver vil da kunne rette henvendelse til udbyderen for at få oplysningen. Ved de øvrige udbudsformer er der ikke i EUs direktiver bestemmelser om dette spørgsmål. Eventuel tilstedeværelsesmulighed (som efter den danske licitationslov) afhænger i sådanne tilfælde af de nationale regler eller administra-

tiv praksis i det pågældende land.

Udbyderen må kun træffe beslutning om valg af tilbud på grundlag af rettidigt indkomne og forskriftsmæssige tilbud. Der kan som tidligere nævnt ved offentligt og begrænset udbud ikke forhandles mellem udbyder og tilbudsgiver om kontraktvilkårene. (Dette er kun muligt i de tilfælde, hvor forhandling er tilladt).

Tildeling af kontrakt

Der kan være grund til at minde om, at udbyder ikke er undergivet nogen tidsfrist med hensyn til at træffe beslutning om og effektuere afgivelsen af ordren. Udbyderen har alene pligt til så vidt muligt at angive tidspunktet herfor.

For god ordens skyld skal det også bemærkes, at selve indholdet af den kontrakt, der indgås, ikke er reguleret af EUs udbudsregler, men derimod af kontraktretlige regler i det land, hvori kontrakten skal effektueres.

Oplysning om, hvem en given kontrakt er tildelt, skal bekendtgøres af udbyder i EF-Tidende inden for 48 dage efter tildelingen. Denne oplysningspligt overholdes imidlertid ikke altid i praksis.

Afslag

Udbyder skal give meddelelse til de virksomheder, hvis tilbud ikke er antaget, eller hvis ansøgning om at blive prækvalificeret ikke er imødekommet. Der gælder dog ikke nogen automatisk forpligtelse for udbyderen til at begrunde sådanne beslutninger.

En virksomhed, der ønsker begrundelse for, at den ikke er blevet prækvalificeret, eller at dens tilbud ikke er antaget, har mulighed for skriftligt at bede udbyder om en begrundelse. En skriftlig anmodning om en begrundelse skal besvares af udbyderen senest 15 dage efter modtagelsen (begrundelsespligten gælder alle offentlige myndigheder, men kun visse forsyningsvirksomheder). Ved afslag på tilbud, der opfylder udbudsbetingelserne, (men ikke ansøgninger om prækvalifikation og heller ikke tilbud, der ikke opfylder udbudsbetingelserne), gælder det udtrykkelige krav til begrundelsen, at udbyderen skal give information om det antagne

buds egenskaber og relative fordele samt navnet på den bydende, hvis tilbud er antaget.

Har en udbyder ikke "ladet høre fra sig" eller offentliggjort en meddelelse i EF-Tidende om tildeling af den udbudte kontrakt, vil en skriftlig anmodning til udbyderen om en begrundelse kunne benyttes for at få oplysning om udfaldet af en udbudsforretning.

Annulation

I særlige tilfælde kan en udbyder vælge at aflyse en udbudsforretning og eventuelt lade denne gå forfra, f.eks. hvis der ikke er indkommet noget anvendeligt bud, eller hvis de budgetmæssige forudsætninger for en påtænkt disposition pludselig ændres. Aflysninger og beslutninger om at gøre en udbudsforretning om skal meddeles til EF-Tidende.

KLAGER

En virksomhed, der føler sig uretmæssigt forbigået, fordi den mener, at en udbyder har overtrådt EUs udbudsdirektiver, har mulighed for at rette henvendelse til Konkurrencestyrelsen. Styrelsen vil så, hvis det vurderes, at der er grundlag for at gå videre med sagen, søge at løse problemerne i samarbejde med myndighederne i det pågældende land og eventuelt også Europa-Kommissionen.

Alternativt vil virksomheden kunne benytte den formelle klagevej i det pågældende land. Konkurrencestyrelsen vil kunne give nærmere oplysninger herom. Man skal dog være opmærksom på, at det formelle klagesystem ikke er lige veludviklet i alle lande, og at dette typisk vil kræve betydelige ressourcer, både tidsmæssigt og økonomisk.

6

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Annekser

1 NYTTIGE ADRESSER I DANMARK

**2 NYTTIGE ADRESSER UDEN FOR DANMARK:
DANSKE REPRÆSENTATIONER,
TYSKLAND, SVERIGE,
STORBRITANINEN, NORGE OG HOLLAND**

3 DIREKTIVERNES TÆRSKELVÆRDIER

4 DIREKTIVERNES TIDSFRISTER

5 OFTE ANVENDTE GLOSER OG TERMER I ET UDBUDSFORLØB

ANNEKS 1: NYTTIGE ADRESSER I DANMARK

Danmark på Internettet:

Generel information om det offentlige

Danmark kan ses på flg. hjemmeside: www.danmark.dk

Adresser til danske ministerier, styrelser m.m.:

Konkurrencestyrelsen
Nørregade 49
1165 København K
Tlf. 33 17 70 00
Fax 33 32 61 44
www.ks.dk
E-mail: ks@ks.dk

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen
Kampmannsgade 1
1780 København V
Tlf. 33 30 77 00
Fax 33 30 77 99
www.eogs.dk
E-mail: eogs@eogs.dk

Udenrigsministeriet
Sekretariatet for Udenrigshandel
Asiatisk Plads 2
1448 København K
Tlf. 33 92 00 00
Fax 33 92 13 67
www.um.dk
E-mail: um@um.dk

By- og Boligministeriet
Slotsholmsgade 1
1216 København K
Tlf. 33 92 61 00
Fax 33 92 61 04
www.bm.dk
E-mail: bm@bm.dk

Erhvervsfremme Styrelsen
Tagensvej 137
2200 København N
Tlf. 35 86 86 86
Fax 35 86 86 87
www.efs.dk
E-mail: efs-hot@inet.uni-c.dk

Europa-Kommissionen
Repræsentation i Danmark
Højbrohus
Østergade 61
1004 København K
Tlf. 33 14 41 40
Fax 33 11 12 03
www.europa-kommissionen.dk

Arbejdsmarkedsstyrelsen
Blegdamsvej 56
Postboks 2722
2100 København Ø
Tlf. 35 28 81 00
Fax 35 36 24 11
www.ams.dk
E-mail: ams@ams.dk

Oplysninger om udbudsannoncer:

J.H. Schultz Information
Herstedvang 10-12
2620 Albertslund
Tlf. 43 63 23 00
Fax 43 63 19 69
www.schultz.dk
E-mail: schultz@schultz.dk

Munksgaard Direct
Østergade 26 A
Postboks 173
1005 København K
Tlf. 77 33 33 33
Fax 77 33 33 77
www.munksgaarddirect.dk
E-mail: direct@munksgaarddirect.dk

Information om elektroniske udbud i fremtiden:

SIMAP Office
DGXV-B-5 European Commission
200 rue de la Loi

B-1049 Bruxelles
Fax: +322 295 0127
E-mail: simap@dg15.cec.be
<http://simap.eu.int>

SIMAP Help Desk
Infeurope S.A.
62 Rue Charles Martel
L-2134 Luxembourg
Tlf. +352 25 22 33 245
Fax +352 25 22 33 246
E-mail: simap.helpdesk@infeurope.lu

Adresser på overvågningstjenester:

Dansk Industri
Totalovervågning
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00
www.di.dk
E-mail: di@di.dk

Det Danske Handelskammer
Euro Info Center
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
www.eic-commerce.dk
E-mail:
handelskammeret@commerce.dk

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
www.eurocenter.schultz.dk
E-mail: eurocenter@schultz.dk

Håndværksrådet Viborg
EIC Viborg
Lille St.Hans Gade 20
8800 Viborg
Tlf. 86 62 77 11
Fax. 86 61 49 21
E-mail: hvri@hvri.image.dk

Standarder:

Dansk Standard
Kollegievej 6
2920 Charlottenlund
Tlf. 39 96 61 01
Fax 39 96 61 02
www.ds.dk
E-mail: ds@ds.dk

SBI - Statens Byggeforskningsinstitut
Postboks 119
Dr. Neergaardsvej 15
2970 Hørsholm
Tlf. 42 86 55 53
Fax 42 86 75 35
www.sbi.dk
E-mail: sbi@sbi.dk

Adresser til Euro-Info Centre:

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
www.eurocenter.schultz.dk
E-mail: eurocenter@schultz.dk

EIC Det Danske Handelskammer
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
www.eic-commerce.dk
E-mail:
handelskammeret@commerce.dk

EIC Storstrøm
Marienbergvej 80
4760 Vordingborg
Tlf. 55 34 01 55
Fax 55 34 03 55
www.sec.dk
E-mail: sec@sec.dk

EIC Fyn
Blangstedgårdsvej 1
5220 Odense SØ
Tlf. 66 15 65 31
Fax 66 15 65 41

www.fynerhv.dk/euro/euro.htm
E-mail: fer@fynerhv.dk

EIC Århus Amt
Center for virksomhedsudvikling
Haslegårdsvænget 18-20
8210 Århus V
Tlf. 86 15 25 77
Fax 86 15 43 22
www.cvu.dk
E-mail: info@cvu.dk

EIC Sønderjylland
c/o Sønderjyllands Erhvervscenter
Bjerggade 4 L
6200 Aabenraa
Tlf. 74 62 10 10
Fax 74 62 10 11
www.sjec.dk/eic.inf.htm
E-mail: eicdk053@sjec.dk

EIC Herning
Birk Centerpark 7
7400 Herning
Tlf. 97 12 92 00
Fax 97 12 92 44
www.euc.dk
E-mail: euc@hie.dk

EIC Viborg
Lille St. Hans Gade 20
8800 Viborg
Tlf. 86 62 77 11
Fax 86 61 49 21
E-mail: hvri@hvri.image.dk

**Adresser til Teknologiske
Informationscentre (TIC):**

*Generel information om TIC kan
findes på TICs hjemmeside:
www.ticnet.dk/*

TIC Bornholm
Ullasvej 17
Postboks 88
3700 Rønne
Tlf. 56 95 12 35
Fax 56 95 35 77
E-mail: ticbo@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticbo

TIC Frederiksborg
Frydenborgvej 27D
Postboks 170
3400 Hillerød
Tlf. 42 26 44 55
Fax 48 24 07 04
E-mail: ticfr@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticfr

TIC Fyn
Blangstedgårdsvej 1
5220 Odense SØ
Tlf. 65 93 55 44
Fax 65 93 55 16
E-mail: ticfyn@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticfyn

TIC Færørene
TK – Stovan
Niels Finsensgøta 37
FO-100 Tórshavn
Tlf. +298 31 73 66
Fax +298 31 93 63
E-mail: tk@tk.fo
www.tk.fo

TIC Københavns Amt
Gregersensvej, indgang 3
2630 Taastrup
Tlf. 43 55 00 70
Fax 43 99 44 32
www.ticnet.dk/tickbh
E-mail: tickbh@ticnet

TIC København-Frederiksberg
Trekronergade 126F
2500 Valby
Tlf. 36 14 80 90
Fax 36 14 80 99
www.ticnet.dk/ticf
E-mail: ticf@ticnet

TIC Nordjylland Nord
Egholmvej 1A
Postboks 252
9800 Hjørring
Tlf. 98 92 74 00
Fax 98 92 25 95
E-mail: ticnn@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticnn

TIC Nordjylland Syd
Østre Boulevard 6C
Postboks 68
9600 Aars
Tlf. 98 62 46 00
Fax 98 62 43 48
E-mail: ticns@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticns

TIC Ribe Amt
Niels Bohrs Vej 8
6700 Esbjerg
Tlf. 75 13 24 00
Fax 75 45 97 28
E-mail: ticri@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticri

TIC Ringkøbing Amt
Nørre Boulevard 21
7500 Holstebro
Tlf. 97 41 41 22
Fax 97 40 48 84
E-mail: ticrk@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticrk

TIC Roskilde Amt
Maglelunden 5
4000 Roskilde
Tlf. 46 37 20 22
Fax 46 32 21 22
E-mail: ticro@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticro

TIC Storstrøm
Kringelborg Allé 7
4800 Nykøbing F
Tlf. 54 85 68 22
Fax 54 82 26 66
E-mail: ticst@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticst

TIC Sønderjylland
Bjerggade 4C
Postboks 12
6200 Aabenraa
Tlf. 73 62 10 31
Fax 73 62 10 37
E-mail: ticso@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticso

TIC Vejle Amt
Skomagervej 1
7100 Vejle
Tlf. 75 85 76 00
Fax 75 85 75 05
E-mail: ticve@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticve

TIC Vestsjælland
Udviklingshus Vestsjælland
Willemoesvej 2B
4200 Slagelse
Tlf. 58 55 01 66
Fax 58 55 01 77
E-mail: ticvs@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvs

TIC Viborg Amt
Agerlandsvej 10
Postboks 2
8800 Viborg
Tlf. 86 62 66 66
Fax 86 62 73 52
E-mail: ticvi@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Thisted afd.
Kronborgvej 119
7700 Thisted
Tlf. 97 92 61 22
Fax 97 92 46 80
E-mail: ticthi@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Karup afd.
Årestrupvej 23
7470 Karup
Tlf. 97 10 00 82
Fax 97 10 03 10
E-mail: ticka@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Århus Amt
Klamsagervej 19
8230 Åbyhøj
Tlf. 86 75 53 30
Fax 86 75 53 01
E-mail: ticaar@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticaar

Adresser til BC-Net:

I EU er der oprettet et samarbejdsnet af virksomhedsrådgivere i det såkaldte BC-Net (Business Cooperation Network), som er specialister i at formidle kontakt til samarbejdspartnere i de øvrige medlemslande. For yderligere information kan man henvende sig til flg. BC-Net i Danmark:

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
www.eurocenter.schultz.dk
E-mail: eurocenter@schultz.dk

Dansk Industri
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00
www.di.dk
E-mail: di@di.dk

EU Rådgivningskontoret i Herning
Uldjydevej 5, Birk
Postboks 2020
7400 Herning
Tlf. 97 12 92 00
Fax 97 12 92 44

H & R Hjort & Rinhart
Ll. Strandstræde 20 C
Postboks 3053
1021 København K
Tlf. 33 93 45 85
Fax 33 32 26 24

Storstrøms Erhvervscenter
Marienbergvej 80
4760 Vordingborg
Tlf. 55 34 05 55
Fax 55 34 03 55

Sønderjyllands Erhvervsråd
Bjerggade 4 L
6200 Åbenrå
Tlf. 74 62 23 84
Fax 74 62 67 60

Adresser til EU-landenes ambassader i Danmark:

Belgiens Ambassade
Øster Allé 7
2100 København Ø
Tlf. 35 25 02 00
Fax 35 25 02 11

Finlands Ambassade
Sankt Annæ Plads 24
1250 København K
Tlf. 33 13 42 14
Fax 33 32 47 10
www.finamb.dk

Frankrigs Ambassade
Kongens Nytorv 4
1050 København K
Tlf. 33 15 51 22
Fax 33 93 97 52
www.amba-france.dk

Grækenlands Ambassade
Borgergade 16
1300 København K
Tlf. 33 11 45 33
Fax 33 93 16 46

Hollands Ambassade
Toldbodgade 33
1253 København K
Tlf. 33 70 72 00
Fax 33 14 03 50

Irlands Ambassade
Østbanegade 21
2100 København Ø
Tlf. 35 42 32 33
Fax 35 43 18 58

Italiens Ambassade
Gammel Vartovvej 7
2900 Hellerup
Tlf. 39 62 68 77
Fax 39 62 25 99

Luxembourgs Ambassade
Fritjof Nansens Plads 5
2100 København Ø
Tlf. 35 26 82 00
Fax 35 26 82 08

Portugals Ambassade
Hovedvagtsgade 6
1103 København K
Tlf. 33 13 13 01
Fax 33 14 92 14

Spaniens Ambassade
Kristianiagade 21
2100 København Ø
Tlf. 35 42 47 00
Fax 35 26 09 92

Storbritanniens
Ambassade
Kastelsvej 36-40
2100 København Ø
Tlf. 35 44 52 00
Fax 35 44 52 93
www.britishembassy.dk
E-mail: brit-emb@post6.tele.dk

Sveriges Ambassade
Sankt Annæ Plads 15 A
1250 København K
Tlf. 33 36 03 70
Fax 33 36 03 95
www.ud.se/utltrepre/ambassad/danmark.htm
E-mail: ambassaden.kopenhamn@foreig.ministry.se

Tysklands Ambassade
Stockholmsgade 57
2100 København Ø
Tlf. 35 26 16 22
Fax 35 26 71 05

Østrigs Ambassade
Sølundvej 1
2100 København Ø
Tlf. 39 29 41 41
Fax 39 29 20 86

Adresser til erhvervsorganisationer m.m.:

Dansk Industri
H.C. Andersens Boulevard 18
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00

www.di.dk
E-mail: di@di.dk

Danske Entreprenører
Nørre Voldgade 106
Postboks 2125
1015 København K
Tlf. 33 74 77 47
Fax 33 74 77 00
www.danent.dk
E-mail: danent@danent.dk

F.R.I.
Foreningen af
Rådgivende Ingeniører
Kristianiagade 8
2100 København Ø
Tlf. 35 25 37 37
Fax 35 25 37 38
E-mail: fri@fridk.dk

Det Danske Handelskammer
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
www.commerce.dk
E-mail: handelskammeret@commerce.dk

Håndværksrådet
Amaliegade 31
1256 København K
Tlf. 33 93 20 00
Fax 33 32 01 74
www.hvr.dk
E-mail: hvr@hvr.dk

PAR
Praktiserende Arkitekters Råd
Arkitekternes Hus
Strandgade 27 A
1401 København K
Tlf. 32 83 05 00
Fax 32 83 05 01
www.par.dk
E-mail: par@par.dk

BYG

Byggeriets Arbejdsgiverforening
Kejsergade 2
1155 København K
Tlf. 70 10 11 13
Fax 33 74 08 01
www.byg.dk
E-mail: byg@byg.dk

AHTS

Arbejdsgiverforeningen for Handel,
Transport & Service
Rosenørns Allé 1
1970 Frederiksberg C
Tlf. 35 37 47 11
Fax 35 37 46 11
www.ahts.dk
E-mail: ahts@ahts.dk

DRB

Danske Reklamebureauers
Branche forening
Reklamens Hus
Badstuestræde 20
Postboks 74
1003 København K
Tlf. 33 13 44 44
Fax 33 11 63 03
www.drb.dk
E-mail: drb@drb.dk

DTL

Dansk Transport og Logistik
Gammeltorv 18
Postbox 2250
1019 København K
Tlf. 70 15 95 00
Fax 70 15 95 02

ANNEKS 2: NYTTIGE ADRESSER UDEN FOR DANMARK

Adresser til danske repræsentationer i EU- og EØS-landene:

Belgien:

Ambassade Royale de Danemark
Avenue Louise 221, Bte. 7
B-1050 Bruxelles
Tlf. +32 2 626 07 70
Fax +32 2 647 07 09

Eksportstipendiaten Antwerpen:

Délégation Commerciale du Danemark
Deense Handelsafvaardiging
Van Putlei 47, B0b
B-2018 Antwerp 1
Tlf. +32 3 248 59 00
Fax +32 3 216 39 77
E-mail: dtcantwerp@skynet.be

Finland:

Kgl. Dansk Ambassade
Centralgatan 1
FIN-00100 Helsingfors
Tlf. +358 684 1050
Fax +358 684 10540
E-mail: danish@dlc.fe

Frankrig:

Ambassade Royale de Danemark
77 Avenue Marceau
F-75116 Paris
Tlf. +33 1 44 31 21 21
Tlf. +33 1 44 31 21 88
Fax +33 1 44 31 21 87
E-mail: adanemark@infonie.fr

Handelsafd.:

Ambassade Royale de Danemark
Section Commerciale
142, Avenue des Champs Elysées
F-75008 Paris
Tlf. +33 1 44 31 21 21
Fax +33 1 44 31 21 01
E-mail: bdanemark@infonie.fr

Generalkonsulatet i Marseille :

Consulat Général de Danemark
2 Rue Henri-Barbusse
F-13205 Marseille Cedex 1
Tlf. +33 4 91 90 80 23
Fax +33 4 91 91 35 00
www.webmax.fr/dkconsul
E-mail: dkconsul@aix.paswan.net

Eksportstipendiaten Lyon:

Délégation Commerciale du Danemark
16, Rue de la République
F-69289 Lyon cedex 02
Tlf. +33 4 72 56 90 40
Fax +33 4 72 56 90 49
E-mail: ohaubro@planete.net

Eksportstipendiaten Strasbourg:

Délégation Commerciale du Danemark
Maison du Commerce International
4, Quai Kleber
F-67080 Strasbourg Cedex
Tlf. +33 3 88 75 18 18
Fax +33 3 88 32 58 58
E-mail: dtcstras@tpgnet.net

Grækenland:

Royal Danish Embassy
11 Vas. Sofias
GR-106 71 Athens
Tlf. +30 1 360 8315
Fax +30 1 363 6163
E-mail: dkembassygr@ibm.net

Holland:

Royal Danish Embassy
Koninginnegracht 30
NL-2514 AB Den Haag
Tlf. +31 70 302 5959
Fax +31 70 360 2150

Irland:

Royal Danish Embassy
121-122 St. Stephen's Green
IRL-Dublin 2
Tlf. +353 1 475 6404
Fax +353 1 478 4536

Island:

Kgl. Dansk Ambassade
 Hverfisgata 29
 IS-101 Reykjavik
 Postboks 1540
 121 Reykjavik
 Tlf. +354 56 21 230
 Fax +354 56 23 316
 E-mail: ambdan@mmedia.is

Italien:

R. Ambasciata di Danimarca
 Via dei Monti Parioli 50
 I-00197 Roma
 Tlf. +39 6 3200 441
 Tlf. +39 6 3200 442
 Tlf. +39 6 3200 443
 Fax +39 6 3610 290
 E-mail: ambadane@iol.it

Generalkonsulatet Milano:

R. Consolato Generale di Danimarca
 Via L. Ariosto 30
 I-20145 Milano
 Tlf. +39 2 4800 8675
 Fax +39 2 4812 445
 E-mail: dkmilan@comm2000.it

Liechtenstein:

Ambassaden Vaduz
 c/o ambassaden Bern, Schweiz

Luxembourg:

Ambassade Royale de Danemark
 4, Boulevard Royal
 L-2449 Luxembourg
 Tlf. +352 22 21 22
 Tlf. +352 22 21 23
 Fax +352 22 21 24

Norge:

Kgl. Dansk Ambassade
 Olav Kyrres Gate 7
 N-0273 Oslo
 Tlf. +47 22 54 08 00
 Fax +47 22 55 46 34
 www.denmark-embassy.no
 E-mail: danske@online.no

Portugal:

Ambassaden Lissabon
 Embaixada Real da Dinamarca
 Rua Castilho 14-30
 P-1296 Lisboa Codex
 Tlf. +351 1 35 45 099
 Tlf. +351 1 35 45 124
 Fax +351 1 35 70 124
 Fax +351 1 35 54 615

Eksportstipendiaten Porto:

Delegacao do Comércio E Indústria
 Dinamarquesa
 Rua de Diu 312
 P-4150 Porto
 Tlf. +351 2 610 33 33
 Tlf. +351 2 610 29 64
 Fax +351 2 610 33 27
 E-mail: camaradinamarca@mail.telepac.pt

Schweiz:

Ambassade Royale de Danemark
 Thunstrasse 95
 CH-3006 Bern
 Tlf. +41 31 352 5011
 Fax +41 31 351 2395
 www.denmark.ch
 E-mail: embassy@denmark.ch

Generalkonsulatet Zürich:

Königlich Dänisches
 Generalkonsulat
 Bürglistrasse 8
 CH-8002 Zürich
 Tlf. +41 1 289 3060
 Fax +41 1 289 3070

Spanien:

Embajada Real de Dinamarca
 Claudio Coello 91
 E-28006 Madrid
 Tlf. +34 1 431 8445
 Fax +34 1 431 9168

Generalkonsulatet Barcelona:

Real Consulado General de Dinamarca
 Rambla de Cataluña 33, 30, 1a
 E-08007 Barcelona
 Tlf. +34 3 488 02 22
 Fax +34 3 487 67 36

Eksportstipendiaten Bilbao:

Delegación Comercial de Dinamarca
Edificio Granada
Gran Vía Don Diego López de Haro, 38-4
E-48009 Bilbao, Vizcaya
Tlf. +34 4 424 25 49
Fax +34 4 424 04 48
E-mail: dtcbilbao@sarenet.es

Storbritannien:

Royal Danish Embassy
55 Sloane Street
London SW1X 9SR
Tlf. +44 171 333 0200
Fax +44 171 333 0270
www.denmark.org.uk

Sverige:

Kgl. Dansk Ambassade
Jakobs Torg 1
S-111 86 Stockholm
Tlf. +46 8 406 75 00
Fax +46 8 791 72 20

Eksportstipendiaten Göteborg:

Danmarks Handelskontor
Lilla Bommen 1
S-411 04 Göteborg
Tlf. +46 31 15 04 50
Tlf. +46 31 15 04 97
Fax +46 31 15 96 60
E-mail: dtcgothenburg@swipnet.se

Tyskland:

Königlich Dänische Botschaft
Pfälzer Strasse 14
D-53111 Bonn
Tlf. +49 228 72 99 10
Fax +49 228 72 99 131
www.danenmark.org
E-mail: botschaft@daenemark.org

Generalkonsulatet Berlin:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Wichmannstrasse 5, 2. Etage
D-10787 Berlin
Tlf. +49 30 25 00 10
Fax +49 30 25 00 11 90
www.danenmark.org
E-mail: berlin@daenemark.org

Generalkonsulatet Düsseldorf:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Kasernenstrasse 24, 3. Etage
D-40213 Düsseldorf
Tlf. +49 211 82 89 30 00
Fax +49 211 82 89 30 10

Generalkonsulatet Flensburg:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Nordergraben 19
D-24937 Flensburg
Tlf. +49 461 14 40 00
Fax +49 461 17 928

Generalkonsulatet Frankfurt:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Am Leonhardsbrunn 20
D-60487 Frankfurt am Main
Tlf. +49 69 970 9000
Fax +49 69 707 1876
E-mail: gklfrankf@aol.com

Generalkonsulatet Hamburg:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Heimhuderstrasse 77
D-20148 Hamburg
Postfach 130613
D-20106 Hamburg
Tlf. +49 40 41 40 050
Fax +49 40 41 04 057

Generalkonsulatet München:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Sendlinger Tor Platz 10/IV
D-80336 München
Tlf. +49 89 54 58 54 17
Fax +49 89 59 78 15
www.danenmark.org/munchen
E-mail: dk-munchen@t-online.de

Eksportstipendiaten Hamburg:

Dänische Handelsdelegation
Brandstwierte 4
D-20457 Hamburg
Tlf. +49 40 32 20 21/22
Fax +49 40 33 87 54
E-mail: dtchamburg@t-online.de

Eksportstipendiaten Hannover:
 Dänische Handelsdelegation
 Schellingstrasse 5 B
 D-30625 Hannover
 Tlf. +49 511 55 60 77
 Fax +49 511 55 53 16
 E-mail: dtchannover@t-online.de

Eksportstipendiaten Rostock:
 Dänische Handelsdelegation
 Lange Strasse 1A
 D-18055 Rostock
 Tlf. +49 381 497 550
 Fax +49 381 497 5510
 E-mail: dtcrostock@t-online.de

Eksportstipendiaten Stuttgart:
 Dänische Handelsdelegation
 Königstrasse 1 A
 D-70173 Stuttgart
 Postfach 100928
 D-70008 Stuttgart
 Tlf. +49 711 29 05 58
 Fax +49 711 22 65 190
 E-mail: DHD-Stuttgart@t-online.de

Østrig:
 Königlich Dänische Botschaft
 Führichgasse 6
 A-1015 Wien
 Tlf. +43 1 512 7904
 Fax +43 1 513 8120

NYTTIGE ADRESSER I TYSKLAND

Tyskland på Internettet:
 Generel information om
 Tyskland kan findes på
 disse Internetadresser:
[www.yahoo.com/regional/
 countries/germany/](http://www.yahoo.com/regional/countries/germany/)
www.gksoft.com/govt/en/de.html

Erhvervsorganisationer:
 Hauptverband der
 Deutschen Bauindustrie e.V.
 Kurfürstenstrasse 129
 D-10785 Berlin
 Tlf. +49 30 212 860

Fax +49 30 212 86 240
www.bauindustrie.de
 E-mail: bauind@bauindustrie.de

Bundesverband Freier
 Wohnungsunternehmen e.V.
 Poppelsdorfer Allee 82
 D-53115 Bonn
 Tlf. +49 228 98 37 60
 Fax +49 228 65 63 64

Zentralverband des
 Deutschen Dachdeckerhandwerks
 Fritz-Reuter-Str. 1
 D-50968 Köln
 Tlf. +49 221 37 20 58
 Fax +49 221 38 43 36
www.dachdecker.de
 E-mail: zvdh@dachdecker.de

Deutsche Sektion des ECCE
 Edelsbergstr. 8
 D-80686 München
 Tlf. +49 89 57 00 72 41
 Fax +49 89 57 00 72 60

Publikationer:
 Bundesausschreibungsblatt GmbH
 Postfach 200180
 D-40231 Düsseldorf
 Tlf. +49 2 11 37 08 48
 Fax +49 2 11 38 17 07
www.bundesausschreibungsblatt.de
 E-mail: service@bundesausschreibungsblatt.de

*"Der Staat kauft ein –
 Adressen öffentlicher Auftraggeber"
 kan rekvireres hos:*

Deutsche Industrie und Handelstag
 Adenaueralle 148
 D-53113 Bonn
 Tlf. +49 228 104 0
 Fax +49 228 104 158
www.ihk.de/1ber/dihtwir1.htm
 E-mail: diht@bonn.diht.ihk.de

Standarder:

DIN
 Deutsches Institut für Normung e.V.
 Burggrafenstrasse 6
 D-10787 Berlin
 Tlf. +49 30 26 01 - 0
 www.din.de

Klager over offentlige udbud:

Bundeskartellamt
 Mehringsdamm 129
 10965 Berlin
 Tlf. + 49 30 69 580 383
 Fax + 49 30 69 580 400
 www.bundeskartellamt.de
 E-mail: info@bundeskartellamt.de

**NYTTIGE ADRESSER
I SVERIGE****Sverige på Internettet:**

Det offentlige Sverige på
 internettet med link til
 256 kommuner, 21 landsting
 og 230 myndigheder m.m.:
 www.sverigedirekt.riksdagen.se
 www.gksoft.com/govt/en/se.html
 www.yahoo.com/regional/
 countries/sweden

**Adresser til ministerier,
departementer m.m.:**

Arbetsmarknadsdepartementet
 Drottninggatan 21
 Postadresse 103 33
 S-Stockholm
 Tlf: +46 8 405 10 00
 Fax +46 8 20 73 69
 E-mail: registrator@labour.ministry.se
 www.arbetsmarknad.gov.se

Närings- & Handelsdepartementet

Fredsgatan 8
 Postadress 103 33
 S-Stockholm
 Tlf. +46 8 405 10 00
 Fax +46 8 411 36 16
 E-mail:
registrator@industry.ministry.se

Miljödepartementet

Tegelbacken 2
 Postadresse 103 33
 S-Stockholm
 Tlf. +46 8 405 10 00
 Fax +46 8 21 96 28
 E-mail: registrator@environment.ministry.se

Exportrådet

Box 5513
 Storgatan 19
 S-114 85 Stockholm
 Tlf. +46 8 783 85 00
 Fax +46 8 662 90 93
 www.swedishtrade.se
 E-mail: infocenter@swedishtrade.se

Erhvervsorganisationer:

SBR - Svenska Byggingenjörers
 Riksförbund
 Boks 17084
 S-104 62 Stockholm
 Tlf. +46 8 714 08 75
 Fax +46 8 642 20 33
 www.bygging.se
 E-mail: post@bygging.se

Industriförbundet

P.O. Box 5501
 S-114 85 Stockholm
 Tlf. +46 8 783 80 00
 Fax +46 8 662 35 95
 www.industriforbundet.se

Byggentreprenörerna

Norrlandsgatan 15
 Box 7835
 S-103 98 Stockholm
 Tlf. +46 8 698 58 00
 Fax +46 8 698 59 00
 www.byggentreprenorerna.se

Svenska Väg- och Vattenbyggares

Riksförbund (SVR)
 Drottninggatan 88 C
 PO Box 1334
 S-1183 Stockholm
 Tlf. +46 8 24 54 50
 Fax +46 8 411 92 26

www.svr.se
E-mail: kansli@svr.se

Svenska Handelskammars Förbundet
Tlf. +46 8 555 100 37
www.cci.se

Kommerskollegium
Box 6803
Drottninggatan 89
S-113 86 Stockholm
Tlf. +46 8 690 48 00
Fax +46 8 30 67 59
www.kommers.se
E-mail: registrator@kommers.se

Standarder:

SIS - Standardiseringen i Sverige
Box 6455
Sct. Eriksgatan 115
S-103 82 Stockholm
Tlf. +46 8 610 30 00
Fax +46 8 30 77 57
www.sis.se
E-mail: info@sis.se

Publikationer:

Anbuds Journalen
Box 406
S- 791 28 Falun
Tlf. +46 23 652 00
Fax +46 23 652 05
www.ajour.se
E-mail: info@ajour.se

Anbud och Inköp
Svenska Dagbladet Mediaservice AB
Luntmarkargatan 46
S-103 66 Stockholm
Tlf. +46 8 412 27 00
Fax +46 8 411 41 20
www.anbud-inkop.se
E-mail: anbud-inkop@anbud-inkop.se

Upphandlingsnytt
Exportrådet
Box 5513
Storgatan 19
S-114 85 Stockholm

Tlf. +46 8 783 85 00
Fax +46 8 662 90 93

Indkøb:

Sveriges Offentliga Inköpare (SOI)
Lohegatan 13
S-633 55 Eskilstuna
Tlf. +46 16 51 86 60
Fax +46 16 51 86 46
www.soiorg.org

Klagemuligheder:

Nämnden för offentlig
upphandling (NOU)
Norra Riddarholmshamnen 1
Postbox 2012
103 11 Stockholm
Tlf. +46 8 454 44 40
Fax +46 8 791 82 81
www.nou.se
E-mail: registrator.nou@nou.se

NYTTIGE ADRESSER I STORBRIANNIEN

Storbriannien på Internettet:

Generel Information om
Storbriannien, den offentlige
sektor og meget mere kan ses
på følgende adresser:
[www.yahoo.com/regional/
countries/united_kingdom](http://www.yahoo.com/regional/countries/united_kingdom)
www.gksoft.com/govt/en/gb.html

Adresser til ministerier, departementer m.m.:

HM Treasury
Parliament Street
London SW1P 3AG
Tlf. +44 171 270 3000
www.hm-treasury.gov.uk

H.M.S.O. - Her Majesty's
Stationary Office
Tlf. +44 1603 62 22 11
Fax +44 1603 69 55 82

Department of the Environment
2 Marsham Street
London SW1p 3EB
Tlf. +44 171 276 3000

Department of Transport (DOT)
2, Marsham Street
London SW1P 3EB
Tlf. +44 171 276 3000
Fax +44 171 276 0818

Erhvervsorganisationer:

Association of British Chamber
of Commerce & Industry
9 Tufton Street
London SW1P 3QB
Tlf. +44 171 222 15 55
Fax +44 171 799 22 22

London Chamber of
Commerce & Industry
69 Canon Street
London EC4N 5AB
Tlf. +44 171 284 44 44
Fax +44 171 489 03 91

National Building
Specification Limited
Mansion house Chambers
The Close
Newcastle-upon-Tyne NE1 3RE
Tlf. +44 191 232 95 94
Fax +44 191 232 57 14

Confederation of British Industry
Centre Point
103 New Oxford Street
London WC1A 1DU
Tlf. +44 171 379 74 00
Fax +44 171 240 15 78
www.cbi.org.uk

Buildings Society Association
3 Saville Row
London W1
Tlf. +44 171 437 06 55
Fax +44 171 734 64 16

The Association of Building Engineers
Jubilee House
Billing Brook Road
Weston, Favell
Northampton NN3 8NW
Tlf. +44 160 440 41 21
Fax +44 160 478 42 20
www.abe.org.uk/abe

Royal Town Planning Institute
26 Portland Place
London W1N 4BE
Tlf. +44 171 636 91 07
Fax +44 171 580 61 57
www.rtpi.co.uk
E-mail: online@rtpi.org.uk

Institute of Plumbing
64 Station Lane
Hornechurch
Essex RM12 6NB
Tlf. +44 170 847 27 91
Fax +44 170 44 89 87

Water Research Centre
PO Box 16
Henley Road
Medmenham
Marlow SL7 2HD

The Federation of Civil
Engineering Contractors
Cowdray House
6 Portugal Street
London WC2A 2HH
Tlf. +44 171 404 40 20
Fax +44 171 242 02 56

Chartered Institute of Building
Services Engineers (CIBSE)
29 Bedford Square
London SW1P 3AA
Tlf. +44 181 675 52 11
Fax +44 181 675 54 49
www.cibse.org
E-mail: info@cibse.org

Institution of Civil Engineers
1-7 Gt. George Street
Westminster

London SW1P 3AA
 Tlf. +44 171 222 77 22
 Fax +44 171 222 75 00
 www.ice.org.uk

Institution of Highway
 and Transportation
 3 Lygon Place, Ebury Street
 London SW1W 0JS
 Tlf. +44 171 730 52 45
 Fax +44 171 730 16 28

Electrical Contractors Association
 ESCA House
 32 Palace Court
 Bayswater
 London W2 4HY
 Tlf. +44 171 229 12 66
 Fax +44 171 221 73 44

National Federation of
 Demolition Contractors
 Cowdray House
 6 Portugal Street
 London W1M 8AD
 Tlf. +44 171 580 55 88
 Fax +44 171 631 38 72

Scottish Building
 Employers Federation
 13 Woodside Crescent
 Glasgow G3 7UP
 Tlf. +44 141 332 71 144/6
 Fax +44 141 331 16 84

Royal Institute of
 British Architects
 66 Portland Place
 London W1n 4AD
 Tlf. +44 171 580 55 33
 Fax +44 171 255 15 41
 www.riba.org
 E-mail: admin@riba.org

Association of Consulting
 Engineers (ACE)
 12 Caxton Street
 London SW1H 0QL
 Tlf. +44 171 222 65 57
 Fax +44 171 222 07 50

Federation of Master Builders
 14-16 Great James Street
 London WC1N3DP
 Tlf. +44 171 242 22 00
 Fax +44 171 242 05 05
 www.fmb.org.uk
 E-mail: fmb@fmb.org.uk

Building Employers Confederation
 82 New Cavendish Street
 London W1M 8AD
 Tlf. +44 171 580 55 88
 Fax +44 171 631 38 72

National Contractors Group
 82 New Cavendish Street
 London W1M 8AD
 Tlf. +44 171 580 55 88
 Fax +44 171 631 38 72

Byggeudstilling i London:

The London Building Centre
 26 Store Street
 London WC1E 7BT
 Tlf. +44 171 637 31 51
 Tlf. +44 134 488 49 99
 Fax +44 171 636 36 28

Standarder:

BSI - British Standard Institute
 389 Chiswick High Road
 London W44AL
 Tlf. +44 181 996 90 00
 Fax +44 181 996 74 00
 www.bsi.org.uk
 E-mail: info@bsi.org.uk

Publikationer:

Contrax Weekly og Government
 Opportunities (GO)
 15 Woodlands Terrace
 Glasgow G3 6DF
 Tlf. +44 141 332 8247
 Fax +44 141 331 2652
 www.bibcontracts.com
 E-mail: bib@bibcontracts.com

NYTTIGE ADRESSER I NORGE

Norge på Internettet:

Den offentlige forvaltning i Norge med bl.a. oplysninger om regeringen, kommuner og fylkekommuner kan ses på:
odin.dep.no/
www.yahoo.com/regional/countries/norway
www.gksoft.com/govt/en/no.html

Adresser til ministerier, departementer m.m.:

Nærings- og Handelsdepartementet
Einar Gerhardsens plass 1
Postboks 8014 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 01 45

Olje- og energidepartementet (OED)
Grubbegata 8
Postboks 8148 Dep
N-0033 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 65

Arbeids- og administrasjons-
departementet (ADD)
Akersgata 59 (R5)
Postboks 8004 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 27 10

Kommunal og regional-
departementet (KRD)
Akersgata 59 (R5)
Postboks 8112 Dep
N-0032 Oslo,
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 45

Miljøverndepartementet (MD)
Myntgata 2
Postboks 8013 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 60

Statsbygg
Postboks 8106
Øvre Slottsgate 2B
N-0032 Oslo
Tlf. +47 22 24 28 00
Fax +47 22 24 28 06

Erhvervsorganisationer :

Landsforeningen for
Bygg og Anlegg
Postboks 128 - Blindern
Forskningsveien 3 B
N-0371 Oslo
Tlf. +47 22 95 55 00
Fax +47 22 69 58 56

NHO - Næringslivets
Hovedorganisation
Postboks 5250 - Majorstua
Middelthunsgate 27
N-0303 Oslo
Tlf. +47 22 96 50 00
Fax +47 22 96 53 71
www.nho.no

TEF - Takentrepren-
orerens Forening
Forskningsveien 3b
Postboks 112 Blindern
N-0314 Oslo 3
Tlf. +47 2 296 55 00
Fax +47 2 246 55 23

Norske Sivilingeniørers Forening
Postboks 2312 Solli
N-0201 Oslo
Tlf. +47 22 94 75 00
Fax +47 22 94 75 01
www.nif.no

Norske Arkitekters Landsforbund
Josefines gata 34
N-0351 Oslo.
Tlf. +47 22 60 22 90.
Fax +47 22 69 59 48.
www.nal.no
E-mail: nal@nal.no

Standarder:

NTS- Norsk Teknologistandardisering
 Oscar gate 20
 Postboks 7072 Majorstua
 N-0306 Oslo
 Tlf. +47 22 59 67 00
 Fax +47 22 59 67 33
 www.nts.no
 E-mail: nts@nts.no

Publikationer:

Norsk Lysingsblad
 Parkhallene
 Postboks 177
 8501 Narvik
 Tlf. +47 76 95 05 50
 Fax +47 76 95 05 80

NYTTIGE ADRESSER I HOLLAND

Holland på Internettet:

Generel information om Holland
 kan findes på følgende adresser:
www.yahoo.com/regional/countries/netherlands/
www.gksoft.com/govt/en/nl.html

**Adresser til ministerier,
 departementer m.m.:**

Ministeriet for Transport
 og Infrastruktur:
 Rijkswaterstaat PO Box 90771
 NL-2509 LT Den Haag
 Tlf. +31 70 35 16 771
 Fax +31 70 35 16 348

Bolig- og miljøministeriet:

VROM
 Postbus 20951
 NL-2500 EZ Den Haag
 Tlf. +31 70 33 53 515
 Fax +31 70 33 53 502
 www.minvrom.nl

Social- og arbejdsministeriet:

Ministry of Social Affairs
 and Employment
 Anna van Hannoverstraat 4
 Postbus 90801

NL- 2509 LV Den Haag
 Tlf. +31 70 33 34 444
 Fax +31 70 33 34 023

Erhvervsorganisationer:

Algemeen Verbond Bouwbedrijf
 (AVBB)
 Benoordenhoutseweg 21
 Postbus 90603
 NL-2509 LP Den Haag
 Tlf. +31 70 328 62 00
 Fax +31 70 324 49 00
 www.bouwweb.nl

Vereniging Grootbedrijf Bouwijverheid

Postbus 7413
 NL-2701 AK Zoetermeer
 Tlf. +31 79 35 17 515
 Fax +31 79 35 10 278
 www.vgbouw.nl
 E-mail: vgbouw@vgbouw.nl

**Verbond voor Nederlandse
 Groothandel**

Adriaan Goekooplaan 5
 NL-2517 1X Den Haag
 Tlf. +31 70 35 46 811
 Fax +31 70 35 12 776

**Bond vaan Nederlands
 Architecten (BNA)**

Postbus 19606
 NL-1000 GP Amsterdam
 Tlf. +31 20 555 36 66
 Fax +31 20 555 36 99
 www.bna.nl

**Orde van Nederlandse
 Raadgevende Ingeieurs (ONRI)**

Koningsinnegracht 22
 NL-2514 AB Den Haag
 Tlf. +31 70 36 30 756
 Fax +31 70 36 00 661

**Nederlands Association for the
 Subcontracting Industry (NEVAT)**

Postbus 190
 NL-2700 AD Zoetermeer
 Tlf. +31 79 53 13 00
 Fax +31 79 53 13 65
 www.nevat.nl

The Federation of Metalworking and Electronics Industry (FME)
Boerhaavelaan 40
Postbus 190
NL-2700 AD Zoetermeer
Tlf. +31 79 353 11 00
Fax +31 79 353 13 65
www.fme.nl
E-mail: com@fme.nl

Nederlands Metalworking Association (metaalunie)
Wilhelminalaan 1
NL-3732 GJ De Bilt
Tlf. +31 30 20 48 11
Fax +31 30 20 48 99

TNO
Instituut voor Bouwmaterialen en Bouwconstructies
Postbus 49
NL-2600 AA Delft
Tlf. +31 15 62 74 47
Fax +31 15 62 43 41
www.tno.nl

The Netherlands Restriction Association (NEHEM)
Tlf. +31 73 12 24 90
Fax +31 73 12 40 60

Dutch Chamber of Commerce
Postbus 191
NL-1075 HP Amsterdam
Tlf. +31 20 76 31 41
Fax +31 20 71 68 95

Standarder:

Holland
The Netherlands Normalisatie Instituut (NNI)
Kalfjeslaan 2
NL-2623 AA Delft
Tlf. +31 15 2 690255
Fax +31 15 2 690130
www.nni.nl

Publikationer:

Cobouw
Ten Hagen B.V.
Postbus 34
NL-2501 AG Den Haag
Tlf. +31 70 35 69 100
Fax +31 70 36 53 528
www.cobouw.nl

Statstidende:

Nederlandse Staatscourant
Staatsuitgeverij
Postbus 20014
NL-2500 EA Den Haag
Tlf. +31 70 378 99 11
Fax +31 70 382 27 59

MERCUUR B.V.

Postbus 93097
NL-2509 AB Den Haag
Tlf. +31 70 387 51 02
Fax +31 70 387 16 08

Indkøb:

Statens indkøb:
NIC - Nederlands
Inkoopscentrum N.V.
Postbus 10200
NL-8000 GE Zwolle
Tlf. +31 38 499 09 11
Fax +31 38 453 98 68

Statens byggetjeneste:

Rijksgebouwendienst
Postbus 20952
NL-2500 EZ Den Haag
Tlf. +31 70 61 42 21
Fax +31 70 85 23 05

Kommunernes indkøbskontor:

CIB - Centraal
Inkoopbureau van Nederlandse Gemeenten
Postbus 330
NL-2700 AH Zoetermeer
Tlf. +31 79 361 77 75
Fax +31 79 361 75 63
www.cib.nl
E-mail: cib@cib.nl

ANNEKS 3: DIREKTIVERNES TÆRSKELVÆRDIER

EU-udbudsdirektivernes tærskelværdier i danske kroner for perioden 1.1.1998 - 31.12.1999.

Kommissionen justerer hvert andet år modværdien i nationale valutaer af EU-udbudsdirektivernes tærskelværdier (beløbsgrænser), der er udtrykt i SDR/ECU/euro. Justeringen sker på basis af valutakursudviklingen i de to år, der går forud for justeringstidspunktet.

Kommissionen har offentliggjort modværdierne for perioden 1.1.1998 - 31.12.1999 (EFT C 22 af 23. januar 1998). Der sker ingen ændring som følge af overgangen til euro. En mere detaljeret oversigt over tærskelværdierne fås på Konkurrencestyrelsens hjemmeside - www.ks.dk - eller ved henvendelse til styrelsen.

Tærskelværdier

KONTRAKTOMRÅDE:	KR.
BYGGE - OG ANLÆGSVIRKSOMHED:	38.029.866
VARER OG TJENESTEYDELSER:	
- Statslige myndigheder	988.777
- Øvrige offentlige myndigheder	1.521.195
FORSYNINGSVIRKSOMHEDER:	
<i>Telekommunikation:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	4.430.193
- Bygge og anlæg	36.918.275
<i>Virksomheder vedr. drikkevands- og elektricitetsforsyning, tilrådighedsstillelse af terminaler for transport til vands og i luften samt drift af net til bytransport:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	3.042.389
- Bygge og anlæg	38.029.866
<i>Øvrige former for virksomhed omfattet af direktivet:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	2.953.462
- Bygge og anlæg	36.918.275

ANNEKS 4: DIREKTIVERNES TIDSFRISTER

Tidsfrister, der gælder alle udbudsformer:

ALLE UDBUDSFORMER	VARER	TJENESTEYDELSE	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING
PERIODISK VEJLEDEDE BEKENDTGØRELSE OM FORVENTEDE UDBUDSKAL OFFENTLIGGØRES:	Snarest muligt efter regnskabsårets begyndelse (art. 9, stk. 1)	Snarest muligt efter regnskabsårets begyndelse (art. 15, stk. 1)	Hurtigst muligt efter godkendelse af bygge- og anlægsprogram (art. 11, stk. 7)	Mindst én gang om året (art. 22, stk. 1)
ORDREGIVER SKAL UNDERRETTE DELTAGERNE I UDBUDET OM TILDELINGEN AF KONTRAKTEN:	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 7, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 12, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 8, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder kun visse ordregivere) (art. 41, stk.3)
ORDREGIVER SKAL BEGRUNDE AFLAG EFTER SKRIFTLIG ANMODNING FRA ANSØGERE/BYDENDE:	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 7, stk. 1)	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 12, stk. 1)	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 8, stk. 1)	Hurtigst muligt efter modt. af anm.(gælder kun visse ordregivere) (art.41,stk.4)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE BEKENDTGØRELSE OM INDGÅEDE AFTALER TIL EF-PUBLIKATIONS-KONTORET:	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 9, stk. 5)	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 17, stk. 2)	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 11, stk. 7)	Senest 2 måneder efter indgået aftale (art. 24, stk. 1)

OFFENTLIGT UDBUD	VARER	TJENESTEYDELSE	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING
EF-PUBLIKATIONSKONTORETS OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDS-BEKENDTGØRELSE:	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 25, stk. 3)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDSBETINGELSER OG SUPPLERENDE MATERIALE:	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 10, stk. 2)	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 18, stk. 3)	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 12, stk. 3)	Normalt senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 28, stk. 1)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE YDERLIGERE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 10, stk. 3)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 18, stk. 4)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 12, stk. 4)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR AFSENDELSE TIL EF-KONTORET) VÆRE:	Mindst 52 dage (art. 10, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 18, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 12, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 26, stk. 1)
NÅR DER ER OFFENTLIGGJORT PERIODISK VEJL. BEKENDTGØRELSE KAN TILBUDSFRISTEN VÆRE:	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 10, stk. 1a)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 18, stk. 2)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 12, stk. 2)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 26, stk. 1)

BEGRÆNSET UDBUD OG UDBUD EFTER FORHANDLING*	VARER	TJENESTEYDELSER	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING
EF-PUBLIKATIONSKONTORETS OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSE:	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 25, stk. 3)
FRISTEN FOR TILBUDSGIVERES ANMODNING OM DELTAGELSE SKAL VÆRE:	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 11, stk. 1)	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 19, stk. 1)	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 13, stk. 1)	Som hovedregel mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 26, stk. 2,a)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDSBETINGELSER OG SUPPLERENDE MATERIALE:	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 11, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 19, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 13, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 28, stk. 4)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE YDERLIGERE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 11, stk. 5)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 19, stk. 6)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 13, stk. 6)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR OPFORDRING TIL AT AFGIVE TILBUD) VÆRE:	Mindst 40 dage (art. 11, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 40 dage (art. 19, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 40 dage (art. 13, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers som hovedregel mindst 24 dage (art. 26, stk. 2,b-2,c)
NÅR DER ER OFFENTLIGGJORT PERIODISK VEJL. BEKENDTGØRELSE KAN TILBUDSFRISTEN VÆRE:	Mindst 26 dage (art. 11, stk. 3a) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 26 dage (art. 19, stk. 4) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 26 dage (art. 13, stk. 4) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers som hovedregel mindst 24 dage. (art. 26, stk. 2,b-2,c)

- * Efter forudgående offentliggørelse af udbudsbekendtgørelse .

BEGRÆNSET UDBUD OG UDBUD EFTER FORHANDLING (EFTER FORUDG.OFFTLG.) I HASTEPROCEDURE	VARER	TJENESTEYDELSER	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING*
EF-PUBLIKATIONSKONTORETS OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSE:	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	I undtagelsestilfælde og efter anmodning: indenfor 5 dage (art. 25, stk. 3)
FRISTEN FOR TILBUDSGIVERES ANMODNING OM DELTAGELSE SKAL VÆRE:	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 12, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 20, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 14, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 26, stk. 2,a)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDSBETINGELSER OG SUPPLERENDE MATERIALE:	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.11, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.19, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.13, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.28, stk.4)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE YDERLIGERE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 12, stk. 2)	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 20, stk. 2)	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 14, stk. 2)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR OPFORDRING TIL AT AFGIVE BUD) VÆRE:	Mindst 10 dage (art. 12, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 10 dage (art. 20, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 10 dage (art. 14, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers mindst 10 dage. (art. 26, stk. 2,b-2,c)

* Hasteprocedure er ikke direkte omtalt i direktivet, der dog indeholder muligheder for nedsættelse af fristerne i undtagelsestilfælde. Det er disse minimumsfrister, der er anført i denne oversigt.

Udover de frister, der er anført i skemaerne, gælder der enkelte andre frister. Der er f.eks. frister for svar om optagelse i et kvalifikationssystem(forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 30, stk. 4) og krav om opbevaring af oplysninger om udbudsforløbet i mindst 4 år (forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 41, stk. 2).

ANNEKS 5: OFTE ANVENDTE GLOSER OG TERMER I ET UDBUDSFORLØB

A

- **Afklarende spørgsmål:**

Spørgsmål som tilbudsgivere kan stille til udbyderen, hvis der er uklarheder i udbudsmaterialet, f.eks. m.h.t. tekniske specifikationer. Udbyderen skal svare og afklare sådanne spørgsmål senest 6 dage før sidste frist for indgivelse af tilbud.

- **Afslag på tilbud:**

Udbyder skal meddele et afslag til de virksomheder, der ikke er blevet prækvalificerede eller hvis tilbud ikke er antaget. Se også begrundelse for afslag.

- **Almenhedens behov:**

Udtrykket anvendes i forbindelse med offentligretlige organer, som specifikt har til opgave at imødekomme almenhedens behov. DR eller TV 2 er eksempler på offentligretlige organer, der dækker almenhedens behov.

- **Alternativt bud:**

Et tilbud er alternativt, hvis det har andre specifikationer, som måske også kunne opfylde formålet. En ordregivende institution har ret til at benytte sig af alternative bud, hvis tildelingskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Ønsker den omvendt ikke at benytte alternative bud, skal det fremgå af udbudsbekendtgørelsen.

- **Annulation af udbud:**

Hvis en udbyder f.eks. ikke modtager anvendelige bud, eller hvis de budgetmæssige forudsætninger for et indkøb pludselig ændres, kan udbudsforretningen annulleres, såfremt det er angivet i udbudsbekendtgørelsen. En annulation skal altid meddeles i EF-Tidende.

B**• Begrundelse for afslag:**

En virksomhed, der ønsker begrundelse for, at den ikke er blevet prækvalificeret, eller at dens tilbud ikke er antaget, har mulighed for skriftligt at bede ordregiver om en begrundelse herfor. Ordregiveren er forpligtet til at besvare en sådan anmodning senest 15 dage efter modtagelsen.

• Begrænset udbud:

En udbudsprocedure, hvor udbyderen kun opfordrer (prækvalificerer) et begrænset antal virksomheder blandt ansøgerne til at afgive tilbud.

• Bekendtgørelse om tildelte ordrer:

Ordregivende institutioner, der har indgået en kontrakt, skal, uanset hvilken udbudsprocedure der er valgt, i EF-Tidende offentliggøre en bekendtgørelse, der indeholder de vigtigste oplysninger om de betingelser, hvorpå kontrakten er blevet tildelt.

E**• EF-Tidende:**

EF-Tidende er EU's officielle avis. EF-Tidende har et Supplement S, der vedrører offentlige udbud. Supplement S udgives i elektronisk form på CD-rom 2 gange om ugen, eller online på Internettet eller TED-Databasen.

• Egnethed:

Se udvælgelseskriterier.

• EUs publikationskontor:

Er det officielle kontor, som alle bekendtgørelser til brug for udbud skal sendes til.

• EØFG:

EØFG står for 'Europæiske Økonomiske Firmagrupper'.

• EØS:

EØS står for 'Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde', der foruden EU-landene består af Norge, Island og Liechtenstein. Alle disse lande er bundet af EU's udbudsregler.

F

- **Finansielle og økonomiske formåen:**

Forhold som en tilbudsgiver skal kunne dokumentere om sin økonomi, når den ønsker at deltage i et udbud.

- **Forhåndsmeddelelse:**

Se periodisk vejledende bekendtgørelse.

- **Forsyningsvirksomhed:**

Virksomhed inden for forsyning med vand og energi samt transport og telekommunikation. Indkøb af varer, tjenesteydelser eller et bygge- og anlægsarbejde til brug for forsyningsområdet skal ske efter forsyningsvirksomhedsdirektivet.

- **Fælles tilbudsgivning:**

Der er mulighed for, at flere virksomheder kan gå sammen om at afgive et tilbud.

H

- **Hasteprocedure:**

Denne procedure kan kun anvendes i ganske særlige undtagelsestilfælde. Enten ved begrænset udbud (og udbud efter forhandling med forudgående offentliggørelse af udbudsbekendtgørelse) og da kun i tilfælde hvor det er praktisk umuligt at overholde de normale tidsfrister, der gælder. Eller helt uden forudgående udbud og da kun i uforudsete situationer hvis opståen ikke kan tilregnes ordregiveren og kun for den tid, der er nødvendig, indtil der kan indgås kontrakt efter et nyt, "regelret" udbud. I annek 4 kan ses, hvilke forkortede tidsfrister der gælder i disse tilfælde. Den offentlige institution skal altid anføre i udbudsbekendtgørelsen, hvorfor hasteproceduren er valgt.

I

- **Informationsmøder:**

Møder arrangeret af ordregiveren som giver information omkring et indkøb, som ordregiveren har sendt ud i EU- udbud.

- **Inhabilitet:**

I de tilfælde hvor en virksomhed har fået en konkurrencemæssig fortrinsstilling, fordi virksomheden har haft en aktiv rolle i for-

bindelse med tilrettelæggelsen af et udbud og eventuelt også med selve udformningen af udbudsbekendtgørelsen, vil den være inhabil og ikke kunne afgive et tilbud.

J

- **Juridisk person:**

Aktieselskaber, anpartsselskaber og interessentskaber og flere andre selskabstyper er eksempler på juridiske personer, ligesom selvejende institutioner m.v.

K

- **Klageinstans:**

En klageinstans for udbud er en instans, der kan behandle tvister, som virksomheder, organisationer, m.v. har mod ordregivende myndigheder i et udbudsforløb.

- **Kvalifikationsordning:**

En særlig udbudsform der kan anvendes inden for forsyningsvirksomhedsdirektivet.

- **Kvalitativ udvælgelse:**

Ved dette begreb forstås, at ordregiveren kan udvælge virksomheder ud fra en række kriterier, som f.eks. økonomi og teknisk formåen, se også udvælgelseskriterier.

L

- **Ligebehandlingsprincippet:**

Direktiverne hviler på en grundregel om, at alle interesserede virksomheder i EU i konkurrencen om en offentlig ordre eller en ordre udbudt af en forsyningsvirksomhed i enhver henseende skal behandles lige.

M

- **Modværdierne i national valuta:**

Hvert andet år offentliggør Europa-Kommissionen modværdierne i medlemslandenes nationale valutaer af tærskelværdierne i EU-indkøbsdirektiverne for de kommende to år. Modværdierne i national valuta beregnes på grundlag af kursudviklingen. Med indførelsen af euro forenkles denne omregning.

O**• Offentliggørelse:**

Ligebehandlingsprincippet i EF-Traktaten medfører at alle EU-udbud skal offentliggøres i EF-Tidende, så alle nationaliteter har lige mulighed for at følge med i EU-udbud.

• Offentlige myndigheder:

Dvs. statsinstitutioner (f.eks. ministerier, styrelser og direktorater), lokale myndigheder (f.eks. amter, provinser, kommuner) samt såkaldte offentligretlige organer.

• Offentligretlige organer:

Instanser, der uden at være egentlige offentlige myndigheder på én eller anden måde kontrolleres af det offentlige.

• Offentligt udbud:

Udbudsform, hvor alle interesserede virksomheder kan afgive tilbud.

• Ordregivende institution/myndighed:

Betegnelse for den institution/myndighed, der sender et indkøb ud i et EU-udbud.

• Overvågningstjenester:

En serviceydelse til virksomheder, der vælger at lade en organisation, et firma el. lign. stå for at overvåge, hvilke udbud der har interesse for virksomheden.

P**• Periodisk vejledende bekendtgørelse:**

Institutioner, der forventer at iværksætte større indkøb, er forpligtet til én gang om året at indrykke en "periodisk vejledende bekendtgørelse" (forhåndsmeddelelse) i EF-Tidende. Bekendtgørelsen er et signal om, hvilke kontrakter udbyderen forventer at indgå indenfor det næste år. Når udbudet senere bliver en realitet, vil institutionen kunne anvende forkortede frister i forhold til de normalt gældende.

- **Projektkonkurrence:**

En ordregivende institution kan indbyde til en konkurrence om et projekt. Efter konkurrencen kan der indgås aftale med vinderen af konkurrencen om den videre projektering.

- **Prækvalifikation:**

Bruges i det begrænsede udbud som en betegnelse for den proces, hvor den offentlige institution på grundlag af forud fastsatte egnedskriterier udpeger de virksomheder, der kan afgive tilbud. Gælder både ved begrænset udbud og udbud efter forhandling.

R

- **Rammeaftaler:**

En aftale mellem en eller flere leverandører og en institution, der fastlægger betingelserne for (senere) kontrakter i en given periode, navnlig kontraktbetingelser vedrørende priser og eventuelt planlagte leverancer.

- **Rådgiverhabilitet:**

Se inhabilitet.

S

- **SIMAP:**

SIMAP står for 'Système d'Information pour les Marchés Publics' og er et projekt, som er sat i gang på Europa-Kommissionens initiativ som et led i at fremme den elektroniske handel inden for offentlige udbud.

T

- **TED-Databasen:**

TED står for 'Tenders Electronic Daily'. TED er en database, der viser alle offentlige EU-udbud. Der er mulighed for at downloade de udbud, som har interesse for virksomheden.

- **Tilbudsforbehold:**

En virksomhed kan have forbehold i sit tilbud, og dette vil som hovedregel medføre at tilbuddet forkastes. Ordregiveren kan dog give oplysning om, i hvilket omfang og på hvilke punkter tilbudsforbehold vil blive accepteret.

- **Tildeling af kontrakt:**

Den virksomhed hvis tilbud ordregiveren antager, vil få tildelt kontrakten. Ordregiveren skal give en meddelelse om dette i EF-Tidende, se også begrundelse for afslag.

- **Tildelingskriterier:**

Der findes to forskellige tildelingskriterier, og ét af disse skal anvendes i et udbudsforløb. Kriteriet skal være fastlagt på forhånd og forpligter ordregiveren til at anvende det på valget mellem de indkomne tilbud.

Kriteriet kan enten være den laveste pris eller det økonomisk mest fordelagtige tilbud. I sidstnævnte tilfælde skal angives delkriterier til at finde frem til det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

- **Tærskelværdien:**

Det beløb som afgør, om et indkøb skal udbydes efter EU's udbudsdirektiver, se også modværdierne i national valuta.

U

- **Udbud efter forhandling:**

En udbudsform der giver mulighed for at forhandle med tilbudsgiverne. Udbud efter forhandling må kun undtagelsesvis bruges af offentlige myndigheder. Formen er valgfri for forsyningsvirksomheder.

- **Udbudsbekendtgørelse:**

Bekendtgørelse som offentliggøres i EF-Tidende og som indeholder oplysninger om et udbud, herunder opgaven, tidsfrister mv.

- **Udbudsbetingelser:**

De betingelser i udbudsmaterialet som virksomheden skal opfylde for at komme i betragtning som ordrevinder.

- **Udbudsmaterialet:**

Udbudsmaterialet er papirer, som beskriver udbudsspecifikationerne. Ved offentligt udbud kan alle interesserede virksomheder få tilsendt udbudsmaterialet. Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling sender udbyderen kun udbudsmaterialet sam-

men med opfordringen til at afgive tilbud til de virksomheder, som prækvalificeres.

- **Udbudsspecifikationer:**

De enkelte krav om specifikationer som beskrives i udbudsmaterialet, f.eks. krav om tekniske specifikationer og standarder.

- **Udvælgelse:**

Udvælgelsen af de virksomheder, som findes kvalificerede/egnede, sker på baggrund af de oplysninger om virksomhedens egnethed, som udbyderen har anmodet om i udbudsbekendtgørelsen, se også prækvalifikation.

- **Udvælgelseskriterier:**

Oplysninger om virksomhedens egnethed ved offentligt udbud skal medfølge sammen med tilbuddet. Udbyderen er – uanset hvilken udbudsform, der er tale om – forpligtet til at se bort fra de tilbudsgivere, der ikke opfylder de krav, som udbyder har fastsat i sine kriterier for udvælgelse af tilbudsgivere.

- **Unormalt lave bud:**

Tilbud der i forhold til ydelsen forekommer at være unormalt lave. Ordregiveren har ret til at afvise sådanne tilbud, som er urealistiske, efter at have forhørt sig om forudsætningerne for beregningen og efterkontrolleret den.

V

- **Vejledende periodiske bekendtgørelser:**

Se periodisk vejledende bekendtgørelser.

Å

- **Åbning af tilbud:**

Der er ved offentligt udbud – men i princippet ikke under de andre udbudsformer – pligt om, at udbyderen i udbudsbekendtgørelsen skal oplyse, om tilbudsgiverne har lov at være til stede ved åbningen af tilbuddene.



KonkurrenceStyrelsen

Erhvervsministeriet

Nørregade 49

1165 København K

Tel 33 17 70 00

Fax 33 32 61 44

E-post: ks@ks.dk

www.ks.dk

ISBN: 87 7029 163 2



UDBUDSREGLER

Det offentlige udbudsmarked i EU

Varer



UDBUDSREGLER

Det offentlige udbudsmarked i EU

Varer

Konkurrencestyrelsen
Nørregade 49
1165 København K
Tel 33 17 70 00
Fax 33 32 61 44
E-post: ks@ks.dk
www.ks.dk

**GRAFISK DESIGN OG
TILRETTELÆGNING:**
Rondo Design

FOTO:
Phototone af Letraset

REPRO:
Normann Prepress

TRYK:
Schultz Grafisk A/S

OPLAG:
500 stk.

PRIS
70 kr.

ISBN NR:
87 7029 163 2

DEC. 1998

UDBUDSREGLER

Offentlige udbud i eu

FORORD

Der er mange myter om det europæiske marked for offentlige udbud. Nogle af dem holder vand - andre gør ikke. Det er f.eks. rigtigt, at EU's udbudsregler ikke fungerer perfekt, men det er ikke rigtigt, at de slet ikke virker. Det faktum, at der nu findes ensartede regler for udbud i alle 15 EU-lande samt i de tre lande, der ud over EU er med i Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, nemlig Norge, Island og Liechtenstein, giver mange nye muligheder for danske virksomheder, der kunne tænke sig at deltage i det enorme marked for udbud fra den offentlige sektor og de øvrige sektorer, som er dækket af udbudsreglerne.

Det kan imidlertid være vanskeligt at komme i gang på dette marked - ikke mindst for de mindre virksomheder, som måske ikke har særligt mange erfaringer på eksportmarkederne. Derfor har Konkurrencestyrelsen besluttet at udarbejde tre guider for virksomhederne, der gerne vil prøve kræfter med udbudsmarkedet i Europa. De tre guider, hvoraf denne er den ene, dækker de tre hovedområder på udbudsområdet, nemlig bygge- og anlægsområdet samt leverancer af henholdsvis varer og tjenesteydelser.

Det er Konkurrencestyrelsens håb, at guiderne kan give virksomhederne et overblik over de forpligtelser og rettigheder, de og de ordregivende myndigheder har ifølge reglerne, og at de kan give inspiration til at tilrettelægge den praktiske indsats. Der er nemlig ingen tvivl om, at en ordentlig forberedelse af indsatsen er en væsentlig faktor for succes.

Konkurrencestyrelsen kan også hjælpe virksomhederne på anden måde. I Danmark har man samlet ansvaret for de fleste forhold vedrørende offentlige udbud - også på eksportmarkederne, som denne guide handler om - i Konkurrencestyrelsen. Vi kan give danske virksomheder en håndsrækning på nogle væsentlige områder. Det gælder først og fremmest, hvis der er mistanke om, at nogle ting ikke 'går rigtigt for sig' i forbindelse med en udbudsforretning i udlandet. Det formelle system siger, at man kan klage i det pågældende land, når udbudsforretningen er overstået. Det kan man også, men det vil ofte være dyrt og langt fra altid effektivt. Derfor rådes virksomhederne til at rette henvendelse til Konkurrencestyrelsen, og helst så tidligt som overhovedet muligt i udbudsforløbet. Styrelsens gode kontaktnet til myndighederne i andre EU-lande og til Europa-Kommissionen i Bruxelles gør, at problemer ofte kan løses, inden de bliver til en egentlig sag og måske går i hårdknude.

Guiderne er udarbejdet for Konkurrencestyrelsen af direktør, cand.scient.pol. Hans Martens, Christophersen & Martens, EEIG. Kapitel 5 er dog udarbejdet af specialkonsulent, cand.jur. Lars Koefoed-Johnsen, Konkurrencestyrelsen. Konkurrencestyrelsen håber med den praktiske guide og med tilsagnet om at hjælpe virksomhederne med eventuelle problemer med udbudsforretningernes korrekthed at have givet et bidrag til, at danske virksomheder får fat i en større del af det europæiske udbudsmarked.

INDHOLD

1 INDLEDNING	6
2 SÅDAN ER EU-REGLERNE FOR VAREINDKØB	10
Reglerne	12
Beløbsgrænser	13
Hvem er omfattet af reglerne?	14
Udbudsformer	15
Klagemuligheder	17
Reformplaner	18
3 VIGTIGE FORHOLD I FORBINDELSE MED AFGIVELSE AF TILBUD	20
Hvor finder man oplysninger om udbud?	21
Krav der kan stilles til virksomheden - og hvordan de honoreres	25
Udbudsformens betydning	30
Udarbejdelse af tilbud	32
Hvilke standarder kan anvendes?	34
Hvordan arbejdet kan organiseres	38
Prisforhold	47
Hjælp fra andre	50
Cost-benefit betragtninger	51
Fejl som ofte begås af tilbudsgivere	53
Nogle gode råd	53
Et trin-for-trin eks. på en institutions gennemførelse af et EU-udbud	55
4 FORHOLDENE PÅ DE VIGTIGSTE DANSKE EKSPORTMARKEDER	62
Udbud og økonomi i de vigtigste eksportlande	64
De enkelte eksportmarkeder:	
Tyskland	66
Sverige	72
Storbritannien	78
Norge	82
Holland	86
Tendenser i markedet	90

5 REGLERNE FOR UDBUD AF VAREINDKØBSKONTRAKTER	92
Hvem skal følge reglerne ved indgåelse af indkøbskontrakter?	94
Beløbsgrænsen for udbudsforpligtelsen (tærskelværdien)	96
Indkøbskontrakter	97
Udbudsforløbet	98
Udbudsformer	99
Anmodning om deltagelse i en udbudsforretning (prækvalifikation)	101
Indhentning af udbudsmaterialet	102
Udarbejdelse af tilbud	102
Afslutning på en udbudsforretning (kontrakt, afslag eller annullation)	106
Klager	107

6 ANNEKSER	108
Anneks 1: Nyttige adresser i Danmark	109
Anneks 2: Nyttige adresser udenfor Danmark	116
Nyttige adresser i Tyskland	119
Nyttige adresser i Sverige	120
Nyttige adresser i Storbritannien	121
Nyttige adresser i Norge	123
Nyttige adresser i Holland	125
Anneks 3: Direktivernes tærskelværdier	127
Anneks 4: Direktivernes tidsfrister	128
Anneks 5: Ofte anvendte gloser og termer i et udbudsforløb	131

1

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Indledning

Varer

Den offentlige sektor køber stort set alt – fra papirclips til lastbiler. Når det drejer sig om indkøb over visse beløbsgrænser, skal indkøbene foregå efter EUs udbudsregler, og det betyder, at ordrerne udbydes i konkurrence mellem leverandører i næsten alle europæiske lande.

Markedet er meget stort. Det samlede marked for offentlige indkøb i EU er på mere end 5.000 milliarder kroner om året, og heraf udgør leverancer af varer ca. en tredjedel.

Mens dette marked tidligere i store træk blev dækket af lokale leverandører, er der gennem de senere år som følge af de europæiske udbudsregler blevet skabt en ny konkurrence på leverancerne, som betyder, at de offentlige indkøbere i stigende omfang ser efter de bedste og billigste leverandører snarere end blot at købe lokalt.

Nogle danske virksomheder – små og store – har allerede gode erfaringer med at arbejde i dette marked, men der er mange flere, som endnu ikke har forsøgt sig. De går dermed glip af eksportmuligheder, som ellers ligger lige for.

Mange danske virksomheder holder sig formentlig væk fra dette marked, fordi de mener, at de er for små til at være med. Dette argument holder imidlertid langt fra i praksis. Dels har de øvrige europæiske lande også mange små virksomheder, dels gøres der en særlig indsats for at hjælpe mindre virksomheder til at kunne deltage i udbuddene. Der er ikke nødvendigvis nogen som helst sammenhæng mellem virksomhedens størrelse og udsigten til succes med deltagelse i offentlige udbud. Der er også den mulighed, at de mindre virksomheder kan opnå større slagkraft ved at arbejde sammen med andre virksomheder. Hvordan det kan gøres, gives der forskellige bud på i denne guide.

Man skal imidlertid være klar over, at det offentlige udbudsmarked er et marked som alle andre. Man kan ikke regne med at få ordrer i hus ved at orientere sig om markedet hjemme fra kontoret. Der skal – som ved andet eksportarbejde – gøres en indsats på de markeder, hvor man ønsker at arbejde.

Denne guide giver en række praktiske råd om, hvordan man kan tilrettelægge arbejdet, ligesom den giver tips om, hvor man kan henvende sig for at få yderligere råd.

Guiden behandler leverancer af varer inden for det offentlige udbudsmarked i EU og i EØS (Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, som foruden EU-landene består af Norge, Island og Liechtenstein), herunder leverancer til forsyningsvirksomheder.

Guiden er én blandt tre. De to øvrige behandler bygge- og anlægsområdet samt leverancer af tjenesteydelser inden for det offentlige udbudsmarked.

I guiden gives først en kort oversigt over de væsentligste regler, der gælder i EU og i EØS, mens en mere detaljeret oversigt findes i kapitel 5. Desuden gives et bud på, hvordan virksomhederne kan tilrettelægge deres strategier og deres organisation med henblik på at arbejde med det offentlige udbudsmarked.

Der findes også i guiden en oversigt over en række af de forhold, man skal være særligt opmærksom på i de vigtigste lande for dansk eksport. Der gives en række praktiske oplysninger, f.eks. om hvor man kan henvende sig for at få yderligere oplysninger – i Danmark og på de øvrige europæiske markeder. Disse oplysninger er i videst muligt omfang ajourført pr. november 1998.

Endelig er der oplysning om, hvor man kan henvende sig for at få hjælp til at klage, hvis man mener, at reglerne ikke er blevet fulgt i konkrete tilfælde. I sådanne tilfælde bør man altid henvende sig til Konkurrencestyrelsen, og helst så hurtigt som muligt i et udbudsforløb. Styrelsen har et tæt netværk med søstermyndighederne i andre lande og med Europa-Kommissionen, og kan ofte løse problemer inden de går i hårdknude.

2

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Sådan er EU-reglerne for vareindkøb

REGLERNE

BELØBSGRÆNSER

HVEM ER OMFATTET AF REGLERNE?

UDBUDSFORMER

KLAGEMULIGHEDER

REFORMPLANER

EU-reglerne har overordnet til formål at sikre en fri og fair konkurrence mellem de virksomheder, der ønsker at afgive et tilbud til en offentlig institution i EU. Reglerne gør det derfor muligt for bl.a. danske virksomheder at deltage i offentlige udbud på lige fod med udenlandske og lokale tilbudsgivere, og vigtigst af alt giver de også danske virksomheder en fair mulighed for at få ordrer i hus.

Når en virksomhed bevæger sig ind på det offentlige marked, skal den være opmærksom på, at EU-reglerne har en række særtræk, som adskiller dem fra de regler, der almindeligvis gælder, når virksomheder indgår aftaler inden for den private sektor. EUs udbudsregler erstatter de nationale regler, der gælder i hvert enkelt land inden for salg af varer, hvis der vel at mærke er tale om en vareleverance til det offentlige, som overstiger en vis værdi. En af de mere mærkbare forskelle, danske virksomheder møder, er, at der kun undtagelsesvis er mulighed for at forhandle, når det offentlige skal købe ind efter EUs udbudsregler.

I praksis er det særlige ved EU-reglerne også, at de offentlige institutioner først kan foretage et indkøb efter at have gennemført en række procedurer. En virksomhed skal også overholde disse procedurer, hvis den vil have succes med at deltage. En væsentlig forudsætning for at vinde en ordre er derfor, at virksomheden har et indgående kendskab til det gældende regelsæt, ved hvordan reglerne skal fortolkes, og ved hvordan de skal bruges i praksis. De virksomheder, der ikke har forstået og ikke efterlever reglerne, vil ganske enkelt ikke komme i betragtning allerede fra den helt indledende runde – også selv om der blot er tale om formelle fejl.

Omvendt viser det sig, at de virksomheder, der har sat sig ind i EUs udbudsregler, har fået et aktiv, der kan give succes med at deltage i udbud og vigtigst af alt vinde ordrer. Efterhånden som disse virksomheder har deltaget flere og flere gange i et udbudsforløb, bliver det en rutine, og hovedvægten og ressourcerne kan i stedet koncentreres om at undersøge og udforme alle de forhold, som vedrører udbudsmaterialet og tilbuddet.

I dette kapitel gennemgås kort reglerne for offentlige udbud, som

gælder i alle EU-landene og i EØS-landene. For de læsere, som ønsker at gå i detaljer omkring reglerne, henvises til kapitel 5.

REGLERNE

Reglerne for offentlige indkøb over en vis værdi findes i fire forskellige EU-direktiver:

- Vareindkøbsdirektivet
(93/36/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Bygge- og anlægsgdirektivet
(93/37/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Tjenesteydelsesdirektivet
(92/50/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Forsyningsvirksomhedsdirektivet
(93/38/EØF som ændret ved direktiv 98/4/EF).

Vareindkøbsdirektivet dækker varekøb direkte, men køb af tjenesteydelser kan f.eks. også falde ind under vareindkøbsdirektivet, hvis der er knyttet tjenesteydelser til varekøbet. Desuden er vareindkøb til forsyningsområdet (vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation) dækket under det særlige forsyningsvirksomhedsdirektiv. Hvis f.eks. et elværk skal indkøbe varer til brug for driften af elværket, vil indkøbet være omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet - bortset fra brændsel/energi til elproduktionen. De regler, der gælder for vareindkøb, findes derfor enten i *vareindkøbsdirektivet* eller i *forsyningsvirksomhedsdirektivet*.

De aftaler, der er omfattet af direktiverne, vedrører ikke udelukkende rene varekøbsaftaler. Som det ses af nedenstående omfatter direktiverne også leasing- eller lejeaftaler, som f.eks. hvis en kommune leaser biler til brug for kommunalt arbejde. Som nævnt skal man være opmærksom på, at visse tjenesteydelsesaftaler også kan gå ind under vareindkøbsdirektivet. Dette sker i de tilfælde, hvor vareindkøbet er kombineret med en tjenesteydelse, men hvor varekøbet er hovedformålet og i værdi udgør den væsentligste del af det samlede indkøb.

Eksempler på aftaler:

- varekøb
- leasingaftaler
- lejeaftaler
- leasing eller leje med eller uden forkøbsret
- vareindkøbsaftaler kombineret med tjenesteydelsesaftaler, hvis vareindkøbet er hovedformålet.

BELØBSGRÆNSER

Offentlige indkøb, der ligger over den såkaldte tærskelværdi, skal offentliggøres i EF-Tidende (se nærmere i kapitel 3). Offentliggørelsen er en pligt, som bevirker, at samtlige virksomheder i EU får lige muligheder for at følge med i indkøbene, deltage som tilbudsgivere og vinde ordrerne.

For vareindkøbsdirektivets vedkommende drejer det sig om de ordrer, der har en værdi på ca. 1 million kroner (133.194 ECU), hvis udbuddet kommer fra en statslig institution, og på ca. 1,5 millioner kroner (206.022 ECU), hvis udbuddet kommer fra andre, f.eks. lokale myndigheder og offentligretlige organer. For forsyningsvirksomheder gælder tre tærskelværdier, nemlig knap 3 millioner kroner (412.044 ECU) for drikkevands- og elektricitetsforsyningsområdet samt i de fleste tilfælde for transport. For de virksomheder, der står for f.eks. gas- og varmforsyning samt energiudvinding gælder en lidt anden tærskelværdi, nemlig på 400.000 ECU, svarende til knap 3 millioner kroner. Endelig gælder der en tærskelværdi på 600.000 ECU (ca. 4,5 millioner kroner) for telekommunikationsvirksomheder.

Når der er så mange forskellige tærskelværdier, og når nogle af tallene er 'skæve', hænger det sammen med de aftaler, EU har indgået med verdenshandelsorganisationen WTO.

Tærskelværdierne er fastsat i udbudsdirektiverne. Hvert andet år offentliggør Europa-Kommissionen modværdierne af tærskelværdierne i medlemslandenes valutaer. Disse værdier gælder derefter i to år uanset den faktiske dagskurs. Fra 1. januar 1999 erstattes ECU med euro i forholdet 1 ECU til 1 euro. Modværdierne i national

valuta for ikke-euro lande for den indeværende to-års periode (1.1.98 - 31.12.99) er uændret.

For vareindkøb, der har en værdi under tærskelværdierne, gælder der også EU-regler, nemlig reglerne i EF-Traktaten om frie varebevægelser og forbud mod national diskrimination. I praksis betyder disse regler, at en myndighed i et EU-land ikke må behandle en dansk virksomhed anderledes end virksomheder fra andre EU-lande, når de f.eks. deltager i et udbud, der foretages, selvom der ikke er pligt til det. Forskellen på udbud over og under tærskelværdien er dog, at der under tærskelværdien ikke gælder de specielle regler i direktiverne omkring meddelelse af udbuddet, og de procedurer der gælder for valg mellem de bydende.

Hvis et EU-land ønsker at anvende reglerne fra direktiverne også på udbud, der ligger under tærskelværdierne, kan man frit gøre det. F.eks. har man i Sverige valgt en lovgivning på udbudsområdet, som betyder, at udbud, der ligger under tærskelværdien, følger mange af de samme principper og regler, som gælder for de udbud, der ligger over tærskelværdien. Storbritannien og Frankrig benytter f.eks. også ofte frivilligt EU-reglerne for vareindkøb, der ligger under tærskelværdierne. Dog skal man være opmærksom på, at hvis et land har valgt at anvende de samme eller lignende regler på udbud under tærskelværdien, vil der ikke være samme mulighed for at følge med i disse udbud via EF-Tidende.

Ønsker man yderligere oplysninger om, hvordan specielt Sverige har gennemført regler på området, kan der henvises til en rapport fra Udenrigsministeriet - 'Offentlige indkøb i Sverige'. Adressen til Udenrigsministeriet findes i annek 1 bagest i guiden.

HVEM ER OMFATTET AF REGLERNE?

De myndigheder, der er omfattet af reglerne, kan under ét betegnes som 'offentlige myndigheder'. Men udtrykket 'offentlige myndigheder' giver alligevel ikke et helt korrekt billede, idet også visse private virksomheder kan være omfattet af reglerne. I det følgende gives en række eksempler på, hvad der menes med udtrykket 'offentlige myndigheder'.

Der kan være tale om *egentlige offentlige myndigheder*, dvs. statsinstitutioner samt lokale og regionale myndigheder (kommuner, amter, provinser). Reglerne vil også gælde, hvis en gruppe kommuner går sammen om at indkøbe en bestemt varegruppe, som f.eks. indkøb af edb-skærme til tre forskellige kommuner.

Også '*offentligretlige organer*' er omfattet af reglerne. Herved forstås offentligretlige organer der har til opgave at løse almenhedens behov på områder, der ikke har karakter af et forretningsmæssigt område. Organet skal også være under bestemmende indflydelse af en offentlig myndighed (mere end 50 pct.). Som eksempler fra Danmark kan nævnes Byfornyelsesselskabet København, Danmarks Nationalbank, Danmarks Radio, TV 2, A/S Storebæltsforbindelsen, almennyttige boligselskaber, tekniske skoler, lokale kirkelige myndigheder osv.

Når man har taget denne type organer med under EU-direktiverne, er det for at sikre, at organer, der arbejder på linje med offentlige institutioner, også kommer med under konkurrencen på det europæiske plan.

Endelig er som nævnt også de særlige forsyningsvirksomheder – både offentlige og private – undergivet direktivregler for deres indgåelse af kontrakter.

UDBUDSFORMER

Man kan foretage udbud i overensstemmelse med EU-reglerne på tre forskellige måder, nemlig ved:

- offentligt udbud,
- begrænset udbud og
- udbud efter forhandling.

Virksomhederne vil normalt kun deltage i EU-udbud, som enten er et offentligt udbud eller begrænset udbud. Kun i helt konkrete undtagelsestilfælde kan der forhandles om et udbud.

I specielle situationer kan anvendes andre udbudsformer, men det skal og vil altid fremgå af den bekendtgørelse om udbuddet, den pågældende myndighed udarbejder, hvilken udbudsform der er tale om.

Der gælder forskellige fremgangsmåder og tidsfrister for hver enkelt udbudsform. Tidsfristerne for de enkelte udbudsformer findes i anneks 4 bagest i guiden. Overordnet for alle udbudsformer gælder dog, at udbyderen har ret til at se bevis for, at virksomheden er egnet som tilbudsgiver. Denne ret benytter udbyderen sig også typisk af i praksis. Virksomhederne skal derfor være opmærksomme på, at de skal kunne bevise, at deres forretning drives 'hæderligt', og at de har tilstrækkelige 'faglige kvalifikationer'. I kapitel 3 (under 'Krav der kan stilles til virksomheden') kan man finde oplysninger om, hvad der menes med disse udtryk, og hvilke dokumenter man skal kunne fremvise på forlangende herom.

Offentligt udbud

Ved offentligt udbud har alle interesserede virksomheder ret til at afgive et tilbud inden for den fastsatte frist. At alle har ret til at afgive tilbud medfører typisk, at den pågældende myndighed modtager mange flere tilbud end under andre udbudsformer.

Begrænset udbud

Et begrænset udbud har to faser, nemlig en prækvalifikation (udvælgelse) og en tildelingsfase. I praksis betyder dette, at kun de virksomheder, myndigheden udvælger efter prækvalifikationen, kan afgive et tilbud.

Udbud efter forhandling

Denne udbudsform bruges kun undtagelsesvis på kontrakter inden for vareindkøbsdirektivet.

Udbud efter forhandling betyder, at aftalens vilkår forhandles med et antal udvalgte tilbudsgivere. Denne udbudsform har to varianter, nemlig med eller uden forudgående offentliggørelse.

Forhandlingerne skal foregå ligeligt, sagligt og objektivt.

Inden for forsyningsvirksomhedsdirektivet kan udbudsformen anvendes på lige fod med offentligt og begrænset udbud, hvis der har været en forudgående udbudsbekendtgørelse.

Andre udbudsformer

Inden for forsyningsvirksomhedsdirektivet findes der udover de nævnte former to særlige udbudsformer:

- udbud på grundlag af en vejledende periodisk bekendtgørelse, og
- udbud ved bekendtgørelse om anvendelse af et kvalifikationssystem

Yderligere oplysninger om disse samt de almindelige udbudsformer findes i kapitel 5.

Rammeaftaler

I forsyningsvirksomhedsdirektivet er der mulighed for at indgå såkaldte rammeaftaler. Sådanne aftaler er der ikke nævnt noget udtrykkeligt om i vareindkøbsdirektivet, men de anvendes også i praksis inden for dette direktiv, omend denne anvendelse er noget omdiskuteret.

En rammeaftale er en aftale mellem en ordregivende institution og én - eller undertiden flere - leverandører, som indgås for en bestemt periode omkring priser og mængder for et indkøb.

KLAGEMULIGHEDER

Selv om offentlige myndigheder nok bestræber sig på at følge procedurerne i et udbudsforløb, sker det, at virksomhederne mener at have været udsat for en forkert behandling. Denne situation er der taget højde for, idet der findes to EU-direktiver om klageadgang til brug i sådanne tilfælde (de såkaldte kontrol-direktiver).

Disse direktiver indebærer, at der skal være mulighed for at klage i det land, hvor overtrædelsen har fundet sted, at der skal være mulighed for sanktioner over for den udbydende myndighed, og at der skal være mulighed for at kræve erstatning.

I praksis klager virksomhederne ofte over, at en myndighed ikke har sendt et offentligt indkøb, der falder ind under EU's udbudsregler, i udbud.

Det ses også i visse tilfælde, at offentlige myndigheder diskriminerer mod virksomheder, der ikke er lokale, og i en del tilfælde er de tidsfrister, som gælder i direktivet, heller ikke blevet overholdt.

Selv om udgangspunktet er, at de offentlige myndigheder kender reglerne for EU-udbud, skal man dog som virksomhed være opmærksom på, at reglerne i visse tilfælde kan fortolkes på flere måder. Synes man derfor som virksomhed, at myndighedens fremgangsmåde virker ukorrekt, bør man forfølge dette nærmere og måske fremsætte en klage.

EN DANSK VIRKSOMHED MED ERFARINGER I UDBUDSMARKEDET SIGER:
'Mange lande fortolker udbudsreglerne forskelligt, og jeg tror, det bunder i kulturforskelle og forskelle i forretningsmetoder. Men som ved al anden lovgivning er det praksis, der må fortælle os, hvordan reglerne skal fortolkes. Derfor ville det være rart, hvis flere danske virksomheder ville klage over et udbudsforløb i andre lande end Danmark. Så længe danskerne nøjes med at klage over, hvordan vi følger reglerne her i Danmark, får vi ikke åbnet rigtigt op for, hvordan vi som danskere ser på den måde, andre lande bruger det samme regelsæt på.'

Føler man sig ukorrekt behandlet af en udenlandsk ordregiver, kan man rette sin klage til klageorganet i det land ordregiveren kommer fra, men for danske virksomheder vil det være mere effektivt at henvende sig til Konkurrencestyrelsen, som har mulighed for at assistere en virksomhed, hvis den får problemer i et udbudsforløb uden for Danmark. Ofte vil Konkurrencestyrelsen kunne tage problemerne op i sit netværk med andre landes myndigheder på udbudsområdet og eventuelt med Europa-Kommissionen og kunne få dem løst, inden de bliver til 'sager'.

Hvis virksomheden får problemer og vil tale med Konkurrencestyrelsen, er det altid en god idé at rette henvendelse herom så hurtigt, det overhovedet er muligt. Adressen til Konkurrencestyrelsen findes i annekset 1 bagest i guiden.

REFORMPLANER

Efter en omfattende diskussion på basis af en Grønbog, som Kommissionen udsendte i 1996, har Kommissionen meddelt, at den vil

gå i gang med en ændring – som bl.a. bliver en forenkling – af reglerne for offentlige udbud. Kommissionen har ligeledes planer om at skærpe kontrol og håndhævelse af reglerne.

Kommissionen har i en meddelelse fra marts 1998 redegjort for, hvordan den prioriterer ændringerne. Bl.a. på baggrund heraf ventes nye forslag fremsat i løbet af 1999. Det vil herefter tage nogen tid, inden reglerne bliver indført i praksis.

Ændringerne drejer sig i store træk om:

- bedre overvågning af at landene faktisk gennemfører reglernes ånd og bogstav,
- bedre muligheder for at rejse sager i tilfælde af overtrædelser,
- på længere sigt samling af reglerne for vareleverancer, tjenesteydelser og bygge- og anlægsarbejder i ét direktiv,
- mere fleksibilitet i dialogen mellem indkøbere og leverandører samt muligheder for udvidet brug af rammekontrakter,
- skabelse af bedre adgang for mindre virksomheder til det offentlige udbudsmarked,
- mere brug af moderne teknologi i udbudsforretningerne.

Konkurrencestyrelsen har sat sig i spidsen for et pilotprojekt i samarbejde mellem 6 EU-lande og Kommissionen om bl.a. metoder til en mere effektiv håndhævelse af udbudsreglerne. Erfaring med løsning af problemer, som danske virksomheder møder ved offentlige udbud i andre lande, indgår i projektet (uden at der kommer navne frem) og er med til at fastholde et praktisk sigte med projektarbejdet.

3

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Vigtige forhold i forbindelse med afgivelse af tilbud

HVOR FINDER MAN OPLYSNINGER OM UDBUD?

KRAV DER KAN STILLES TIL VIRKSOMHEDEN - OG HVORDAN DE HONORERES

UDBUDSFØRMENS BETYDNING

UDARBEJDELSE AF TILBUD

HVILKE STANDARDER KAN ANVENDES?

HVORDAN ARBEJDET KAN ORGANISERES

PRISFORHOLD

HJÆLP FRA ANDRE

COST-BENEFIT BETRAGTNINGER

FEJL SOM OFTE BEGÅS AF TILBUDSGIVERE

NOGLE GODE RÅD

ET TRIN-FOR-TRIN EKS. PÅ EN INSTITUTIONS GENNEMFØRELSE AF ET EU-UDBUD

Markedet for vareleverancer under EU-udbud skal som alle andre markeder plejes og passes, men det er et marked som alle andre markeder. Om en ordre kommer fra det offentlige eller fra en privat virksomhed kan jo i sidste ende være det samme.

Der er naturligvis forskel på at handle med offentlige myndigheder og private virksomheder. Virksomhedskulturen er f.eks. forskellig, fordi beslutningerne i den offentlige sektor er politisk baserede. Der er dog en klar og markant tendens i retning af, at også offentlige myndigheder anlægger forretningsmæssige synspunkter – ikke mindst i deres udbudsforretninger – men det er under alle omstændigheder – såvel i den offentlige sektor som i den private – en vigtig forudsætning for succes med ordrer, at man har en solid viden om sit marked og sin kunde.

Handler man med den offentlige sektor på områder, der er dækket af EU-reglerne om offentlige udbud, er der også den store forskel i forhold til ordrer fra den private sektor, at de særlige EU-udbudsregler gælder, og de giver både virksomhederne rettigheder og klare retningslinjer, der skal følges, når man vil deltage i konkurrencen om ordrerne.

HVOR FINDER MAN OPLYSNINGER OM UDBUD?

De officielle kilder

De vareleverancer, som efter reglerne skal i EU-udbud, skal også offentliggøres i EF-Tidende. Offentliggørelsen er hidtil sket i en papirudgave af Supplement S til EF-Tidende, men fra 30. juni 1998 standsede denne udgivelse. I stedet kan dette Supplement S købes i en CD-ROM version, som opdateres hver onsdag og lørdag.

Alternativt kan man tilmelde sig en on-line løsning, idet man kan bruge TED-Databasen (Tenders Electronic Daily).

Oplysninger om, hvor man kan henvende sig vedrørende abonnement og priser på EF-Tidende og TED-Databasen, findes i annekset 1 bagest i guiden. Man kan desuden følge udviklingen i arbejdet med den elektroniske udbudsgivning på Internettet på adressen: <http://simap.eu.int>

ELEKTRONISKE UDBUD I FREMTIDEN

SIMAP (Système d'Information pour les Marchés Publics) er et projekt, som er sat i gang på Europa-Kommissionens initiativ som et led i at fremme den elektroniske handel i Europa inden for offentlige udbudsprocedurer.

I fremtiden skal det være muligt at sende en udbudsbekendtgørelse i elektronisk form. Alle udbud vil således kunne følges nøje fra start til slut, og tidsfristerne skulle herved blive et mindre problem end de er i dag.

Virksomhederne rådes til at følge udviklingen med elektronisk handel og EDI nøje, idet det forventes, at den elektroniske handel i løbet af få år vil være vidt udbredt. Danske virksomheder kan f.eks. 'øve' sig på det danske marked, hvor en række nye initiativer på dette område er sat i gang.

Adressen til SIMAP findes i anneks 1 bagest i guiden.

Overvågningstjenester

En alternativ mulighed er at benytte en af de mange overvågningstjenester, der findes for EU-udbud og andre udbud. Adresser på overvågningstjenester findes i anneks 1 bagest i guiden.

En forudsætning for, at en sådan overvågning kan fungere godt, er, at man giver tjenesten præcise informationer om de typer af udbud, virksomheden er interesseret i. Man skal samtidig være klar over, at man ikke helt selv kan skubbe ansvaret fra sig. Der er eksempler på virksomheder, som mener, at mulige ordrer er gået deres næse forbi, fordi en overvågningstjeneste ikke har gjort dem opmærksom på relevante udbud. Det kan være overvågningstjenestens fejl, men det kan også skyldes, at de informationer, virksomheden har givet tjenesten til brug ved søgninger, ikke har været præcise nok.

Direkte kontakt til virksomheder

Selv om det supplement til EF-Tidende, der tidligere bragte udbud, ikke længere findes i en trykt udgave, er den trykte udgaves elektroniske efterfølgere fortsat obligatoriske for de ordregivende institutioner, og de *skal* bruges i forbindelse med alle EU-udbud. I praksis sker det imidlertid ofte, at en ordregiver kontakter bestemte virksomheder direkte eller gennem lokal annoncering.

Ordregiverne må dog ikke kontakte udvalgte virksomheder, før de sender udbudsbekendtgørelsen til EF-Tidende. Da der går et stykke tid fra det sker, til offentliggørelse på de 11 EU-sprog finder sted, kan det være en stor fordel at få så god tid som muligt til at forberede tilbuddet. Dette gælder ikke mindst, fordi der ofte kun er kort tid fra offentliggørelsen i EF-Tidende til tilbuddene skal afgives. Situationen bliver ofte værre, fordi offentliggørelse i mange tilfælde – og på trods af reglerne – faktisk sker for sent.

Dertil kommer, at den såkaldte *hasteprocedure* i nogle lande bruges meget mere, end det egentlig var tænkt. Denne procedure har så korte tidsfrister, at det i realiteten bliver umuligt at deltage i udbuddet, hvis man kun får sine oplysninger fra EF-Tidende, selv i dens elektroniske version.

Hasteproceduren var kun tænkt til brug i meget begrænset omfang og i særligt hastende tilfælde, men ifølge oplysninger fra Europa-Kommissionen har f.eks. italienske myndigheder i 1995 anvendt hasteproceduren i næsten en tredjedel af alle udbud, mens man i Tyskland og i Storbritannien i samme år brugte hasteproceduren i forbindelse med omkring 8 pct. af udbuddene.

Tidlige oplysninger om udbud

Det bedste vil for interesserede virksomheder være at få oplysninger om leverancer, *før* de bliver offentliggjort. På lokalt eller regionalt plan vil der ofte være en kontakt mellem interesserede virksomheder og institutioner, og i en række tilfælde holdes der desuden informationsmøder, hvor den offentlige institutions planer for indkøb i f.eks. det kommende år fremlægges.

Virksomhederne kan også følge med i de periodiske bekendtgørelser om fremtidige udbud, som myndighederne efter reglerne er forpligtede til at udsende. Desværre er dog ikke alle myndigheder lige gode til at efterleve disse regler!

En del danske virksomheder følger i visse tilfælde godt med i de lokale forhold i andre lande. Det kan være fordi de arbejder i grænseområder, hvorfor de er blevet 'lokale' på den anden side af grænsen, eller fordi de har opbygget en eller anden form for til-

stedeværrelse på basis af tidligere leverancer til den offentlige eller den private sektor i et bestemt land.

For en målbevidst indsats er den lokale kontakt afgørende for at få tidlig viden om udbud. Vil en dansk virksomhed have succes på udbudsmarkedet, vil det derfor næsten altid være en fordel at kunne skaffe sig oplysningerne på linje med de lokale konkurrenter. Det kan f.eks. ske gennem en lokal repræsentant eller gennem et samarbejde med virksomheder i de områder, man er interesseret i.

Virksomhederne skal på den anden side også være opmærksomme på, at de ikke dyrker de lokale kontakter i et sådant omfang, at kontakten bliver så tæt, at de senere kan blive diskvalificerede (inhabile) i forhold til konkrete udbud.

En dansk virksomhed fortæller om brug af samarbejdspartnere: 'Vi har en god samarbejdspartner i Norge. Vi byder på mange opgaver i landet, og det er altid vores samarbejdspartner, der overvåger markedet for os og står for kontakten til ordregivere. Vores samarbejdspartner har været i branchen i mange år og kender mange offentlige myndigheder. Han tager med jævne mellemrum på salgsbesøg hos myndighederne, men det er også sket, at en myndighed selv har kontaktet ham i anledning af et forestående udbud.'

Det skal bemærkes, at selv om det kan være meget effektivt at anvende en strategi som nævnt i citatet, skal virksomhederne altid passe på ikke at komme så 'tæt' på den offentlige myndighed, at den bliver inhabil ved fremtidige udbudsforretninger.

Forskellige måder, man kan organisere tilbudsarbejdet på, er omtalt nedenfor.

De mere officielle kilder står ikke i særlig høj kurs. Flere (virksomheder) siger, at det er vigtigt at kende udbuddet, inden det kommer i EF-Tidende. De personlige kontakter og lokale repræsentanter sikrer, at man, længe inden udbuddet finder sted, er forberedt på at byde. Nogle (virksomheder) er ligefrem vant til at blive kontaktet af ordregiveren selv.

Konkurrencestyrelsen: Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet, 1997.

KRAV DER KAN STILLES TIL VIRKSOMHEDEN – OG HVORDAN DE HONORERES

Virksomheder, der deltager i et udbud, skal være indstillet på at kunne bevise, at en række formelle og konkrete forhold er i orden.

Man kan forestille sig et udbudsforløb som en tur gennem tre forskellige sluser, hvor man ved hver sluse skal opfylde visse krav for at komme igennem. Ved hver enkelt sluse gælder helt særlige udvælgelseskriterier, krav og specifikationer, som ordregiveren bruger til at vurdere de oplysninger, virksomheden har indsendt.

Den første sluse er det sted, hvor ordregiveren ser på, om virksomheden overhovedet – set med ordregiverens øjne – er egnet til at afgive et tilbud. De virksomheder, som findes kvalificerede til at afgive tilbud, kan komme igennem denne første fase. I forbindelse med begrænsede udbud bruger man betegnelsen 'prækvalifikation' for denne fase. Har ordregiveren på forhånd bestemt, at der kun skal prækvalificeres et vist antal virksomheder – og anført dette i udbudsbekendtgørelsen – kan selv nogle af de kvalificerede virksomheder dog komme ud for alligevel ikke at blive prækvalificeret.

Ved offentligt udbud giver man oplysninger om virksomheden, samtidig med at man afgiver sit tilbud. Lander man så hos ordregiveren sammen med ti andre virksomheder i bunken over de virksomheder, der har opfyldt de formelle forhold – og dermed er potentielle ordrevindere – kan man i praksis sammenligne ordregiverens første blik på tilbuddet med en slags prækvalifikation.

De krav, ordregiveren stiller, skal være præcist formulerede krav inden for direktivernes regler. De skal opfyldes til punkt og prik

ke. Den krævede dokumentation skal fremsendes inden tidsfristens udløb. Disse krav er skitseret nedenfor (under overskriften 'Krav til prækvalifikation'), og de er fælles for offentlige og begrænsede udbud.

Ved den næste sluse vil ordregiveren tage de potentielle ordrevindere frem igen og se nærmere på, om de krav, der stilles til selve varen, også er opfyldt. Ved begrænsede udbud vil kravene være specificeret i udbudsbetingelserne.

Ved den sidste – og altafgørende – sluse skal tildelingskriteriet opfyldes. Tildelingskriteriet kan enten være, at det økonomisk mest fordelagtige eller det billigste tilbud vinder. Bruges kriteriet det økonomisk mest fordelagtige tilbud, skal der yderligere opstilles delkriterier, som ordregiveren vurderer tilbuddet ud fra. Dette tildelingskriterium bruges typisk ved vareindkøb, og nogle typiske krav er nævnt nedenfor under overskriften 'Tildelingskriterier'.

Det kan være fornuftigt for virksomhederne at gennemtænke udbudsforløbet i disse tre faser. På denne måde kan man bedst muligt forberede sig på, hvilke krav der skal kunne dokumenteres, og hvornår de enkelte forhold får betydning i et udbudsforløb.

Hvis en virksomhed har prøvet at deltage i et udbudsforløb flere gange uden held, kan man også prøve at gennemtænke udbuddets tre faser for at analysere, hvor det gik galt. Var der tale om formelle fejl eller om tekniske fejl, så virksomheden blev udelukket i den første fase, eller var det ikke det rigtige produkt der blev tilbudt, så virksomheden ikke kom med videre fra anden fase? Eller var tilbuddet for dyrt eller ikke tilstrækkeligt økonomisk fordelagtigt, så det var i den sidste fase, virksomheden blev valgt fra?

Med andre ord kan virksomheden forsøge at indkredse, hvor dens svagheder ligger. Hvis problemerne især koncentrerer sig om den tidlige fase i udbudsforløbet, kan man forberede sig bedre til næste gang. Mange af dokumenterne kan man sagtens indhente på forhånd, man kan få dem oversat og gøre dem klar til fremtidige udbud.

De krav, der skal honoreres i de enkelte faser, er nævnt nedenfor.

Krav til prækvalifikation

For at komme igennem udbudsforløbets første fase skal man kunne bevise nogle forhold omkring virksomheden, som i vareindkøbsdirektivet kaldes 'kvalitative udvælgelseskriterier'. Typisk vil man kun kunne forlange oplysninger om virksomheden, der er relevante i forhold til de varer, der skal indkøbes. Man må dog være opmærksom på, at nogle ordregivere stiller mange krav til dokumentation for at være på den sikre side. Det kan tage lang tid for virksomheden at indhente denne dokumentation, hvilket der derfor bør tages højde for. Det er også vigtigt at være opmærksom på krav om det sprog, dokumentationen skal afleveres på. Dette vil altid fremgå af udbudsbekendtgørelsen. Foruden at fremsende dokumentationen på det krævede sprog, er det altid en god idé også at vedlægge originaldokumentet på dansk.

EN DANSK VIRKSOMHED SIGER OM SINE ERFARINGER MED SPROGET:

'I et enkelt tilfælde blev vi for sent opmærksomme på, at tilbuddet skulle afgives på et andet sprog. Vi måtte derfor betale mange penge for at få det oversat af en professionel translatør, og det skete i sidste øjeblik. Senere har vi ansat en person med korrespondentuddannelse i virksomheden, der står for oversættelse af tilbud og mange andre oversættelsesarbejder. Vi drager nu fordel af, at den, der oversætter materialet, kender vores virksomhed godt, men også at personen f.eks. ved, hvad et offentligt udbud er.'

Virksomhedens retlige stilling, konkurs m.m.:

Man må ikke være begæret eller være erklæret konkurs, være under likvidation eller i betalingsstandsning. Attest herom fås hos skifteretten ved den lokale byret.

Straffeforhold:

Man må ikke være straffet i forbindelse med sit faglige område, og man må heller ikke beviseligt have begået fejl i forbindelse med udførelse af sit erhverv.

Straffeattest for ledelse, direktion og ansvarhavende fås på den lokale politistation.

Socialbidrag:

Man skal have betalt de sociale bidrag, som kræves af det lands lovgivning, hvor man er etableret. Er man etableret i Danmark, kan attestation herfor fås hos ATP.

Arbejdsskadeforsikring:

For dokumentation om arbejdsskadeforsikring, vedlæg policen og kvittering for indbetalte præmier. Nærmere oplysninger herom kan fås ved henvendelse hos Arbejdsskadestyrelsens 8. kontor, som kan kontaktes på tlf. 39 17 77 00.

Skat:

Man må ikke skyldte skatter, moms eller afgifter over visse beløb. Attestation for disse forhold fås hos den lokale told- og skatteregion.

Registrering:

Ordregiveren kan stille krav om, at den bydende virksomhed er optaget i et fagligt register, som krævet af lovgivningen i det land, hvor virksomheden er etableret. Attester om dansk registrering fås hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Det skal bemærkes, at der ikke kan stilles krav om, at en dansk virksomhed er optaget i et register i ordregiverens hjemland, men det kan være praktisk at vide, om f.eks. en strategisk partner i det pågældende land er optaget i det rette register, ligesom man kan lade eventuelle datterselskaber registrere i registret i det land selskabet er placeret. Der kan også inden for bestemte fagområder være tale om krav om autorisation.

Serviceattest:

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen i Danmark udsteder en særlig serviceattest til brug for virksomheder, der vil deltage med tilbud. Den indeholder de relevante oplysninger, som skal bruges ved tilbudsgivning, fra de forskellige offentlige myndigheder i Danmark, f.eks. ATP, Told & Skat, Skifteretten og Kriminalregistret. Erhvervs- og Selskabsstyrelsen tilbyder at undersøge alle disse forhold og at sammenfatte dem i én attest. Den udarbejdes gratis, og det tager mellem en og to uger at få udarbejdet attesten.

Nærmere oplysninger kan fås på Internettet på adressen:

<http://www.eogs.dk/Information/>

Økonomi:

Man skal kunne bevise, at man økonomisk er i stand til at løfte den pågældende opgave. Det bevises f.eks. gennem en erklæring fra virksomhedens bank, via virksomhedens seneste regnskab og/eller gennem en erklæring om den samlede omsætning og andre nøgletal fra de sidste tre års regnskaber.

Teknisk formåen:

Oftest skal man kunne bevise virksomhedens tekniske formåen, og det kan f.eks. ske ved at fremsende bevis for de væsentligste leverancer, man har foretaget inden for de sidste tre år. Modtager, beløb og tidspunkt skal være angivet. Er levering sket til private købere, skal leveringerne enten attesteres eller erklæres. Er levering sket til det offentlige, skal man have en attest fra ordregiveren. Der kan endvidere være tale om krav til kvalitetssikring, herunder certifikation fra officielle kvalitetskontrolinstitutter, samt fremsendelse af prøver, beskrivelser eller fotografier af varer.

Krav i udbudsmaterialet

Vareindkøbsdirektivet beskriver ikke, hvilke krav ordregiveren kan stille til de ønskede varer i udbudsmaterialet. Det er op til ordregiveren at beskrive dem, så de passer til de givne ønsker. Det er så til gengæld op til virksomhederne om bedst muligt at leve op til disse krav i de tilbud, de giver. Det er meget vigtigt at sætte sig præcist ind i ordregiverens ønsker og hensigter. Det vil ikke alene sige at kunne honorere de rent tekniske krav i udbudsmaterialet, men også at kunne have en klar fornemmelse af, hvilken f.eks. æstetisk, miljømæssig eller servicemæssig løsning, den pågældende ordregiver ønsker, herunder krav til leveringstid.

Man skal være opmærksom på, at ordregiverne til tider kræver, at der skal eksistere lager- og distributionsfaciliteter i det land, hvor indkøbene finder sted.

Blandt de krav, ordregivere ofte stiller til virksomhederne gennem udbudsmaterialet, kan desuden nævnes forhold vedrørende leve-

ringen, varens kvalitet, varens æstetiske og funktionsmæssige værdi, varens tekniske værdi samt virksomhedens mulighed for at give teknisk bistand og service.

Tildelingskriterier

Laveste pris

I dette tilfælde vil ordregiveren ganske enkelt sammenligne priserne på de enkelte tilbud, og den virksomhed, der har tilbudt den laveste pris for varen, får ordren. Det vil sige: med mindre selv denne pris ligger højt i forhold til en vurdering af markedsprisen. Så kan ordregiveren nægte at acceptere det under henvisning til, at der ikke er fremkommet egnede bud.

Økonomisk mest fordelagtige tilbud

Anvendes dette kriterium, skal der opstilles en række delkriterier til brug for vurderingen af, hvad der er økonomisk mest fordelagtigt, alt i alt. Der er nævnt eksempler på sådanne krav ovenfor, men generelt kan forhold som leveringssikkerhed, kvalitet, teknisk værdi, kundeservice samt miljø- og sikkerhedshensyn typisk indgå. Fælles gælder dog, at ordregiverne kun kan lægge objektive kriterier til grund, og det betyder, at de ikke må være diskriminerende. Samtidig må de anvendte kriterier kun relatere sig til, hvad der er økonomisk mest fordelagtigt, dvs. prisen er en meget væsentlig faktor.

UDBUDSFORMENS BETYDNING

I kapitel 2 (og senere i kapitel 5) er omtalt de forskellige former for udbud, som kan anvendes. Udbudsformen kan have betydning for, hvem der kan byde og hvordan.

I forbindelse med *offentligt udbud* kan alle virksomheder afgive bud, hvis de er interesserede. Hvis en dansk virksomhed får oplysninger om et sådant udbud, kan den bede om udbudsmaterialet (ordregiveren kan dog kræve betaling for det) på den adresse, som findes i den kilde, hvor man har oplysningerne fra. Hvis der er tale om betaling for materialet, må det kun være til dækning af omkostningerne ved udarbejdelse og fremsendelse af udbudsmaterialet. Betalingen må ikke være så høj, at den har karakter af et deltagergebyr.

Er der derimod er tale om et *begrænset udbud*, skal virksomheden først deltage i en prækvalifikation. Institutionen beder interesserede virksomheder om at melde sig og sende de oplysninger, der specifikt er bedt om. Man vælger så på baggrund af disse oplysninger de virksomheder, man finder er kvalificerede til at deltage, og disse virksomheder får tilsendt udbudsmaterialet og bliver samtidig indbudt til at fremsende tilbud. Hvis ordregiveren på forhånd har bestemt, at der kun skal prækvalificeres et vist antal virksomheder, kan selv nogle af de kvalificerede virksomheder dog blive sorteret fra.

Man skal også være opmærksom på anvendelsen af *rammeaftaler* i forbindelse med vareleverancer. I forsyningsdirektivet, men ikke i vareindkøbsdirektivet, står det direkte nævnt, at rammeaftaler kan anvendes, men de anvendes i mange tilfælde i forbindelse med vareindkøb uden for forsyningsområdet.

EN DANSK VIRKSOMHED I EDB-BRANCHEN SIGER OM RAMMEAFTALER:

'Vi er tilmeldt rammeaftaler, og via disse aftaler har vi et betydeligt salg. Rammeaftalerne betyder jo, at ordren ikke skal sendes ud i et udbud, hver gang der skal leveres, og det letter arbejdsbyrden for såvel institutionen som for virksomheden.'

En rammeaftale er en aftale mellem en ordregivende institution og en eller flere leverandører. Aftalen indgås for en bestemt periode – typisk en treårig periode – og vedrører aftale omkring priser og mængder for et indkøb. Varen skal leveres inden for den periode, kontrakten løber i, og prisen skal være i overensstemmelse med de priser, der er indgået aftale om.

Rammeaftalerne har to fordele for institutionerne. Dels giver indkøbskontrakterne de offentlige indkøbere adgang til gode mængderabatter hos leverandøren, dels slipper de offentlige institutioner for at sende mange mindre indkøb i EU-udbud. En betingelse for at anvende rammeaftaler er dog, at de ikke virker ødelæggende for konkurrencen.

'Rammeaftalerne er glimrende i den forstand, at der kan være tale om langt mindre leverancer, end man ser ved offentligt indbudte aftaler. De betyder, at små virksomheder også kan være med uden at de nødvendigvis skal indgå i et samarbejde med andre. Desuden tror jeg, at hvis man kan bevise, at man er en stabil leverandør til det offentlige i Danmark, vil dette også være et godt stempel til brug for rammeaftaler i udlandet også', siger en medlemstør dansk handelsvirksomhed.

Man kan som nævnt i starten af kapitlet i *princippet* nøjes med de officielle kilder til udbuddene. Men er der tale om offentlige udbud, er den lokale kontakt fra starten af proceduren særlig vigtig. Hvis der er tale om et begrænset udbud, skal man nemlig i første omgang kun indsende de relativt få oplysninger om virksomheden, der konkret bedes om som basis for vurderingen af, hvilke virksomheder, der skal kunne deltage i selve udbuddet. Når denne prækvalifikation er overstået, får alle de indbudte lige lang tid til at udarbejde selve tilbuddet. Derfor kan nytten af den lokale kontakt i mange tilfælde være mindre i disse tilfælde, men når dette er sagt, skal det igen understreges, at det altid er en fordel at have så god tid som muligt og at kende de lokale forhold godt.

Man skal dog aldrig strække udnyttelsen af de lokale kontakter så langt, at man kommer den eller de pågældende myndigheder på så nært hold, at det kan gøre virksomheden inhabil i forhold til fremtidige udbud.

UDARBEJDELSE AF TILBUD

De oplysninger, man får fra de officielle kilder om udbuddet, giver kun en kort, summarisk oversigt over den leverance, der skal foretages. Måske har virksomheden allerede gennem sine lokale kontakter flere informationer om leverancen, men under alle omstændigheder skal man regne med at skulle rekvirere selve udbudsmaterialet med dets detaljerede forskrifter for de varer, der skal leveres, hvis man vil deltage med et bud.

Hvor man skal henvende sig for at få materialet, vil altid være angivet i de officielle kilder, men igen kan det ofte være en fordel at have en lokal kontakt, der kan være med til at sikre, at man også

faktisk får materialet i tide. Forsinkelser i forbindelse med fremsendelse af udbudsmateriale er ikke ganske ukendt.

Habilitet

I forbindelse med udbud skal alle bydende i princippet stilles lige. Derfor kan en virksomhed heller ikke på samme tid have fungeret som rådgiver vedrørende tilrettelæggelse af udbuddet og samtidig byde på selve udbuddet. Rådgiveren siges at være inhabil til at byde på selve opgaven. Dette er hovedreglen, og det betyder nærmere, at virksomheden ikke må have opnået en fordel i forhold til de andre bydende, så der ikke længere eksisterer en reel konkurrencesituation.

Dette gælder også for den offentlige sektor selv, og ønsker en del af den offentlige forvaltning at byde på en opgave, der udliciteres, skal det sikres, at der ikke er forbindelse mellem den del af forvaltningen, der tilrettelægger udbuddet, og den del, der byder.

Det giver derimod ikke habilitetsproblemer, at en virksomhed er eller har været leverandør til en udbyder, såfremt dette ikke direkte har noget med det aktuelle udbud at gøre.

Sproget

Ordregivere er kun forpligtede til at udarbejde selve udbudsmaterialet på deres eget sprog. Hvis ordregiverne virkelig ønsker international konkurrence, vil de ofte vælge at oversætte materialet til flere sprog, men for mange leverancer vil dette ikke være tilfældet. Derfor bør sprogspørgsmålet indgå i de overvejelser, virksomheden vil gøre sig i forbindelse med sin strategi for deltagelse i EU-udbud.

Virksomhedens ressourcer på dette område vil være afgørende for, hvad man faktisk kan deltage i. En oversættelse af materialet til dansk er naturligvis en mulighed, men man skal regne med, at en god kvalitetsoversættelse af udbudsmaterialet til en vareleverance kan dreje sig om oversættelse af et omfattende materiale og kan være dyr. Desuden skal man huske på, at tilbuddet sandsynligvis også skal afgives på det lokale sprog, hvilket igen koster penge og tager tid.

Konkurrencen

En bedømmelse af konkurrencesituationen er et andet forhold, som bør tillægges stor betydning i vurderingen af, om det kan betale sig at gå ind i det ofte store arbejde, det er at udarbejde et tilbud. Hvis der er tale om begrænsede udbud med en forudgående prækvalifikation, vil man i nogle tilfælde af udbudsmaterialet kunne se, hvem der i øvrigt er indbudt til at byde. Der er dog en tendens til, at dette sker i færre og færre tilfælde. Alle disse potentielle tilbudsgivere er naturligvis stillet lige i konkurrencen, men kendskabet til branchen og til de øvrige bydende og deres styrke vil kunne give en indikation af, om man selv mener at have chancer for at vinde.

'Vi har i enkelte tilfælde fået oplyst, hvem der ville afgive tilbud i forbindelse med et udbud. Det er sket i nogle tilfælde, at denne viden har været udslagsgivende for, at vi ikke selv ville afgive tilbud. Det ville være spild af ressourcer, fordi vi på forhånd ved, at vores virksomhed ikke er konkurrencedygtig på prisen. I andre tilfælde ved vi, at vi har et nicheprodukt, hvor kvaliteten spiller en afgørende rolle. I de tilfælde er vi ligeglade med, hvem de andre tilbudsgivere er', siger en dansk virksomhed om sine erfaringer med vurdering af konkurrencen med andre indbudte.

De virksomheder, der vil vurdere, om de skal byde, bør være opmærksomme på, hvilke vurderingskriterier, der vil blive anvendt. Danske virksomheder, der er særligt stærke på nicheområder, kan ofte få fordel af at prioritere tilbud, hvor netop deres styrkeområder indgår med en høj vægt i bedømmelsen. Der er således en klar tendens til, at offentlige indkøbere i de vigtigste lande for danske virksomheder lægger øget vægt på 'grønne' produkter, på kvalitetsstandarder og på æstetisk gode produkter.

HVILKE STANDARDER KAN ANVENDES?

Kvalitetsstyring

Der stilles ofte – og i stigende omfang – krav om oplysninger om kvalitetsstyring, samt at virksomheder, der deltager i offentlige udbud, er kvalitetscertificerede, f.eks. efter ISO 9000 eller de tilsvarende europæiske normer EN 29000 eller EN 45000. Dog skal ordregivere acceptere en anden form for dokumentation om lignende kvalitetssikring fra virksomheder, som af en eller anden

grund ikke har adgang til disse kvalitetssikringssystemer eller ikke har mulighed for at få det inden for den gældende frist.

Der er to hovedformer for kvalitetsstyring, hvor den ene fokuserer på selve fremstillingsprocessen og de anvendte materialer, mens den anden – den integrerede kvalitetsstyring (Total Quality Management) – går videre og bl.a. indbefatter virksomhedsledelse, personaleuddannelse og finansiering. Det afgørende i forbindelse med kvalitetsstyring er under alle omstændigheder velbeskrevne og veltilrettelagte arbejdsprocedurer, der kan bevise, at virksomheden er i stand til at levere det beskrevne kvalitetsniveau.

I forbindelse med selve certificeringen har virksomheden fået et bevis for, at den er certificeret til en bestemt kvalitetsstandard.

Europæiske standarder

Europæiske standarder skal anvendes under EU-udbud på områder, hvor de findes, men selv om antallet af europæiske standarder er i stigning, findes de endnu langt fra på alle områder.

Rammerne for en harmonisering af standarderne for en række produkter blev fastlagt allerede i 1985 som led i etableringen af Det Indre Marked, men de standarder, som den europæiske industri selv gennem standardiseringsorganisationerne skulle være med til at udarbejde, har ladet vente på sig.

I Det Indre Marked, som omfatter EU/EØS-landene, gælder en hovedregel om gensidig anerkendelse af hvert lands regler om varers egenskaber som tekniske standarder, mærkning mv. Det vil sige, at der ikke ved at henvide til nationale standarder må lægges hindringer i vejen for den fri bevægelse af varer og tjenesteydelser.

Det er derfor bestemt i udbudsdirektiverne, at de krævede egenskaber (tekniske specifikationer) ved en udbudt opgave skal fastsættes med henvisning til fælles europæiske standarder, godkendelser eller specifikationer, hvor sådanne findes.

Da fælles europæiske standarder endnu ikke findes i noget særlig stort omfang, må ordregiverne drage omsorg for ikke at diskriminere mod udenlandske bydende gennem den måde, de opstiller deres krav til den udbudte opgave på.

Der er nok den opfattelse blandt virksomhederne, at ordregivere kan stille de samme krav til udenlandske virksomheder, som de kan stille til deres eget lands virksomheder. Denne opfattelse er ikke rigtig. En ordregiver kan nok opretholde sit eget lands regler om en vares egenskaber over for indenlandske tilbudsgivere, men kan kun håndhæve reglerne over for udenlandske tilbudsgivere, hvis reglerne er nødvendige til beskyttelse af visse samfundsmæssige hensyn som sundhed, miljø, forbrugerbeskyttelse mv.

Hvis en virksomhed løber ind i problemer med hensyn til et udbuds tekniske specifikationer, kan det være en god idé at henvende sig til Konkurrencestyrelsen (se adressen i anneks 1).

Det er klart, at mangelen på europæiske standarder gør det vanskeligere at arbejde på tværs af grænserne, og det gør konkurrencen om de offentlige udbud vanskeligere og mindre gennemsigtig. Det må også erkendes, at der ligger muligheder for at diskriminere mod udenlandske bydende ved anvendelse af nationale eller lokale standarder, eller ved at stille leverandører over for særlige krav, som f.eks. tilmelding til et system for håndtering af emballage. Virksomhederne skal dog være opmærksomme på, at en sådan fremgangsmåde ofte vil være i strid med EU-reglerne, og at man kan få hjælp til at klare sådanne problemer gennem Konkurrencestyrelsen i Danmark.

Der synes nu at være kommet mere skub i det europæiske standardiseringsarbejde, og virksomhederne bør følge udviklingen nøje, for en videreudvikling af de europæiske standarder vil dels skabe en mere lige konkurrence om de offentlige leverancer, dels skabe nye muligheder for, at danske virksomheder får en mere direkte adgang til at være med i de offentlige indkøb i andre EU/EØS-lande.

For oplysninger om sådanne standarder henvises til Dansk Standard. Kontaktinformation findes i anneks 1 bagest i guiden. En række fakta om standarder kan også fås gennem Dansk Standards faktabog, '17 gode standardsvar'. Disse oplysninger kan også hentes fra Internettet på adressen

<http://www.ds.dk/public/standard/17gode.html>

Oplysninger om ISO 9000 certificering kan hentes på Internettet på adressen

<http://www.ds.dk/public/certific/iso9000/side3.htm>

**DER ER TRE HOVEDORGANISATIONER
FOR STANDARDISERING I EUROPA, NEMLIG:**

- Comité Européen de Normalisation (CEN)
- Comité Européen de Normalisation Electrotechnique (CENELEC)
- European Telecommunications Standard Institute (ETSI)

Der er også en tendens til, at miljøkrav for en række varegrupper inddrages i udbudsmaterialet. Europa-Kommissionen har i sit handlingsprogram for miljøpolitikken anbefalet, at man systematisk indbygger miljøvurderinger i offentlige udbud.

EU har for øjeblikket to instrumenter, som udbydere og virksomheder kan bruge på miljøområdet. Det ene er et miljømærke ('Eco Label'), som knytter sig til de anvendte produkter, og som nu omfatter en række varegrupper. Det andet er en miljørevision af virksomhederne ('EMAS'), som kun beskæftiger sig med virksomhedernes ledelse og processer.

Oplysninger om disse to miljøinstrumenter kan fås hos Miljøstyrelsen i Danmark, eller via Internettet på disse adresser:

http://europa.eu.int/en/comm/dg11/index_en.htm

<http://europa.eu.int/en/comm/dg11/ecolabel/index.htm>

<http://europa.eu.int/en/comm/dg11/news/ecolab/index.htm>

Den sidstnævnte adresse vedrører et nyhedsbrev om Eco Label, som enten kan læses via Internetadressen, eller bestilles i papirversion på samme adresse.

EN DANSK VIRKSOMHED, DER SÆLGER KONTORARTIKLER, FORTÆLLER OM MILJØFORHOLDENES BETYDNING:

'Miljøkravene vinder mere og mere indpas, og der stilles et væld af krav allerede i dag. Man skal kunne dokumentere, hvor meget PVC, der er i varen, hvor mange farvestoffer, om produktet kan genbruges osv. Miljøgodkendelsen er altafgørende for om man kan vinde ordren inden for vores branche. Det betyder, at når vi skal sende oplysninger om vores produkter til kunder, skal der en stribe ringbind med, som vi så kun kan håbe, at kunden læser igennem. Til det formål har vi gjort meget for at gøre vores materiale overskueligt og lave et godt indeks, så man nemt kan finde svar på sine spørgsmål'.

HVORDAN ARBEJDET KAN ORGANISERES

Det står virksomhederne frit for at slutte sig sammen, som de har lyst. Man kan f.eks. indgå i konsortier, hvis man ønsker det. Udbyderen kan ikke stille særlige krav til den organisationsform, de bydende ønsker at anvende, når de afgiver bud, men ordregiveren kan kræve en bestemt retlig form af den sammenslutning, der vinder ordren. I visse tilfælde vil ordregiveren bede de bydende om at tilkendegive, hvor stor en del af kontrakten, der eventuelt vil blive givet til underleverandører, og hvem disse i påkommende tilfælde vil være.

Da denne guide kun vedrører deltagelse i udbud i udlandet, er det primært en eksportorganisation for virksomhederne, der gives bud på i det følgende. Arbejdet i andre lande stiller særlige krav om kendskab til de pågældende markeder, til deres kultur i bred forstand og i de fleste tilfælde også til sprog.

EN DANSK VIRKSOMHED SIGER OM DET EUROPÆISKE MARKED:

'Vi er begyndt at forberede os på, at tingene ændrer sig i fremtiden. Vi leverer f.eks. nogle europæiske systemer, som skal kunne bruges overalt i Europa, og vi tror på, at dette system vil fjerne visse grænser, og at vi derfor må indstille os på at bevæge os lidt udenfor Danmark rent salgsmæssigt. En af de måder, vi forbereder os til dette på, er at sende vores medarbejdere på sprogkurser. En vigtig del af disse kurser er, at medarbejderne dels lærer de faglige udtryk, men selvfølgelig også almindelig small-talk.'

En succesfuld deltagelse i EU-udbud skal tilrettelægges lige så professionelt som enhver anden form for eksportarbejde. Det indebærer ikke mindst, at der skal arbejdes med at opbygge kendskab og ekspertise på de markeder, man vil arbejde på.

Udbudsreglerne er de samme i Danmark som i andre EU-lande. Derfor kan erfaringer fra det danske marked i mange tilfælde overføres til de udenlandske markeder. Med andre ord kan det være en god forberedelse til deltagelse i EU-udbud på andre europæiske markeder at 'øve' sig på det danske marked først.

Nogle danske virksomheder – specielt dem i grænseområder – opererer allerede på nabolandenes markeder, og de opfører sig der, som om de var lokale. Andre er allerede etableret på udenlandske markeder og har derfor oprettet en organisation, som kan tage sig af de offentlige udbud sammen med andre typer af opgaver. Den typiske danske virksomhed vil dog ikke som udgangspunkt være i en af disse situationer.

Alene – eller sammen med andre

Man kan vælge at gå ind på det europæiske udbudsmarked selv, eller man kan vælge at lade andre arbejde for sig eller sammen med sig, og bearbejde de fremmede markeder i samarbejde med partnere.

Der vil naturligvis være stor forskel på den kontrol, virksomheden har med arbejdet, alt efter hvilken form, der anvendes. De fleste danske virksomheder vil dog ikke altid have et valg, fordi de ikke råder over de ressourcer, der er nødvendige for selv at klare alt arbejdet på eksportmarkeder.

Valget mellem at arbejde direkte eller indirekte bør nok tages for de enkelte markeder for sig. Man kunne godt tænke sig, at en virksomhed selv ønsker at stå for salget til nærmarkeder, eller til markeder, hvor den i forvejen er etableret, mens andre involveres i arbejdet på nye eller lidt fjernere markeder (fjernere markeder kan i denne sammenhæng også være markeder, som i kulturel og sproglig henseende ligger langt fra virksomheden). Under alle omstændigheder vil den enkelte virksomheds ressourcer og kapacitet være afgørende for, hvilken strategi der kan vælges.

Da ressourcerne er begrænsede hos de fleste danske virksomheder, som vil deltage i udbud i andre lande, er det derfor afgørende at satse målbevidst på det eller de regioner eller lande og på den eller de sektorer, som man vil satse på.

En sådan målbevidst markedsindsats kan tilrettelægges på basis af en matrice, hvor man på den ene side har de sektorer, man ønsker at arbejde med, og på den anden de lande, regioner eller lokale områder, hvor man ønsker at koncentrere indsatsen. Virksomheden må her selv ærligt og grundigt analysere sine stærke og svage sider, såvel når det gælder typer af arbejde, som når det gælder geografiske områder med deres sproglige og kulturelle særkender.

EN DANSK VIRKSOMHED, SOM LEVERER BÅDE VARER OG TJENESTEYDELSER, ER NETOP STARTET OP MED AT SÆLGE I ANDRE EUROPÆISKE LANDE, OG HER SIGER MAN:

'Et godt råd til andre virksomheder, som ønsker at starte salg op udenfor Danmark, er at starte med at lave en markedsundersøgelse inden de overhovedet sælger noget. Vi havde stor succes med at kontakte et internationalt analysebureau, som fik alt at vide om vores virksomhed. Analysebureauet foretog en markedsanalyse i det land, vi gerne ville ind på. Vi kendte ikke noget til analysebureauet i forvejen. Det var en dyr affære, men med de oplysninger vi har fået, føler vi virkelig, at vi har hele vores grundlag for opstarten i orden.'

At være lokal

Det er tidligere nævnt flere gange i denne guide, at den lokale tilstedeværelse kan være af stor betydning. Selv om EU-reglerne nok var tænkt sådan, at det skulle være muligt for bydende at fremsende deres bud hjemmefra og være ligestillet med alle andre bydende, er realiteten, at indkøbscheferne ofte foretrækker virksomheder med en eller anden form for lokal tilstedeværelse.

Det skyldes ikke nødvendigvis et ønske om at diskriminere til fordel for lokale virksomheder – selv om dette kan være en årsag i nogle tilfælde – men også en forsigtig indkøbspolitik. At en virksomhed er kendt for gode leverancer, og at virksomheden har en lokal repræsentation, der kan levere service og gøres teknisk og juridisk ansvarlig for leverancen, vil blive oplevet som en slags

garanti for, at ordregiveren ikke kontraherer med en leverandør, som i sidste ende ikke kan levere den ønskede vare. Forhold som eftersalgsservice, hurtighed, stabilitet, information og kommunikation spiller en stigende rolle i forbindelse med valget af leverandør på såvel det offentlige område som på det private.

**EN DANSK VIRKSOMHED SIGER OM SINE
ERFARINGER MED AT LEVERE TIL DET OFFENTLIGE:**

'Det er vigtigt, at man kender den udbydende institution, eller har kontakt til den indkøbende organisation. Man skal vide, hvad de lægger vægt på, og hvilke behov de har. Men ligeså vigtigt er det, at den udbydende organisation også kender vores firma. Et godt råd til andre danske virksomheder er, at de skal synliggøre sig og ikke tro, at det er nok, at man som virksomhed har undersøgt alt om et indkøbende organ, hvis indkøberen ikke kender virksomheden.'

Organisering af udbudseksport

Virksomheder, som har planer om at gå i gang med en målrettet indsats i forhold til de europæiske udbudsmarkeder, bør overveje at præcisere, hvor ansvaret for dette arbejde skal ligge i organisationen.

Der er to dele af et udbud, nemlig på den ene side selve eksportarbejdet – at identificere udbuddene, at finde ud af tidsfrister, de formelle krav, at få tilbuddet af sted og få fulgt det op på den rigtige måde. På den anden side er der selve det tekniske indhold i tilbuddene, og det går vi i denne guide ud fra, at virksomheden har ressourcer og kvalifikationer til at honorere.

EN DANSK VIRKSOMHED MED ERFARINGER I UDBUDSMARKEDET**FORTÆLLER OM, HVOR VIGTIGT DET ER AT HOLDE TIDSRISTERNE:**

'Når man deltager i et udbud, er tidsfristerne altafgørende. Inden for det private er der en elastik, der betyder, at man kan ringe og sige, at det man har lovet at sende en bestemt dag bliver et par dage forsinket. Sådan er det ikke med offentlige udbud. Får du ikke afsendt materialet rettidigt, er du afskåret fra ordren og ingen undskyldning er god nok. Jeg kender flere eksempler på virksomheder her i Danmark, som ikke overholdt tidsfristerne. Det kan være en utrolig dyr affære, for ofte har virksomheden lagt mange penge i det at skulle afgive et tilbud – måske millioner af kroner - og hvis man på forhånd er temmelig sikker på at vinde udbuddet, så er det ikke sjovt at være den medarbejder, der ikke fik sendt tingene afsted til tiden.'

Eksportarbejdet findes generelt vanskeligt for mange virksomheder. Det er ikke alene de afstandsmæssige forhold, der spiller ind, men også usikkerhed over for fremmede sprog og kulturer. Dertil er først og fremmest at sige, at danske virksomheder gennem mange år har haft succes på eksportmarkederne – mange af dem har ganske enkelt været tvunget til at få succes ude, fordi hjemmemarkedet for dem er for lille. Udviklingen af Det Indre Marked er i færd med at nedbryde mange skranke, der eksisterede tidligere, dels i form af tekniske og andre standarder, dels i form af mere generelle virksomheds- og markedsforhold.

Hvis virksomhederne føler, at det offentlige udbudsmarked er yderligere kompliceret, så bør man nok gennemtænke dette endnu en gang. Det er jo nemlig karakteristisk for netop dette marked, at det er så reguleret – og at det er ensartet reguleret på europæisk plan.

Hvis en dansk virksomhed beslutter sig for at udvikle sig gennem deltagelse i offentlige EU-udbud, bør den sikre sig en klar fordeling af ansvaret for at holde kontakt til de relevante markedsområder, for at skaffe sig information i så god tid som muligt om kommende udbud og at varetage en eksportindsats, der bl.a. går på at gøre virksomheden kendt, at følge op på buddene med relevante informationer om virksomheden og dens fortrin samt at holde en løbende – og direkte – kontakt til de vigtigste odregivende institutioner.

Dette kan også betyde, at virksomheden skal vænne sig til at støtte sig til andre ressourcer og anden rådgivning, end man måske tidligere har været vant til. Mange virksomheder fokuserer meget

på de tekniske forhold og har i de fleste tilfælde en stærk kapacitet inden for de rent branchemæssige områder. En satsning på udbudsexport kræver imidlertid også ressourcer og rådgivning på områder som markedsovervågning, politiske og administrative forhold, produktanalyser og direkte markedspåvirkning. Desuden kræves der viden om de offentlige udbudsprocedurer – med en lokal vinkel. At der også kræves viden om, hvordan tilbud opstilles og formuleres til de pågældende markeder, nævnes kun som en selvfølge.

Foruden at professionalisere arbejdet i virksomheden i forhold til udbuddene vil en sådan indsats også kunne give et skub i retning af at internationalisere virksomheden, og det kan føre til andre ordrer på de markeder, hvor man har bestemt sig for at satse. Det naturlige vil være, at arbejdet med at vinde ordrer på de offentlige udbudsmarkeder ligger i forlængelse af de områder, hvor virksomheden i øvrigt står stærkt.

Underleverancer

Der er også eksempler på, at mindre danske virksomheder kommer med i udbudsordrer som underleverandører til udenlandske virksomheder, der deltager i udbud. Selve rollen som underleverandør kan – foruden at give den konkrete ordre – være med til at skabe kontakter til et udenlandsk marked, hvor virksomheden måske på et senere tidspunkt selv kommer til at stå som hovedleverandør. Desuden kan en sådan medvirken være med til at skabe viden og erfaringer om de udbudstekniske forhold.

Interviews med virksomhederne har afsløret to interne barrierer for deltagelse i udbud, der tillægges en vis vægt hos virksomheder både inden for varer, tjenesteydelser og bygge- og anlæg. Disse barrierer er 1) et utilstrækkeligt opsøgende salgsarbejde, og 2) utilstrækkelige ressourcer til at følge markedet for udbud.

Når virksomhederne er blevet spurgt om, hvorfor de undlader at byde på relevante udbud, er en af hovedbegrundelserne, at virksomhederne finder, at de har kapacitets- og ressourceproblemer, at vinderchancerne er for usikre samt at ordren har manglende strategisk attraktion. Disse begrundelser kan imidlertid på sigt udvikle sig til en sovepude for en aktiv overvågning af det vigtige offentlige marked.

Citat fra "Udbud og udlicitering af offentlige opgaver", Erhvervsfremme Styrelsen, 1995.

Den lokale tilstedeværelse kan organiseres på flere måder, og her skal blot angives nogle eksempler.

Agenter:

En dansk virksomhed kan vælge at tage kontakt med en agent, som kan repræsentere virksomheden i forhold til ordregiverne på de lokale markeder. Agenten kan stå for salgsarbejdet, dvs. gøre den danske virksomhed kendt hos de relevante udbydere, og agenten kan hjælpe med til at opsnappe tidlige oplysninger om kommende udbud i det pågældende område. Desuden vil en agent kunne hjælpe med at fremskaffe det rigtige udbudsmateriale i så god tid, som det er praktisk muligt, og tillige kunne give gode råd om lokale eller regionale skikke. En sådan agent kan f.eks. være en leverandør af materialer fra udlandet, som man har et nært forhold til, og som kender virksomhedens styrke og kompetence.

En agent vil derimod normalt ikke være involveret i udarbejdelse af tilbuddet og vil formentlig heller ikke kunne tilfredsstille udbudsgivernes forventninger til, at den bydende virksomhed også har en lokal tilstedeværelse. Til gengæld bevarer den danske virksomhed en høj grad af 'suverænitet' og kontrol over arbejdet, og samtidig er denne løsning relativt billig.

'Vi har flere agenturer og forhandlere i forskellige lande, men ingen selskaber. Vore agenter informerer os nøje om udviklingen på de enkelte markeder og langt mere, end vi selv ville have haft mulighed for ved bare at tage en rejse til landet i ny og næ. Vi er klar over, at der ligger et kæmpepotentiale i nogle andre lande, men vi vil gerne forberede os så godt som muligt, før vi sætter mere massive kræfter ind', siger en dansk virksomhed om samarbejdet med sine agenter.

Underleverandør:

Hvis en dansk virksomhed har erfaringer med at arbejde med en underleverandør fra et af de områder, den har valgt som markedsområde for EU-udbud, kunne det være en mulighed at inddrage denne underleverandør i tilbuddet – at danne et konsortium med underleverandøren. Underleverandøren kan, foruden at stå for sine normale leverancer, også levere lokalkendskab og f.eks. efter-salgsservice.

Underleverandøren – eller samarbejdspartneren – vil kunne klare de opgaver, som er nævnt ovenfor under omtalen af agenter, vil kunne tage sig af problemer med sprog, og vil desuden kunne give ordregiveren en fornemmelse af, at der er tale om en lokal repræsentation. Det kan give ordregiveren større tillid til konsortiet og til dets evne til f.eks. at følge op på eventuelle problemer efter afslutningen af leverancen.

I en sådan form for samarbejde mister den danske virksomhed naturligvis 'suverænitet'. Nu skal der samarbejdes, og man skal indrette sig efter meninger, der leveres af konsortiepartneren. Man må naturligvis også regne med at skulle dele den økonomiske gevinst med partneren, men alligevel kan den danske virksomhed bevare kontrollen med arbejdet gennem sin stilling som hovedleverandør. Som en yderligere fordel ved et sådant samarbejde kan nævnes, at det kan være med til at starte en internationalisering af den danske virksomhed.

Strategisk partnerskab:

Et samarbejde med en partner i et andet EU-land kan eventuelt udvikle sig til et strategisk partnerskab. I dette tilfælde går man bort fra det mere tilfældige samarbejde om udbudsordrer til et formaliseret og fokuseret samarbejde, hvor den danske og den (de) udenlandske partner(e) har en interesse i hinandens markeder.

Et sådant partnerskab kan give en række fordele, f.eks. at man på hinandens vegne kan optræde som lokale på de respektive markeder. Et strategisk partnerskab kan være et godt alternativ til en ellers kostbar egenetablering. Dog skal man være opmærksom på, at EUs konkurrencelovgivning forbyder opdeling af markeder mellem virksomheder, så i den retning bør det strategiske partnerskab altså ikke gå.

Partnerne skal i samarbejde kunne tilbyde gode produkter, og det indebærer, at de skal kunne supplere hinanden.

Det skal også nævnes, at der findes en særlig ramme for samarbejde mellem – især mindre – europæiske virksomheder. Den kaldes Europæiske Økonomiske Firmagrupper (EØFG), og reglerne

for firmagrupperne er ens i alle 15 EU-lande. Denne organisationsform fungerer som en slags interessentskab, den er meget billig og ukompliceret at oprette, og der er ingen særlige regler om egenkapital m.m.

Danske virksomheder er ikke særlig flittige deltagere i europæiske firmagrupper, men derfor kan modellen nok alligevel være værd at prøve. Desuden har Europa-Kommissionen besluttet at gøre en særlig indsats for at fremme firmagruppernes deltagelse i europæiske offentlige udbud. Nærmere oplysninger om firmagrupperne kan fås hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, se annek 1.

Til brug ved dannelse af europæiske partnerskaber kan også andre instrumenter være nyttige. Da en høj grad af tillid er nødvendig i forbindelse med sådanne partnerskaber, vil de fleste nok forsøge at finde partnere gennem direkte kontakter eller f.eks. gennem branchen eller dens organisationer. Starter man imidlertid fra bunden, findes der en række instrumenter, som kan være til hjælp. Det gælder f.eks. BC-Net, som er et 'ægteskabsbureau' for virksomheder, der ønsker at arbejde sammen især i Europa. For nærmere oplysninger, se annek 1.

Datterselskab:

Nogle virksomheder har etableret datterselskaber på de markeder, de enten finder særligt interessante at bearbejde, eller som de allerede arbejder på. At oprette datterselskaber vil nok være en naturlig udvikling for de virksomheder, der har ressourcerne til at gøre det, når de først har fået fodfæste på et bestemt marked i Europa.

Hvis en dansk virksomhed beslutter sig for at etablere sig med et datterselskab i et andet EU-land, løses de fleste problemer med den lokale tilknytning. Så er man lokal og skulle i princippet kunne få de samme fordele, som andre lokale virksomheder har. Den væsentligste ulempe ved denne organisationsform er de ressourcer, den kræver.

Danske eksportselskaber:

En koncentreret deltagelse i EU-udbudsmarkedet kan synes en uoverskuelig opgave for mange danske virksomheder. Det kræver

betydelige ressourcer at koncentrere sit udbudseksportarbejde, som skitseret ovenfor. Kan en virksomhed ikke magte denne opgave, findes der den mulighed, at man kan oprette eksportnetværk på udbudsområdet, som det sker på mange andre eksportområder.

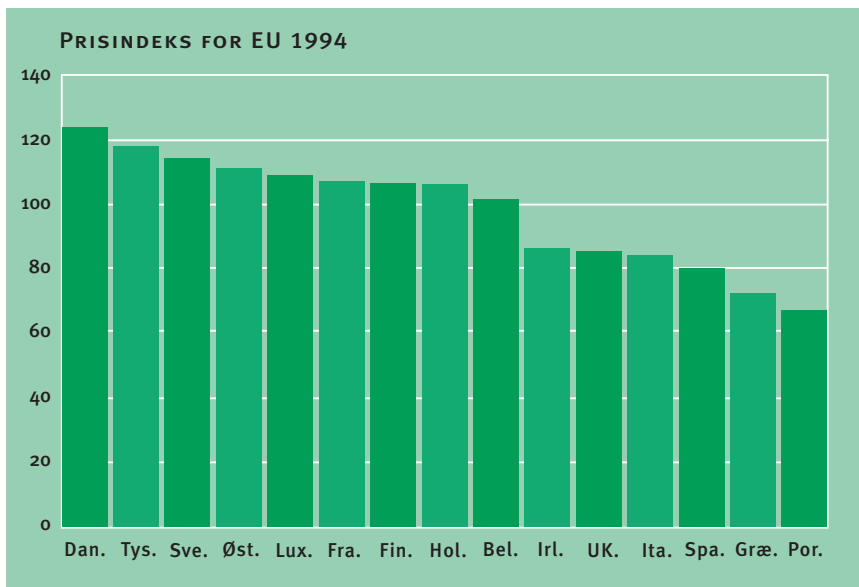
Der er inden for offentlige udbud ofte tale om en samling af leverancer i større udbud, som indbefatter leverancer og service af en gruppe af relaterede produkter, f.eks. til kontorer, til hospitaler eller til undervisningsinstitutioner. Det giver umiddelbart de større virksomheder bedre muligheder, men mindre virksomheder kan få de stores fordele, hvis de slutter sig sammen.

Derfor kan en dansk udbudseksportorganisation (som også kan have udenlandske partnere) have til formål at skabe stordriftsfordele og/eller at skabe bredde i leverancerne. Derfor kan både virksomheder, som supplerer hinanden og virksomheder, som overlapper, deltage. At gruppere overlappende virksomheder vil mange måske mene er forkert strategi, men der er intet i vejen for, at en gruppe virksomheder, der konkurrerer med hinanden på hjemmemarkedet, går sammen om eksportordrer og der optræder som konsortiepartnere.

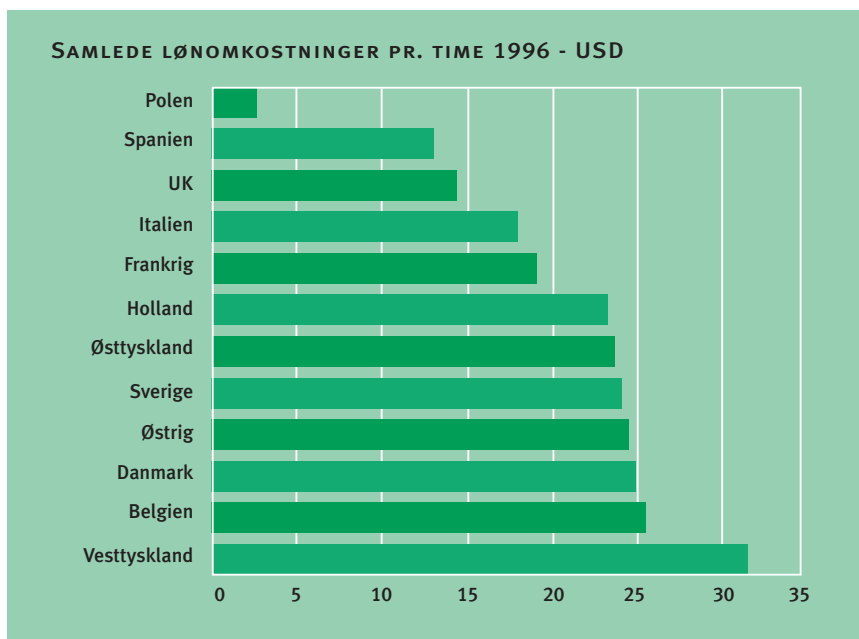
Til sådanne former for samarbejde kan de Europæiske Økonomiske Firmagrupper (omtalt ovenfor) også anvendes.

PRISFORHOLD

Der er store prisforskelle på det europæiske marked, og der er mindst lige så store forskelle på lønningerne. Både for priser og for lønninger ligger Danmark i top. Tager man et gennemsnit af almindelige forbrugerpriser, er Danmark EUs dyreste land.



Når det gælder lønningerne, ligger Danmark også i top.



Priskonkurrencen er ofte meget afgørende i forbindelse med valget mellem de afgivne bud. Man kunne derfor mene, at det høje danske løn- og prisniveau på forhånd skulle afskære danske virksomheder fra at kunne vinde ordrer gennem udbud i andre EU-lande. Men sådan behøver det ikke være.

Man skal tænke på, at produktiviteten ofte er højere i Danmark, og den faktor kompenserer ofte for højere lønninger. Man kan endvidere notere sig, at de lande, der ligger tættest på Danmark på prisområdet, og de der ligger tættest eller over Danmark på lønområdet, er blandt de vigtigste for dansk vareeksport.

Desuden bør en dansk virksomhed ikke alene tænke i danske priser og lønninger i forbindelse med udbud. Det står en dansk virksomhed frit for selv at gøre sine indkøb der, hvor det gøres billigst – enten ved at købe ind og sælge videre, eller ved at etablere sig med produktion for visse varegrupper på markeder, hvor fremstillingsprisen – og den totale leverancepris – er lavere end i Danmark.

PRISEN ER OFTE MEGET AFGØRENDE, SIGER EN DANSK VIRKSOMHED, SOM OGSÅ PEGER PÅ PROBLEMER I DEN HENSEENDE:

'Vores klare holdning er, at offentlige institutioner lægger langt mere vægt på prisen end på kvaliteten. Det kan være svært for vores virksomhed, da vi satser meget på kvaliteten. Miljø, forskellige certifikater og kvalitetssikringer er forhold, vi bruger meget tid på. Vi har ofte været udsat for, at offentlige institutioner overhovedet ikke værdsætter kvalitet og diverse certifikater. Øjet kan jo ikke altid se, at der er anvendt miljøvenlige produkter, som nødvendigvis er dyrere end andre'.

En anden dansk virksomhed har et meget afklaret forhold til dette problem:

'Vores indtryk er, at prisen er afgørende frem for alt. I visse tilfælde har vi ikke forstået, at vi ikke vandt en ordre. Prisen har altid været begrundelsen - også selv om der var tale om det økonomisk mest fordelagtige tilbud, hvor der blev lagt vægt på en række andre elementer. Vi sælger kvalitetsprodukter, og de koster meget at udvikle og producere. Hvis en kunde ikke kan se det, er det ærgerligt, men vi går ikke på kompromis hverken med kvaliteten eller prisen.'

En tredje dansk virksomhed advarer mod at underbyde:

'Nogle virksomheder underbyder bevidst for at få ordren. Det er en stakket frist, for selvfølgelig kommer du ind i varmen, men kan prisen holde næste gang. Jeg tror mere på de langsigtede løsninger. Hvis du viser, at du er en stabil leverandør, opnår du langt større respekt og bedre grobund for et senere salg. Der er jo også det andet i det, at begge parter skal være tilfredse og skal kunne leve af en handel.'

HJÆLP FRA ANDRE

Som nævnt ovenfor skal virksomheder, der målbevidst søger at gå ind på det europæiske udbudsmarked, regne med at skulle opbygge en ekspertise inden for områder som kendskab til markederne og til selve udbudsreglerne. Virksomhederne står dog ikke alene med disse problemer. I Danmark kan man f.eks. hente hjælp hos Udenrigsministeriet, som bl.a. udgiver markedsvurderinger for de vigtigste markeder. De danske repræsentationer i de pågældende lande vil også i vid udstrækning kunne hjælpe.

Ligeledes har erhvervsorganisationerne et beredskab, der kan bistå virksomheder i forbindelse med eksportarbejdet, og der findes

en række konsulentfirmaer, som har specialiseret sig i at hjælpe virksomheder på konkrete markeder.

I annekserne findes en oversigt over en række af de organisationer, virksomhederne kan henvende sig til i forbindelse med forskellige typer af problemer.

COST-BENEFIT BETRAGTNINGER

Det koster penge at lave et tilbud, og ofte koster det mange penge. Desuden vil konkurrencen, netop som følge af udbudsprocedurerne, betyde, at der er grænser for de priser, man kan tage for arbejdet. På den anden side er de ordrer, som udbydes, ofte økonomisk attraktive, og de kan samtidig medvirke til at internationalisere virksomheden og bringe den ind på nye markeder.

Det er ikke muligt at give en generel vurdering af, hvornår man skal byde eller lade være. Dels fordi der ikke kun indgår økonomiske størrelser i betragtningen (f.eks. værdien på længere sigt af at komme ind på et nyt marked og effekten af de internationale erfaringer, der kan gøres), dels fordi selve de økonomiske størrelser, der indgår i vurderingerne, vil være forskellige fra udbud til udbud og fra virksomhed til virksomhed.

Der indgår imidlertid en række omkostninger i deltagelse i udbud, som man i de enkelte tilfælde kan forsøge at sætte tal på. Det gælder bl.a.:

OMKOSTNINGSART	PRIS
Evt. etablering af lokal kontakt	
Oplysningssøgning, evt. inkl. deltagelse i informationsmøder	
Indhentning af udbudsmateriale, inkl. evt. betaling	
Oversættelse af udbudsmaterialet	
Udarbejdelse af tilbud	
Indhentning af dokumentation til støtte for tilbuddet	
Rejseomkostninger i forbindelse med møder med evt. partner	
Evt. oversættelse af tilbud	
Evt. deltagelse i forhandlinger med ordregiver	

Over for disse omkostninger står de fordele (benefits), det kan give at vinde konkurrencen om opgaven. Den økonomiske gevinst afhænger naturligvis af, hvor stor en fortjeneste, man har kunnet lægge ind i tilbuddet under hensyn til konkurrencen. Desuden afhænger den endelige økonomiske gevinst af, i hvilket omfang man støder på uforudsete udgifter i forbindelse med arbejdet. Risikoen for uforudsete udgifter er størst, hvis man er uerfaren på det nye marked. Foruden den økonomiske gevinst kan virksomheden som nævnt vælge at lægge ikke-økonomiske betragtninger ind i vurderingen, f.eks. fordelene ved at komme ind på et nyt marked eller det generelle skub til internationalisering af virksomheden, deltagelse i udbuddet kan medføre.

Endelig skal det fremhæves, som tidligere nævnt, at en måde at komme i gang på og få erfaringer uden de helt store omkostninger, er at optræde som underleverandør eller som ikke-ledende konsortiepartner. Det kan give erfaring i tilbudsgivningen på de pågældende markeder, som kan bruges senere af virksomheden selv, når den føler, at tiden er inde til selv at byde eller føre an i et konsortium.

FORDELE VED UDBUDSREGLERNE SET FRA VIRKSOMHEDERNES SIDE

- Reglerne skaber en fri og fair konkurrence, som ikke tidligere har eksisteret.
- Der åbnes for markeder i andre EU-lande, som ellers ofte har været svært tilgængelige.
- Lokalprotektionisme er forbudt.
- Alle virksomheder har lige mulighed for at overvåge markedet på grund af de regler, som gælder omkring offentliggørelse af udbud.
- Der skabes muligheder for at finde ud af, hvilke offentlige indkøbsplaner, der gælder for f.eks. et år ud i fremtiden.
- Via udbudsannoncerne kan virksomheden få et reelt overblik over, hvilke varer der ønskes, og under hvilke betingelser man kan være med i udbuddet.
- Gennemsigtigheden for virksomhederne øges, fordi de krav, der stilles til bydende virksomheder, klart skal fremgå af udbudsannoncen.
- Der må ikke ske omfattende ændringer af udbudsmaterialet i løbet af udbudsproceduren, hvilket kan spare virksomhederne for omkostninger ved at beregne nye tilbud.

FEJL SOM OFTE BEGÅS AF TILBUDSGIVERE

Tilbudsgivere begår ofte formelle fejl i forbindelse med deltagelse i offentlige udbud, og de medfører som regel en diskvalifikation af virksomheden allerede fra starten. Nogle af de fejl, der typisk begås i forbindelse med deltagelse i et udbud under vareindkøbsdirektivet eller forsyningsvirksomhedsdirektivet, falder under disse overskrifter:

- Informationsniveauet omkring kommende og aktuelle udbud er for lavt hos virksomheden.
- Virksomheden overser nogle af de krav, myndigheden stiller i udbudsbetingelserne, og bliver derved udelukket fra at deltage.
- Virksomheden følger ikke med på standardiseringsområdet og overholder ikke de krav, der gælder om standarder og miljø.
- Virksomheden forstår ikke, eller fejlfortolker, udbudsspecifikationerne, hvilket medfører, at tilbuddet måske ikke er i overensstemmelse med ordregivers ønsker og derfor kan medføre udelukkelse fra ordren.
- Tilbudsgiver har ret til at stille afklarende spørgsmål til ordregiveren omkring uklarheder i udbudsmaterialet, men får det ikke gjort.
- Virksomheden deltager ikke i informationsmøder arrangeret af ordregiveren.
- Virksomheden har ikke gjort tilstrækkeligt for på forhånd systematisk at tilrettelægge udbudsforløbet og har måske heller ikke planlagt en strategi for tilbudsgivningen.
- Virksomheden afgiver tilbud på et sprog, det ikke kan afgives på.
- Virksomheden overholder ikke de enkelte tidsfrister i forløbet og afskæres fra ordren.
- Virksomheden undlader at fremsende forlangte eller fremsender forkerte virksomhedsoplysninger.

NOGLE GODE RÅD

Som afslutning på dette kapitel skal opsummeres nogle hovedpunkter af særlig betydning i forbindelse med deltagelse i offentlige udbudsforretninger vedrørende vareleverancer.

- Sørg for en effektiv overvågning af EU-udbud i EF-Tidende, i databaser, eller f.eks. gennem overvågningstjenester, lokale

publikationer, Internettet og direkte på markedet.

- Vær forberedt på, at handel – og offentlige udbud – i stigende omfang foregår elektronisk, og at der er gode muligheder for at 'øve' sig på det danske marked, hvor en række nye initiativer med elektronisk handel er sat i gang.
- Læg mærke til forhåndsbekendtgørelser i EF-Tidende, da disse kan give et praj om, hvilke varer, der vil blive udbudt inden for det næste år.
- Vær minutøs i gennemgangen af udbudsannoncerne.
- Sørg for at få fuld klarhed over alle punkter i udbudsmaterialet. Hvis der er uklarheder, kan man henvende sig til myndigheden og få en afklaring. Vær opmærksom på tidsfristen herfor.
- Hvis virksomheden beslutter sig for at afgive et tilbud, sørg da for at alle detaljer er oplyst og få eventuelt også andre øjne til at checke tilbuddet, inden det sendes. Sørg for at alle formaliteter er i orden, når tilbuddet afsendes.
- Husk, at de vareindkøbsaftaler, der indgås, kun er for en bestemt periode, og at virksomheden har mulighed for at vinde en ny ordre, når institutionen udbyder igen. Sørg derfor for at holde kontakt til institutionen selv om virksomheden ikke p.t. har kontrakten.
- Læg en strategi for hvilke markeder og produkter, salget skal koncentrere sig om, og find en form for samarbejdspartner på det relevante marked.
- Promover og markedsfør virksomhedens varer. Udstillinger, deltagelse i messer og direkte kontakt til ordregivere (personligt eller skriftligt) er eksempler på måder at gøre det på.
- Hold kontakt med tidligere ordregivere og hold dem orienteret omkring udvikling i virksomhedens produkter.
- Sørg for at komme med på leverandørister.
- Meld eventuelt virksomheden ind i anerkendte brancheforeninger på markedet.
- Sørg for på forhånd at have dokumenter om virksomhedens tekniske og økonomiske formåen klar til et udbud og få dem evt. oversat. Det tager tid at rekvirere sådanne oplysninger.
- Sørg også for at følge med i udviklingen på det tekniske, kvalitetsmæssige og miljømæssige område.
- Hvis virksomheden vil klage over et udbudsforløb, bør den først og fremmest henvende sig til Konkurrencestyrelsen i Danmark,

og helst så hurtigt som muligt. Se adressen i annek 1.

- Brug tid på at analysere også de udbud, virksomheden ikke vinder. Anmod om at få en begrundelse fra udbyderside, og brug oplysningerne i en revision af virksomhedens tilbudsstrategi.

ET TRIN-FOR-TRIN EKSEMPEL PÅ EN INSTITUTIONS GENNEMFØRELSE AF ET BEGRÆNSET EU-UDBUD AF ET VAREINDKØB

Et vigtigt forhold i forbindelse med deltagelse i et offentligt EU-udbud, er at sætte sig ind i hvordan arbejdsprocedurerne foregår hos en offentlig institution, nøjagtigt som at sætte sig ind i hvor beslutningerne træffes i private virksomheder.

Det er naturligvis ikke muligt at beskrive et fælles skema for den planlægnings- og beslutningsproces, som benyttes af alle offentlige institutioner. Der er alt for mange, der er fordelt på flere niveauer, og beslutningsprocesserne er forskellige, alt efter om man befinder sig på lokalt, kommunalt, amtligt eller f.eks. et statsligt niveau.

Nedenstående trin-for-trin eksempel, som beskriver et eksempel på en offentlig institutions gennemførelse af et begrænset EU-udbud af et vareindkøb, skal derfor kun tages som et udtryk for de faser i et udbudsforløb, som oftest går igen. Oversigten viser også hvilken betydning 'et trin' hos det offentlige får for virksomheden og kan give en idé om, at der ofte er god mulighed for at følge med i et projekttiltag det offentlige har, og forberede sig på tilbudsgivning til et udbud, lang tid før det offentliggøres.

	HAR DENNE BETYDNING FOR VIRKSOMHEDEN:
<p>TRIN 1 Forhåndsmeddelelse.</p>	<p>Ifølge EU-udbudsreglerne skal alle offentlige institutioner sende de større indkøb, de forventer at foretage for en et-årig periode, til EF-Tidende som en forhåndsmeddelelse. Dette sker ikke altid i praksis, men i de tilfælde det sker, er forhåndsmeddelelsen et godt redskab for virksomheden, som allerede på et tidligt tidspunkt vil kunne forberede sig på, at der måske vil komme et udbud af varen fra institutionen.</p>
<p>TRIN 2 Et varebehov skal dækkes. Økonomien for vareindkøbet undersøges, og der træffes politisk beslutning om anskaffelsen.</p>	<p>Initiativ til dækning af et konkret varebehov fører til starten af et indkøb. Institutionen undersøger, om der er penge på budgettet.</p> <p>I det relevante udvalg træffes politisk beslutning om, hvilke behov varen skal opfylde. F.eks. kan der være tale om, at en kommune har brug for nye kontormøbler. Har institutionen ikke allerede sendt en forhåndsmeddelelse til EF-Tidende, er der andre måder virksomheden kan få kendskab til det påtænkte indkøb på. Virksomheden kan foretage opsøgende besøg i kommunen eller har måske mulighed for at høre om indkøbsbehovet, hvis den har en repræsentant i lokalområdet. Der kan også være mulighed for at læse om behovet i lokalaviser eller via Internettet. Som et eksempel kan nævnes, at de norske kommuner har deres egen hjemmeside, hvor man kan følge med i kommunernes aktiviteter, herunder projekter. Se f.eks. http://iris.pilot.akerhus-f.kommune.no/, som er Fylkekommunen Akershus' hjemmeside. Her kan man finde aktivitetskalender for kommunen, med bl.a. hovedpunkter for Fylkekommunens møder og datoer for, hvornår disse møder afholdes.</p>
<p>TRIN 3 Der nedsættes et udvalg.</p>	<p>Der nedsættes ofte et udvalg, som f.eks. definerer de enkelte krav til indkøbet. Hvor mange kontormøbler skal der indkøbes, ergonomiske og andre kravspecifikationer til indkøbet etc. Udvalget træffer typisk også beslutning om, hvorvidt der skal bruges interne eller eksterne rådgivere, som f.eks. kunne være en ergonomisk rådgiver. I samarbejde med rådgiveren udarbejdes et foreløbigt udkast over indkøbet og omkostninger forbundet hermed. Via en lokal repræs-</p> <p style="text-align: right;"><i>fortsættes på næste side:</i></p>

fortsat fra forrige side:

	<p>entant, eller gennem Internettet eller lokalaviser, kan virksomheden måske finde oplysninger om udvalgets overvejelser og dermed få en føling med, om det er kontormøbler, man til sin tid ønsker at afgive tilbud på.</p>
<p>TRIN 4 Udbudsmaterialet forberedes.</p>	<p>Under forberedelse af udbudsmaterialet skal der tages stilling til en række forhold, som gør at materialet kan være tilstrækkeligt til at danne grundlag for en kontrakt. Mange henter derfor hjælp hos en ekstern rådgiver, som f.eks. en konsulent eller advokat. Der skal tages stilling til forskellige tidsfrister, dels de obligatoriske tidsfrister der gælder omkring udbuddet, men også frister for, hvornår møblerne skal leveres. Har virksomheden adgang til disse oplysninger, f.eks. via en lokal repræsentant på markedet, kan den allerede nu overveje, om den har mulighed for at afgive et tilbud til sin tid.</p>
<p>TRIN 5 Efter høring af udvalgets resultat træffes politisk beslutning om vareindkøbets skæbne.</p>	<p>Udvalgets endelige forslag høres ved beslutningstagerne. Forslaget vil enten blive godkendt eller forkastet. Sådanne møder vil typisk være lukkede, som vi kender det fra økonomiudvalgsmøder i de danske kommunalbestyrelser. Men evt. tilgængelige dagsordener for møderne kan give en idé om, at projektets skæbne bliver afgjort. På hjemmesiden for Fylkeskommune Akershus findes f.eks. oplysning om sagslister til plan- og økonomiudvalgets møder. På sagslisten kan man følge med i, hvornår der træffes økonomisk beslutning om det indkøb, der har interesse for virksomheden.</p>
<p>TRIN 6 Udbudsbekendtgørelse udarbejdes.</p>	<p>I udbudsbekendtgørelsen fastsættes bl.a. tidsfrister for, hvornår varene skal være leveret, og tildelingskriterier. Et eksempel kunne være, at der er tale om et begrænset udbud. Har virksomheden kendskab til projektet, kan den allerede her overveje, om den vil kunne udføre arbejdet inden for den fastsatte tidsfrist.</p>

fortsættes på næste side:

fortsat fra forrige side:

<p>TRIN 7 Udbudsbekendtgørelse afsendes til EU-Publikationskontoret.</p>	<p>Datoen for afsendelse til Publikationskontoret er vigtig. Det er denne dato, som danner grundlag for de tidsfrister, der gælder for både institutionen og virksomheden i resten af udbudsforløbet. En offentlig institution må gerne tage direkte kontakt til en virksomhed og gøre denne opmærksom på, at den skal indkøbe en vare, efter at bekendtgørelsen er sendt til Publikationskontoret. Det sker typisk på den måde, at institutionen sender en kopi af udbudsbekendtgørelsen til virksomheden. Visse institutioner tilbyder også, at virksomheder kan komme på en liste hos institutionerne, som gør at institutionen automatisk sender en kopi af udbudsbekendtgørelsen til virksomheden, hver gang de sender den til Publikationskontoret. Fordelen for virksomheden er her, at det tager noget tid før Publikationskontoret får trykt teksten i EF-Tidende og at dette kan give virksomhederne et forspring.</p>
<p>TRIN 8 Udbudsbekendtgørelsen offentliggøres.</p>	<p>Senest 12 dage efter afsendelse af udbudsbekendtgørelsen til Publikationskontoret skal bekendtgørelsen offentliggøres. Datoen for offentliggørelse i EF-Tidende er den dato, hvor alle virksomheder, der endnu ikke har hørt om projektet, har officiel mulighed for at høre om det.</p>
<p>TRIN 9 Virksomhederne reagerer på bekendtgørelsen.</p>	<p>Virksomhederne skal nøje overholde fristen for anmodning om deltagelse, som er nævnt i udbudsbekendtgørelsen. Virksomheden skal typisk indsende en række virksomhedsoplysninger, som institutionen bruger til at udvælge virksomhederne efter. Indsender virksomheden ikke de oplysninger, som institutionen beder om, eller anmoder virksomheden om at blive prækvalificeret efter fristens udløb, kan den ikke komme i betragtning.</p>
<p>TRIN 10 Institutionen vurderer og prækvalificerer virksomhederne.</p>	<p>Institutionen indstiller de virksomheder, den finder relevante for udførelse af projektet. Der træffes beslutning om, hvilke virksomheder, der skal prækvalificeres. Institutionen opfordrer disse udvalgte virksomheder til at afgive tilbud. Udbudsmaterialet og</p> <p style="text-align: right;"><i>fortsættes på næste side:</i></p>

<i>fortsat fra forrig side:</i>	
	supplerende materiale sendes samtidig og til alle virksomheder på én gang.
TRIN 11 Yderligere oplysninger indhentes.	Er virksomheden i tvivl om noget af det der står i udbudsmaterialet, kan den stille spørgsmål til institutionen. Virksomheden har krav på et svar på spørgsmålene, og et sådant spørgsmål med svar skal institutionen sende til alle de virksomheder, der er blevet prækvalificerede, og dette skal ske senest seks dage før tilbudsfristens udløb.
TRIN 12 Tilbuddet modtages.	Institutionen skal have modtaget tilbuddet fra virksomheden inden udløbet af den frist og på den adresse, der er angivet i udbudsmaterialet. Igen, kommer tilbuddet for sent, kan virksomheden ikke komme i betragtning. De enkelte tilbud bliver evalueret af institutionen.
TRIN 13 Politisk beslutning om hvilket tilbud der vælges.	Når institutionen antager et tilbud, skal det foregå efter – og kun efter – det tildelingskriterium, som er beskrevet i udbudsbekendtgørelsen. Der kan vælges mellem den laveste pris eller det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Institutionen opdeler på denne baggrund tilbuddene i rækkefølge efter pris, eller bedste tilbud. Institutionen vælger sin tilbudsgiver på et politisk møde.
TRIN 14 Der indgås aftale med virksomheden.	Institutionen retter herefter henvendelse til den virksomhed, som vinder udbuddet.
TRIN 15 Bekendtgørelse af den tildelte ordre.	Senest 48 dage efter, at institutionen har valgt en virksomheds tilbud, skal det bekendtgøres i EF-Tidende. I bekendtgørelsen skal der stå, hvem vinderen er, hvor mange tilbud der er modtaget, og som hovedregel, hvad prisen i det vindende tilbud var. Virksomhederne kan således følge med i, hvem der vandt udbuddet. Ikke alle oplysninger bliver dog sendt til offentliggørelse
	<i>fortsættes på næste side:</i>

fortsat fra forrige side:

TRIN 16
Afslag.

Hvis en virksomhed gerne vil vide, hvorfor den ikke vandt udbuddet, kan den anmode om at få en begrundelse for afslaget. I sådanne tilfælde er institutionen forpligtet til at komme med en begrundelse, senest femten dage efter at virksomheden kom med en anmodning.

TRIN 17
Evt. aflysning
af udbud.

Institutionen har kun ret til at aflyse et udbud, hvis det er sagligt begrundet.

4

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Forholdene på de vigtigste danske eksportmarkeder

UDBUD OG ØKONOMI I DE VIGTIGSTE EKSPORTLANDE

DE ENKELTE EKSPORTMARKEDER:

TYSKLAND, SVERIGE, STORBRITANNIEN, NORGE OG HOLLAND

TENDENSER I MARKEDET

Med indførelsen af EU-reglerne for offentlige varekøb over en vis værdi er der åbnet for muligheder på et hidtil stort set lukket marked og dermed også for nye afsætningsmuligheder for danske virksomheder.

Mange danske virksomheder har gode erfaringer med at afsætte varer til private kunder i udlandet. Det er derimod kun et fåtal af danske virksomheder, der sælger, eller har solgt, varer til offentlige kunder i udlandet.

Indkøb af varer efter EUs udbudsregler er ved at skabe et ganske åbent marked. Samtidig er vareindkøb en ret overskuelig og konkret proces. Der er tale om færdige og håndfaste produkter - og indkøbsmyndighederne har gode muligheder for at kunne definere, og få dokumentation for, hvad de ønsker leveret. Andre indkøbsmarkeder – som f.eks. for tjenesteydelser eller bygge- og anlægsarbejder – er som regel mere diffuse.

Erfaringer fra Danmark viser, at de største danske virksomheder har den højeste succesrate med deltagelse i vareleverancer under EU-udbud i udlandet. Disse virksomheder har erfaring med at hente oplysninger om udbud, og de har ressourcer til også at kunne udforme tilbud og deltage i dem.

En del små og mellemstore virksomheder viser sig derimod at have sværere ved at trænge ind på markedet, og de deltager i et mere begrænset omfang i udbud uden for Danmark. De små og mellemstore virksomheder, som opererer på udbudsmarkedet, viser sig ofte at være højt specialiserede og samtidig også meget eksportorienterede generelt. Sammenlignet med virksomheder der leverer bygge- og anlægsopgaver eller tjenesteydelser, udgør salg af vareleverancer dog en langt højere del, og mange mindre danske virksomheder deltager med succes på dette marked.

For at pejle sig ind på, hvor svagheden ligger hos de små og mellemstore virksomheder, kan man – ved at betragte et udbudsforløb som inddelt i tre faser, hvor man først forbereder sig på det nye marked, dernæst søger viden omkring kommende udbud og til sidst afgiver et tilbud eller forsøger at komme igennem en prækva-

lifikation – se, at virksomhederne ofte har vanskeligheder i selve planlægningsfasen, hvor de forbereder sig på et nyt marked. De har ikke etableret en kontakt i det ordregivende land og har måske heller ikke kendskab til markedet.

Men også i informationssøgningen vedrørende kommende udbud har de problemer. Mange leder kun efter informationen i de officielle kilder, og de ved for lidt om, hvordan man fortolker udbudsbekendtgørelserne.

Tilbudsfasen giver også ofte anledning til problemer. Mange virksomheder har ikke erfaring med at udforme et tilbud, og tilbuddet lever måske ikke op til de tekniske specifikationer, der er stillet i udbudsbetingelserne. Omkostningerne har naturligvis også en stor betydning. Det kan være dyrt og meget tidkrævende at udarbejde et tilbud, og er virksomhedens erfaringer ikke store, vil der også blive brugt ekstra ressourcer på at sætte sig ind i reglerne og forstå dem.

Vanskelighederne skyldes som regel, at virksomhederne ikke har givet sig tid til nogle helt grundlæggende overvejelser om, hvad den danske eksport af varer der udbydes under EU-reglerne går ud på, hvad der er dens markeder – eller at få etableret kontakter på markedet.

Som tidligere nævnt kan man ikke regne med, at ordrerne kommer af sig selv og kan skabes fra kontoret i Danmark. Markederne skal overvåges, og man skal finde frem til, hvor mulige ordrer er placeret. I de foregående kapitler er nævnt en række strategier, virksomheden kan benytte med henblik på at følge reglerne, højne informationsniveauet og opnå kontakter i andre lande. I dette kapitel ses nærmere på de vigtigste europæiske markeder og samtidig de markeder, hvor danske virksomheder i forvejen har succes med vareleverancer til den private sektor.

UDBUD OG ØKONOMI I DE VIGTIGSTE EKSPORTLANDE

EØS-landene tegner sig for omkring 70 pct. af den samlede danske eksport, og blandt disse lande står fem europæiske nærmarkeder for en meget stor del. Det er Tyskland (der er langt det største enkeltmarked), Sverige, Storbritannien, Norge og Holland.

Mens statistikken for udenrigshandelen generelt er god og præcis, er det vanskeligere at vurdere betydningen af de enkelte landes udbudsmarkeder. Selv om de enkelte EU-lande er forpligtede til at sende tre forskellige bekendtgørelser til EF-Tidende (forhåndsmeddelelsen, udbudsmeddelelsen og meddelelsen om tildelte kontrakter), som bl.a. skal bruges til at lave en statistik over udbudsmarkedet, findes der ikke en solid statistik. Der findes ganske enkelt ikke på europæisk plan en statistik, som giver et samlet billede af udbudsmarkedet. SIMAP-projektet, som er omtalt i kapitel 3, sigter bl.a. mod at løse dette problem.

De lande, der i det følgende bringes en nærmere omtale af, er ikke alene de vigtigste samhandelspartnere – og derfor også potentielt vigtige lande for varesalg efter EU-udbud – det er også lande, der såvel geografisk som kulturelt og sprogligt står Danmark nær.

Økonomien i de vigtigste eksportlande

Den økonomiske vækst i EU-landene ventes at komme til at se således ud i de kommende år:

Vækst i bruttonationalproduktet i faste priser

PROCENTVIS ÅRLIG VÆKST	1997	1998	1999
Belgien	2,9	2,8	2,5
Danmark	3,3	2,4	1,9
Tyskland	2,2	2,8	2,2
Grækenland	3,2	3,4	3,5
Spanien	3,5	3,8	3,6
Frankrig	2,3	3,1	2,6
Irland	10,6	11,4	8,2
Italien	1,5	1,7	2,1
Luxembourg	4,8	4,2	3,8
Holland	3,6	3,8	2,7
Østrig	2,5	3,2	2,8
Portugal	3,7	4,2	3,4
Finland	6,0	5,1	3,4
Sverige	1,8	3,0	2,8
UK	3,5	2,5	1,3

Kilde: Europa-Kommissionens prognose, oktober 1998

TYSKLAND

Tyskland aftager omkring 25 pct. af den samlede danske eksport og er, som allerede nævnt, Danmarks vigtigste eksportmarked.

Set fra den anden side udgør Danmarks eksport til Tyskland imidlertid kun 2 pct. af landets samlede import.

Når man ser på offentlige udbud, er Tyskland også det vigtigste marked overhovedet blandt de europæiske lande. I 1994 stod landet for hveded en tredjedel af alle offentlige indkøb i EU-landene. Disse indkøb havde en værdi af ca. 1.700 mia. kroner. I 1995 var der i alt ca. 13.000 EU-udbud i Tyskland, og heraf gjaldt de 5.000 varekøb.

De tyske indkøbsmyndigheder

Der er mange offentlige indkøbsmyndigheder i Tyskland. I alt skønnes der at være mere end 30.000 forskellige indkøbsmyndigheder, men indkøbene foretages også på flere forskellige niveauer, bl.a. fordi Tyskland er en forbundsstat.

- Centrale ordregivere:

Forbundsregeringen har ca. 733 indkøbsmyndigheder, og de fordele sig på ministerier og en række andre organisationer, hvoraf det føderale postvæsen og jernbanerne hører til de store indkøbere.

Fem indkøbsmyndigheder står for en stor del af hele det statslige indkøb og køber bl.a. ind til ministerierne. Resten af indkøbene er decentraliserede. En god vejledning til de offentlige indkøbsmyndigheder er 'Der Staat kauft ein – Adressen öffentlicher Auftragneber'. Den kan rekvireres fra Deutsche Industrie und Handelstag, Se adressen i annek 2.

- Regionale og lokale ordregivere:

I alt findes 18.580 indkøbsmyndigheder på det regionale og lokale niveau, dels på delstatsniveau (Bundesländer) med 16 delstater i alt. Hver delstat har en finansforvaltning, hvori indkøbene er centraliseret. Desuden er der amterne (Kreise) og kommunerne (Gemeinde).

På det kommunale niveau er decentraliserede indkøb mest udbredte.

- Offentlige virksomheder, institutioner og stiftelser:
Denne gruppe af organisationer har i alt 10.850 indkøbsmyndigheder. Under den føderale regering findes en række store institutioner, herunder forskningsinstitutioner, og på delstatsplan findes en række universiteter og hospitaler, der udbyder mange vareindkøb.

I 1995 blev der i alt offentliggjort 13.000 udbud. Af nedenstående tabel fremgår det, hvilke myndigheder i Tyskland, der stod for offentliggørelsen af disse EU-udbud. Af tabellen fremgår det, at langt størstedelen af de tyske udbud foretages af de lokale myndigheder.

Fordeling af udbud på offentlige indkøbere i Tyskland. 1995

	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder	I alt
Antal udbud	800	9.600	2.600	13.000

Kilde: TED-Databasen

Særlige forhold på det tyske marked

Der foretages som nævnt indkøb på mange administrative niveauer i Tyskland. Der findes i hver delstat et såkaldt Auftragsberatungsstelle – ABST (rådgivningskontor vedrørende kontrakter), som kan behandle spørgsmål fra virksomheder, der er etableret i den pågældende delstat. For en dansk virksomhed vil det sige, at man kan henvende sig til et sådant kontor i den delstat, hvor man eventuelt har en etablering. Har man ikke det – i en bestemt stat eller i det hele taget – kan man bruge en tysk partner som kontaktpunkt.

Disse rådgivningskontorer har flere opgaver, især inden for forsvarsområdet, men også mere generelt, samt at give råd til myndigheder vedrørende offentlige udbud. Kontorerne må ikke tage betaling for deres ydelser.

Siden gennemførelsen af EU-reglerne om udbud i den nationale lovgivning er der sket et skred i tyske institutioners indkøbspolitik. Store indkøbere som postvæsenet og jernbanerne, har traditionelt

købt meget nationalt ind, men de er på vej mod en mere international indkøbspolitik. Samtidig er indkøberne – foruden at være kvalitetsbevidste – også blevet meget prisbevidste, og et udvælgelseskriterium som ‘det økonomisk mest fordelagtige bud’ vil i mange tilfælde simpelt hen betyde den laveste pris for de varer, der opfylder de givne specifikationer.

Der findes en række bestemmelser i den tyske lovgivning, som giver forbedrede muligheder for mindre virksomheder. I forbindelse med kontrakter på over 5.000 euro (ca. 40.000 DKK) kan de myndigheder, der står for udbuddene, bede det relevante Auftragsberatungsstelle foreslå passende mindre virksomheder. Myndighederne er forpligtede til at opsplitte store varekøbskontrakter i mindre bidder for at give de mindre virksomheder en mulighed for at kunne deltage i udbud med succes. Udbyderne fra den offentlige sektor er også forpligtede til at give et ‘passende antal’ mindre virksomheder en chance for at konkurrere om underleverancer på regelmæssig basis. Endelig skal et ‘passende antal’ mindre virksomheder inviteres til at byde på regelmæssig basis i forbindelse med begrænsede udbud og udbud efter forhandling.

Standarder

Deutsches Institut für Normung e.V. (DIN) er vidt udbredt i Tyskland, men Tyskland er som andre EU-lande bundet af reglerne på standardområdet i Det Indre Marked. Det indebærer, at Europæiske standarder og normer skal anvendes, når de findes, og hvis der ikke findes harmoniserede, europæiske standarder, gælder almindeligvis princippet om gensidig anerkendelse. Der er ofte problemer på dette område, men kommer en dansk virksomhed ud for standardrelaterede problemer i et udbudsforløb, kan den henvende sig til Konkurrencestyrelsen, der vil kunne bistå virksomheden.

Det er almindeligt i Tyskland, at der anvendes en sikkerhedsgodkendelse - Geprüfte Sicherheit (GS) – for bl.a. en række maskiner og forbrugsvarer. For elektriske produkter anvendes ofte en VDE kvalitetsgodkendelse, og for byggevarer anvendes ofte en RAL sikkerhedsgodkendelse.

Der lægges også ofte vægt på miljømæssige forhold, og man skal specielt være opmærksom på tyske miljømærkninger for produkter.

Publikationer

Bundesausschreibungsblatt er en tysk publikation, som offentliggør samtlige offentlige udbud i Tyskland. Adressen til Bundesausschreibungsblatt findes i annek 2.

Klagemuligheder

Hvis virksomheder støder ind i problemer i forbindelse med udbud, hvor man føler, at tingene ikke er gået rigtigt for sig, bør man så hurtigt som muligt tage kontakt til Konkurrencestyrelsen i Danmark. Styrelsen kan gennem sit kontaktnet til de tyske søstermyndigheder og til Europa-Kommissionen ofte løse problemerne, inden de går i hårdknude.

Klager i Tyskland kan fra den 1.1.1999 rettes til Bundeskartellamt. Adressen hertil findes i annek 2.

Markedsudsigterne de kommende år

Tyskland må efter Berlinmurens fald nok betragtes som ét land, men et land med to forskellige økonomier, og der flyttes fortsat store økonomiske midler fra vest til øst. I en rapport fra det tyske finansministerium fastslås, at genforeningen indtil 1996 har kostet staten omkring 2.000 milliarder DKK, og der forudses en fortsat stor aktivitet finansieret af offentlige midler på den anden side af år 2000.

Forskelle i økonomi, levestandard, produktionsvilkår, investeringsbetingelser og meget mere vil betyde, at midler fortsat må flyttes til øst, og det giver store muligheder i de 'nye' forbundsstater Brandenburg, Mecklenburg, Pommern, Saxen, Saxen-Anhalt og Thüringen.

Selv om den økonomiske vækst i Tyskland nu ser ud til at være i stigning, skal der nok regnes med en fortsat stram offentlig udgiftspolitik. Tyskland har været meget striks med opfyldelse af ØMU-kriterierne, især vedrørende de offentlige finanser, og har været bannerfører for ideen om, at den offentlige udgiftspolitik ikke må løbe løbsk, når ØMU'en er etableret. Derfor skal man ikke regne med vækst i det offentlige forbrug generelt, og man skal reg-

ne med, at den offentlige sektors indkøbspolitik i større grad vil fokusere på 'value for money'.

Der er foretaget en række reformer af sundhedsvæsenet i Tyskland gennem de senere år, og de betyder udover generelle besparelser, at de enkelte institutioner i højere grad skal præstere økonomiske resultater. Det betyder bl.a., at indkøbene – f.eks. til hospitaler – centraliseres for at få større købekraft, og leverancerne sker ofte på basis af leverandørister, der i reglen fastsættes for et år ad gangen.

Bearbejdning af markedet

Det tyske marked er stort, og det må derfor tilrådes danske virksomheder at vælge deres vej ind på dette marked med omhu, og måske i første omgang begrænse den geografiske udstrækning, man ønsker at arbejde på.

Det er vigtigt at kunne operere på det tyske sprog, og at kunne gøre det godt. Det er også vigtigt at kunne vinde tillid hos de ordregivende institutioner ved referencer til tidligere succesfuldt udført arbejde. Har man ikke sådanne referencer fra Tyskland, er det i det mindste vigtigt at kunne fremlægge referencer af høj kvalitet fra sit hjemland eller fra arbejde i andre lande i forbindelse med afgivelse af bud, eller i det generelle salgsarbejde over for myndighederne. Disse referencer bør naturligvis opdateres løbende i forhold til de pågældende myndigheder.

Størrelsen og kompleksiteten af markedet gør, at hvis man ser bort fra arbejde i grænseområderne, vil det være vigtigt at have en form for lokal repræsentation i Tyskland, både til at holde øje med markedet og dets muligheder og til at præsentere virksomheden for de relevante tyske ordregivere. Kan en dansk virksomhed ikke selv magte at ansætte en repræsentant – eller at etablere sig med et datterselskab på det tyske marked – bør man overveje at have kontakt til en repræsentant, eller måske deles med andre danske virksomheder om en repræsentant eller et kontor på markedet i en netværksløsning. Dette netværk kan omfatte en eller flere tyske virksomheder, som dermed kan indgå som samarbejdspartnere i en strategisk alliance med den eller de danske virksomheder i netværket. Tyske partnerne

kan bl.a. op søges gennem BC-Net (se oplysninger i annek 1), ligesom de lokale handelskamre i Tyskland kan være gode kilder.

En anden mulighed for at få fodfæste på markedet er ved at optræde som underleverandør, enten til andre danske virksomheder og/eller til tyske virksomheder, som man kan kontakte gennem de adresser, der er opført i annekserne. Danske virksomheder har generelt gode erfaringer med at optræde som underleverandører til tyske virksomheder. Især har mindre og mellemstore danske virksomheder her fundet et godt marked. Disse virksomheder lever i reglen fint op til de tyske krav om kvalitet, leveringssikkerhed og en konkurrencedygtig pris. Tyske virksomheder bruger i stigende omfang underleverandører – i nogle tilfælde fra Central- og Østeuropa, i andre fra Sydeuropa. Her kan danske virksomheder næppe konkurrere på grund af prisen. Derfor er det på områder, hvor bl.a. kvalitet, design, miljøvenlighed og leveringssikkerhed er i højsædet, der skal satses på.

Det skal bemærkes, at den lokale etablering eller kontakt også er særdeles vigtig, fordi de tyske indkøbsmyndigheder som oftest forlanger en god eftersalgsservice af deres leverandører.

I forbindelse med bearbejdning af det tyske marked kan det danske udenrigsministerium ofte være til hjælp. Ikke alene kan man kontakte ambassaden i Bonn, men også de mange danske generalkonsulater i Tyskland og eksportstipendiaterne kan assistere danske virksomheder (se kontakadresser i annek 2).

Udtryk på tysk i offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE
Vareindkøbsdirektivet	Richtlinie für die Vergabe öffentlicher Lieferaufträge
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Richtlinie für Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung und Telekommunikation
Offentligt udbud	Öffentliche Ausschreibung
Begrænset udbud	Beschränkte Ausschreibung
Udbud efter forhandling	Verhandlungsverfahren
Hastetilfælde	Gründen der Dringlichkeit
Ordregivende institution	Öffentliche Auftraggeber
Leverandør	Lieferant
Udbudsbetingelser	Verdingungsunterlagen
Tilbudsgiver	Bieter
Prækvalifikation	Teilnahmewettbewerb
Tærskelværdi	Schwellenwert

SVERIGE

Sverige har en meget stor offentlig sektor. Den offentlige sektor i Sverige indkøber varer og tjenester samt bygge- og anlægsarbejder årligt for omkring 300 milliarder SEK.

Sverige er Danmarks næststørste eksportmarked og aftager omkring 12 pct. af hele den danske eksport.

Det svenske marked er normalt ganske tilgængeligt for danske virksomheder, og er i hvert fald et af de eksportmarkeder, der ligger danskere nærmest. Det skyldes ikke alene den geografiske nærhed, men der er også et kulturelt og sprogligt fællesskab. Ligeledes er lovgivning og kutyper på mange forskellige områder ensartede. Det giver danske virksomheder en fordel på det svenske udbuds-marked: Man kan i vid udstrækning bruge sine erfaringer fra det danske marked, og samtidig kan de fleste kommunikere med svenskerne uden de helt store sproglige og kulturelle problemer.

Det betyder dog ikke, at salgsarbejdet udelukkende bør foregå fra Danmark. En svensk samarbejdspartner vil kunne bidrage til en succesfuld deltagelse i offentlige udbud. Der er flere grunde til dette.

For det første kan der fortsat være lokale præferencer i forbindelse med afholdelse af udbud. Det behøver ikke at være for at diskriminere til fordel for de lokale. Det kan også være, fordi man ønsker at føre en forsigtig politik og bruge leverandører, som man kan stole på. En anden god grund til at have en lokal, svensk kontakt er, at denne kontakt i højere grad, end det kan lade sig gøre fra Danmark, kan følge markedet og give besked om mulige interessante udbud i god tid. Den kan samtidig sørge for at præsentere den danske virksomhed på relevante steder hos de svenske offentlige myndigheder.

Mens Sverige tidligere var ret lukket for udenlandske leverandører, er der gennem de senere år sket markante ændringer. Forretningsmæssig drift i den offentlige sektor er kommet i højsædet, og Sverige har valgt at gennemføre regler, der på mange måder svarer til EUs udbudsregler for alle typer af offentlige udbud – uanset om de ligger over eller under grænseværdierne. Implementeringen af EU-reglerne og problemerne med at finansiere den offentlige sektors aktiviteter gennem de senere år har medført, at der sættes meget mere fokus på at få mest muligt for skattepengene end tidligere. Derfor fraviges lokalpolitiske hensyn også i stigende grad til fordel for leverandører, der kan levere den bedste kvalitet til den laveste pris, uanset hvor leverandørerne kommer fra.

Tidligere stod de ofte meget store svenske virksomheder stærkt over for relativt svage indkøbsorganisationer, men udviklingen har nu medført en styrkelse af indkøbsorganisationerne, og det skyldes både deres professionalisering og mulighederne for at vælge udenlandske leverandører. Det er en af grundene til, at udenlandske leverandører betragtes med velvilje, og dette kan udnyttes af danske virksomheder, som har en høj grad af goodwill på markedet – foruden de øvrige fordele som følger af den geografiske og kulturelle nærhed. Man bør dog være opmærksom på, at selv om det danske og det svenske sprog ligger nær hinanden, er det ikke i alle dele af Sverige, at dansk forstås godt. Man bør heller ikke aflevere sit tilbud på dansk, uden at man på forhånd udtrykkeligt har fået accept af at kunne gøre det.

Officielle svenske statistikker på basis af tal fra 1996 viser, at følgende varegrupper er de vigtigste for EU-udbud i Sverige:

- Medicinske og optiske instrumenter
- Føde- og drikkevarer
- Raffinerede olieprodukter
- Kemikalier og kunstfibre
- Medier
- Kontormaskiner og computere
- Papirvarer
- Møbler.

Den danske ambassade i Sverige kan bistå danske virksomheder med rådgivning om de offentlige udbud. Interesserede kan også købe publikationen 'Offentlige indkøb i Sverige' gennem ambassaden, se adresse i anneks 2.

De svenske indkøbsmyndigheder

Sverige har i alt 4.029 forskellige indkøbsmyndigheder. Indkøbsstrukturen og -procedurerne i Sverige minder meget om procedurerne i Danmark. De statslige indkøb er centralt organiserede og er kendetegnet ved en høj grad af professionalisme, hvor forretningsmæssige principper i stigende omfang er dominerende.

Den offentlige sektor i Sverige har en hjemmeside med henvisninger til en række offentlige institutioner. Adressen kan findes i anneks 2.

- Den centrale forvaltning:
I den centrale forvaltning er der ca. 900 indkøbsmyndigheder. Indkøbene foretages decentralt, og i 1995 købte staten for SEK 110 mia.
- Lokale indkøbsmyndigheder:
I alt findes der 3.075 lokale indkøbsmyndigheder. Lokalområderne er opdelt i 23 län, som svarer til de danske amter. Indkøbene her foretages ligeledes decentralt. Der er 288 kommuner, som er knyttet til tre forskellige indkøbsorganisationer, alt efter kommunernes størrelse. Desuden findes der 54 indkøbsmyndigheder for de offentlige forsyningsvirksomheder. De svenske amter købte for SEK 25 mia. i 1995, mens kommunerne købte for SEK 160 mia.

Tekniske standarder og miljø

De tekniske beskrivelser for et udbud skal henvise til europæiske standarder, hvis sådanne findes. Findes der ikke europæiske standarder for de pågældende varer, gælder principperne om gensidig anerkendelse af standarder, men i mange tilfælde kræves i praksis anvendelse af nationale standarder. Det vil ofte være i modstrid med EU-reglerne, og føler en virksomhed sig diskrimineret på dette område, kan den få hjælp fra Konkurrencestyrelsen i Danmark.

I Sverige findes flere forskellige standardiseringsorganer. SIS - Standardisering i Sverige, er hvad man kan kalde hovedorganisationen, men udover denne findes en række kontorer, der har specialiseret sig i delområder, som f.eks. standarder inden for helse- og sygehusvæsenet, eller informationsteknologisk standardisering.

Desuden lægges der stor vægt på miljøstandarder i Sverige. SIS er også det organ, der står for håndteringen af den europæiske miljømærkning i Sverige. På SIS' hjemmeside (<http://www.sis.se>) findes en produktoversigt med de miljøkrav, der stilles til det enkelte produkt. Der er mulighed for at downloade dokumenter med de enkelte kriterier, som kan bruges til at ansøge om at få miljømærket sit produkt.

Endelig kan det nævnes, at SIS også deltager i et udviklingsprojekt nedsat af den svenske regering, der skal sørge for at give små og mellemstore virksomheder information omkring standardisering. Projektet hedder SMESIS - Små och Medelstora företags väg till Standardiseringens Informations System.

Der kan læses mere om projektet på SMESIS' hjemmeside på <http://www.sis.se/standard/Smesis/default.htm>

På hjemmesiden kan man bl.a. finde kontaktpersoner i SIS, som kan svare på standardisering om lige netop den vare eller det produkt, der har interesse for virksomheden.

For adresseoplysninger mv. om standarder i Sverige henvises til annek 2 bagest i guiden.

Krav til virksomheden/leverandøren

Patent og Registreringsverket (PRV) er den myndighed i Sverige,

der meddeler patenter, registrerede varemærker, aktiebolag og en række andre former, som kræver registrering. Ligeledes har PRV en afdeling, PRV Bolag, som er den centrale registreringsmyndighed i Sverige for virksomheder. PRV har en hjemmeside (<http://www.prv.se>), hvor der findes en on-line bestillingsservice med forskellige brochurer og blanketter.

Klagemuligheder

Føler en virksomhed, at der er forhold i forbindelse med et udbud, der kan være ulovlige, bør den henvende sig til Konkurrencestyrelsen i Danmark så hurtigt som muligt. Styrelsen kan, bl.a. gennem sine tætte kontakter til de svenske myndigheder og til Europa-Kommissionen, ofte løse problemerne, inden de går i hårdknude.

Klager i Sverige skal rettes til Länsretterne, og virksomheder, der føler sig forbigået i forbindelse med et udbud, kan i indtil seks måneder efter kontraktunderskrivelsen rejse erstatningssag ved den svenske Tingsrät.

Et særligt organ, 'Nämnden för offentlig upphandling' (NOU) fører tilsyn med de offentlige udbud. Desuden forsøger NOU at skabe et mere effektivt system og udgiver bl.a. informationsmateriale og nyhedsbreve om offentlige udbud. Yderligere information om NOU findes i annek 2.

Implementering af EU-direktiverne

EUs udbudsregler er i Sverige gennemført via 'Lagen om offentlig upphandling'. Siden 1. januar 1998 og to år frem gælder følgende tærskelværdier i svenske kroner for vareleverancer:

Forsyningssektorer (bortset fra telesektoren):	SEK 3.457.000
Telesektoren:	SEK 5.185.000
Statslige myndigheder:	SEK 1.157.000
Øvrige udbydere:	SEK 1.728.000

Publikationer

Udover de officielle kilder til EU-udbud, kan der for Sveriges vedkommende henvises til 'Anbudsjournalen' og til 'Anbud och Inköp', hvori også udbud under tærskelværdierne er omtalt. Adres-

serne hertil findes i anneks 2.

Samarbejdsmuligheder

Det kræves ofte – især i forbindelse med vareleverancer – at tilbudsgivere skal have en fast repræsentation i Sverige. Virksomheder, der ikke har egen repræsentation, kan med fordel benytte sig af en svensk samarbejdspartner.

Der findes på grund af de nære økonomiske og handelsmæssige relationer mellem Danmark og Sverige ofte tætte forbindelser mellem virksomheder. BC-Nettet kan også anvendes til at finde samarbejdspartnere, men de nære relationer mellem landene betyder nok, at den direkte kontakt til virksomheden er at foretrække. De svenske handelskamre kan bruges i forbindelse med identifikation af mulige partnere. Adressen til BC-Nettet findes i anneks 1 og de svenske handelskamre findes i anneks 2.

Markedsudsigterne for de kommende år

Sverige har i de senere år været gennem en økonomisk tilpasningsproces, som bl.a. har medført betydelige nedskæringer i den offentlige sektor. Det må forventes, at den stramme offentlige udgiftspolitik fortsætter, bl.a. fordi Sverige – som Danmark – har behov for at vise en sund økonomisk udvikling, som kan fastholde en stabil valutakurs uden for det europæiske valutasamarbejde.

I Sverige planlægger man overgang til elektronisk handel i de kommende år. Det forventes, at hovedparten af de offentlige udbudsforretninger inden år 2000 skal foregå via elektronisk handel, så papirrutinerne erstattes med elektroniske. Man kan løbende følge med i udviklingen på Internetadressen: <http://www.idg.se> eller på <http://www.itnorrbottn.se>

Det skal også nævnes, at der kan ventes en opgradering af kravene til miljøaspekter i indkøbspolitikken i tillæg til den i forvejen stramme miljølovgivning, der findes i landet. Regeringen undersøger, hvorledes miljøkrav kan indbygges i de offentlige udbud uden at komme på tværs af EU-reglerne. Målet er at gøre de offentlige udbud til et instrument, der kan bidrage til en økologisk holdbar samfundsudvikling. Det giver danske virksomheder, der har specialiseret sig på miljøområdet, gode muligheder.

Udtryk på svensk i forbindelse med offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	OFFENTLIG UPPHANDLING
Vareindkøbsdirektivet	Upphandlingsdirektiv för varor
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Upphandlingsdirektiv för försörjningssektorerne
Offentligt udbud	Öppen upphandling
Begrænset udbud	Selektiv upphandling
Udbud efter forhandling	Förhandlad upphandling
Hastetilfælde	Påskyndat förfarande
Ordregivende institution	Upphandlande enhet
Leverandør	Leverantör
Rammeaftale	Ramavtal
Udbudsbetingelser	Förfrågningsunderlag
Tilbudsgiver	Anbudsgivare
Anmodning om at blive prækvalificeret	Anbudssökanda
Tærskelværdierne	Tröskelvärdena

STORBRIANNIEN

Storbritannien (Great Britain) er betegnelsen for England, Wales og Skotland. The United Kingdom (UK) omfatter foruden Storbritannien også Nordirland. United Kingdom er den enhed, der er medlem af EU, og derfor er alle dele af dette område dækket af EU-reglerne for offentlige udbud. Når der i det følgende derfor tales om Storbritannien, er det ikke for at diskriminere mod Nordirland, men fordi denne term er mere almindeligt brugt i Danmark. Der er i stigende omfang tale om særlovgivning på en række områder i de forskellige dele af UK, og denne udvikling kan ventes at fortsætte i de kommende år, da det er vedtaget at oprette parlamentariske forsamlinger i Skotland, Wales og Nordirland. Det vedrører naturligvis ikke fortolkning eller implementering af EU-reglerne, men det kan f.eks. betyde forskelle i standarder og tekniske specifikationer, ligesom de enkelte dele af UK kan have deres egne offentlige institutioner. Skotland har f.eks. sit eget skolevæsen.

Storbritannien aftager ca. 11 pct. af den samlede danske eksport og hører med blandt Danmarks store handelspartnere. Det britiske marked er også et af de største for offentlige indkøb i Europa. Det totale marked for offentlige indkøb i Storbritannien var i størrelsesordenen DKK 925 mia. i 1995.

Offentlige udbud efter art i Storbritannien 1995

SEKTOR	Bygge og anlæg	Varer	Tjenesteydelser	I alt
Antal udbud	3.240	4.560	4.200	12.000

Kilde: TED-Databasen

Indkøbsmyndighederne i Storbritannien

I Storbritannien findes der relativt få indkøbsmyndigheder i forhold til mange andre europæiske lande. Der er i alt 9.076 indkøbsmyndigheder, og de er fordelt på følgende administrative niveauer:

- Centrale myndigheder:
Her findes 841 centrale myndigheder.
- Lokale myndigheder:
I alt findes 7.884 lokale myndigheder, dvs. enten amtslige eller kommunale myndigheder. Desuden findes der 351 organer, som står for indkøb til forsyningsvirksomheder.

Koncentrationen af indkøbsmyndighederne giver sig udslag i relativt få, men ofte større, udbud på det britiske marked.

Særlige forhold på det britiske marked

De britiske offentlige budgetter har været under stram kontrol gennem de senere år, og det ser de ud til også at ville være under den nye Labour-regering i de kommende år. Investeringerne i f.eks. skoler og hospitaler har været begrænsede, men på disse områder er der ved at blive opbygget et pres for nye investeringer. Nye miljølove har nødvendiggjort investeringer inden for især affaldshåndtering, og indførelse af moms på energi har sat fokus på energisparereforanstaltninger.

Gennem en årrække har Storbritannien været førende i Europa, når det gælder udlicitering og privatisering. Infrastruktur- og forsyningssektorerne er i højere grad privatiserede, end det ses i de fleste europæiske lande. Dette betyder ikke (nødvendigvis), at opgaverne ikke bliver udbudt under EU-reglerne. Mange af de privatiserede eller udliciterede opgaver tjener nemlig fortsat 'almenvellet' og er under mere end 50 pct.s kontrol af offentlige myndigheder eller lignende, som gør, at de pågældende institutioners udbud fortsat hører under EU-reglerne.

De stramme offentlige budgetter og den markante privatisering og udlicitering har ændret britiske indkøberes orientering i en retning, som er til fordel for udenlandske virksomheder. Mens der tidligere var en stærk 'Buy British' holdning i forbindelse med indkøb, er 'value for money' nu mere i højsædet.

I mange tilfælde, hvor det er foreneligt med EU-reglerne, udbydes opgaver ved, at et mindre antal virksomheder inviteres til at byde på opgaverne. Derfor investerer virksomhederne mange ressourcer i at komme på de såkaldte 'Tenderlists', hvilket er forudsætningen for at blive indbudt til at byde på opgaven i sådanne tilfælde. Den danske ambassade i London anbefaler danske virksomheder, som ikke har deres egen repræsentation i Storbritannien, at arbejde med en agent, som kan hjælpe dem til at figurere på de relevante Tenderlists. Nærmere oplysninger herom kan fås ved henvendelse til ambassaden. Se kontaktadresse i annek 2.

En række organisationer kan ligeledes hjælpe med kontakt til deres medlemmer i forbindelse med etablering af partnerskaber. Adresser på de vigtigste findes i annek 2.

Som det gælder for de andre markeder, der behandles i denne guide, kan vigtigheden af en lokal tilstedeværelse ikke understreges nok som kriterium for succes. Det vil være en uomtvistelig fordel, at den danske virksomhed, der forsøger at trænge ind på markedet, har lokale samarbejdspartnere, en repræsentant eller ligefrem et eget kontor – evt. i samarbejde med andre interesserede danske virksomheder. Britiske indkøbere lægger stor vægt på at kende deres leverandører som troværdige, kvalitetsbevidste, innovative og

parate til samarbejde. For at få succes på markedet er det derfor vigtigt, at indkøberne kender noget til virksomheden i forbindelse med udbuddene, så de genkender virksomheden – eller dens britiske samarbejdspartner – og forbinder den med de nævnte kriterier.

Publikationer

Contrax Weekly og Government Opportunities (GO) er to britiske publikationer vedrørende offentlige udbud. Førstnævnte udkommer ugentligt og rummer oplysninger om udbud såvel over som under tærskelværdierne, mens GO er den officielle udbudspublikation fra den britiske regering. For yderligere information om disse publikationer, se anneks 2.

Standarder

Som i andre EU-lande gælder de almindelige regler i Det Indre Marked for krav til standarder også i Storbritannien. Virksomheder, der i forbindelse med udbud får problemer på standardområdet, kan hente hjælp til løsningen af problemerne i Konkurrencestyrelsen i Danmark.

Virksomheder – inkl. underleverandører – skal almindeligvis opfylde kvalitetsstandarden BS 5750, som svarer til ISO 9000 standarden. Yderligere information om BS 5750 kan fås ved henvendelse til BSI Quality Assurance Certifications and Assessment. Adressen hertil findes i anneks 2 bagest i guiden.

Også miljøkrav vinder indpas i den britiske udbudspolitik. Miljøministeriet i Storbritannien har oplysninger om 'Green Procurement', og de kan ses på Internettet på adressen: <http://www.environment.detr.gov.uk/greening/greenpro/greenpro.htm>

Klagemuligheder

Hvis en danske virksomhed kommer ud for forhold i forbindelse med et EU-udbud, som den føler kan være ulovlige, rådes den til så hurtigt som muligt at henvende sig hos Konkurrencestyrelsen i Danmark. Her kan man hjælpe virksomheden, og da styrelsen har nære kontakter til såvel de britiske som de europæiske myndigheder, kan dette netværk ofte medvirke til at løse problemerne, inden de eventuelt kører fast.

I Storbritannien skal man rette klager i forbindelse med EU-udbud til det almindelige domstolssystem.

Udtryk på engelsk i forbindelse med offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	PUBLIC PROCUREMENT
Vareindkøbsdirektivet	The Public Supplies Directive
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	The Utilities Directive
Offentligt udbud	Open Procedures
Begrænset udbud	Restricted Procedures
Udbud efter forhandling	Negotiated Procedures
Hasteprocedure	Accelerated Procedure
Ordregivende institution	Contracting Authority
Leverandør	Supplier
Leverandørlistor	Tenderlists
Tilbudsgiver	Tenderer
Anmodning om at blive prækvalificeret	Application to tender
Tærskelværdi	Threshold (value)

NORGE

Norge er Danmarks fjerdestørste eksportmarked, og landet aftager 6-7 pct. af den samlede danske eksport. Oliesektoren har medvirket til at gøre Norge til et af de rigeste lande i verden, og det smitter også af på den offentlige sektors aktiviteter.

Samtidig er der, ifølge den danske ambassade i Norge, sket en ændring i retning af, at den offentlige sektor nu i stigende omfang ser på, hvad man får for pengene i forbindelse med indkøb, mens der tidligere var en udpræget tendens til at lægge vægt på lokalpolitiske motiver, når ordrer skulle placeres.

Norge er ikke medlem af EU, men af EFTA. Vigtigere i denne sammenhæng er det, at Norge er med i aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS-aftalen), og det betyder igen, at Norge siden 1. januar 1994 har måttet følge de samme udbudsreg-

ler, som gælder i EU-landene.

Man skal – dels fordi EØS-aftalen stadig er relativt ny, og fordi skiftet mod mere driftsøkonomiske betragtninger frem for de lokalpolitiske hensyn er begyndt at vinde ind – være varsom med at negligere det norske marked under henvisning til den lave markedsandel for udenlandske firmaer. Markedet er af de nævnte grunde inde i en ny udvikling, og danske virksomheder har en goodwill, der kan udnyttes i salgsarbejdet.

Indkøbsmyndighederne i Norge

De offentlige indkøb i Norge var i 1995 på ca. NOK 145 mia. Heraf stod staten for en andel på NOK 72 mia., mens de 435 kommuner i landet stod for NOK 53 mia. Endelig stod de norske fylker (amterne) for samlede indkøb til en værdi af NOK 20 mia. På den statslige side foretages udbuddene af departementerne (ministerierne) samt af nogle statslige institutioner som Husbanken og Statens Petroleumsvirksomhed.

De norske statslige myndigheder udbyder først og fremmest udstyrsleverancer. Norske opgørelser over udbud viser, at disse områder er blandt de vigtigste i myndighedernes indkøbspolitik:

- Kontorudstyr
- Møbler og inventar
- Køretøjer
- Anlægsmaskiner
- Maskiner generelt
- Uniformer
- Videnskabeligt udstyr

Der findes ingen statistik over fordelingen af udbud på offentlige indkøbere i Norge. Derimod kan man danne sig et indtryk af udbudsmarkedet ved at kigge på det samlede offentlige indkøb i Norge fra 1992-1995:

Det offentliges indkøb i Norge 1992-1995 i mio. NOK

	1992	1993	1994	1995
Statslige indkøb	67.896	66.160	57.583	56.364
Kommunale indkøb	32.355	32.342	33.744	28.592
Fylkeskommunale indkøb	12.413	12.786	13.105	14.250
Kommunale/fylkeskommunale indkøb	26.360	28.485	33.185	34.004
Ialt	139.024	139.774	137.621	143.210

Kilde: Nærings- og energidepartementet, Statistisk sentralbyrå (eller offentlige indkøb i Norge, UM 1997).

Den danske ambassade i Norge har udarbejdet en særlig rapport om 'Offentlige indkøb i Norge', som interesserede kan rekvirere fra ambassaden (se anneks 2).

Særlige forhold på det norske marked

Når det offentlige i Norge køber ind, lægges der først og fremmest vægt på kvalitet, pris, eftersalgsservice og miljø. Leverandørens generelle renommé har også en stor betydning. Det kan derfor anbefales, at danske virksomheder, som vil forsøge at komme ind på det norske marked, introducerer sig til de myndigheder, hvorfra udbud af interesse forventes at komme. Det kan relativt nemt – ikke mindst afstand og kulturel nærhed taget i betragtning – gøres ved at rejse til Norge, men gennemslagskraften bliver alligevel større, hvis dette salgsarbejde gennemføres med en norsk partner.

Udbudsreglerne

Udbud er i Norge reguleret som i EU-landene, idet Norge gennem EØS-aftalen er forpligtet til at følge samme regler. De vigtigste regler i Norge, som gennemfører EØS-aftalen på varekøbsområdet er:

- Lov om offentlige anskaffelser m.v. (af 27. november 1992)
- Forskrift om tildeling av kontrakter vedr. off. varekjøp (af 1. juli 1994)
- Forskrift om fastsettelse av regler for frister, datoer og tidspunkt (af 4. december 1992)
- Regelverk for Statens Anskaffelsesvirksomhet (REFSA) – sidst ændret 1. januar 1994.

REFSA er et generelt regelsæt med rødder langt tilbage i tiden. Det gælder alle offentlige indkøb og bygger på fri og åben konkurrence. Efter indførelsen af EU-reglerne for udbud over tærskelværdierne har REFSA alene udfyldende betydning på dette område.

Publikation

Alle udbud under EØS-reglerne offentliggøres i de generelle kilder, som er omtalt ovenfor. Desuden kan nævnes 'Norsk Lysingsblad', som offentliggør alle norske licitationer. Adressen til bladet findes i annek 2.

Standarder

Norsk Teknologistandardisering (NTS) udarbejder forslag til norske standarder og udvikler i samarbejde med andre norske standardiseringsorganisationer standardiseringspolitikken. Norge er dog også fuldt med i det europæiske standardiseringssamarbejde, og de regler, der gælder i EU på dette område, gælder også i Norge. Virksomheder, der i forbindelse med udbud måtte få problemer på standardområdet, kan hente bistand til løsning af problemerne i Konkurrencestyrelsen i Danmark.

Yderligere information om NTS findes i annek 2.

Klagemuligheder

Hvis en virksomhed føler, at der er forhold i forbindelse med et udbud, der kan være ulovlige, bør den hurtigst muligt henvende sig til Konkurrencestyrelsen i Danmark. Her har man nære kontakter til de norske og de europæiske myndigheder, og vil bl.a. gennem dette netværk ofte kunne løse problemer, inden de kører fast.

Udtryk på norsk i forbindelse med offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	ANBUDESKONKURRANSE
Vareindkøbsdirektivet	Varedirektivet
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Forsyningssektordirektivet
Offentligt udbud	Åpen anbudskonkurranse
Begrænset udbud	Begrenset anbudskonkurranse
Udbud efter forhandling	Forhandlet konkurranse
Hastetilfælde	Hastetilfeller
Ordregivende institution	Oppdragsgiver
Udbudsbetingelser	Konkurransegrunlaget
Tilbudsgiver	Leverandør
Tilbud	Anbud
Anmodning om at blive prækvalificeret	Forespørsel om deltagelse
Prækvalifikation	Utvelgelse av kandidater
Tærskelværdien	Terskelverdien

HOLLAND

Holland aftager godt 5 pct. af den samlede danske eksport og er dermed Danmarks syvende største eksportmarked. Landet har på et mindre areal end Danmark næsten tre gange så mange indbyggere, og landet har derfor en tæt infrastruktur.

Holland er et meget åbent marked, og det er et af de lande i EU, som benytter sig af det største antal udenlandske leverandører i forbindelse med offentlige udbud. Forretningskulturen er ikke så forskellig fra den danske, og man kan fint kommunikere med de fleste hollændere på engelsk.

Den hollandske økonomi er dynamisk. Holland var et af de lande, som havde færrest problemer med de offentlige finanser i forbindelse med dets indtræden i den fælles, europæiske valuta, og der er derfor ikke helt det samme stramme loft over de hollandske offentlige budgetter, som er gældende i mange andre EU-lande.

Endelig kan det nævnes, at hollændernes stærke miljøbevidsthed, sammenholdt med det tæt befolkede land, vil kræve store investeringer i miljørelaterede anlæg og produkter.

Indkøbsmyndighederne i Holland

Indkøbsbeslutningerne inden for den offentlige sektor træffes i Holland decentralt i et stort antal styrelser og forvaltninger. Derfor er udbudsmarkedet meget spredt, og det varierer mellem store og meget små enheder. Skønmæssigt er der 40-50.000 styrelser, forvaltninger og koncessionerede virksomheder, og de mange enheder er med til at gøre markedet vanskeligt at håndtere.

Indkøberne fordeler sig efter den administrative struktur på:

- Provinser, hvoraf der findes 12 i Holland, og
- Kommuner, hvoraf der findes 631.

Udover disse indkøbere kan nævnes de hollandske jernbaner, Netherlands Oil Company, der står for udvindingen af naturgas i Vesterhavet, samt et par store indkøbsorganisationer, nemlig NIC og NWT.

NIC – Netherlands Purchasing Company – står for indkøb til et stort antal offentlige virksomheder af produkter som kontormøbler samt kontormaskiner og -udstyr, videnskabeligt udstyr samt kommunikations- og informationsteknologi.

NWT - Netherlands Wholesale Trade – spiller også en vigtig rolle i den offentlige indkøbspolitik. Virksomheden er generelt interesseret i kontakt med udenlandske leverandører, hvorfor det vil kunne give gode muligheder for danske virksomheder at præsentere sig over for NWT, og eventuelt blive optaget på leverandørlisten. Adresserne til NIC og NWT findes i anneks 2 bagest i guiden.

Standarder

På standardområdet skal de generelle regler i Det Indre Marked anvendes. Skulle en virksomhed få problemer på dette område i forbindelse med et udbud, kan den få hjælp til at løse problemerne i Konkurrencestyrelsen i Danmark.

Normer og standarder i Holland udstedes normalt af Nederlands

Normalisatie Instituut (NNI). Herfra kan man rekvirere kataloget 'Catalogus van Normen', som også kan fås ved henvendelse til Dansk Standard. Adresserne hertil findes i annek 2.

Hollandske indkøbere er meget strikse, hvad kvalitet angår. Ofte skal man som leverandør kunne garantere, at der ikke leveres defekte varer, og en kvalitetscertificering vil derfor i realiteten næsten altid være nødvendig.

Publikationer

Staatscourant er den officielle publikation, som offentliggør alle offentlige udbud (se annek 2).

Man kan også finde mange oplysninger om, hvordan udbud skal foregå i Holland, gennem en publikation, som er vejledende for alle udbydere, og som findes på engelsk: 'General Government Terms and Conditions of Purchase'. Publikationen kan rekvireres gennem den danske ambassade i Holland (se annek 2).

Klagemuligheder

Klager over EU-udbud i Holland kan rettes til de almindelige domstole, men hvis en dansk virksomhed kommer ud for problemer i forbindelse med et udbud, rådes den til at henvende sig i Konkurrencestyrelsen i Danmark først. Her kan man hjælpe med problemerne, og kan ofte via de nære kontakter til de europæiske og de hollandske myndigheder medvirke til at løse problemerne, før de kører fast.

Markedsudsigter

Den hollandske økonomi har udviklet sig positivt og stabilt gennem de senere år. Det gælder også de offentlige finanser, men selv om Holland ikke har måttet foretage kraftige stramninger i den offentlige sektor på grund af ØMUen, så skal man ikke vente en kraftig forøgelse af de offentlige indkøb. Som for andre vigtige danske markeder gælder, at den offentlige sektor i øget omfang skal levere 'value for money'. Den hollandske statsrevision har således gennem en årrække forsøgt at presse de offentlige indkøbere til at organisere sig mere og mere i stil med private virksomheder, og det vil ud over en professionalisering af indkøbsarbejdet og en tendens

til så megen værdi for pengene som muligt betyde mindre politisk indblanding i indkøbspolitikken og færre 'skjulte' (f.eks. lokalpolitiske) hensyn.

Holland er som allerede nævnt et meget åbent marked – også for offentlige indkøb. Derfor er der foruden de hollandske leverandører også mange konkurrenter fra andre EØS-lande. Ved en vurdering af konkurrencesituationen kan man notere sig, at Holland ligger på nogenlunde samme niveau som Danmark, når det gælder priser og omkostninger. Men det er også vigtigt for danske virksomheder at tage konkurrencesituationen til efterretning i den forstand, at der skal et solidt salgs- og opfølgingsarbejde til, hvis man vil have succes på markedet. Det vil være klogest at sørge for en solid præsentation af virksomheden over for de relevante hollandske indkøbere – enten alene eller ved hjælp af en samarbejdspartner - som løbende følges op, men at holde sig fra forsøg på lobbyaktiviteter i selve udbudsfasen.

Udtryk på hollandsk vedrørende offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	AANBESTEDINGEN
Vareindkøbsdirektivet	Richtlijn levering
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Richtlijn nutssectoren
Offentligt udbud	Openbare procedure
Begrænset udbud	Niet openbare procedure
Udbud efter forhandling	Onderhandelingsprocedure
Hasteprocedure	Versnelde procedure
Ordregivende myndighed	Aanbestedende dienst
Ansøger (Til prækvalifikation)	Gegadigde
Anmodning om at blive prækvalificeret	Aanvraag tot deelneming
Tilbudsgiver	Aanbesteder
Tilbud	Aanbesteding
Leverandør	Leverancier
Tærskelværdi	Drempelwaarde

TENDENSER I MARKEDET

På baggrund af udviklingen i de enkelte landes markeder tegner der sig en række tendenser, som i de fleste tilfælde er fælles for de danske hovedmarkeder:

- Antallet af offentlige udbud, som er dækket af EU-reglerne, er støt stigende på vareindkøbsområdet.
- De mange typer af udbud, og den geografiske spredning af dem, gør det nødvendigt for de fleste danske virksomheder at indsnævre de områder, de ønsker at arbejde i.
- En god vej til at få succes på de enkelte markeder er at etablere en eller anden form for kontakt på det pågældende marked.
- Der tilbydes virksomhederne assistance fra flere og flere bureauer, som dækker offentlige udbud.
- De offentlige sektorer lægger i stigende grad vægt på at få 'noget for pengene' i forbindelse med udbud, fremfor at lægge vægt på lokalpolitiske hensyn.
- Der er en tendens til flere og flere privatiseringer i EU-landene, men i mange tilfælde forbliver virksomheden fortsat under EUs udbudsregler.
- Der er en tendens til, at miljøaspekter, miljølove og miljøkrav spiller en større rolle i de enkelte landes udbudspolitik. Økologiske varer efterspørges i flere lande.
- Standarder, normer og kvalitetscertifikater på europæisk plan spiller en øget rolle i udbuddene.
- Større udbredelse af udbud og on-line søgninger via Internettet fremmer overgang til elektronisk handel.

5

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Reglerne for udbud af vareind- købskontrakter

HVEM SKAL FØLGE REGLERNE VED INDGÅELSE AF INDKØBSKONTRAKTER?

BELØBSGRÆNSEN FOR UDBUDSFORPLIGTELSEN (TÆRSKELVÆRDIEN)

INDKØBSKONTRAKTER

UDBUDSFORLØBET

UDBUDSFORMER

ANMODNING OM DELTAGELSE I EN UDBUDSFORRETNING (PRÆKVALIFIKATION)

INDHENTNING AF UDBUDSMATERIALET

UDARBEJDELSE AF TILBUD

AFSLUTNING PÅ EN UDBUDSFORRETNING (KONTRAKT, AFSLAG ELLER ANNULLATION)

KLAGER

EF-Traktaten indeholder nogle grundlæggende principper om fri etablering og fri udveksling af varer og tjenesteydelser. Det forbydes herved EUs medlemslande at udøve forskelsbehandling over for statsborgere og virksomheder fra andre medlemslande. Disse principper gælder også, når det offentlige indgår aftaler om indkøb af varer og tjenesteydelser eller udførelse af bygge- og anlægsarbejder.

Disse forbud mod diskrimination har i praksis ikke vist sig tilstrækkelige i sig selv til at virkeliggøre Traktatens målsætning om et frit EU-marked for offentlige indkøb uden indre grænser. Store forskelle mellem de enkelte landes lovgivninger og traditioner har virket blokerende for gennemførelsen af et fælles marked. Det spiller også en rolle, at offentlige indkøbere ofte er udsat for et pres for at købe nationalt eller lokalt, f.eks. ud fra et ønske om at tilgodese beskæftigelsen i lokalområdet.

Derfor er der vedtaget direktiver, som fastsætter visse ensartede grundregler, navnlig om at offentlige kontrakter skal udbydes i hele EU, og om ligebehandling af de virksomheder, der byder på kontrakterne.

Disse grundlæggende direktivregler går meget kort sagt ud på,

- at påtænkte kontrakter over en vis værdi (den såkaldte tærskelværdi) skal udbydes i hele EU, så der skabes et EU-marked for offentlige kontrakter og derigennem en konkurrence blandt interesserede virksomheder fra alle EU-lande,
- en forpligtelse for den offentlige udbyder til at udforme udbudsmaterialet sådan, at der ikke diskrimineres mellem interesserede virksomheder, f.eks. ved at give en positiv særstilling til virksomheder fra et bestemt land, og
- en forpligtelse for den offentlige udbyder til at anvende objektive kriterier under hele forløbet af et udbud frem til den endelige tildeling af kontrakten til den virksomhed, der har vundet ordren.

Der findes fire forskellige direktiver, som beskriver den procedure, der skal følges, når det offentlige skal indgå en aftale om leverancer eller udførelse af arbejder, der overstiger direktivernes tærskelværdier. Anvendelsesområdet for de enkelte regelsæt er opdelt på

følgende måde:

- Offentlige bygge- og anlægskontrakter (direktiv 93/37/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Offentlige vareindkøbskontrakter (direktiv 93/36/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Offentlige tjenesteydelseskontrakter (direktiv 92/50/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Kontrakter indgået af forsyningsvirksomheder (inden for vand- og energiområdet, transportområdet samt telekommunikationsområdet) (direktiv 93/38/EØF som ændret ved direktiv 98/4/EF).

Dette særlige forsyningsvirksomhedsdirektiv omfatter i modsætning til de tre andre direktiver også visse private enheder, og det gælder alle kontraktstyper, både bygge- og anlæg, vareindkøb og tjenesteydelser. Forsyningsopgaver varetages både af offentlige og private enheder, f.eks. offentlige og private vandværker. Private forsyningsenheder udfører som regel deres virksomhed inden for rammerne af et monopol el. lign., altså på vilkår, hvor der ligesom for offentlige forsyningsenheders vedkommende ikke er nogen konkurrence. For at give forsyningsvirksomhederne ens vilkår i varetagelsen af deres opgaver, hvadenten de er offentlige eller private, gælder direktivet begge kategorier.

HVEM SKAL FØLGE REGLERNE VED INDGÅELSE AF INDKØBSKONTRAKTER?

Indkøbsdirektivet gælder for 'ordregivende myndigheder', dvs. statsinstitutioner, lokale myndigheder (f.eks. amter, provinser, kommuner) samt såkaldte offentligretlige organer. Direktivet gælder også for sammenslutninger af lokale myndigheder eller offentligretlige organer, f.eks. hvor et antal kommuner går sammen om at gennemføre et indkøb.

Ved *offentligretlige organer* forstås ethvert organ

- der specifikt har til opgave at imødekomme almenhedens behov, dog ikke industrielle eller kommercielle behov
- som er en juridisk person
- og hvis drift *enten* for mere end 50 pct.s vedkommende finansieres af staten, lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer, *eller* hvis drift er underlagt kontrol af en af sådanne

instanser, *eller* hvis en af disse instanser kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne af organets administration, ledelse eller tilsyn.

Ved at medtage kategorien "offentligretlige organer" i definitionen af 'ordregivende myndigheder' opnår man, at en række forskellige institutioner, som ikke er indplaceret som en del af den offentlige forvaltning, men som alligevel varetager opgaver til imødekommelse af almenhedens behov, skal følge samme regler som egentlige myndigheder. Som eksempler herpå kan fra Danmark nævnes A/S Storebæltsforbindelsen eller Byfornylsesselskabet København.

I særlige situationer gælder i stedet *forsyningsvirksomhedsdirektivet*. Dette gælder for enheder, der driver virksomhed inden for vand- og energiforsyning samt transport- og telekommunikation.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet gælder for:

- 'Ordregivende myndigheder' som defineret i indkøbsdirektivet,
- Offentlige virksomheder inden for disse forsyningsområder, dvs. virksomheder, som det offentlige har direkte eller indirekte bestemmende indflydelse på (f.eks. ved at have en aktiemajoritet i virksomheden), samt
- Private forsyningsvirksomheder, der driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder. Det vil typisk dreje sig om en koncession fra det offentlige udstedt efter den lovgivning, der regulerer det pågældende forsyningsområde.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet gælder, når de omfattede – offentlige eller private – instanser skal indgå kontrakter i forbindelse med udøvelse af forsyningsvirksomhed. Det betyder, at forsyningsvirksomhedsdirektivet finder anvendelse *i stedet* for indkøbsdirektivet i tilfælde, hvor indkøberen samtidig er underlagt dette direktiv.

Eksempel: En kommune, der varetager driften af en bybane, skal ikke følge indkøbsdirektivet ved indkøb af nyt materiel, men forsyningsvirksomhedsdirektivet, når den skal indgå kontrakt om indkøbet.

Skal kommunen derimod foretage anskaffelser uden for de særlige forsyningsområder, f.eks. indkøbe kontorinventar til rådhuset, skal

den følge indkøbsdirektivet.

Forskellen på, om det ene eller andet direktiv finder anvendelse, gør dog i de fleste henseender ikke nogen praktisk forskel. Der er dog to mærkbare forskelle. For kontrakter omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet er det tilladt at forhandle om kontrakten mellem udbyderen og en tilbudsgiver. Forhandling er derimod stort set udelukket, når kontrakten er omfattet af indkøbsdirektivet. Dernæst gælder der forskellige tærskelværdier (jfr. nedenfor) afhængigt af, hvilket direktiv der finder anvendelse på den givne kontrakt.

BELØBSGRÆNSEN FOR UDBUDS-FORPLIGTELSEN (TÆRSKELVÆRDIEN)

Den beløbsgrænse (den såkaldte tærskelværdi), der er bestemmen- de for, om direktiverne finder anvendelse, og en påtænkt indkøbs- kontrakt derfor skal udbydes i hele EU, udgør

- for *indkøbsdirektivet*:

133.194 ECU for kontrakter, der indgås af statslige myndighe- der, og 206.022 ECU for kontrakter, der indgås af andre, f.eks. lokale myndigheder og offentligretlige organer

- for *forsyningsvirksomhedsdirektivet*:

412.044 ECU for kontrakter, der indgås af virksomheder inden for drikkevands- og elektricitetsforsyning, tilrådighedsstillelse af terminaler for transport til vands og i luften (f.eks. havne og lufthavne) samt drift af net til bytransport (bybane, bus mv.), 400.000 ECU for kontrakter, der indgås af virksomheder inden for tilvejebringelse og drift af forsyningsnet til gas og varme, udvinding af olie, gas, kul mv. samt drift af andre net, f.eks. ikke bymæssig jernbanetransport samt, 600.000 ECU for kon- trakter, der indgås af telekommunikationsvirksomheder.

Grunden til disse forskelle i tærskelværdierne er bl.a., at nogle af disse er aftalt mellem EU og en række tredjelande inden for ram- merne af den internationale aftale om offentlige indkøb, der er indgået i Verdenshandelsorganisationen (WTO).

Hvert andet år offentliggør Kommissionen modværdierne i med- lemslandenes valutaer af tærskelværdierne. Disse modværdier gæl-

der så uændret i to år. Det er praktisk, at værdien ligger fast og ikke svinger med dagskursen. (Modværdien af tærskelværdien i danske kroner, som den er fastsat for 1998 og 1999, fremgår af tabellen i annek 3).

Fra 1. januar 1999 bliver tærskelværdifastsættelsen enklere. For de 11 EU-lande, der overgår til euroen, vil det ikke længere være nødvendigt at skulle foretage omregning. Direktivernes tærskelværdier ændres nemlig samtidig, så de værdier, der i dag er udtrykt i ECU, bliver udtrykt i euro, i forholdet 1 euro=1 ECU. Efter dette tidspunkt vil der kun være behov for omregninger for Grækenland, Sverige og UK, der (som Danmark) foreløbig ikke deltager i ØMUen.

Skønnes værdien af en kontrakt at svare til eller overstige tærskelværdien, skal den myndighed eller forsyningsvirksomhed, der ønsker at indgå kontrakten, udbyde den i EU.

Den værdi, der skal tages i betragtning ved afgørelsen af, om en kontrakt skal udbydes, er værdien ekskl. moms.

En kontrakt må ikke opdeles i 'mindre bidder', der hver for sig er mindre end tærskelværdien, for at omgå udbudsforpligtelsen. En offentlig institutions løbende anskaffelser af en given varegruppe skal således ikke betragtes som enkeltindkøb fra gang til gang, men værdien over en 12 måneders periode skal lægges til grund ved afgørelsen af, om der er pligt til at udbyde i EU.

Et indkøb må dog gerne opdeles i flere delleverancer, blot værdien af alle dele lægges sammen ved afgørelsen af, om der er pligt til at udbyde.

INDKØBSKONTRAKTER

Direktiverne finder anvendelse på kontrakter om køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret af varer, der indgås skriftligt mellem en myndighed eller anden instans omfattet af reglerne på den ene side og en leverandør på den anden side. Man kan ikke omgå reglerne ved at indgå en mundtlig aftale. Ved en gensidigt bebyrdende aftale forstås, at modydelsen for den leverance, der foretages af leverandøren, skal kunne gøres op i penge.

Jævnligt udbyder en myndighed eller en forsyningsvirksomhed en rammeaftale, der har til formål at fastlægge betingelserne for (senere) kontrakter, der indgås i løbet af en given periode, navnlig kontraktbetingelser vedrørende priser og eventuelt planlagte vare-mængder. Sådanne arrangementer binder langtfra altid udbyderen, hvorimod den eller de leverandører, der er indgået en rammeaftale med, påtager sig en leveringsgaranti for den pågældende periode. Formålet med denne fremgangsmåde er, at udbyderen efter rammeudbuddet kan indgå aftaler om konkrete anskaffelser omfattet af den udbudte ramme, når behovet opstår, uden at skulle foretage nyt (selvstændigt) udbud af de konkrete anskaffelser.

UDBUDSFORLØBET

Et krav om ligebehandling af tilbudsgivere gennem hele forløbet af en udbudsforretning

Direktiverne hviler på en grundregel om, at alle interesserede virksomheder i EU skal have lige muligheder for at deltage i konkurrencen om en offentlig ordre eller en ordre udbudt af en forsyningsvirksomhed.

De detaljerede regler i direktiverne, der pålægger myndigheder og forsyningsvirksomheder at følge bestemte fremgangsmåder gennem alle faser i en udbudsforretning fra offentliggørelsen af en udbudsbekendtgørelse til den afsluttende fase, ordretildelingen, omsætter dette ligebehandlingsprincip i praksis.

Offentliggørelse af udbud i EU

Det første skridt på vejen henimod indgåelse af en kontrakt af større værdi er offentliggørelsen af en udbudsbekendtgørelse.

Udbud, der skal foretages efter direktiverne, offentliggøres i EF-Tidende som en CD ROM version, eller på Internettet. (Tenders Electronic Daily). I disse informationskilder findes udbud for alle EU-lande. I kapitel 3 findes yderligere oplysninger om offentliggørelsen af udbud, og i annekst 1 bagest i guiden findes adresser og telefonnumre på de steder, hvor man kan tilmelde sig et abonnement eller få yderligere oplysninger.

UDBUDSFORMER

For indkøbskontrakter, der er omfattet af *indkøbsdirektivet*, kan myndigheder mv. frit vælge mellem to udbudsformer: offentligt eller begrænset udbud. Disse to former går i princippet ud på en procedure på skriftligt grundlag, og der kan ikke forhandles om vilkårene i kontrakten. Forhandlinger om kontrakter er efter dette direktiv kun tilladt i ganske særlige undtagelsestilfælde.

Ved indgåelse af varekøbskontrakter, der skal ske efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet*, kan forsyningsvirksomhederne derimod foruden offentligt og begrænset udbud desuden frit vælge udbudsformen udbud efter forhandling. Her gælder altså frit valg mellem tre udbudsformer.

a. Offentligt udbud

Ved offentligt udbud kan alle interesserede afgive tilbud. Proceduren er her, at udbyderen offentliggør en udbudsannonce, der indeholder de kriterier, som udbyderen lægger vægt på, for at bedømme

- tilbudsgiverens egnethed (*udvælgelseskriterier*) og
- selve tilbuddene (*hvordan der vælges mellem disse – tildelingskriterier*).

Alle interesserede kan bede om at få tilsendt udbudsmaterialet og kan herefter afgive tilbud inden for den frist, der er fastsat i den udbudsbekendtgørelse, som er offentliggjort i EF-Tidende.

b. Begrænset udbud

Ved et begrænset udbud er udbudsforretningen opdelt i to faser.

I den første fase offentliggør udbyderen en udbudsbekendtgørelse, hvori alle interesserede inviteres til at anmode om at blive *prækvalificeret* (få ret til at afgive tilbud). Udvalget af de virksomheder, som findes kvalificerede/egnede, sker på baggrund af de oplysninger om virksomhedens egnethed, som udbyderen har anmodet om i udbudsbekendtgørelsen.

I den næste fase opfordres de udvalgte (prækvalificerede) virksomheder til at afgive tilbud og får samtidig udbudsmaterialet tilsendt. Hvis udbyderen ikke allerede i udbudsbekendtgørelsen har angivet

kriterierne for valg mellem tilbuddene (tildelingskriterierne), skal disse kriterier fremgå af opfordringen til at afgive tilbud eller af udbudsmaterialet. Det er kun de udvalgte (prækvalificerede) virksomheder, der kan afgive tilbud.

I første fase drejer det sig således om at 'sælge virksomheden', mens det ved afgivelsen af tilbud gælder om at 'sælge produktet/ydelsen'. De to faser træder klarest frem ved begrænset udbud, men også ved offentligt udbud skal udbyderen foretage både en egnethedsvurdering af tilbudsgiverens virksomhed og en vurdering af selve tilbuddet.

c. Udbud efter forhandling

Denne udbudsform kan kun anvendes i ganske særlige undtagelsestilfælde ved kontrakter, der skal indgås efter *indkøbsdirektivet*. Det grundlæggende ligebehandlingsprincip i EUs regler medfører, at der normalt ikke må forhandles om priser eller andre elementer i de kontrakter, der skal indgås.

Derimod kan forhandling frit vælges som et alternativ til offentligt eller begrænset udbud ved kontrakter, der skal indgås efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet*. Her kan der føres forhandlinger om kontraktvilkårene, blot det sker med samtlige bydende, der er inviteret til at forhandle.

Udbud efter forhandling er en to-faset udbudsforretning ligesom begrænset udbud, hvor der først foretages en egnethedsvurdering af interesserede virksomheder, dernæst en vurdering af selve tilbuddene.

d. Andre udbudsformer

I visse særlige situationer kan en udbyder benytte udbudsformen begrænset udbud efter hasteprocedure. Efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet* kan en udbyder endvidere vælge at foretage udbud af en kvalifikationsordning, som kan træde i stedet for konkrete udbud af opgaver, der ønskes løst.

Man bør være opmærksom på, at en udbyder, der forventer at iværksætte større årlige indkøb, er forpligtet til én gang om året at

indrykke en 'periodisk vejledende bekendtgørelse' (forhåndsmeddelelse) i EF-Tidende. Hermed gives et signal til eventuelle interesserede om, hvilke kontrakter udbyderen forventer at indgå inden for det næste år. Har en udbyder offentliggjort en sådan forhåndsmeddelelse, kan de tidsfrister, der gælder i forbindelse med et udbud af et konkret indkøb, forkortes.

Den periodisk vejledende bekendtgørelse kan under visse betingelser erstatte et udbud af konkrete kontrakter omfattet af *forsyningsvirksomhedsdirektivet*.

ANMODNING OM DELTAGELSE I EN UDBUDSFORRETNING (PRÆKVALIFIKATION)

Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling træder kravet om, at virksomheden skal kunne dokumentere, at den er velegnet og kvalificeret som tilbudsgiver i forhold til den konkrete udbudte kontrakt, særligt klart frem.

De krav, som udbyderen kan stille om dokumentation for egnethed, går under fællesbetegnelsen *udvælgelseskriterier*. Egnethedskrav kan stilles ved alle udbudsformer, også ved offentligt udbud.

Opfylder en tilbudsgiver ikke de krav om oplysninger, som en udbyder har stillet til vurdering af en tilbudsgivers egnethed, kan udbyderen uden videre udelukke tilbudsgiveren fra videre deltagelse i udbudsforretningen.

En række af de oplysninger, der kan være relevante, skal indhentes fra en række forskellige offentlige myndigheder. Dette kan tage tid. Det er imidlertid muligt at få disse oplysninger samlet fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, der har etableret en servicefunktion, så en virksomhed kun skal henvende sig ét sted. Når Erhvervs- og Selskabsstyrelsen har indhentet oplysningerne, udstedes der en *serviceattest* til den virksomhed, der har bedt om oplysningerne.

Serviceattesten giver ikke oplysninger om virksomhedens private forhold, såsom faglige autorisationer samt virksomhedens faglige, tekniske og økonomiske formåen. Dokumentation om sådanne forhold må virksomheden i alle tilfælde selv fremskaffe.

På baggrund af de modtagne oplysninger fra en virksomhed udvælger udbyderen de virksomheder, som findes kvalificerede i forhold til den kontrakt, der ønskes indgået.

En egnethedsvurdering (prækvalifikation) handler således kun om en vurdering efter udbyderens udvælgelseskriterier. Andre forhold kan *ikke* indgå i denne vurdering. En udbyder kan begrænse antallet af de virksomheder, der vil blive prækvalificerede. Det kan betyde, at virksomheder kan blive frasorterede i forhold til de stillede krav efter udvælgelseskriterierne – også selv om der er tale om virksomheder, der må bedømmes som egnede efter udvælgelseskriterierne. Det er som nævnt kun de virksomheder, som udbyder har udvalgt (prækvalificeret), der får adgang til at afgive tilbud.

INDHENTNING AF UDBUDSMATERIALET

Det skal oplyses i udbudsbekendtgørelsen ved offentligt udbud, hvor en tilbudsgiver kan henvende sig for at få udbudsmaterialet og eventuelle supplerende dokumenter. Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling sender udbyderen udbudsmaterialet sammen med opfordringen til at afgive tilbud til de virksomheder, som prækvalificeres.

Tilbudsgivere kan stille *opklarende spørgsmål* til udbyderen, hvis der er uklarheder, f.eks. m.h.t. tekniske specifikationer, i udbudsmaterialet. Udbyderen skal så normalt svare senest 6 dage før sidste frist for indgivelse af tilbud. Ligebehandlingsprincippet medfører, at svar på sådanne spørgsmål bør tilsendes alle bydende. Dette princip medfører som nævnt ovenfor også, at en teknisk afklaring ikke må udvikle sig til en forhandling (i de tilfælde, hvor forhandling mellem udbyder og tilbudsgiver ikke er tilladt).

UDARBEJDELSE AF TILBUD

Udvælgelseskriterier

Man skal være opmærksom på, at oplysninger om virksomhedens egnethed ved offentligt udbud skal medfølge sammen med tilbudet, og at udbyderen – uanset hvilken udbudsform, der er tale om – er forpligtet til at se bort fra de tilbudsgivere, der ikke opfylder de krav, som udbyder har fastsat i sine kriterier for udvælgelse af tilbudsgivere.

Rådgiverhabilitet

Ligebehandlingsprincippet i EU-reglerne medfører også, at en virksomhed, som har haft en aktiv rolle i forbindelse med tilrettelæggelsen af et udbud og eventuelt også med selve udformningen af udbudsbekendtgørelsen, vil kunne være afskåret fra selv at give tilbud på den kontrakt, der udbydes, idet virksomheden kan have fået en konkurrencemæssig fortrinsstilling i forhold til andre tilbudsgivere.

Man må derfor som virksomhed gøre op med sig selv, om man ønsker at være rådgiver for udbyderen eller foretrækker at deltage i konkurrencen om at vinde den udbudte kontrakt.

Tildelingskriterier

Det skal fremgå af udbudsbekendtgørelsen, hvilke kriterier udbyderen vil anvende ved valget mellem de indkomne tilbud. Disse kriterier, der kaldes *tildelingskriterier*, er endelige – dvs. at de ikke efterfølgende må ændres eller suppleres.

Som tildelingskriterium skal vælges enten

- *udelukkende laveste pris* (udbyder skal så antage det billigste tilbud), eller
- *det økonomisk mest fordelagtige tilbud*, hvori en række elementer udover prisen kan indgå i udbyderens vurdering af tilbudene. Udbyderen har her 'friere hænder' til at vælge det bedste bud og er ikke forpligtet til at tage det billigste. Udbyderen bør så vidt muligt (men er altså ikke forpligtet til at) anføre disse elementer i prioriteret rækkefølge. Disse elementer kan foruden prisen f.eks. være leveringstid, leveringsikkerhed, kvalitet, eftersalgsservice eller miljømæssige hensyn.

Totalleverancer/delleverancer

Udbyderen kan have angivet i udbudsbekendtgørelsen, at der alene ønskes bud på hele det indkøb, der ønskes foretaget (totalleverance). Udbyderen har dog også mulighed for at indhente tilbud på delleverancer. Det skal fremgå af udbudsbekendtgørelsen, om der er adgang til at byde på dele af den samlede udbudte kontrakt.

Fælles tilbudsgivning

Der er adgang til, at flere leverandører går sammen om at afgive et tilbud. En udbyder kan ikke forlange, at et fælles tilbud skal ske i en bestemt juridisk form. Dog er det ofte en forudsætning, at der antages en bestemt juridisk form, f.eks. et ansvarligt selskab, hvis et fælles konsortium af tilbudsgivere vinder ordren.

Tilbudsforbehold/alternative bud

Det kan ofte være svært at skelne mellem tilbudsforbehold (der går på en bydendes forudsætninger for at udføre den udbudte opgave) og alternative tilbud (der går på selve indholdet af et tilbud).

En tilbudsgiver kan have behov for at tage forbehold for derigennem at angive forudsætningerne for sit tilbud. Man skal imidlertid være opmærksom på, at sådanne forbehold knyttet til et tilbud kan betyde, at udbyderen forkaster tilbuddet, fordi en antagelse af budet ville give den pågældende tilbudsgiver en særstilling, der er i strid med ligebehandlingsprincippet. Dette vil bl.a. være tilfældet, hvis et forbehold ikke kan prissættes. Det ses dog undertiden, at en udbyder i udbudsmaterialet giver oplysning om, i hvilket omfang og på hvilke punkter tilbudsforbehold vil blive accepteret (og i så fald er det et vilkår, som alle interesserede på lige fod kan byde på).

Medmindre udbyderen har anført andet i udbudsbekendtgørelsen, skal alternative bud accepteres. Dette gælder dog kun, hvor tildelekskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige bud (og altså ikke, hvor det udelukkende er laveste pris). Det kan være tilrådeligt ved afgivelse af alternative bud også at afgive et bud, der ligger 100 pct. inden for rammerne af udbuddet for at mindske risikoen for, at et alternativt bud frasorteres, f.eks. på grund af prisen.

Acceptfrist

En tilbudsgiver skal være opmærksom på, at det i tilbuddet bør angives, hvor længe man ønsker at være bundet af (vedstå) det afgivne bud. Dette kan anbefales, ikke mindst fordi der ikke gælder nogen tidsfrist for udbyderens 'beslutsomhed' med hensyn til at tildele den kontrakt, som udbuddet vedrører.

Tekniske standarder

Specifikationerne i et udbud vil ofte være udformet som en henvisning til en eller flere europæiske standarder (EN), hvor sådanne findes, eller nationale standarder. Oplysning om standarder kan fås hos Dansk Standard eller hos standardiseringsinstituttet i det pågældende land. En udbyder må ikke i sit udbudsmateriale udelukkende henvise til produkter af et bestemt fabrikat eller med en bestemt oprindelse eller et bestemt varemærke eller patent. Dette vil være i strid med det krav, der er i reglerne om, at alle bydende skal have lige muligheder for at deltage i konkurrencen om den udbudte ordre. Kan den anskaffelse, som udbyder ønsker at foretage, ikke beskrives på anden, mere objektiv vis, er det dog tilladt at henvise til f.eks. et bestemt varemærke med tilføjelse af "eller lignende".

Sprog

Man skal være opmærksom på, at udbyder kan stille krav om indgivelse af tilbud (og kommunikation i øvrigt) på et bestemt sprog (normalt sproget i det land, hvor udbyder hører hjemme).

Afsendelse af tilbud

Det fremgår af udbudsbekendtgørelsen, hvortil tilbuddet skal sendes (det er i praksis ikke altid til den pågældende myndighed). Det er tilbudsgivers ansvar, at tilbuddet når frem til rette tid. Det er et helt centralt element i princippet om ligebehandling af tilbudsgivere, at kun rettidigt indkomne bud kan tages i betragtning, og at en udbyder er forpligtet til at se bort fra bud, der først indgives efter udløbet af tilbudsfristen.

Tidsfrister

Tidsfristerne for de forskellige udbudsformer og forskellige faser fremgår af oversigten i annek 4.

Sidste frist for tilbudsafgivelse/ansøgning om prækvalifikation er anført i udbudsbekendtgørelserne. Det bemærkes, at fristerne kan være forkortet i forhold til de normale frister, fordi udbyderen tidligere har offentliggjort en forhåndsmeddelelse (periodisk vejledende bekendtgørelse) som omtalt ovenfor.

AFSLUTNING PÅ EN UDBUDSFORRETNING (KONTRAKT, AFSLAG ELLER ANNULLATION)

Åbning af tilbud

Der er ved offentligt udbud pligt for udbyderen til at oplyse i udbudsbekendtgørelsen, om tilbudsgiverne har lov at være tilstede ved åbningen af tilbuddene. I praksis overses denne forpligtelse undertiden. En tilbudsgiver vil da kunne rette henvendelse til udbyderen for at få oplysningen. Ved de øvrige udbudsformer er der ikke i EUs direktiver bestemmelser om dette spørgsmål. Eventuel tilstedeværelsesmulighed afhænger i sådanne tilfælde af de nationale regler eller administrativ praksis i det pågældende land.

Udbyderen må kun træffe beslutning om valg af tilbud på grundlag af rettidigt indkomne og forskriftsmæssige tilbud. Der kan som tidligere nævnt ved offentligt og begrænset udbud ikke forhandles mellem udbyder og tilbudsgiver om kontraktvilkårene. (Dette er kun muligt i de tilfælde, hvor forhandling er tilladt).

Tildeling af kontrakt

Der kan være grund til at minde om, at udbyder ikke er undergivet nogen tidsfrist med hensyn til at træffe beslutning om og effektuere afgivelsen af ordren. Udbyder har alene pligt til så vidt muligt at angive tidspunktet herfor.

For god ordens skyld skal det også bemærkes, at selve indholdet af den kontrakt, der indgås, ikke er reguleret af EUs udbudsregler, men derimod af kontraktretlige regler i det land, hvori kontrakten skal effektueres.

Oplysning om, hvem en given kontrakt er tildelt, skal bekendtgøres af udbyder i EF-Tidende inden for 48 dage efter tildelingen. Denne oplysningspligt overholdes imidlertid ikke altid i praksis.

Afslag

Udbyder skal give meddelelse til de virksomheder, hvis tilbud ikke er antaget, eller hvis ansøgning om at blive prækvalificeret ikke er imødekommet. Der gælder dog ikke nogen automatisk forpligtelse for udbyderen til at *begrunde* sådanne beslutninger.

En virksomhed, der ønsker begrundelse for, at den ikke er blevet prækvalificeret, eller at dens tilbud ikke er antaget, har mulighed for skriftligt at bede udbyder om en begrundelse. En skriftlig anmodning om en begrundelse skal besvares af udbyderen senest 15 dage efter modtagelsen (begrundelsespligten gælder alle offentlige myndigheder, men kun visse forsyningsvirksomheder). Ved afslag på tilbud, der opfylder udbudsbetingelserne, (men ikke ansøgninger om prækvalifikation og heller ikke tilbud, der ikke opfylder udbudsbetingelserne), gælder det udtrykkelige krav til begrundelsen, at udbyderen skal give information om det antagne buds egenskaber og relative fordele samt navnet på den bydende, hvis tilbud er antaget.

Har en udbyder ikke 'ladet høre fra sig' eller offentliggjort en meddelelse i EF-Tidende om tildeling af den udbudte kontrakt, vil en skriftlig anmodning til udbyderen om en begrundelse kunne benyttes for at få oplysning om udfaldet af en udbudsforretning.

Annulation

I særlige tilfælde kan en udbyder vælge at aflyse en udbudsforretning og eventuelt lade denne gå forfra, f.eks. hvis der ikke er indkommet noget anvendeligt bud, eller hvis de budgetmæssige forudsætninger for en påtænkt disposition pludselig ændres. Aflysninger og beslutninger om at gøre en udbudsforretning om skal meddeles til EF-Tidende.

KLAGER

En virksomhed, der føler sig uretmæssigt forbigået, fordi den mener, at en udbyder har overtrådt EUs udbudsdirektiver, har mulighed for at rette henvendelse til Konkurrencestyrelsen. Styrelsen vil så, hvis det vurderes, at der er grundlag for at gå videre med sagen, søge at løse problemerne i samarbejde med myndighederne i det pågældende land og eventuelt også Europa-Kommissionen.

Alternativt vil virksomheden kunne benytte den formelle klagevej i det pågældende land. Konkurrencestyrelsen vil kunne give nærmere oplysninger herom. Man skal dog være opmærksom på, at det formelle klagesystem ikke er lige veludviklet i alle lande, og at dette typisk vil kræve betydelige ressourcer, både tidsmæssigt og økonomisk.

6

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Annekser

1 NYTTIGE ADRESSER I DANMARK

**2 NYTTIGE ADRESSER UDEN FOR DANMARK:
DANSKE REPRÆSENTATIONER,
TYSKLAND, SVERIGE,
STORBRIANINEN, NORGE OG HOLLAND**

3 DIREKTIVERNES TÆRSKELVÆRDIER

4 DIREKTIVERNES TIDSFRISTER

5 OFTE ANVENDTE GLOSER OG TERMER I ET UDBUDSFORLØB

ANNEKS 1:

NYTTIGE ADRESSER I DANMARK

Danmark på Internettet:

Generel information om det offentlige

Danmark kan ses på flg. hjemmeside: www.danmark.dk

Adresser til danske ministerier, styrelser m.m.:

Konkurrencestyrelsen
Nørregade 49
1165 København K
Tlf. 33 17 70 00
Fax 33 32 61 44
www.ks.dk
E-mail: ks@ks.dk

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen
Kampmannsgade 1
1780 København V
Tlf. 33 30 77 00
Fax 33 30 77 99
www.eogs.dk
E-mail: eogs@eogs.dk

Udenrigsministeriet
Sekretariatet for Udenrigshandel
Asiatisk Plads 2
1448 København K
Tlf. 33 92 00 00
Fax 33 92 13 67
www.um.dk
E-mail: um@um.dk

By- og Boligministeriet
Slotsholmsgade 1
1216 København K
Tlf. 33 92 61 00
Fax 33 92 61 04
www.bm.dk
E-mail: bm@bm.dk

Erhvervsfremme Styrelsen
Tagensvej 137
2200 København N
Tlf. 35 86 86 86
Fax 35 86 86 87
www.efs.dk
E-mail: efs-hot@inet.uni-c.dk

Europa-Kommissionen
Repræsentation i Danmark
Højbrohus
Østergade 61
1004 København K
Tlf. 33 14 41 40
Fax 33 11 12 03
www.europa-kommissionen.dk

Arbejdsmarkedsstyrelsen
Blegdamsvej 56
Postboks 2722
2100 København Ø
Tlf. 35 28 81 00
Fax 35 36 24 11
www.ams.dk
E-mail: ams@ams.dk

Oplysninger om udbudsannoncer:

J.H. Schultz Information
Herstedvang 10-12
2620 Albertslund
Tlf. 43 63 23 00
Fax 43 63 19 69
www.schultz.dk
E-mail: schultz@schultz.dk

Munksgaard Direct
Østergade 26 A
Postboks 173
1005 København K
Tlf. 77 33 33 33
Fax 77 33 33 77
www.munksgaarddirect.dk
E-mail: direct@munksgaarddirect.dk

Information om elektroniske udbud i fremtiden:

SIMAP Office
DGXV-B-5 European Commission
200 rue de la Loi

B-1049 Bruxelles
Fax: +322 295 0127
E-mail: simap@dg15.cec.be
<http://simap.eu.int>

SIMAP Help Desk
Infeurope S.A.
62 Rue Charles Martel
L-2134 Luxembourg
Tlf. +352 25 22 33 245
Fax +352 25 22 33 246
E-mail: simap.helpdesk@infeurope.lu

Adresser på overvågningstjenester:

Dansk Industri
Totalovervågning
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00
www.di.dk
E-mail: di@di.dk

Det Danske Handelskammer
Euro Info Center
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
www.eic-commerce.dk
E-mail:
handelskammeret@commerce.dk

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
www.eurocenter.schultz.dk
E-mail: eurocenter@schultz.dk

Håndværksrådet Viborg
EIC Viborg
Lille St.Hans Gade 20
8800 Viborg
Tlf. 86 62 77 11
Fax. 86 61 49 21
E-mail: hvri@hvri.image.dk

Standarder:

Dansk Standard
Kollegievej 6
2920 Charlottenlund
Tlf. 39 96 61 01
Fax 39 96 61 02
www.ds.dk
E-mail: ds@ds.dk

SBI - Statens Byggeforskningsinstitut
Postboks 119
Dr. Neergaardsvej 15
2970 Hørsholm
Tlf. 42 86 55 53
Fax 42 86 75 35
www.sbi.dk
E-mail: sbi@sbi.dk

Adresser til Euro-Info Centre:

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
www.eurocenter.schultz.dk
E-mail: eurocenter@schultz.dk

EIC Det Danske Handelskammer
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
www.eic-commerce.dk
E-mail:
handelskammeret@commerce.dk

EIC Storstrøm
Marienbergvej 80
4760 Vordingborg
Tlf. 55 34 01 55
Fax 55 34 03 55
www.sec.dk
E-mail: sec@sec.dk

EIC Fyn
Blangstedgårdsvej 1
5220 Odense SØ
Tlf. 66 15 65 31
Fax 66 15 65 41

www.fynerhv.dk/euro/euro.htm
E-mail: fer@fynerhv.dk

EIC Århus Amt
Center for virksomhedsudvikling
Haslegårdsvænget 18-20
8210 Århus V
Tlf. 86 15 25 77
Fax 86 15 43 22
www.cvu.dk
E-mail: info@cvu.dk

EIC Sønderjylland
c/o Sønderjyllands Erhvervscenter
Bjerggade 4 L
6200 Aabenraa
Tlf. 74 62 10 10
Fax 74 62 10 11
www.sjec.dk/eic.inf.htm
E-mail: eicdk053@sjec.dk

EIC Herning
Birk Centerpark 7
7400 Herning
Tlf. 97 12 92 00
Fax 97 12 92 44
www.euc.dk
E-mail: euc@hie.dk

EIC Viborg
Lille St. Hans Gade 20
8800 Viborg
Tlf. 86 62 77 11
Fax 86 61 49 21
E-mail: hvri@hvri.image.dk

Adresser til Teknologiske Informationscentre (TIC):

*Generel information om TIC kan findes på TICs hjemmeside:
www.ticnet.dk/*

TIC Bornholm
Ullasvej 17
Postboks 88
3700 Rønne
Tlf. 56 95 12 35
Fax 56 95 35 77
E-mail: ticbo@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticbo

TIC Frederiksborg
Frydenborgvej 27D
Postboks 170
3400 Hillerød
Tlf. 42 26 44 55
Fax 48 24 07 04
E-mail: ticfr@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticfr

TIC Fyn
Blangstedgårdsvej 1
5220 Odense SØ
Tlf. 65 93 55 44
Fax 65 93 55 16
E-mail: ticfyn@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticfyn

TIC Færørene
TK – Stovan
Niels Finsensgøta 37
FO-100 Tórshavn
Tlf. +298 31 73 66
Fax +298 31 93 63
E-mail: tk@tk.fo
www.tk.fo

TIC Københavns Amt
Gregersensvej, indgang 3
2630 Taastrup
Tlf. 43 55 00 70
Fax 43 99 44 32
www.ticnet.dk/tickbh
E-mail: tickbh@ticnet

TIC København-Frederiksberg
Trekronergade 126F
2500 Valby
Tlf. 36 14 80 90
Fax 36 14 80 99
www.ticnet.dk/ticf
E-mail: ticf@ticnet

TIC Nordjylland Nord
Egholmvej 1A
Postboks 252
9800 Hjørring
Tlf. 98 92 74 00
Fax 98 92 25 95
E-mail: ticnn@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticnn

TIC Nordjylland Syd
Østre Boulevard 6C
Postboks 68
9600 Aars
Tlf. 98 62 46 00
Fax 98 62 43 48
E-mail: ticns@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticns

TIC Ribe Amt
Niels Bohrs Vej 8
6700 Esbjerg
Tlf. 75 13 24 00
Fax 75 45 97 28
E-mail: ticri@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticri

TIC Ringkøbing Amt
Nørre Boulevard 21
7500 Holstebro
Tlf. 97 41 41 22
Fax 97 40 48 84
E-mail: ticrk@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticrk

TIC Roskilde Amt
Maglelunden 5
4000 Roskilde
Tlf. 46 37 20 22
Fax 46 32 21 22
E-mail: ticro@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticro

TIC Storstrøm
Kringelborg Allé 7
4800 Nykøbing F
Tlf. 54 85 68 22
Fax 54 82 26 66
E-mail: ticst@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticst

TIC Sønderjylland
Bjerggade 4C
Postboks 12
6200 Aabenraa
Tlf. 73 62 10 31
Fax 73 62 10 37
E-mail: ticso@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticso

TIC Vejle Amt
Skomagervej 1
7100 Vejle
Tlf. 75 85 76 00
Fax 75 85 75 05
E-mail: ticve@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticve

TIC Vestsjælland
Udviklingshus Vestsjælland
Willemoesvej 2B
4200 Slagelse
Tlf. 58 55 01 66
Fax 58 55 01 77
E-mail: ticvs@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvs

TIC Viborg Amt
Agerlandsvej 10
Postboks 2
8800 Viborg
Tlf. 86 62 66 66
Fax 86 62 73 52
E-mail: ticvi@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Thisted afd.
Kronborgvej 119
7700 Thisted
Tlf. 97 92 61 22
Fax 97 92 46 80
E-mail: ticthi@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Karup afd.
Årestrupvej 23
7470 Karup
Tlf. 97 10 00 82
Fax 97 10 03 10
E-mail: ticka@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Århus Amt
Klamsagervej 19
8230 Åbyhøj
Tlf. 86 75 53 30
Fax 86 75 53 01
E-mail: ticaar@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticaar

Adresser til BC-Net:

I EU er der oprettet et samarbejdsnet af virksomhedsrådgivere i det såkaldte BC-Net (Business Cooperation Network), som er specialister i at formidle kontakt til samarbejdspartnere i de øvrige medlemslande. For yderligere information kan man henvende sig til flg. BC-Net i Danmark:

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
www.eurocenter.schultz.dk
E-mail: eurocenter@schultz.dk

Dansk Industri
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00
www.di.dk
E-mail: di@di.dk

EU Rådgivningskontoret i Herning
Uldjydevej 5, Birk
Postboks 2020
7400 Herning
Tlf. 97 12 92 00
Fax 97 12 92 44

H & R Hjort & Rinhart
Ll. Strandstræde 20 C
Postboks 3053
1021 København K
Tlf. 33 93 45 85
Fax 33 32 26 24

Storstrøms Erhvervscenter
Marienbergvej 80
4760 Vordingborg
Tlf. 55 34 05 55
Fax 55 34 03 55

Sønderjyllands Erhvervsråd
Bjerggade 4 L
6200 Åbenrå
Tlf. 74 62 23 84
Fax 74 62 67 60

Adresser til EU-landenes ambassader i Danmark:

Belgiens Ambassade
Øster Allé 7
2100 København Ø
Tlf. 35 25 02 00
Fax 35 25 02 11

Finlands Ambassade
Sankt Annæ Plads 24
1250 København K
Tlf. 33 13 42 14
Fax 33 32 47 10
www.finamb.dk

Frankrigs Ambassade
Kongens Nytorv 4
1050 København K
Tlf. 33 15 51 22
Fax 33 93 97 52
www.amba-france.dk

Grækenlands Ambassade
Borgergade 16
1300 København K
Tlf. 33 11 45 33
Fax 33 93 16 46

Hollands Ambassade
Toldbodgade 33
1253 København K
Tlf. 33 70 72 00
Fax 33 14 03 50

Irlands Ambassade
Østbanegade 21
2100 København Ø
Tlf. 35 42 32 33
Fax 35 43 18 58

Italiens Ambassade
Gammel Vartovvej 7
2900 Hellerup
Tlf. 39 62 68 77
Fax 39 62 25 99

Luxembourgs Ambassade
Fritjof Nansens Plads 5
2100 København Ø
Tlf. 35 26 82 00
Fax 35 26 82 08

Portugals Ambassade
Hovedvagtsgade 6
1103 København K
Tlf. 33 13 13 01
Fax 33 14 92 14

Spaniens Ambassade
Kristianiagade 21
2100 København Ø
Tlf. 35 42 47 00
Fax 35 26 09 92

Storbritanniens
Ambassade
Kastelsvej 36-40
2100 København Ø
Tlf. 35 44 52 00
Fax 35 44 52 93
www.britishembassy.dk
E-mail: brit-emb@post6.tele.dk

Sveriges Ambassade
Sankt Annæ Plads 15 A
1250 København K
Tlf. 33 36 03 70
Fax 33 36 03 95
www.ud.se/utlrepre/ambassad/danmark.htm
E-mail: ambassaden.kopenhamn@foreig.ministry.se

Tysklands Ambassade
Stockholmsgade 57
2100 København Ø
Tlf. 35 26 16 22
Fax 35 26 71 05

Østrigs Ambassade
Sølungsvej 1
2100 København Ø
Tlf. 39 29 41 41
Fax 39 29 20 86

Adresser til erhvervsorganisationer m.m.:

Dansk Industri
H.C. Andersens Boulevard 18
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00

www.di.dk
E-mail: di@di.dk

Danske Entreprenører
Nørre Voldgade 106
Postboks 2125
1015 København K
Tlf. 33 74 77 47
Fax 33 74 77 00
www.danent.dk
E-mail: danent@danent.dk

F.R.I.
Foreningen af
Rådgivende Ingeniører
Kristianiagade 8
2100 København Ø
Tlf. 35 25 37 37
Fax 35 25 37 38
E-mail: fri@fridk.dk

Det Danske Handelskammer
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
www.commerce.dk
E-mail: handelskammeret@commerce.dk

Håndværksrådet
Amaliegade 31
1256 København K
Tlf. 33 93 20 00
Fax 33 32 01 74
www.hvr.dk
E-mail: hvr@hvr.dk

PAR
Praktiserende Arkitekters Råd
Arkitekternes Hus
Strandgade 27 A
1401 København K
Tlf. 32 83 05 00
Fax 32 83 05 01
www.par.dk
E-mail: par@par.dk

BYG

Byggeriets Arbejdsgiverforening
Kejsergade 2
1155 København K
Tlf. 70 10 11 13
Fax 33 74 08 01
www.byg.dk
E-mail: byg@byg.dk

AHTS

Arbejdsgiverforeningen for Handel,
Transport & Service
Rosenørns Allé 1
1970 Frederiksberg C
Tlf. 35 37 47 11
Fax 35 37 46 11
www.ahts.dk
E-mail: ahts@ahts.dk

DRB

Danske Reklamebureauers
Brancheforening
Reklamens Hus
Badstuestræde 20
Postboks 74
1003 København K
Tlf. 33 13 44 44
Fax 33 11 63 03
www.drb.dk
E-mail: drb@drb.dk

DTL

Dansk Transport og Logistik
Gammeltorv 18
Postbox 2250
1019 København K
Tlf. 70 15 95 00
Fax 70 15 95 02

ANNEKS 2: NYTTIGE ADRESSER UDEN FOR DANMARK

Adresser til danske repræsentationer i EU- og EØS-landene:

Belgien:

Ambassade Royale de Danemark
Avenue Louise 221, Bte. 7
B-1050 Bruxelles
Tlf. +32 2 626 07 70
Fax +32 2 647 07 09

Eksportstipendiaten Antwerpen:

Délégation Commerciale du Danemark
Deense Handelsafvaardiging
Van Putlei 47, BOB
B-2018 Antwerp 1
Tlf. +32 3 248 59 00
Fax +32 3 216 39 77
E-mail: dtcantwerp@skynet.be

Finland:

Kgl. Dansk Ambassade
Centralgatan 1
FIN-00100 Helsingfors
Tlf. +358 684 1050
Fax +358 684 10540
E-mail: danish@dlc.fe

Frankrig:

Ambassade Royale de Danemark
77 Avenue Marceau
F-75116 Paris
Tlf. +33 1 44 31 21 21
Tlf. +33 1 44 31 21 88
Fax +33 1 44 31 21 87
E-mail: adanemark@infonie.fr

Handelsafd.:

Ambassade Royale de Danemark
Section Commerciale
142, Avenue des Champs Elysées
F-75008 Paris
Tlf. +33 1 44 31 21 21
Fax +33 1 44 31 21 01
E-mail: bdanemark@infonie.fr

Generalkonsulatet i Marseille :

Consulat Général de Danemark
2 Rue Henri-Barbusse
F-13205 Marseille Cedex 1
Tlf. +33 4 91 90 80 23
Fax +33 4 91 91 35 00
www.webmax.fr/dkconsul
E-mail: dkconsul@aix.paswan.net

Eksportstipendiaten Lyon:

Délégation Commerciale du Danemark
16, Rue de la République
F-69289 Lyon cedex 02
Tlf. +33 4 72 56 90 40
Fax +33 4 72 56 90 49
E-mail: ohaubro@planete.net

Eksportstipendiaten Strasbourg:

Délégation Commerciale du Danemark
Maison du Commerce International
4, Quai Kleber
F-67080 Strasbourg Cedex
Tlf. +33 3 88 75 18 18
Fax +33 3 88 32 58 58
E-mail: dtcstras@tpgnet.net

Grækenland:

Royal Danish Embassy
11 Vas. Sofias
GR-106 71 Athens
Tlf. +30 1 360 8315
Fax +30 1 363 6163
E-mail: dkembassygr@ibm.net

Holland:

Royal Danish Embassy
Koninginnegracht 30
NL-2514 AB Den Haag
Tlf. +31 70 302 5959
Fax +31 70 360 2150

Irland:

Royal Danish Embassy
121-122 St. Stephen's Green
IRL-Dublin 2
Tlf. +353 1 475 6404
Fax +353 1 478 4536

Island:

Kgl. Dansk Ambassade
 Hverfisgata 29
 IS-101 Reykjavik
 Postboks 1540
 121 Reykjavik
 Tlf. +354 56 21 230
 Fax +354 56 23 316
 E-mail: ambdan@mmedia.is

Italien:

R. Ambasciata di Danimarca
 Via dei Monti Parioli 50
 I-00197 Roma
 Tlf. +39 6 3200 441
 Tlf. +39 6 3200 442
 Tlf. +39 6 3200 443
 Fax +39 6 3610 290
 E-mail: ambadane@iol.it

Generalkonsulatet Milano:

R. Consolato Generale di Danimarca
 Via L. Ariosto 30
 I-20145 Milano
 Tlf. +39 2 4800 8675
 Fax +39 2 4812 445
 E-mail: dkmilan@comm2000.it

Liechtenstein:

Ambassaden Vaduz
 c/o ambassaden Bern, Schweiz

Luxembourg:

Ambassade Royale de Danemark
 4, Boulevard Royal
 L-2449 Luxembourg
 Tlf. +352 22 21 22
 Tlf. +352 22 21 23
 Fax +352 22 21 24

Norge:

Kgl. Dansk Ambassade
 Olav Kyrres Gate 7
 N-0273 Oslo
 Tlf. +47 22 54 08 00
 Fax +47 22 55 46 34
 www.denmark-embassy.no
 E-mail: danske@online.no

Portugal:

Ambassaden Lissabon
 Embaixada Real da Dinamarca
 Rua Castilho 14-30
 P-1296 Lisboa Codex
 Tlf. +351 1 35 45 099
 Tlf. +351 1 35 45 124
 Fax +351 1 35 70 124
 Fax +351 1 35 54 615

Eksportstipendiaten Porto:

Delegacao do Comércio E Indústria
 Dinamarquesa
 Rua de Diu 312
 P-4150 Porto
 Tlf. +351 2 610 33 33
 Tlf. +351 2 610 29 64
 Fax +351 2 610 33 27
 E-mail: camaradinamarca@mail.telepac.pt

Schweiz:

Ambassade Royale de Danemark
 Thunstrasse 95
 CH-3006 Bern
 Tlf. +41 31 352 5011
 Fax +41 31 351 2395
 www.denmark.ch
 E-mail: embassy@denmark.ch

Generalkonsulatet Zürich:

Königlich Dänisches
 Generalkonsulat
 Bürglistrasse 8
 CH-8002 Zürich
 Tlf. +41 1 289 3060
 Fax +41 1 289 3070

Spanien:

Embajada Real de Dinamarca
 Claudio Coello 91
 E-28006 Madrid
 Tlf. +34 1 431 8445
 Fax +34 1 431 9168

Generalkonsulatet Barcelona:

Real Consulado General de Dinamarca
 Rambla de Cataluña 33, 30, 1a
 E-08007 Barcelona
 Tlf. +34 3 488 02 22
 Fax +34 3 487 67 36

Eksportstipendiaten Bilbao:

Delegación Comercial de Dinamarca
Edificio Granada
Gran Via Don Diego López de Haro, 38-4
E-48009 Bilbao, Vizcaya
Tlf. +34 4 424 25 49
Fax +34 4 424 04 48
E-mail: dtcbilbao@sarenet.es

Storbritannien:

Royal Danish Embassy
55 Sloane Street
London SW1X 9SR
Tlf. +44 171 333 0200
Fax +44 171 333 0270
www.denmark.org.uk

Sverige:

Kgl. Dansk Ambassade
Jakobs Torg 1
S-111 86 Stockholm
Tlf. +46 8 406 75 00
Fax +46 8 791 72 20

Eksportstipendiaten Göteborg:

Danmarks Handelskontor
Lilla Bommen 1
S-411 04 Göteborg
Tlf. +46 31 15 04 50
Tlf. +46 31 15 04 97
Fax +46 31 15 96 60
E-mail: dtcgothenburg@swipnet.se

Tyskland:

Königlich Dänische Botschaft
Pfälzer Strasse 14
D-53111 Bonn
Tlf. +49 228 72 99 10
Fax +49 228 72 99 131
www.danenmark.org
E-mail: botschaft@daenemark.org

Generalkonsulatet Berlin:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Wichmannstrasse 5, 2. Etage
D-10787 Berlin
Tlf. +49 30 25 00 10
Fax +49 30 25 00 11 90
www.danenmark.org
E-mail: berlin@daenemark.org

Generalkonsulatet Düsseldorf:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Kasernenstrasse 24, 3. Etage
D-40213 Düsseldorf
Tlf. +49 211 82 89 30 00
Fax +49 211 82 89 30 10

Generalkonsulatet Flensburg:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Nordergraben 19
D-24937 Flensburg
Tlf. +49 461 14 40 00
Fax +49 461 17 928

Generalkonsulatet Frankfurt:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Am Leonhardsbrunn 20
D-60487 Frankfurt am Main
Tlf. +49 69 970 9000
Fax +49 69 707 1876
E-mail: gklfrankf@aol.com

Generalkonsulatet Hamburg:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Heimhuderstrasse 77
D-20148 Hamburg
Postfach 130613
D-20106 Hamburg
Tlf. +49 40 41 40 050
Fax +49 40 41 04 057

Generalkonsulatet München:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Sendlinger Tor Platz 10/IV
D-80336 München
Tlf. +49 89 54 58 54 17
Fax +49 89 59 78 15
www.danenmark.org/munchen
E-mail: dk-munchen@t-online.de

Eksportstipendiaten Hamburg:

Dänische Handelsdelegation
Brandstwierte 4
D-20457 Hamburg
Tlf. +49 40 32 20 21/22
Fax +49 40 33 87 54
E-mail: dtchamburg@t-online.de

Eksporstipendiaten Hannover:
 Dänische Handelsdelegation
 Schellingstrasse 5 B
 D-30625 Hannover
 Tlf. +49 511 55 60 77
 Fax +49 511 55 53 16
 E-mail: dtchannover@t-online.de

Eksporstipendiaten Rostock:
 Dänische Handelsdelegation
 Lange Strasse 1A
 D-18055 Rostock
 Tlf. +49 381 497 550
 Fax +49 381 497 5510
 E-mail: dtcrostock@t-online.de

Eksporstipendiaten Stuttgart:
 Dänische Handelsdelegation
 Königstrasse 1 A
 D-70173 Stuttgart
 Postfach 100928
 D-70008 Stuttgart
 Tlf. +49 711 29 05 58
 Fax +49 711 22 65 190
 E-mail: DHD-Stuttgart@t-online.de

Østrig:
 Königlich Dänische Botschaft
 Führichgasse 6
 A-1015 Wien
 Tlf. +43 1 512 7904
 Fax +43 1 513 8120

NYTTIGE ADRESSER I TYSKLAND

Tyskland på Internettet:
 Generel information om
 Tyskland kan findes på
 disse Internetadresser:
[www.yahoo.com/regional/
countries/germany/](http://www.yahoo.com/regional/countries/germany/)
www.gksoft.com/govt/en/de.html

Erhvervsorganisationer:
 Hauptverband der
 Deutschen Bauindustrie e.V.
 Kurfürstenstrasse 129
 D-10785 Berlin
 Tlf. +49 30 212 860

Fax +49 30 212 86 240
www.bauindustrie.de
 E-mail: bauind@bauindustrie.de

Bundesverband Freier
 Wohnungsunternehmen e.V.
 Poppelsdorfer Allee 82
 D-53115 Bonn
 Tlf. +49 228 98 37 60
 Fax +49 228 65 63 64

Zentralverband des
 Deutschen Dachdeckerhandwerks
 Fritz-Reuter-Str. 1
 D-50968 Köln
 Tlf. +49 221 37 20 58
 Fax +49 221 38 43 36
www.dachdecker.de
 E-mail: zvdh@dachdecker.de

Deutsche Sektion des ECCE
 Edelsbergstr. 8
 D-80686 München
 Tlf. +49 89 57 00 72 41
 Fax +49 89 57 00 72 60

Publikationer:
 Bundesausschreibungsblatt GmbH
 Postfach 200180
 D-40231 Düsseldorf
 Tlf. +49 2 11 37 08 48
 Fax +49 2 11 38 17 07
www.bundesausschreibungsblatt.de
 E-mail: service@bundesausschreibungsblatt.de

*"Der Staat kauft ein –
 Adressen öffentlicher Auftraggeber"
 kan rekvireres hos:*

Deutsche Industrie und Handelstag
 Adenaueralle 148
 D-53113 Bonn
 Tlf. +49 228 104 0
 Fax +49 228 104 158
www.ihk.de/1ber/dihtwir1.htm
 E-mail: diht@bonn.diht.ihk.de

Standarder:

DIN
 Deutsches Institut für Normung e.V.
 Burggrafenstrasse 6
 D-10787 Berlin
 Tlf. +49 30 26 01 - 0
 www.din.de

Klager over offentlige udbud:

Bundeskartellamt
 Mehringsdamm 129
 10965 Berlin
 Tlf. + 49 30 69 580 383
 Fax + 49 30 69 580 400
 www.bundeskartellamt.de
 E-mail: info@bundeskartellamt.de

**NYTTIGE ADRESSER
I SVERIGE****Sverige på Internettet:**

Det offentlige Sverige på
 internettet med link til
 256 kommuner, 21 landsting
 og 230 myndigheder m.m.:
 www.sverigedirekt.riksdagen.se
 www.gksoft.com/govt/en/se.html
 www.yahoo.com/regional/
 countries/sweden

**Adresser til ministerier,
departementer m.m.:**

Arbetsmarknadsdepartementet
 Drottninggatan 21
 Postadresse 103 33
 S-Stockholm
 Tlf: +46 8 405 10 00
 Fax +46 8 20 73 69
 E-mail: registrator@labour.ministry.se
 www.arbetsmarknad.gov.se

Närings- & Handelsdepartementet

Fredsgatan 8
 Postadress 103 33
 S-Stockholm
 Tlf. +46 8 405 10 00
 Fax +46 8 411 36 16
 E-mail:
registrator@industry.ministry.se

Miljödepartementet

Tegelbacken 2
 Postadresse 103 33
 S-Stockholm
 Tlf. +46 8 405 10 00
 Fax +46 8 21 96 28
 E-mail: registrator@environment.ministry.se

Exportrådet

Box 5513
 Storgatan 19
 S-114 85 Stockholm
 Tlf. +46 8 783 85 00
 Fax +46 8 662 90 93
 www.swedishtrade.se
 E-mail: infocenter@swedishtrade.se

Erhvervsorganisationer:

SBR - Svenska Byggingenjörers
 Riksförbund
 Boks 17084
 S-104 62 Stockholm
 Tlf. +46 8 714 08 75
 Fax +46 8 642 20 33
 www.bygging.se
 E-mail: post@bygging.se

Industriförbundet

P.O. Box 5501
 S-114 85 Stockholm
 Tlf. +46 8 783 80 00
 Fax +46 8 662 35 95
 www.industriforbundet.se

Byggentreprenörerna

Norrlandsgatan 15
 Box 7835
 S-103 98 Stockholm
 Tlf. +46 8 698 58 00
 Fax +46 8 698 59 00
 www.byggentreprenorerna.se

Svenska Väg- och Vattenbyggares

Riksförbund (SVR)
 Drottninggatan 88 C
 PO Box 1334
 S-1183 Stockholm
 Tlf. +46 8 24 54 50
 Fax +46 8 411 92 26

www.svr.se
E-mail: kansli@svr.se

Svenska Handelskammars Förbundet
Tlf. +46 8 555 100 37
www.cci.se

Kommerskollegium
Box 6803
Drottninggatan 89
S-113 86 Stockholm
Tlf. +46 8 690 48 00
Fax +46 8 30 67 59
www.kommers.se
E-mail: registrator@kommers.se

Standarder:

SIS - Standardiseringen i Sverige
Box 6455
Sct. Eriksgatan 115
S-103 82 Stockholm
Tlf. +46 8 610 30 00
Fax +46 8 30 77 57
www.sis.se
E-mail: info@sis.se

Publikationer:

Anbuds Journalen
Box 406
S- 791 28 Falun
Tlf. +46 23 652 00
Fax +46 23 652 05
www.ajour.se
E-mail: info@ajour.se

Anbud och Inköp
Svenska Dagbladet Mediaservice AB
Luntmarkargatan 46
S-103 66 Stockholm
Tlf. +46 8 412 27 00
Fax +46 8 411 41 20
www.anbud-inkop.se
E-mail: anbud-inkop@anbud-inkop.se

Upphandlingsnytt
Exportrådet
Box 5513
Storgatan 19
S-114 85 Stockholm

Tlf. +46 8 783 85 00
Fax +46 8 662 90 93

Indkøb:

Sveriges Offentliga Inköpare (SOI)
Lohegatan 13
S-633 55 Eskilstuna
Tlf. +46 16 51 86 60
Fax +46 16 51 86 46
www.soiorg.org

Klagemuligheder:

Nämnden för offentlig
upphandling (NOU)
Norra Riddarholmshamnen 1
Postbox 2012
103 11 Stockholm
Tlf. +46 8 454 44 40
Fax +46 8 791 82 81
www.nou.se
E-mail: registrator.nou@nou.se

NYTTIGE ADRESSER I STORBRIANNIEN

Storbriannien på Internettet:

Generel Information om
Storbriannien, den offentlige
sektor og meget mere kan ses
på følgende adresser:
www.yahoo.com/regional/
countries/united_kingdom
www.gksoft.com/govt/en/gb.html

Adresser til ministerier, departementer m.m.:

HM Treasury
Parliament Street
London SW1P 3AG
Tlf. +44 171 270 3000
www.hm-treasury.gov.uk

H.M.S.O. - Her Majesty's
Stationary Office
Tlf. +44 1603 62 22 11
Fax +44 1603 69 55 82

Department of the Environment
2 Marsham Street
London SW1p 3EB
Tlf. +44 171 276 3000

Department of Transport (DOT)
2, Marsham Street
London SW1P 3EB
Tlf. +44 171 276 3000
Fax +44 171 276 0818

Erhvervsorganisationer:

Association of British Chamber
of Commerce & Industry
9 Tufton Street
London SW1P 3QB
Tlf. +44 171 222 15 55
Fax +44 171 799 22 22

London Chamber of
Commerce & Industry
69 Canon Street
London EC4N 5AB
Tlf. +44 171 284 44 44
Fax +44 171 489 03 91

National Building
Specification Limited
Mansion house Chambers
The Close
Newcastle-upon-Tyne NE1 3RE
Tlf. +44 191 232 95 94
Fax +44 191 232 57 14

Confederation of British Industry
Centre Point
103 New Oxford Street
London WC1A 1DU
Tlf. +44 171 379 74 00
Fax +44 171 240 15 78
www.cbi.org.uk

Buildings Society Association
3 Saville Row
London W1
Tlf. +44 171 437 06 55
Fax +44 171 734 64 16

The Association of Building Engineers
Jubilee House
Billing Brook Road
Weston, Favell
Northampton NN3 8NW
Tlf. +44 160 440 41 21
Fax +44 160 478 42 20
www.abe.org.uk/abe

Royal Town Planning Institute
26 Portland Place
London W1N 4BE
Tlf. +44 171 636 91 07
Fax +44 171 580 61 57
www.rtpi.co.uk
E-mail: online@rtpi.org.uk

Institute of Plumbing
64 Station Lane
Hornechurch
Essex RM12 6NB
Tlf. +44 170 847 27 91
Fax +44 170 44 89 87

Water Research Centre
PO Box 16
Henley Road
Medmenham
Marlow SL7 2HD

The Federation of Civil
Engineering Contractors
Cowdray House
6 Portugal Street
London WC2A 2HH
Tlf. +44 171 404 40 20
Fax +44 171 242 02 56

Chartered Institute of Building
Services Engineers (CIBSE)
29 Bedford Square
London SW1P 3AA
Tlf. +44 181 675 52 11
Fax +44 181 675 54 49
www.cibse.org
E-mail: info@cibse.org

Institution of Civil Engineers
1-7 Gt. George Street
Westminster

London SW1P 3AA
 Tlf. +44 171 222 77 22
 Fax +44 171 222 75 00
 www.ice.org.uk

Institution of Highway
 and Transportation
 3 Lygon Place, Ebury Street
 London SW1W 0JS
 Tlf. +44 171 730 52 45
 Fax +44 171 730 16 28

Electrical Contractors Association
 ESCA House
 32 Palace Court
 Bayswater
 London W2 4HY
 Tlf. +44 171 229 12 66
 Fax +44 171 221 73 44

National Federation of
 Demolition Contractors
 Cowdray House
 6 Portugal Street
 London W1M 8AD
 Tlf. +44 171 580 55 88
 Fax +44 171 631 38 72

Scottish Building
 Employers Federation
 13 Woodside Crescent
 Glasgow G3 7UP
 Tlf. +44 141 332 71 144/6
 Fax +44 141 331 16 84

Royal Institute of
 British Architects
 66 Portland Place
 London W1n 4AD
 Tlf. +44 171 580 55 33
 Fax +44 171 255 15 41
 www.riba.org
 E-mail: admin@riba.org

Association of Consulting
 Engineers (ACE)
 12 Caxton Street
 London SW1H 0QL
 Tlf. +44 171 222 65 57
 Fax +44 171 222 07 50

Federation of Master Builders
 14-16 Great James Street
 London WC1N3DP
 Tlf. +44 171 242 22 00
 Fax +44 171 242 05 05
 www.fmb.org.uk
 E-mail: fmb@fmb.org.uk

Building Employers Confederation
 82 New Cavendish Street
 London W1M 8AD
 Tlf. +44 171 580 55 88
 Fax +44 171 631 38 72

National Contractors Group
 82 New Cavendish Street
 London W1M 8AD
 Tlf. +44 171 580 55 88
 Fax +44 171 631 38 72

Byggeudstilling i London:

The London Building Centre
 26 Store Street
 London WC1E 7BT
 Tlf. +44 171 637 31 51
 Tlf. +44 134 488 49 99
 Fax +44 171 636 36 28

Standarder:

BSI - British Standard Institute
 389 Chiswick High Road
 London W44AL
 Tlf. +44 181 996 90 00
 Fax +44 181 996 74 00
 www.bsi.org.uk
 E-mail: info@bsi.org.uk

Publikationer:

Contrax Weekly og Government
 Opportunities (GO)
 15 Woodlands Terrace
 Glasgow G3 6DF
 Tlf. +44 141 332 8247
 Fax +44 141 331 2652
 www.bibcontracts.com
 E-mail: bib@bibcontracts.com

NYTTIGE ADRESSER I NORGE

Norge på Internettet:

Den offentlige forvaltning i Norge med bl.a. opplysninger om regeringen, kommuner og fylkekommuner kan ses på:
odin.dep.no/
www.yahoo.com/regional/countries/norway
www.gksoft.com/govt/en/no.html

Adresser til ministerier, departementer m.m.:

Nærings- og Handelsdepartementet
Einar Gerhardsens plass 1
Postboks 8014 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 01 45

Olje- og energidepartementet (OED)
Grubbegata 8
Postboks 8148 Dep
N-0033 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 65

Arbeids- og administrasjonsdepartementet (ADD)
Akersgata 59 (R5)
Postboks 8004 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 27 10

Kommunal og regionaldepartementet (KRD)
Akersgata 59 (R5)
Postboks 8112 Dep
N-0032 Oslo,
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 45

Miljøverndepartementet (MD)
Myntgata 2
Postboks 8013 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 60

Statsbygg
Postboks 8106
Øvre Slottsgate 2B
N-0032 Oslo
Tlf. +47 22 24 28 00
Fax +47 22 24 28 06

Erhvervsorganisasjoner :

Landsforeningen for Bygg og Anlegg
Postboks 128 - Blindern
Forskningsveien 3 B
N-0371 Oslo
Tlf. +47 22 95 55 00
Fax +47 22 69 58 56

NHO - Næringslivets Hovedorganisasjon
Postboks 5250 - Majorstua
Middelthunsgate 27
N-0303 Oslo
Tlf. +47 22 96 50 00
Fax +47 22 96 53 71
www.nho.no

TEF - Takentreprenørernes Forening
Forskningsveien 3b
Postboks 112 Blindern
N-0314 Oslo 3
Tlf. +47 2 296 55 00
Fax +47 2 246 55 23

Norske Sivilingeniørers Forening
Postboks 2312 Solli
N-0201 Oslo
Tlf. +47 22 94 75 00
Fax +47 22 94 75 01
www.nif.no

Norske Arkitekters Landsforbund
Josefines gata 34
N-0351 Oslo.
Tlf. +47 22 60 22 90.
Fax +47 22 69 59 48.
www.nal.no
E-mail: nal@nal.no

Standarder:

NTS - Norsk Teknologistandardisering
Oscar gate 20
Postboks 7072 Majorstua
N-0306 Oslo
Tlf. +47 22 59 67 00
Fax +47 22 59 67 33
www.nts.no
E-mail: nts@nts.no

Publikationer:

Norsk Lysingsblad
Parkhallene
Postboks 177
8501 Narvik
Tlf. +47 76 95 05 50
Fax +47 76 95 05 80

NYTTIGE ADRESSER I HOLLAND

Holland på Internettet:

Generel information om Holland
kan findes på følgende adresser:
www.yahoo.com/regional/countries/netherlands/
www.gksoft.com/govt/en/nl.html

**Adresser til ministerier,
departementer m.m.:**

Ministeriet for Transport
og Infrastruktur:
Rijkswaterstaat PO Box 90771
NL-2509 LT Den Haag
Tlf. +31 70 35 16 771
Fax +31 70 35 16 348

Bolig- og miljøministeriet:

VROM
Postbus 20951
NL-2500 EZ Den Haag
Tlf. +31 70 33 53 515
Fax +31 70 33 53 502
www.minvrom.nl

Social- og arbejdsministeriet:

Ministry of Social Affairs
and Employment
Anna van Hannoverstraat 4
Postbus 90801

NL- 2509 LV Den Haag
Tlf. +31 70 33 34 444
Fax +31 70 33 34 023

Erhvervsorganisationer:

Algemeen Verbond Bouwbedrijf
(AVBB)
Benoordenhoutseweg 21
Postbus 90603
NL-2509 LP Den Haag
Tlf. +31 70 328 62 00
Fax +31 70 324 49 00
www.bouwweb.nl

Vereniging Grootbedrijf Bouwijverheid

Postbus 7413
NL-2701 AK Zoetermeer
Tlf. +31 79 35 17 515
Fax +31 79 35 10 278
www.vgbouw.nl
E-mail: vgbouw@vgbouw.nl

**Verbond voor Nederlandse
Groothandel**

Adriaan Goekooplaan 5
NL-2517 1X Den Haag
Tlf. +31 70 35 46 811
Fax +31 70 35 12 776

**Bond van Nederlands
Architecten (BNA)**

Postbus 19606
NL-1000 GP Amsterdam
Tlf. +31 20 555 36 66
Fax +31 20 555 36 99
www.bna.nl

**Orde van Nederlandse
Raadgevende Ingeieurs (ONRI)**

Koningsinnegracht 22
NL-2514 AB Den Haag
Tlf. +31 70 36 30 756
Fax +31 70 36 00 661

**Nederlands Association for the
Subcontracting Industry (NEVAT)**

Postbus 190
NL-2700 AD Zoetermeer
Tlf. +31 79 53 13 00
Fax +31 79 53 13 65
www.nevat.nl

The Federation of Metalworking and Electronics Industry (FME)
Boerhaavelaan 40
Postbus 190
NL-2700 AD Zoetermeer
Tlf. +31 79 353 11 00
Fax +31 79 353 13 65
www.fme.nl
E-mail: com@fme.nl

Nederlands Metalworking Association (metaalunie)
Wilhelminalaan 1
NL-3732 GJ De Bilt
Tlf. +31 30 20 48 11
Fax +31 30 20 48 99

TNO
Instituut voor Bouwmaterialen en Bouwconstructies
Postbus 49
NL-2600 AA Delft
Tlf. +31 15 62 74 47
Fax +31 15 62 43 41
www.tno.nl

The Nederlands Restruction Association (NEHEM)
Tlf. +31 73 12 24 90
Fax +31 73 12 40 60

Dutch Chamber of Commerce
Postbus 191
NL-1075 HP Amsterdam
Tlf. +31 20 76 31 41
Fax +31 20 71 68 95

Standarder:

Holland
The Nederlands Normalisatie Instituut (NNI)
Kalfjeslaan 2
NL-2623 AA Delft
Tlf. +31 15 2 690255
Fax +31 15 2 690130
www.nni.nl

Publikationer:

Cobouw
Ten Hagen B.V.
Postbus 34
NL-2501 AG Den Haag
Tlf. +31 70 35 69 100
Fax +31 70 36 53 528
www.cobouw.nl

Statstidende:

Nederlandse Staatscourant
Staatsuitgeverij
Postbus 20014
NL-2500 EA Den Haag
Tlf. +31 70 378 99 11
Fax +31 70 382 27 59

MERCUUR B.V.
Postbus 93097
NL-2509 AB Den Haag
Tlf. +31 70 387 51 02
Fax +31 70 387 16 08

Indkøb:

Statens indkøb:
NIC - Nederlands Inkoopscentrum N.V.
Postbus 10200
NL-8000 GE Zwolle
Tlf. +31 38 499 09 11
Fax +31 38 453 98 68

Statens byggetjeneste:
Rijksgebouwendienst
Postbus 20952
NL-2500 EZ Den Haag
Tlf. +31 70 61 42 21
Fax +31 70 85 23 05

Kommunernes indkøbskontor:
CIB - Centraal Inkoopbureau van Nederlandse Gemeenten
Postbus 330
NL-2700 AH Zoetermeer
Tlf. +31 79 361 77 75
Fax +31 79 361 75 63
www.cib.nl
E-mail: cib@cib.nl

ANNEKS 3: DIREKTIVERNES TÆRSKELVÆRDIER

EU-udbudsdirektivernes tærskelværdier i danske kroner for perioden 1.1.1998 - 31.12.1999.

Kommissionen justerer hvert andet år modværdien i nationale valutaer af EU-udbudsdirektivernes tærskelværdier (beløbsgrænser), der er udtrykt i SDR/ECU/euro. Justeringen sker på basis af valutakursudviklingen i de to år, der går forud for justeringstidspunktet.

Kommissionen har offentliggjort modværdierne for perioden 1.1.1998 - 31.12.1999 (EFT C 22 af 23. januar 1998). Der sker ingen ændring som følge af overgangen til euro. En mere detaljeret oversigt over tærskelværdierne fås på Konkurrencestyrelsens hjemmeside - www.ks.dk - eller ved henvendelse til styrelsen.

Tærskelværdier

KONTRAKTOMRÅDE:	KR.
BYGGE - OG ANLÆGSVIRKSOMHED:	38.029.866
VARER OG TJENESTEYDELSER:	
- Statslige myndigheder	988.777
- Øvrige offentlige myndigheder	1.521.195
FORSYNINGSVIRKSOMHEDER:	
<i>Telekommunikation:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	4.430.193
- Bygge og anlæg	36.918.275
<i>Virksomheder vedr. drikkevands- og elektricitetsforsyning, tilrådighedsstillelse af terminaler for transport til vands og i luften samt drift af net til bytransport:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	3.042.389
- Bygge og anlæg	38.029.866
<i>Øvrige former for virksomhed omfattet af direktivet:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	2.953.462
- Bygge og anlæg	36.918.275

ANNEKS 4: DIREKTIVERNES TIDSFRISTER

Tidsfrister, der gælder alle udbudsformer:

ALLE UDBUDSFORMER	VARER	TJENESTEYDELSE	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING
PERIODISK VEJLEDEDE BEKENDTGØRELSE OM FORVENTEDE UDBUDSKAL OFFENTLIGGØRES:	Snarest muligt efter regnskabsårets begyndelse (art. 9, stk. 1)	Snarest muligt efter regnskabsårets begyndelse (art. 15, stk. 1)	Hurtigst muligt efter godkendelse af bygge- og anlægsprogram (art. 11, stk. 7)	Mindst én gang om året (art. 22, stk. 1)
ORDREGIVER SKAL UNDERRETTE DELTAGERNE I UDBUDET OM TILDELINGEN AF KONTRAKTEN:	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 7, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 12, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 8, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder kun visse ordregivere) (art. 41, stk.3)
ORDREGIVER SKAL BEGRUNDE AFLAG EFTER SKRIFTLIG ANMODNING FRA ANSØGERE/BYDENDE:	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 7, stk. 1)	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 12, stk. 1)	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 8, stk. 1)	Hurtigst muligt efter modt. af anm.(gælder kun visse ordregivere) (art.41,stk.4)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE BEKENDTGØRELSE OM INDGÅEDE AFTALER TIL EF-PUBLIKATIONS-KONTORET:	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 9, stk. 5)	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 17, stk. 2)	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 11, stk. 7)	Senest 2 måneder efter indgået aftale (art. 24, stk. 1)

OFFENTLIGT UDBUD	VARER	TJENESTEYDELSE	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING
EF-PUBLIKATIONSKONTORETS OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSE:	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 25, stk. 3)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDSBETINGELSER OG SUPPLERENDE MATERIALE:	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 10, stk. 2)	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 18, stk. 3)	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 12, stk. 3)	Normalt senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 28, stk. 1)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE YDERLIGERE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 10, stk. 3)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 18, stk. 4)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 12, stk. 4)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR AFSENDELSE TIL EF-KONTORET) VÆRE:	Mindst 52 dage (art. 10, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 18, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 12, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 26, stk. 1)
NÅR DER ER OFFENTLIGGJORT PERIODISK VEJL. BEKENDTGØRELSE KAN TILBUDSFRISTEN VÆRE:	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 10, stk. 1a)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 18, stk. 2)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 12, stk. 2)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 26, stk. 1)

BEGRÆNSET UDBUD OG UDBUD EFTER FORHANDLING*	VARER	TJENESTEYDELSER	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING
EF-PUBLIKATIONSKONTORETS OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSER:	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 25, stk. 3)
FRISTEN FOR TILBUDSGIVERES ANMODNING OM DELTAGELSE SKAL VÆRE:	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 11, stk. 1)	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 19, stk. 1)	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 13, stk. 1)	Som hovedregel mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 26, stk. 2,a)
ØRDRGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDSBETINGELSER OG SUPPLERENDE MATERIALE:	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 11, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 19, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 13, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 28, stk. 4)
ØRDRGIVER SKAL FREMSENDE YDERLIGERE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 11, stk. 5)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 19, stk. 6)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 13, stk. 6)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR OPFORDRING TIL AT AFGIVE TILBUD) VÆRE:	Mindst 40 dage (art. 11, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 40 dage (art. 19, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 40 dage (art. 13, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers som hovedregel mindst 24 dage (art. 26, stk. 2,b-2,c)
NÅR DER ER OFFENTLIGGJORT PERIODISK VEJL. BEKENDTGØRELSE KAN TILBUDSFRISTEN VÆRE:	Mindst 26 dage (art. 11, stk. 3a) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 26 dage (art. 19, stk. 4) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 26 dage (art. 13, stk. 4) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers som hovedregel mindst 24 dage. (art. 26, stk. 2,b-2,c)

* Efter forudgående offentliggørelse af udbudsbekendtgørelse .

BEGRÆNSET UDBUD OG UDBUD EFTER FORHANDLING (EFTER FORUDG.OFFTLG.) I HASTEPROCEDURE	VARER	TJENESTEYDELSER	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING*
EF-PUBLIKATIONSKONTORETS OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSE:	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	I undtagelsestilfælde og efter anmodning: indenfor 5 dage (art. 25, stk. 3)
FRISTEN FOR TILBUDSGIVERES ANMODNING OM DELTAGELSE SKAL VÆRE:	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 12, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 20, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 14, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 26, stk. 2,a)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDSBETINGELSER OG SUPPLERENDE MATERIALE:	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.11, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.19, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.13, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.28, stk.4)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE YDERLIGERE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 12, stk. 2)	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 20, stk. 2)	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 14, stk. 2)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR OPFORDRING TIL AT AFGIVE BUD) VÆRE:	Mindst 10 dage (art. 12, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 10 dage (art. 20, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 10 dage (art. 14, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers mindst 10 dage. (art. 26, stk. 2,b-2,c)

* Hasteprocedure er ikke direkte omtalt i direktivet, der dog indeholder muligheder for nedsættelse af fristerne i undtagelsestilfælde. Det er disse minimumsfrister, der er anført i denne oversigt.

Udover de frister, der er anført i skemaerne, gælder der enkelte andre frister. Der er f.eks. frister for svar om optagelse i et kvalifikationssystem(forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 30, stk. 4) og krav om opbevaring af oplysninger om udbudsforløbet i mindst 4 år (forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 41, stk. 2).

ANNEKS 5: OFTE ANVENDTE GLOSER OG TERMER I ET UDBUDSFORLØB

A

- **Afklarende spørgsmål:**

Spørgsmål som tilbudsgivere kan stille til udbyderen, hvis der er uklarheder i udbudsmaterialet, f.eks. m.h.t. tekniske specifikationer. Udbyderen skal svare og afklare sådanne spørgsmål senest 6 dage før sidste frist for indgivelse af tilbud.

- **Afslag på tilbud:**

Udbyder skal meddele et afslag til de virksomheder, der ikke er blevet prækvalificerede eller hvis tilbud ikke er antaget. Se også begrundelse for afslag.

- **Almenhedens behov:**

Udtrykket anvendes i forbindelse med offentligretlige organer, som specifikt har til opgave at imødekomme almenhedens behov. DR eller TV 2 er eksempler på offentligretlige organer, der dækker almenhedens behov.

- **Alternativt bud:**

Et tilbud er alternativt, hvis det har andre specifikationer, som måske også kunne opfylde formålet. En ordregivende institution har ret til at benytte sig af alternative bud, hvis tildelingskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Ønsker den omvendt ikke at benytte alternative bud, skal det fremgå af udbudsbekendtgørelsen.

- **Annulation af udbud:**

Hvis en udbyder f.eks. ikke modtager anvendelige bud, eller hvis de budgetmæssige forudsætninger for et indkøb pludselig ændres, kan udbudsforretningen annulleres, såfremt det er angivet i udbudsbekendtgørelsen. En annulation skal altid meddeles i EF-Tidende.

B**• Begrundelse for afslag:**

En virksomhed, der ønsker begrundelse for, at den ikke er blevet prækvalificeret, eller at dens tilbud ikke er antaget, har mulighed for skriftligt at bede ordregiver om en begrundelse herfor. Ordregiveren er forpligtet til at besvare en sådan anmodning senest 15 dage efter modtagelsen.

• Begrænset udbud:

En udbudsprocedure, hvor udbyderen kun opfordrer (prækvalificerer) et begrænset antal virksomheder blandt ansøgerne til at afgive tilbud.

• Bekendtgørelse om tildelte ordrer:

Ordregivende institutioner, der har indgået en kontrakt, skal, uanset hvilken udbudsprocedure der er valgt, i EF-Tidende offentliggøre en bekendtgørelse, der indeholder de vigtigste oplysninger om de betingelser, hvorpå kontrakten er blevet tildelt.

E**• EF-Tidende:**

EF-Tidende er EU's officielle avis. EF-Tidende har et Supplement S, der vedrører offentlige udbud. Supplement S udgives i elektronisk form på CD-rom 2 gange om ugen, eller online på Internettet eller TED-Databasen.

• Egnethed:

Se udvælgelseskriterier.

• EUs publikationskontor:

Er det officielle kontor, som alle bekendtgørelser til brug for udbud skal sendes til.

• EØFG:

EØFG står for 'Europæiske Økonomiske Firmagrupper'.

• EØS:

EØS står for 'Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde', der foruden EU-landene består af Norge, Island og Liechtenstein. Alle disse lande er bundet af EU's udbudsregler.

F

- **Finansielle og økonomiske formåen:**

Forhold som en tilbudsgiver skal kunne dokumentere om sin økonomi, når den ønsker at deltage i et udbud.

- **Forhåndsmeddelelse:**

Se periodisk vejledende bekendtgørelse.

- **Forsyningsvirksomhed:**

Virksomhed inden for forsyning med vand og energi samt transport og telekommunikation. Indkøb af varer, tjenesteydelser eller et bygge- og anlægsarbejde til brug for forsyningsområdet skal ske efter forsyningsvirksomhedsdirektivet.

- **Fælles tilbudsgivning:**

Der er mulighed for, at flere virksomheder kan gå sammen om at afgive et tilbud.

H

- **Hasteprocedure:**

Denne procedure kan kun anvendes i ganske særlige undtagelsestilfælde. Enten ved begrænset udbud (og udbud efter forhandling med forudgående offentliggørelse af udbudsbekendtgørelse) og da kun i tilfælde hvor det er praktisk umuligt at overholde de normale tidsfrister, der gælder. Eller helt uden forudgående udbud og da kun i uforudsete situationer hvis opståen ikke kan tilregnes ordregiveren og kun for den tid, der er nødvendig, indtil der kan indgås kontrakt efter et nyt, "regelret" udbud. I annek 4 kan ses, hvilke forkortede tidsfrister der gælder i disse tilfælde. Den offentlige institution skal altid anføre i udbudsbekendtgørelsen, hvorfor hasteproceduren er valgt.

I

- **Informationsmøder:**

Møder arrangeret af ordregiveren som giver information omkring et indkøb, som ordregiveren har sendt ud i EU- udbud.

- **Inhabilitet:**

I de tilfælde hvor en virksomhed har fået en konkurrencemæssig fortrinsstilling, fordi virksomheden har haft en aktiv rolle i for-

bindelse med tilrettelæggelsen af et udbud og eventuelt også med selve udformningen af udbudsbekendtgørelsen, vil den være inhabil og ikke kunne afgive et tilbud.

J

- **Juridisk person:**

Aktieselskaber, anpartsselskaber og interessentskaber og flere andre selskabstyper er eksempler på juridiske personer, ligesom selvejende institutioner m.v.

K

- **Klageinstans:**

En klageinstans for udbud er en instans, der kan behandle tvister, som virksomheder, organisationer, m.v. har mod ordregivende myndigheder i et udbudsforløb.

- **Kvalifikationsordning:**

En særlig udbudsform der kan anvendes inden for forsyningsvirksomhedsdirektivet.

- **Kvalitativ udvælgelse:**

Ved dette begreb forstås, at ordregiveren kan udvælge virksomheder ud fra en række kriterier, som f.eks. økonomi og teknisk formåen, se også udvælgelseskriterier.

L

- **Ligebehandlingsprincippet:**

Direktiverne hviler på en grundregel om, at alle interesserede virksomheder i EU i konkurrencen om en offentlig ordre eller en ordre udbudt af en forsyningsvirksomhed i enhver henseende skal behandles lige.

M

- **Modværdierne i national valuta:**

Hvert andet år offentliggør Europa-Kommissionen modværdierne i medlemslandenes nationale valutaer af tærskelværdierne i EU-indkøbsdirektiverne for de kommende to år. Modværdierne i national valuta beregnes på grundlag af kursudviklingen. Med indførelsen af euro forenkles denne omregning.

O

- **Offentliggørelse:**

Ligebehandlingsprincippet i EF-Traktaten medfører at alle EU-udbud skal offentliggøres i EF-Tidende, så alle nationaliteter har lige mulighed for at følge med i EU-udbud.

- **Offentlige myndigheder:**

Dvs. statsinstitutioner (f.eks. ministerier, styrelser og direktorater), lokale myndigheder (f.eks. amter, provinser, kommuner) samt såkaldte offentligretlige organer.

- **Offentligretlige organer:**

Instanser, der uden at være egentlige offentlige myndigheder på én eller anden måde kontrolleres af det offentlige.

- **Offentligt udbud:**

Udbudsform, hvor alle interesserede virksomheder kan afgive tilbud.

- **Ordregivende institution/myndighed:**

Betegnelsen for den institution/myndighed, der sender et indkøb ud i et EU-udbud.

- **Overvågningstjenester:**

En serviceydelse til virksomheder, der vælger at lade en organisation, et firma el. lign. stå for at overvåge, hvilke udbud der har interesse for virksomheden.

P

- **Periodisk vejledende bekendtgørelse:**

Institutioner, der forventer at iværksætte større indkøb, er forpligtet til én gang om året at indrykke en "periodisk vejledende bekendtgørelse" (forhåndsmeddelelse) i EF-Tidende. Bekendtgørelsen er et signal om, hvilke kontrakter udbyderen forventer at indgå indenfor det næste år. Når udbudet senere bliver en realitet, vil institutionen kunne anvende forkortede frister i forhold til de normalt gældende.

- **Projektkonkurrence:**

En ordregivende institution kan indbyde til en konkurrence om et projekt. Efter konkurrencen kan der indgås aftale med vinderen af konkurrencen om den videre projektering.

- **Prækvalifikation:**

Bruges i det begrænsede udbud som en betegnelse for den proces, hvor den offentlige institution på grundlag af forud fastsatte egnethedskriterier udpeger de virksomheder, der kan afgive tilbud. Gælder både ved begrænset udbud og udbud efter forhandling.

R

- **Rammeaftaler:**

En aftale mellem en eller flere leverandører og en institution, der fastlægger betingelserne for (senere) kontrakter i en given periode, navnlig kontraktbetingelser vedrørende priser og eventuelt planlagte leverancer.

- **Rådgiverhabilitet:**

Se inhabilitet.

S

- **SIMAP:**

SIMAP står for 'Système d'Information pour les Marchés Publics' og er et projekt, som er sat i gang på Europa-Kommissionens initiativ som et led i at fremme den elektroniske handel inden for offentlige udbud.

T

- **TED-Databasen:**

TED står for 'Tenders Electronic Daily'. TED er en database, der viser alle offentlige EU-udbud. Der er mulighed for at downloade de udbud, som har interesse for virksomheden.

- **Tilbudsforbehold:**

En virksomhed kan have forbehold i sit tilbud, og dette vil som hovedregel medføre at tilbuddet forkastes. Ordregiveren kan dog give oplysning om, i hvilket omfang og på hvilke punkter tilbudsforbehold vil blive accepteret.

- **Tildeling af kontrakt:**

Den virksomhed hvis tilbud ordregiveren antager, vil få tildelt kontrakten. Ordregiveren skal give en meddelelse om dette i EF-Tidende, se også begrundelse for afslag.

- **Tildelingskriterier:**

Der findes to forskellige tildelingskriterier, og ét af disse skal anvendes i et udbudsforløb. Kriteriet skal være fastlagt på forhånd og forpligter ordregiveren til at anvende det på valget mellem de indkomne tilbud.

Kriteriet kan enten være den laveste pris eller det økonomisk mest fordelagtige tilbud. I sidstnævnte tilfælde skal angives delkriterier til at finde frem til det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

- **Tærskelværdien:**

Det beløb som afgør, om et indkøb skal udbydes efter EU's udbudsdirektiver, se også modværdierne i national valuta.

U

- **Udbud efter forhandling:**

En udbudsform der giver mulighed for at forhandle med tilbudsgiverne. Udbud efter forhandling må kun undtagelsesvis bruges af offentlige myndigheder. Formen er valgfri for forsyningsvirksomheder.

- **Udbudsbekendtgørelse:**

Bekendtgørelse som offentliggøres i EF-Tidende og som indeholder oplysninger om et udbud, herunder opgaven, tidsfrister mv.

- **Udbudsbetingelser:**

De betingelser i udbudsmaterialet som virksomheden skal opfylde for at komme i betragtning som ordrevinder.

- **Udbudsmaterialet:**

Udbudsmaterialet er papirer, som beskriver udbudsspecifikationerne. Ved offentligt udbud kan alle interesserede virksomheder få tilsendt udbudsmaterialet. Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling sender udbyderen kun udbudsmaterialet sam-

men med opfordringen til at afgive tilbud til de virksomheder, som prækvalificeres.

- **Udbudsspecifikationer:**

De enkelte krav om specifikationer som beskrives i udbudsmaterialet, f.eks. krav om tekniske specifikationer og standarder.

- **Udvælgelse:**

Udvælgelsen af de virksomheder, som findes kvalificerede/egnede, sker på baggrund af de oplysninger om virksomhedens egnethed, som udbyderen har anmodet om i udbudsbekendtgørelsen, se også prækvalifikation.

- **Udvælgelseskriterier:**

Oplysninger om virksomhedens egnethed ved offentligt udbud skal medfølge sammen med tilbuddet. Udbyderen er – uanset hvilken udbudsform, der er tale om – forpligtet til at se bort fra de tilbudsgivere, der ikke opfylder de krav, som udbyder har fastsat i sine kriterier for udvælgelse af tilbudsgivere.

- **Unormalt lave bud:**

Tilbud der i forhold til ydelsen forekommer at være unormalt lave. Ordregiveren har ret til at afvise sådanne tilbud, som er urealistiske, efter at have forhørt sig om forudsætningerne for beregningen og efterkontrolleret den.

V

- **Vejledende periodiske bekendtgørelser:**

Se periodisk vejledende bekendtgørelser.

Å

- **Åbning af tilbud:**

Der er ved offentligt udbud – men i princippet ikke under de andre udbudsformer - pligt om, at udbyderen i udbudsbekendtgørelsen skal oplyse, om tilbudsgiverne har lov at være til stede ved åbningen af tilbuddene.



KonkurrenceStyrelsen

Erhvervsministeriet

Nørregade 49

1165 København K

Tel 33 17 70 00

Fax 33 32 61 44

E-post: ks@ks.dk

www.ks.dk

ISBN: 87 7029 163 2

A photograph of several rolled-up architectural blueprints or technical drawings. The drawings are spread out on a surface, showing various lines, shapes, and text labels such as 'TELEPHONE ALCOVE', 'STAINLESS STEEL CASH TRAY', 'COUNTER', and 'NEW METAL CEILING TILE'. The blueprints are in black ink on a light-colored paper.

UDBUDSREGLER

Det offentlige udbudsmarked i EU

Tjenesteydelser

UDBUDSREGLER

**Det offentlige
udbudsmarked
i EU**

Tjenesteydelser

Konkurrencestyrelsen
Nørregade 49
1165 København K
Tel 33 17 70 00
Fax 33 32 61 44
e mail: ks@ks.dk
www.ks.dk

**GRAFISK DESIGN OG
TILRETTELÆGNING:**
Rondo Design

FOTO:
Image Bank

REPRO:
Normann Prepress

TRYK:
Schultz Grafisk A/S

OPLAG:
500 stk.

PRIS
70 kr.

ISBN NR:
87 7029 161 6

DEC. 1998

UDBUDSREGLER

Offentlige udbud i eu

FORORD

Der er mange myter om det europæiske marked for offentlige udbud. Nogle af dem holder vand - andre gør ikke. Det er f.eks. rigtigt, at EU's udbudsregler ikke fungerer perfekt, men det er ikke rigtigt, at de slet ikke virker. Det faktum, at der nu findes ensartede regler for udbud i alle 15 EU-lande samt i de tre lande, der ud over EU er med i Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, nemlig Norge, Island og Liechtenstein, giver mange nye muligheder for danske virksomheder, der kunne tænke sig at deltage i det enorme marked for udbud fra den offentlige sektor og de øvrige sektorer, som er dækket af udbudsreglerne.

Det kan imidlertid være vanskeligt at komme i gang på dette marked - ikke mindst for de mindre virksomheder, som måske ikke har særligt mange erfaringer på eksportmarkederne. Derfor har Konkurrencestyrelsen besluttet at udarbejde tre guider for virksomhederne, der gerne vil prøve kræfter med udbudsmarkedet i Europa. De tre guider, hvoraf denne er den ene, dækker de tre hovedområder på udbudsområdet, nemlig bygge- og anlægsområdet samt leverancer af henholdsvis varer og tjenesteydelser. Det er Konkurrencestyrelsens håb, at guiderne kan give virksomhederne et overblik over de forpligtelser og rettigheder, de og de ordregivende myndigheder har ifølge reglerne, og at de kan give inspiration til at tilrettelægge den praktiske indsats. Der er nemlig ingen tvivl om, at en ordentlig forberedelse af indsatsen er en væsentlig faktor for succes.

Konkurrencestyrelsen kan også hjælpe virksomhederne på anden måde. I Danmark har man samlet ansvaret for de fleste forhold vedrørende offentlige udbud - også på eksportmarkederne, som denne guide handler om - i Konkurrencestyrelsen. Vi kan give danske virksomheder en håndsrekning på nogle væsentlige områder. Det gælder først og fremmest, hvis der er mistanke om, at nogle ting ikke 'går rigtigt for sig' i forbindelse med en udbudsforretning i udlandet. Det formelle system siger, at man kan klage i det pågældende land, når udbudsforretningen er overstået. Det kan man også, men det vil ofte være dyrt og langt fra altid effektivt. Derfor rådes virksomhederne til at rette henvendelse til Konkurrencestyrelsen, og helst så tidligt som overhovedet muligt i udbudsforløbet. Styrelsens gode kontaktnet til myndighederne i andre EU-lande og til Europa-Kommissionen i Bruxelles gør, at problemer ofte kan løses, inden de bliver til en egentlig sag og måske går i hårdknude.

Guiderne er udarbejdet for Konkurrencestyrelsen af direktør, cand.scient.pol. Hans Martens, Christophersen & Martens, EEIG. Kapitel 5 er dog udarbejdet af specialkonsulent, cand.jur. Lars Koefoed-Johnsen, Konkurrencestyrelsen. Konkurrencestyrelsen håber med den praktiske guide og med tilsagnet om at hjælpe virksomhederne med eventuelle problemer med udbudsforretningernes korrekthed at have givet et bidrag til, at danske virksomheder får fat i en større del af det europæiske udbudsmarked.

INDHOLD

1 INDLEDNING	6
2 SÅDAN ER EU-REGLERNE FOR TJENESTEYDELSER	10
Reglerne	12
Beløbsgrænser	13
Hvem er omfattet af reglerne?	15
Udbudsformer	15
Klagemuligheder.....	18
Reformplaner	19
3 VIGTIGE FORHOLD I FORBINDELSE MED AFGIVELSE AF TILBUD 20	
Hvor finder man oplysninger om udbud?	23
Krav der kan stilles til virksomheden - og hvordan de honoreres	26
Udbudsformens betydning	33
Udarbejdelse af tilbud	35
Hvordan arbejdet kan organiseres?.....	38
Prisforhold.....	48
Hjælp fra andre	49
Cost-benefit betragtninger	49
Et trin-for-trin eks. på institutions gennemførelse af et begrænset EU-udbud af en tjenesteydelse.....	51
Fejl der ofte begås af tilbudsgivere	56
Nogle gode råd	56
4 FORHOLDENE PÅ DE VIGTIGSTE DANSKE EKSPORTMARKEDER	60
Udbud og økonomi i de vigtigste eksportlande	63
De enkelte eksportmarkeder:	
Tyskland.....	64
Sverige.....	70
Storbritannien	77
Norge.....	81
Holland	85
Tendenser i markedet.....	88

5 REGLERNE FOR UDBUD AF TJENESTEYDELSESKONTRAKTER	90
Hvem skal følge reglerne ved indgåelse af tjenesteydelseskontrakter?.....	92
Beløbsgrænsen for udbudsforpligtelsen (tærskelværdien).....	94
Tjenesteydelseskontrakter.....	96
Udbudsforløbet.....	98
Udbudsformer.....	98
Anmodning om deltagelse i en udbudsforretning (prækvalifikation).....	101
Indhentning af udbudsmaterialet.....	102
Udarbejdelse af tilbud.....	103
Afslutning på en udbudsforretning (kontrakt, afslag eller annullation).....	106
Klager.....	108

6 ANNEKSER	110
Anneks 1: Nyttige adresser i Danmark.....	111
Anneks 2: Nyttige adresser udenfor Danmark.....	118
Nyttige adresser i Tyskland.....	121
Nyttige adresser i Sverige.....	122
Nyttige adresser i Storbritannien.....	123
Nyttige adresser i Norge.....	126
Nyttige adresser i Holland.....	127
Anneks 3: Direktivernes tærskelværdier.....	129
Anneks 4: Direktivernes tidsfrister.....	130
Anneks 5: Ofte anvendte gloser og termer i et udbudsforløb.....	133

1

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Indledning

Tjenesteydelser

Denne guide behandler leverancer af tjenesteydelser inden for det offentlige udbudsmarked i EU og i EØS - Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde - der foruden EU-landene består af Norge, Island og Liechtenstein.

Guiden er én blandt tre. De to øvrige behandler bygge- og anlægsområdet samt leverancer af varer inden for det offentlige udbudsmarked.

Tjenesteydelser står for en større og større andel af økonomien i EU-landene, og de præger også det offentlige udbud. Mens bygge- og anlægsopgaver samt leverancer af varer tidligere var de dominerende områder, spiller leverancer af tjenesteydelser – fra finansiel rådgivning over fragtkørsel til rengøring – nu en betydelig rolle.

Markedet for tjenesteydelser er tidligere i store træk blevet dækket af lokale leverandører, men efter indførelsen af EUs udbudsregler er der skabt en ny konkurrence på markedet, og det har betydet en drejning i retning af, at indkøberne ser sig om efter de bedste og billigste leverandører i stedet for blot at lede efter dem lokalt.

De myndigheder og institutioner, der er dækket af EU-reglerne, får hvert år leveret mange forskellige slags tjenesteydelser. Når det drejer sig om levering af en række nærmere fastsatte tjenesteydelser over visse beløbsgrænser, skal indkøbene foregå efter EUs udbudsregler. Det betyder, at ordrerne udbydes i konkurrence mellem tjenesteydere i næsten alle europæiske lande, nemlig i EU og i EØS-landene.

For danske virksomheder betyder EUs udbudsregler, at de har mulighed for at vinde ordrer også i andre europæiske lande, som tidligere blev betragtet som meget svært tilgængelige offentlige markeder at bevæge sig ind på.

Markedet er meget stort. Det samlede marked for offentlige indkøb i EU er på mere end 5.000 milliarder kroner om året, og heraf udgør tjenesteydelserne omkring en tredjedel.

Mange danske virksomheder – små og store – har allerede gode erfaringer med at arbejde i dette marked, specielt på nærmarkeder som Norge og Sverige. De danske virksomheder har ofte den fordel, at de kan drage nytte af den know-how eller specialviden, som Danmark i forvejen er kendt for, og de erfaringer, virksomhederne har fra danske projekter, kan overføres til lignende projekter i udlandet. Men der er mange flere virksomheder, som endnu ikke har forsøgt sig. De går dermed glip af eksportmuligheder, som ellers ligger lige for.

Mange danske virksomheder holder sig formentlig væk fra dette marked, fordi de mener, at de er for små til at være med. Dette argument holder imidlertid langt fra i praksis. Dels har de øvrige europæiske lande også mange små virksomheder, dels gøres der en særlig indsats for at hjælpe mindre virksomheder til at kunne deltage i udbuddene, og dels er der ikke nødvendigvis nogen som helst sammenhæng mellem virksomhedens størrelse og udsigten til succes med deltagelse i offentlige udbud. Der er også den mulighed, at de mindre virksomheder kan opnå større slagkraft ved at arbejde sammen med andre virksomheder. Hvordan det kan gøres, gives der forskellige bud på i denne guide.

Guiden giver i det hele taget en række praktiske råd om, hvordan man kan tilrettelægge arbejdet, ligesom den giver en række tips om, hvor man kan henvende sig for at få yderligere råd.

Guiden giver en kort oversigt over de væsentligste regler, der gælder i EU og i EØS, mens en samlet beskrivelse af reglerne er givet i kapitel 5. Desuden giver guiden et bud på, hvordan virksomhederne kan tilrettelægge deres strategier og deres organisation med henblik på at arbejde med det offentlige udbudsmarked.

Der findes også i guiden en oversigt over en række af de forhold, man skal være særligt opmærksom på i de vigtigste lande for dansk eksport. Der gives en række praktiske oplysninger, f.eks. om hvor man kan henvende sig for at få yderligere oplysninger – i Danmark og på de øvrige europæiske markeder. Disse oplysninger er i videst muligt omfang ajourført pr. november 1998. Navnlig internet- og e-mail adresser ændres hastigt. Endelig er der oplysning om, hvor

man kan henvende sig for at få hjælp til at klage, hvis man mener, at reglerne ikke er blevet fulgt i konkrete tilfælde. Virksomheder, der mener, at de bliver behandlet ukorrekt i forbindelse med udbud, rådes til så hurtigt som muligt at henvende sig til Konkurrencestyrelsen. Styrelsen kan bistå virksomhederne og har bl.a. gennem sit netværk til søstermyndigheder i andre lande og til Europa-Kommissionen gode muligheder for at hjælpe danske virksomheder med problemerne, inden de bliver til egentlige sager, som det ofte kan være vanskeligt at få en afslutning på, der er tilfredsstillende for den enkelte virksomhed.

2

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Sådan er EU-reglerne for tjenesteydelser

REGLERNE

BELØBSGRÆNSER

HVEM ER OMFATTET AF REGLERNE?

UDBUDSFORMER

KLAGEMULIGHEDER

REFORMPLANER

EU-reglerne om offentlige udbud har overordnet til formål at sikre en fri og fair konkurrence mellem de virksomheder, der ønsker at afgive et tilbud til de mange institutioner, fortrinsvis offentlige, der er omfattet af udbudsreglerne. Reglerne gør det derfor muligt for bl.a. danske virksomheder at deltage i offentlige udbud på lige fod med udenlandske – herunder de lokale – tilbudsgivere, og vigtigst af alt giver reglerne også danske virksomheder en fair mulighed for at få ordrer i hus.

Når en virksomhed bevæger sig ind på udbudsmarkedet, skal den være opmærksom på, at EU-reglerne har en række særtræk, som adskiller dem fra de regler, der almindeligvis gælder, når virksomheder indgår aftaler inden for den private sektor. EUs udbudsregler om tjenesteydelser erstatter de nationale regler, der gælder i hvert enkelt land inden for salg af en række tjenesteydelser, hvis der vel at mærke er tale om en leverance, som overstiger den grænseværdi, der er fastsat i reglerne. En af de mere mærkbare forskelle, danske virksomheder møder, er, at der kun undtagelsesvis er mulighed for at forhandle, når det offentlige skal købe ind efter EUs udbudsregler.

**ET EKSEMPEL PÅ EN DANSK VIRKSOMHEDS
ERFARINGER MED UDBUDSREGLERNE:**

'En af de mest mærkbare forskelle vores virksomhed stødte på, første gang vi deltog i et EU-udbud, var, at der kun undtagelsesvis er mulighed for at forhandle om prisen. Vi havde jo tidligere været vant til at vi kunne snakke om prisen og ikke nødvendigvis blive afskåret fra ordren på grund af prisen. I dag har vi derfor nogle andre overvejelser omkring prisen. Vi vil naturligvis ikke have en ordre igennem for enhver pris. Prisen skal være realistisk i forhold til vores normale priser, og hvis andre virksomheder ønsker at underbyde, står det jo for deres egen regning'.

I praksis er det særlige ved EU-reglerne også, at de institutioner, der er omfattet af reglerne, først kan få leveret en tjenesteydelse efter at have gennemført en række procedurer. Men virksomheden skal også overholde nogle procedurer, hvis den vil have succes med at deltage. En væsentlig forudsætning for at vinde en ordre er derfor, at virksomheden har et indgående kendskab til det gældende regelsæt, ved hvordan reglerne skal fortolkes, og ved hvordan de skal bruges i praksis. De virksomheder, der ikke har fors-

tået og ikke efterlever reglerne, vil ganske enkelt ikke komme i betragtning allerede fra den helt indledende runde – også selv om der blot er tale om formelle fejl.

Omvendt viser det sig, at de virksomheder, der har sat sig ind i EUs udbudsregler her har fået et aktiv, der kan give succes med at deltage i udbud og, vigtigst af alt, vinde ordrer. Efterhånden som disse virksomheder har deltaget flere og flere gange i et udbudsforløb, bliver det rutine, og hovedvægten og ressourcerne kan i stedet koncentreres om at undersøge og udforme alle de forhold, som vedrører udbudsmaterialet og tilbuddet.

I dette afsnit gennemgås kort reglerne for offentlige udbud, som gælder i alle EU-landene og i EØS-landene. For de læsere, som ønsker at gå i detaljer omkring reglerne, henvises til kapitel 5.

REGLERNE

Reglerne for offentlige indkøb over en vis værdi findes i fire forskellige EU-direktiver:

- Tjenesteydelsesdirektivet
(92/50/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Vareindkøbsdirektivet
(93/36/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Bygge- og anlægsdirektivet
(93/37/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Forsyningsvirksomhedsdirektivet
(93/38/EØF som ændret ved direktiv 98/4/EF).

Mens vareindkøbsdirektivet gælder køb af stort set alle slags varer, og bygge- og anlægsdirektivet gælder de fleste typer bygge- og anlægsgøveler, siger tjenesteydelsesdirektivet, at kun visse former for tjenesteydelser skal udbydes. I kapitel 3 er nærmere angivet hvilke. Der kan foretages frivillige EU-udbud af ydelser, der ikke er udbudspligtige.

Eventuelle køb af varer i forbindelse med anskaffelse af en tjenesteydelse kan også falde ind under tjenesteydelsesdirektivet. Ved kontrakter om "blandede" leverancer af tjenester og varer gælder den regel, at den samlede kontrakt omfattes af tjenesteydelsesdi-

rektivt, hvis tjenesteydelsesdelens værdi overstiger værdien af varedelen. Er det værdimæssige forhold omvendt, omfattes den samlede kontrakt af vareindkøbsdirektivet.

Inden for bygge- og anlægssektoren har tjenesteydelser den betydning, at valg af bygherrens rådgiver (arkitekter og ingeniører) falder ind under tjenesteydelsesdirektivet, mens selve bygge- og anlægsarbejdet falder ind under bygge- og anlægsdirektivet. Udbydes et bygge- og anlægsarbejde i *totalentreprise*, omfattes hele kontrakten inkl. rådgivningsydelser dog af bygge- og anlægsdirektivet.

Tjenesteydelser inden for forsyningsområdet (vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation) er ikke dækket af tjenesteydelsesdirektivet, men af det særlige forsyningsvirksomhedsdirektiv. Der gælder den samme opdeling i udbudspligtige og ikke-udbudspligtige ydelser for forsyningsvirksomheders køb af tjenesteydelser som ovenfor nævnt. Således skal *tjenesteydelsesdirektivet* eller *forsyningsvirksomhedsdirektivet* altid anvendes (for udbudspligtige tjenester), hvis indkøb til en offentlig myndighed eller forsyningsvirksomhed i overvejende grad drejer sig om levering af tjenesteydelser, og kontrakten overstiger en vis værdi.

BELØBSGRÆNSER

Offentlige indkøb, der ligger over den såkaldte tærskelværdi, skal offentliggøres i EF-Tidende (se nærmere kapitel 3). Offentliggørelsen er en pligt, som bevirker, at samtlige virksomheder i EU får lige muligheder for at følge med i indkøbene, deltage i tilbudsgivningen og vinde ordrerne.

For tjenesteydelsers vedkommende drejer det sig om de ordrer, der har en værdi på ca. 1 million kroner (133.194 ECU), hvis udbuddet kommer fra en statslig institution, og på ca. 1,5 millioner kroner (206.022 ECU), hvis udbuddet kommer fra andre, f.eks. lokale myndigheder og offentligretlige organer. For forsyningsvirksomheder gælder tre tærskelværdier, nemlig knap 3 millioner kroner (412.044 ECU) for drikkevands- og elektricitetsforsyningsområdet samt i de fleste tilfælde for transport. For de virksomheder, der står for f.eks. gas- og varmforsyning samt energiudvinding, gælder en lidt anden tærskelværdi, nemlig på 400.000

ECU, svarende til knap 3 millioner kroner. Endelig gælder der en tærskelværdi på 600.000 ECU (ca. 4,5 millioner kroner) for telekommunikationsvirksomheder.

Når der er så mange forskellige tærskelværdier, og når nogle af tallene er 'skæve', hænger det sammen med de aftaler, EU har indgået med verdenshandelsorganisationen WTO.

Tærskelværdierne er fastsat i udbudsdirektiverne. Hvert andet år offentliggør Europa-Kommissionen modværdierne af tærskelværdierne i medlemslandenes valutaer. Disse værdier gælder derefter i to år uanset den faktiske dagskurs. Fra 1. januar 1999 erstattes ECU med euro i forholdet 1 ECU til 1 euro. Modværdierne i national valuta for ikke-euro-lande for den indeværende to-års periode (1.1.98 - 31.12.99) er uændret.

For tjenesteydelsesaftaler, der har en værdi under tærskelværdierne, gælder der også EU-regler, nemlig reglerne i EF-Traktaten om fri bevægelighed for tjenesteydelser og forbud mod national diskrimination. I praksis betyder disse regler, at en myndighed i et EU-land ikke må behandle en dansk virksomhed anderledes end virksomheder fra andre EU-lande, når de f.eks. deltager i et udbud, der foretages, selvom der ikke er pligt til det. Forskellen på udbud over og under tærskelværdien er dog, at der under tærskelværdien ikke gælder de specielle regler i direktiverne omkring meddelelse af udbuddet, og de procedurer der gælder for valg mellem de bydende.

Hvis et EU-land ønsker at anvende reglerne fra direktiverne også på udbud, der ligger under tærskelværdierne, kan man frit gøre det. F.eks. har man i Sverige valgt en lovgivning på udbudsområdet, som betyder, at udbud, der ligger under tærskelværdien, følger mange af de samme principper og regler, som gælder for de udbud, der ligger over tærskelværdien. Storbritannien og Frankrig benytter f.eks. også ofte frivilligt EU-reglerne for indkøb, der ligger under tærskelværdierne. Dog skal man være opmærksom på, at hvis et land har valgt at anvende de samme eller lignende regler på udbud under tærskelværdien, vil der ikke være samme mulighed for at følge med i disse udbud via EF-Tidende.

HVEM ER OMFATTET AF REGLERNE?

De myndigheder, der er omfattet af reglerne, kan under ét betegnes som 'offentlige myndigheder'. Men udtrykket 'offentlige myndigheder' giver alligevel ikke et helt korrekt billede, idet også visse private virksomheder kan være omfattet af reglerne. I det følgende gives en række eksempler på, hvad der menes med udtrykket 'offentlige myndigheder'

Der kan være tale om *egentlige offentlige myndigheder*, dvs. statsinstitutioner samt lokale og regionale myndigheder (kommuner, amter, provinser). Reglerne vil også gælde, hvis en gruppe kommuner går sammen om at indkøbe en bestemt tjenesteydelse, som f.eks. service på det hardware som kommunerne bruger.

Også '*offentligretlige organer*' er omfattet af reglerne. Offentligretlige organer har til opgave at løse almenhedens behov på områder, der ikke betragtes som et forretningsmæssigt område. Organet skal også være under bestemmende indflydelse af en offentlig myndighed (mere end 50 pct.). Som eksempler fra Danmark kan nævnes Byfornyelsesselskabet København, Danmarks Nationalbank, Danmarks Radio, TV 2, A/S Storebæltsforbindelsen, almennyttige boligselskaber, tekniske skoler samt lokale kirkelige myndigheder.

Når man har taget denne type organer med under EU-direktiverne, er det for at sikre, at de organer, der arbejder på linje med offentlige institutioner, også kommer med under konkurrencen på det europæiske plan.

Endelig er som nævnt også de særlige forsyningsvirksomheder – både offentlige og private – undergivet direktivregler for deres indgåelse af kontrakter.

UDBUDSFORMER

Man kan foretage udbud af tjenesteydelser i overensstemmelse med EU-reglerne på følgende måder:

- Offentligt udbud
- Begrænset udbud
- Udbud efter forhandling
- Projektkonkurrencer

Virksomhederne deltager typisk i EU-udbud, som enten er et offentligt udbud eller begrænset udbud. Kun i helt konkrete undtagelsestilfælde kan der forhandles om et udbud. Projektkonkurrencer benyttes mest på arkitektområdet.

I specielle situationer kan anvendes andre udbudsformer, men det vil altid fremgå af den bekendtgørelse om udbuddet, den pågældende myndighed udarbejder, hvilken udbudsform der er tale om.

Der gælder forskellige fremgangsmåder og tidsfrister for hver enkelt udbudsform. Tidsfristerne for de enkelte udbudsformer findes i annek 4 bagest i guiden. Overordnet for alle udbudsformer gælder dog, at udbyderen har ret til at se bevis for, at virksomheden er egnet som tilbudsgiver. Denne ret benytter udbyderen sig også typisk af i praksis. Virksomhederne skal derfor være opmærksomme på, at de skal kunne bevise, at deres forretning drives 'hæderligt', og at de har tilstrækkelige 'faglige kvalifikationer'. I kapitel 3 (under 'Krav der kan stilles til virksomheden') kan man finde oplysninger om, hvad der menes med disse udtryk, og hvilke dokumenter man skal kunne fremvise på forlangende herom.

Offentligt udbud

Ved offentligt udbud har alle interesserede virksomheder ret til at afgive et tilbud inden for den fastsatte frist. At alle har ret til at afgive tilbud medfører typisk, at den pågældende myndighed indhenter mange flere tilbud end under andre udbudsformer.

Begrænset udbud

Et begrænset udbud har to faser, nemlig en prækvalifikation (udvælgelse) og en tildelingsfase. I praksis betyder dette, at kun de virksomheder, myndigheden udvælger ved prækvalifikationen, kan afgive et tilbud.

Udbud efter forhandling

Denne udbudsform må kun bruges undtagelsesvis på kontrakter inden for tjenesteydelsesdirektivet.

Udbud efter forhandling betyder, at aftalens vilkår forhandles med et antal udvalgte virksomheder, der på grundlag af forhand-

lingerne afgiver deres tilbud. Denne udbudsform har to varianter, nemlig med eller uden forudgående offentliggørelse.

Forhandlingerne skal foregå ligeligt, sagligt og objektivt.

I EN ARTIKEL I DAGBLADET BØRSEN DEN 10. AUGUST 1998 GAV EN VIRKSOMHED UDTRYK FOR, AT REGLERNE OM FORHANDLING IKKE ALTID FØLGES I PRAKSIS:

'Der foregår ting, som ikke er efter reglerne. Udbudsreglerne er meget strikse med, at de to parter ikke må forhandle videre, efter at der er indgået en aftale. Alligevel ser vi ofte, at de to parter forhandler videre, blandt andet om den endelige pris i aftalen'.

Inden for forsyningsvirksomhedsdirektivet kan udbudsformen anvendes på lige fod med offentligt og begrænset udbud, forudsat der har været en forudgående udbudsbekendtgørelse.

Projektkonkurrencer

Projektkonkurrencer kan anvendes inden for tjenesteydelses- og forsyningsvirksomhedsdirektivet. Ved udbud som projektkonkurrence forstås en fremgangsmåde, hvor en ordregiver får en planlægnings- eller projekteringsopgave udført efter en konkurrence. Hvis denne udbudsform anvendes, kan aftale om opfølgende ordrer indgås med vinderen af konkurrencen uden fornyet udbud.

Andre udbudsformer

Inden for forsyningsvirksomhedsdirektivet findes der ud over de nævnte former to særlige udbudsformer:

- udbud på grundlag af en vejledende periodisk bekendtgørelse, og
- udbud ved bekendtgørelse om anvendelse af et kvalifikationssystem.

Yderligere oplysninger om disse former samt de almindelige udbudsformer findes i kapitel 5.

Rammeaftaler

I forsyningsvirksomhedsdirektivet er der mulighed for at indgå såkaldte rammeaftaler. Sådanne aftaler er der ikke nævnt noget udtrykkeligt om i tjenesteydelsesdirektivet, men de anvendes også i praksis inden for dette direktiv, om end deres anvendelse er noget omdiskuteret.

En rammeaftale er en aftale mellem en ordregivende institution og en – eller undertiden flere – leverandører, som indgås for en bestemt periode om priser og mængder for leverancer.

KLAGEMULIGHEDER

Selv om offentlige ordregivere bestræber sig på at følge procedurerne i et udbudsforløb, sker det, at virksomheder mener at have været udsat for en forkert behandling. Denne situation er der taget højde for, idet der findes to EU-direktiver om klageadgang til brug i sådanne tilfælde (de såkaldte kontroldirektiver).

Disse direktiver indebærer, at der skal være mulighed for at klage i det land, hvor overtrædelsen har fundet sted, at der skal være mulighed for sanktioner over for den udbydende myndighed, og at der skal være mulighed for at kræve erstatning.

I praksis klager virksomhederne f.eks. ofte over, at myndigheder ikke har sendt et offentligt indkøb, der falder ind under EU's udbudsregler, i udbud.

Det ses også i visse tilfælde, at offentlige myndigheder diskriminerer de virksomheder, der ikke er lokale, og i en del tilfælde er de tidsfrister, som gælder i direktivet, ikke blevet overholdt.

Selv om udgangspunktet er, at de offentlige myndigheder kender reglerne for EU-udbud, skal man som virksomhed være opmærksom på, at reglerne i visse tilfælde kan fortolkes på flere måder. Synes man derfor som virksomhed, at myndighedens fremgangsmåde virker ukorrekt, bør man forfølge dette nærmere og måske overveje en klage.

Føler man sig ukorrekt behandlet af en udenlandsk ordregiver, kan man klage til klageorganet i det land, ordregiveren kommer fra, men for danske virksomheder vil det være mere effektivt at henvende sig til Konkurrencestyrelsen, som har mulighed for at assistere en virksomhed, hvis den får problemer i et udbudsforløb uden for Danmark. Ofte vil Konkurrencestyrelsen kunne tage problemerne op i sit netværk med andre landes myndigheder og eventuelt med Europa-Kommissionen og kunne få dem løst, inden de bliver til 'sager'.

Hvis virksomheden får problemer og vil tale med Konkurrencestyrelsen, er det altid en god idé at rette henvendelse herom så hurtigt, det overhovedet er muligt. Adressen til Konkurrencestyrelsen findes i anneks 1 bagest i guiden.

REFORMPLANER

Efter en omfattende diskussion på basis af en Grønbog, som Kommissionen udsendte i 1996, har Kommissionen meddelt, at den vil gå i gang med en ændring – som bl.a. bliver en forenkling – af reglerne for offentlige udbud. Kommissionen har ligeledes planer om at skærpe kontrollen med og håndhævelsen af reglerne.

Kommissionen har i en meddelelse fra marts 1998 redegjort for, hvordan den prioriterer ændringerne. Bl.a. på baggrund heraf ventes nye forslag fremsat i løbet af 1999. Det vil herefter tage nogen tid, inden reglerne bliver indført i praksis.

Ændringerne drejer sig i store træk om:

- Bedre overvågning af, at landene faktisk gennemfører reglernes ånd og bogstav.
- Bedre muligheder for at rejse sager i tilfælde af overtrædelser.
- På længere sigt en samling af reglerne for vareleverancer, tjenesteydelser samt bygge- og anlægsarbejder i ét direktiv.
- Mere fleksibilitet i dialogen mellem indkøbere og leverandører samt muligheder for udvidet brug af rammekontrakter.
- Skabelse af bedre adgang for mindre virksomheder til det offentlige udbudsmarked.
- Mere brug af moderne teknologi i udbudsforretningerne.

Konkurrencestyrelsen har sat sig i spidsen for et pilotprojekt i samarbejde mellem 6 EU-lande og Kommissionen om bl.a. metoder til en mere effektiv håndhævelse af udbudsreglerne. Erfaring med løsning af problemer, som danske virksomheder møder ved offentlige udbud i andre lande, indgår i projektet (uden at der kommer navne frem) og er med til at fastholde et praktisk sigte med projektarbejdet.

3

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Vigtige forhold i forbindelse med afgivelse af tilbud

HVOR FINDER MAN OPLYSNINGER OM UDBUD?

KRAV DER KAN STILLES TIL VIRKSOMHEDEN - OG HVORDAN DE HONORERES

UDBUDSFØRMENS BETYDNING

UDARBEJDELSE AF TILBUD

HVORDAN ARBEJDET KAN ORGANISERES

PRISFORHOLD

HJÆLP FRA ANDRE

COST-BENEFIT BETRAGTNINGER

ET TRIN-FOR-TRIN EKS. PÅ EN INSTITUTIONS GENNEMFØRELSE AF ET BEGRÆNSET EU-UDBUD AF EN TJENESTEYDELSE

FEJL DER OFTE BEGÅS AF TILBUDSGIVERE

NOGLE GODE RÅD

Virksomhederne inden for tjenesteydelsessektorerne er som regel vant til at arbejde med kunder såvel i den offentlige sektor som i den private. I mange tilfælde er man måske vant til at lave aftaler om leverancer direkte og uden at skulle gennem udbudsforretninger, men i de tilfælde, hvor ordrerne har en vis størrelse, undgår man i reglen ikke konkurrencen. Derfor er levering af tjenesteydelser under EU-udbudsreglerne ikke så forskelligt fra andre markeder, og det gælder i hvert fald som for alle andre markeder, at de skal plejes og passes for at give resultater.

Der er naturligvis forskel på at handle med offentlige myndigheder og private virksomheder. Virksomhedskulturen er f.eks. forskellig, fordi beslutningerne i den offentlige sektor er politisk baserede. Omvendt betyder beslutningsprocessen i det offentlige, at der vil være mere offentlig bevågenhed om beslutningerne end i den private sektor. Men det er – såvel i den offentlige sektor som i den private – en vigtig forudsætning for succes med ordrer, at man har en solid viden om sit marked og sin kunde.

Handler man med den offentlige sektor på områder, der er dækket af EU-reglerne om offentlige udbud, er der også den store forskel i forhold til ordrer fra den private sektor, at de særlige EU-udbudsregler gælder, og de giver både virksomhederne rettigheder og klare retningslinjer, der *skal* følges, når man vil deltage i konkurrencen om ordrerne.

Tjenesteydelser under direktiverne

Tjenesteydelsesdirektivet nævner udtrykkelig en række typer af tjenesteydelser, der er fuldt underlagt direktivets bestemmelser. De er:

- Vedligeholdelse og reparation.
- Landtransport, herunder sikkerhedstransport, kurérvirksomhed, undtagen postbesørgelse.
- Lufttransport af personer og gods, undtagen postbesørgelse.
- Postbesørgelse på land og i luften.
- Teletjenester.
- Finansielle tjenesteydelser
 - a) forsikring
 - b) bank- og investeringstjenesteydelser.

- Edb-tjenesteydelser.
- Tjenesteydelser vedrørende forskning og udvikling.
- Regnskabsvæsen, revision og bogholderi.
- Markeds- og opinionsundersøgelser.
- Managementkonsulentvirksomhed og beslægtede ydelser.
- Arkitektvirksomhed, rådgivende ingeniørvirksomhed og integreret ingeniørvirksomhed, byplanlægning og landskabsarkitektur samt hermed beslægtet teknisk-videnskabelig konsulentvirksomhed, teknisk afprøvning og analyse.
- Reklamevirksomhed.
- Bygningsrengøring og ejendomsadministration.
- Forlags- og trykkerivirksomhed på honorar- eller kontraktbasis.
- Kloakering og affaldsbortskaffelse, rensning og lignende tjenesteydelser.

Direktivet omfatter også de fleste andre former for tjenesteydelser, men de er kun i begrænset omfang underlagt direktivets bestemmelser, nemlig kravene om henvisning til tekniske specifikationer og om fremsendelse af oplysninger til Europa-Kommissionen om tildelte ordrer. Det drejer sig om tjenesteydelser, der kun i begrænset omfang skønnes at kunne sælges over grænserne:

- Hotel- og restaurationsvirksomhed.
- Jernbanetransport.
- Transport ad vandveje.
- Støtte- og hjælpetransporttjenesteydelser.
- Juridiske tjenesteydelser.
- Personaleudvælgelse og -rekruttering.
- Efterforsknings- og sikkerhedstjeneste, undtagen sikkerhedstransport.
- Undervisning og erhvervsuddannelse.
- Sundheds- og socialvæsen.
- Fritids- og sportsaktiviteter samt kulturelle aktiviteter.
- Andre tjenesteydelser, der ikke klart falder i én af de nævnte kategorier.

Direktivet undtager direkte helt nogle tjenesteydelser fra reglerne, f.eks. aftaler om leje af fast ejendom, radio- og TV-udsendelser, taletelefoni, voldgifts- og mæglingstjenester, den del af de finansielle

le tjenesteydelser, der vedrører penge- og valutapolitikken, arbejdsaftaler samt en række aftaler om forskning og udvikling. Der kan dog i forbindelse med revision af reglerne komme ændringer på nogle af disse områder, bl.a. fordi der er tale om en europæisk liberalisering, f.eks. på telekommunikationsområdet.

HVOR FINDER MAN OPLYSNINGER OM UDBUD?

De officielle kilder

De tjenesteydelser, som efter reglerne skal i EU-udbud, skal offentliggøres i EF-Tidende. Offentliggørelsen er hidtil sket i en papirudgave af supplement S til EF-Tidende, men fra 30. juni 1998 standse denne udgivelse. I stedet kan dette Supplement S købes i en CD ROM-version, som opdateres hver onsdag og lørdag.

Alternativt kan man tilmelde sig en on-line løsning, idet man kan bruge TED-Databasen (Tenders Electronic Daily).

Oplysninger om, hvor man kan henvende sig vedrørende abonnement og priser på EF-Tidende og TED-Databasen, findes i annek 1 bagest i guiden. Man kan desuden følge udviklingen i arbejdet med at lægge udbudsprocedurerne om til elektronisk form på Internettet på adressen <http://simap.eu.int>

DE FØLGENDE CITATER ER FRA NOGLE DANSKE VIRKSOMHEDER, DER HAR GJORT SIG HVER DERES ERFARINGER MED DE FORSKELLIGE INFORMATIONSKILDER:

'Vi har abonnement på den elektroniske udgave af EF-Tidende, som udgives på CD-Rom. Tidligere fulgte vi med i papirudgaven. CD-Rom-versionen gør det betydeligt nemmere at overvåge. Vi kan hente flere udbud frem, som passer mere præcist på vores virksomhed. CD-Rom-versionen har nemlig et ganske udmærket søgeværktøj, som gør det nemmere at søge. Tidligere brugte vi måske en time om dagen, nu bruger vi den halve tid'.

'Mange oplysninger finder man i dag på Internettet eller via et modem, hvor man kan koble sig på hos forskellige informationsbureauer. Man kan selvfølgelig godt sælge uden at skulle være koblet på Internettet eller med et modem til et andet sted. Men selve informationsdelen er vigtig og letter arbejdspresset betydeligt'.

ELEKTRONISKE UDBUD I FREMTIDEN

SIMAP (Système d'Information pour les Marchés Publics) er et projekt, som er sat i gang på Europa-Kommissionens initiativ som et led i at fremme den elektroniske handel i Europa inden for offentlige udbudsprocedurer.

I fremtiden skal det være muligt at sende en udbudsbekendtgørelse i elektronisk form. Alle udbud vil således kunne følges nøje fra start til slut, og tidsfristerne skulle herved blive et mindre problem, end de er i dag.

Virksomhederne rådes til at følge udviklingen med elektronisk handel og EDI nøje, idet det forventes, at den elektroniske handel i løbet af få år vil være vidt udbredt. Danske virksomheder kan f.eks. 'øve' sig på det danske marked, hvor en række nye initiativer på dette område er sat i gang.

Adressen til SIMAP findes i anneks 1 bagest i guiden.

Overvågningstjenester

En alternativ mulighed er at benytte en af de mange overvågningstjenester, der findes for EU – og andre – udbud. Adresser på overvågningstjenester findes i anneks 1 bagest i guiden.

En forudsætning for, at en sådan overvågning kan fungere godt er, at man giver tjenesten præcise informationer om de typer af udbud, virksomheden er interesseret i. Man skal samtidig være klar over, at man ikke helt selv kan skubbe ansvaret fra sig. Der er eksempler på virksomheder, som mener, at mulige ordrer er gået deres næse forbi, fordi en overvågningstjeneste ikke har gjort dem opmærksom på relevante udbud. Det kan være overvågningstjenestens fejl, men det kan også skyldes, at de informationer, virksomheden har givet tjenesten til brug ved søgninger, ikke har været præcise nok.

Direkte kontakt til virksomheder

Selv om det supplement til EF-Tidende, der tidligere bragte udbud, ikke længere findes i en trykt udgave, er den trykte udgaves elektroniske efterfølgere fortsat obligatoriske for institutionerne, og de *skal* bruges i forbindelse med alle EU-udbud. I praksis sker det imidlertid ofte, at en ordregiver kontakter bestemte virksomheder direkte eller gennem lokal annoncering.

Ordregiverne må dog ikke kontakte udvalgte virksomheder, før de sender udbudsbekendtgørelsen til EF-Tidende. Da der går et stykke tid fra det sker, til offentliggørelse på de 11 EU-sprog finder sted, kan det være en stor fordel at få så god tid som muligt til at forberede tilbuddet. Dette gælder ikke mindst, fordi der ofte kun er kort tid fra offentliggørelsen i EF-Tidende, til tilbuddene skal afgives. Situationen bliver ofte værre, fordi offentliggørelse i mange tilfælde – og på trods af reglerne – faktisk sker for sent.

Dertil kommer, at den såkaldte *hasteprocedure* i nogle lande bruges meget mere, end det egentlig var tænkt.

Hasteproceduren var kun tænkt til brug i meget begrænset omfang og i særligt hastende tilfælde, men ifølge en undersøgelse foretaget af FRI – Foreningen af Rådgivende Ingeniører – viste det sig, at hasteproceduren i 1997 blev anvendt i 21 procent af alle mulige udbud. Det er specielt lande som Tyskland, Italien og Storbritannien, der anvender denne procedure meget.

Tidlige oplysninger om udbud

Det bedste vil for interesserede virksomheder være at få oplysninger om leverancer, *før* de bliver offentliggjort. På lokalt eller regionalt plan vil der ofte være en kontakt mellem interesserede virksomheder og institutioner, og i en række tilfælde holdes der desuden informationsmøder, hvor den offentlige institutions planer for indkøb i f.eks. det kommende år fremlægges.

Virksomhederne bør også være opmærksomme på, at myndighederne skal udsende periodiske bekendtgørelser om deres udbudsplaner. Ikke alle myndigheder er lige gode til at overholde dette, men i de tilfælde, hvor det sker, vil disse planer være en god kilde for virksomhederne til at skaffe sig overblik over muligheder i markedet.

En del danske virksomheder følger i visse tilfælde godt med i de lokale forhold i andre lande. Det kan være fordi de arbejder i grænseområder, hvorfor de er blevet 'lokale' på den anden side af grænsen, eller fordi de har opbygget en eller anden form for tilstedeværelse på basis af tidligere leverancer til den offentlige eller den private sektor i et bestemt land.

For en målbevidst indsats i forhold til udbud er den lokale kontakt afgørende for at få tidlig viden om udbud. Vil en dansk virksomhed have succes på udbudsmarkedet, vil det derfor næsten altid være en fordel at kunne skaffe sig oplysningerne på linje med de lokale konkurrenter. Det kan f.eks. ske gennem en lokal repræsentant eller gennem et samarbejde med virksomheder i de områder, man er interesseret i.

Virksomhederne skal naturligvis på den anden side også være opmærksomme på, at de ikke dyrker de lokale kontakter i et sådant omfang, at kontakten bliver så tæt, at de senere kan blive diskvalificerede (inhabile) i forhold til konkrete udbud.

Forskellige måder, man kan organisere tilbudsarbejdet på, er omtalt nedenfor.

De mere officielle kilder står ikke i særlig høj kurs. Flere (virksomheder) siger, at det er vigtigt at kende udbuddet, inden det kommer i EF-Tidende. De personlige kontakter og lokale repræsentanter sikrer, at man, længe inden udbuddet finder sted, er forberedt på at byde. Nogle (virksomheder) er ligefrem vant til at blive kontaktet af ordregiveren selv.

Konkurrencestyrelsen: Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet, 1997.

EN DANSK VIRKSOMHED HAR SAT

TINGENE MERE I SYSTEM EFTER NOGLE ÅRS ERFARING:

'Vi læser ikke aviser eller EF-Tidende for at følge med i udbudsmarkedet. Vi har vores fax, og det er her meddelelserne kommer dumpende ind. Vi får altid besked om et udbud før de fleste andre, og sker det ikke, vil det virkelig komme bag på mig. Når det kan siges så selvsikkert, skyldes det naturligvis, at vi har et brandgodt produkt og har haft faste kunder igennem mange år. Vi bruger megen energi på at vedligeholde disse kunder, og tredje halvleg med frokoster og middage er langt vigtigere end et formelt møde.'

KRAV DER KAN STILLES TIL VIRKSOMHEDEN – OG HVORDAN DE HONORERES

Virksomheder, der deltager i et udbud, skal være indstillet på at kunne bevise, at en række formelle og konkrete forhold er i orden. Man kan forestille sig et udbudsforløb som en tur gennem tre forskellige sluser, hvor man ved hver sluse skal opfylde visse krav for at komme igennem. Ved hver enkelt sluse gælder helt særlige

udvælgelseskriterier, krav og specifikationer, som ordregiveren bruger til at vurdere de oplysninger, virksomheden har indsendt.

Den første sluse er det sted, hvor ordregiveren ser på, om virksomheden overhovedet - set med ordregiverens øjne - er egnet til at afgive et tilbud. De virksomheder, som findes kvalificerede til at afgive tilbud, kan komme igennem denne første fase. I forbindelse med begrænsede udbud bruger man betegnelsen 'prækvalifikation' for denne fase. Har ordregiveren på forhånd bestemt, at der kun skal prækvalificeres et vist antal virksomheder - og anført dette i udbudsbekendtgørelsen - kan selv nogle af de kvalificerede virksomheder dog komme ud for alligevel ikke at blive prækvalificeret.

Ved offentligt udbud giver man oplysninger om virksomheden, samtidig med at man afgiver sit tilbud. Lander man så hos ordregiveren sammen med ti andre virksomheder i bunken over de virksomheder, der har opfyldt de formelle forhold - og dermed er potentielle ordrevindere - kan man i praksis sammenligne ordregiverens første blik på tilbuddet med en slags prækvalifikation.

De krav, ordregiveren stiller, skal være præcist formulerede krav inden for direktivernes regler. De skal opfyldes til punkt og prikke. Den krævede dokumentation skal fremsendes inden fristens udløb.

Ved den næste sluse vil ordregiveren tage de potentielle tilbudsgivere frem igen og se nærmere på, om de krav, der stilles til selve tjenesteydelsen, også er opfyldt. Ved begrænsede udbud vil kravene være specificeret i udbudsbetingelserne.

Ved den sidste - og altafgørende - sluse skal tildelingskriteriet opfyldes. Tildelingskriteriet kan enten være, at det økonomisk mest fordelagtige eller det billigste tilbud vinder. Bruges kriteriet det økonomisk mest fordelagtige tilbud, skal der yderligere opstilles en række delkriterier, som ordregiveren vurderer tilbuddet ud fra.

Første sluse: De krav, virksomheden skal være forberedt på at honorere i første fase, er følgende:

<p>KONKURS M.M. Virksomheden må ikke være begæret eller være erklæret konkurs, være under likvidation eller i betalingsstandsning.</p>	<p>HONORERES VED Attest herom fås ved skifteretten ved den lokale byret.</p>
<p>STRAFFEFORHOLD Virksomheden må ikke være straffet i forbindelse med sit faglige område, og man må heller ikke beviseligt have begået fejl i forbindelse med udførelsen af sit hverv.</p>	<p>HONORERES VED Straffeattest for ledelse, direktion og ansvarhavende fås hos den lokale politistation.</p>
<p>SOCIALBIDRAG Virksomheden skal have betalt de sociale bidrag, som kræves af det lands lovgivning, hvor man er etableret.</p>	<p>HONORERES VED I Danmark kan attestation herfor fås hos ATP.</p>
<p>ARBEJDSKADFORSIKRING Virksomheden skal kunne bevise, at den har tegnet en arbejdsskade-forsikring.</p>	<p>HONORERES VED Vedlæg policen og kvittering for indbetalte præmier. Nærmere oplysninger herom kan fås ved henvendelse hos Arbejdsskadestyrelsens 8. kontor, som kan kontaktes på tlf. 39 17 77 00.</p>
<p>SKAT Virksomheden må ikke skyldes skatter, moms eller afgifter over visse beløb.</p>	<p>HONORERES VED Attestation for disse forhold fås hos den lokale told- og skatteregion.</p>
<p>REGISTRERING Ordregiveren kan stille krav om, at den bydende virksomhed er optaget i et fagligt register, som krævet af lovgivningen i det land, hvor virksomheden er etableret. Det skal bemærkes,</p>	<p>HONORERES VED Attester om dansk registrering fås hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen.</p> <p style="text-align: right;"><i>fortsættes næste side:</i></p>

fortsat fra forrige side:

at der ikke kan stilles krav om, at en dansk virksomhed er optaget i et register i ordregiverens hjemland, men det kan være praktisk at vide, om f.eks. en strategisk partner i det pågældende land er optaget i det rette register, ligesom man kan lade eventuelle datterselskaber registrere i registret i det land, selskabet er placeret. Der kan også inden for bestemte fagområder være tale om krav om autorisation.

SERVICEATTEST

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen i Danmark udsteder en særlig serviceattest til brug for virksomheder, der vil deltage med tilbud. Den indeholder de relevante oplysninger, som skal bruges ved tilbudsgivning, fra de forskellige offentlige myndigheder i Danmark, f.eks. ATP, Told & Skat, Skifteretten og Kriminalregistret. Erhvervs- og Selskabsstyrelsen tilbyder at undersøge alle disse forhold og at sammenfatte dem i én attest. Den udarbejdes gratis, og det tager mellem en og to uger at få udarbejdet attesten.

HONORERES VED

Nærmere oplysninger kan fås på Internettet på adressen:
<http://www.eogs.dk/Information/>

ØKONOMI

Virksomheden skal kunne bevise, at den økonomisk er i stand til at løfte den pågældende opgave.

HONORERES VED

Det bevises f.eks. gennem en erklæring fra virksomhedens bank, via virksomhedens seneste regnskab og/eller gennem en erklæring om den samlede omsætning og andre nøgletal fra de sidste tre års regnskaber.

fortsættes næste side:

fortsat fra forrige side:

TEKNISK FORMÅEN

Ofte skal virksomheden kunne dokumentere tidligere udførte opgaver, der har relevans i forhold til den udbudte opgave.

HONORERES VED

Det kan f.eks. ske ved at fremsende bevis for de væsentligste opgaver, man har foretaget inden for de sidste tre år. Ordregiver, beløb og tidspunkt skal være angivet. Er projektet udført for private, skal projektbeskrivelsen enten attesteres eller erklæres herfra. Er opgaven udført for det offentlige, skal man have en attest fra ordregiveren. Der kan endvidere være tale om krav til kvalitetssikring, herunder certifikation fra officielle kvalitetskontrolinstitutter, samt fremsendelse af prøver, beskrivelser, fotografier mv.

Af ovenstående matrice kan det ses, at virksomheden for at komme igennem udbudsforløbets første fase skal kunne bevise nogle forhold omkring virksomheden, som også kaldes 'kvalitative udvælgelseskrav'. Typisk vil man kun kunne forlange oplysninger om virksomheden, der er relevante i forhold til den tjenesteydelse, der skal udføres. Man må dog være opmærksom på, at nogle ordregivere stiller mange krav til dokumentation for at være på den sikre side. Det kan tage lang tid for virksomheden at indhente denne dokumentation, hvilket der derfor bør tages højde for. Det er også vigtigt at være opmærksom på krav om det sprog, dokumentationen skal afleveres på. Dette vil altid fremgå af udbudsbekendtgørelsen.

Anden sluse: Krav i udbudsmaterialet - og hvordan de honoreres

KRAV Oplysninger om særlig eksperti- se på miljøområdet	HONORERES VED Certifikation
KRAV Oplysninger om virksomhedens kvalitetssystemer.	HONORERES VED Certifikation

Når den ovenstående tabel ikke er mere udtømmende end tilfældet er, skyldes det, at de krav, der her stilles, vil være specifikke for det pågældende udbud. De vil være specificerede i det udbudsmateriale, virksomheden får at afgive tilbud på basis af.

Tjenesteydelsesdirektivet beskriver ikke, hvilke krav ordregiveren kan stille til tjenesteydelsen i udbudsmaterialet. Det er derfor op til ordregiveren at beskrive dem, så de passer til løsningen af den pågældende opgave. Det er så til gengæld op til virksomhederne bedst muligt at leve op til disse krav i de tilbud, de giver, og det er meget vigtigt for virksomheden at sætte sig præcist ind i ordregiverens ønsker og hensigter. Det vil ikke alene sige at honorere de rent tekniske krav i udbudsmaterialet, men også at kunne have en klar fornemmelse af, hvilke f.eks. miljømæssige og kvalitetsmæssige forhold ordregiveren ønsker.

Der stilles ofte - og i stigende omfang - krav om oplysninger om kvalitetsstyring, samt at virksomheder, der deltager i offentlige udbud, er kvalitetscertificerede, f.eks. efter ISO 9000 eller de tilsvarende europæiske normer EN 29000 eller EN 45000. Dog skal ordregivere acceptere en anden form for dokumentation om lignende kvalitetssikring fra virksomheder, som af en eller anden grund ikke har adgang til disse kvalitetssikringssystemer eller ikke har mulighed for at få det inden for den gældende frist.

Der er to hovedformer for kvalitetsstyring, hvor den ene fokuserer på selve leverancen af tjenesteydelsen og de anvendte materialer og udstyr, mens den anden - den integrerede kvalitetsstyring (Total

Quality Management) – går videre og bl.a. indbefatter virksomhedsledelse, personaleuddannelse og finansiering. Det afgørende i forbindelse med kvalitetsstyring er under alle omstændigheder velbeskrevne og veltilrettelagte arbejdsprocedurer, der kan bevise, at virksomheden er i stand til at levere det beskrevne kvalitetsniveau. I forbindelse med selve certificeringen har virksomheden fået et bevis for, at den er certificeret til en bestemt kvalitetsstandard.

Blandt de krav, ordregivere ofte stiller til virksomhederne gennem udbudsmaterialet, er desuden forhold vedrørende leveringstidspunkt og service. Ordregiveren er altid berettiget til at kræve, at tjenesteydelsen udføres med brug af ordregiverens eget sprog (arbejdssproget).

Tredje sluse: Tildelingskriterierne - og hvordan de honoreres

<p>LAVESTE PRIS I dette tilfælde vil ordregiveren ganske enkelt sammenligne priserne på de enkelte tilbud.</p>	<p>HONORERES VED Den virksomhed der har tilbudt den laveste pris for leverancen, får ordren, med mindre selv denne pris ligger for højt i forhold til en vurdering af markedsprisen. Så kan ordregiveren nægte at acceptere det under henvisning til, at der ikke er fremkommet egnede bud.</p>
<p>ØKONOMISK MEST FORDELAGTIGE TILBUD I dette tilfælde vil ordregiveren finde frem til det økonomisk mest fordelagtige tilbud efter delkriterier, der vil fremgå af udbudsmaterialet.</p>	<p>HONORERES VED Der er nævnt eksempler på sådanne delkriterier ovenfor, men generelt kan forhold som kvalitet, service-niveau, æstetisk og funktionsmæssig værdi samt miljø- og sikkerhedshensyn typisk også indgå - foruden prisen.</p>

Det kan være fornuftigt for virksomhederne at gennemtænke udbudsforløbet i disse tre faser. På denne måde kan man bedst muligt forberede sig på, hvilke krav der skal kunne dokumenteres, og hvornår de enkelte forhold får betydning i et udbudsforløb.

Hvis en virksomhed har prøvet at deltage i et udbudsforløb flere gange uden held, kan man også prøve at gennemtænke udbuddets tre faser for at analysere, hvor det gik galt. Var der tale om formelle fejl eller om tekniske fejl, så virksomheden blev udelukket i den første fase, eller var det ikke den rigtige tjenesteydelse, der blev tilbudt, så virksomheden ikke kom med videre fra anden fase? Eller var tilbuddet for dyrt eller ikke tilstrækkeligt økonomisk fordelagtigt, så det var i den sidste fase, virksomheden blev valgt fra?

Med andre ord kan virksomheden forsøge at indkredse, hvor dens svagheder ligger. Hvis problemerne især koncentrerer sig om de tidlige faser i udbudsforløbet, kan man forberede sig bedre til næste gang. Mange af dokumenterne kan man sagtens indhente på forhånd, man kan få dem oversat og gøre dem klar til fremtidige udbud.

EN DANSK VIRKSOMHED SIGER, AT DEN BRUGER DE UDBUD, DEN TABER, KONSTRUKTIVT:

'Hvis vi ikke får en ordre, bruger vi meget tid på at analysere hvorfor. Vi anmoder altid om en begrundelse for afslaget, men i de fleste tilfælde får man den automatisk. For vores vedkommende er begrundelsen næsten altid prisen'.

Som det nævnes nedenfor, skal ordregiverne kunne angive det antagne tilbuds relative fordele, og de går ikke i alle tilfælde på det prismæssige.

UDBUDSFORMENS BETYDNING

I kapitel 2 (og senere i kapitel 5) er omtalt de forskellige former for udbud, som kan anvendes. Udbudsformen kan have betydning for, hvem der kan byde og hvordan.

I forbindelse med *offentligt udbud* kan alle virksomheder afgive bud, hvis de er interesserede. Hvis en dansk virksomhed får oplysninger om et sådant udbud, kan den bede om udbudsmaterialet (ordregiveren kan dog kræve en vis betaling for det) på den adresse, som findes i den kilde, hvor man har oplysningerne fra.

Hvis der er tale om betaling for materialet, må det kun være til dækning af omkostningerne ved udarbejdelse og fremsendelse af udbudsmaterialet. Betalingen må ikke være så høj, at den har karakter af et deltagergebyr.

Er der derimod er tale om et *begrænset udbud*, skal virksomheden først deltage i en prækvalifikation. Institutionen beder interesserede virksomheder om at melde sig og sende de oplysninger, der specifikt er bedt om. Man vælger så på baggrund af disse oplysninger de virksomheder, man finder er kvalificerede til at deltage, og disse virksomheder får tilsendt udbudsmaterialet og bliver samtidigt indbudt til at fremsende tilbud. Hvis ordregiveren på forhånd har bestemt, at der kun skal prækvalificeres et vist antal virksomheder, kan selv nogle af de kvalificerede virksomheder dog blive sorteret fra.

Man skal også være opmærksom på anvendelsen af *rammeaftaler* i forbindelse med tjenesteydelser. I forsyningsvirksomhedsdirektivet, men ikke i tjenesteydelsesdirektivet, står det direkte nævnt, at rammeaftaler kan anvendes, men de anvendes ofte i forbindelse med tjenesteydelser uden for forsyningsområdet.

En rammeaftale er en aftale mellem en ordregivende institution og en eller eventuelt flere leverandører. Aftalen indgås for en bestemt periode – typisk en treårig periode – og vedrører aftale omkring priser og mængder for en leverance. Tjenesteydelsen skal leveres inden for den periode, kontrakten løber i, og prisen skal være i overensstemmelse med de priser, der er indgået aftale om.

Nogle virksomheder bryder sig ikke om rammeaftalerne, hvis de indgås med mere end én potentiel leverandør. Det skyldes især, at der ikke er sikkerhed for levering inden for rammeaftalen. Andre er gladere for dem, som det fremgår af citaterne nedenfor.

Rammeaftalerne har fordele for institutionerne. Dels giver indkøbskontrakterne de offentlige indkøbere adgang til gode mængderabatter hos leverandøren, dels slipper de offentlige institutioner for at sende mange mindre indkøb i EU-udbud. En betingelse for at anvende rammeaftaler er dog, at de ikke virker ødelæggende for konkurrencen.

EN DANSK VIRKSOMHED I EDB-BRANCHEN SIGER OM RAMMEAFTALER:

'Vi er tilmeldt rammeaftaler hos myndigheder, og via disse aftaler har vi et betydeligt salg. Rammeaftalerne betyder jo, at ordren ikke skal sendes ud i et udbud, hver gang der skal leveres, og det letter arbejdsbyrden for såvel institutionen som for virksomheden.'

En anden virksomhed peger på fordele for de mindre virksomheder:

'Rammeaftalerne er glimrende i den forstand, at der kan være tale om langt mindre leverancer, end man ser ved offentligt udbudte aftaler. De betyder, at små virksomheder også kan være med, uden at de nødvendigvis skal indgå et samarbejde med andre. Desuden tror jeg, at hvis man kan bevise, at man er en stabil leverandør til det offentlige i Danmark, vil dette være et godt stempel til brug for rammeaftaler i udlandet også.'

Virksomhederne kan *i princippet* nøjes med de officielle kilder til udbuddene. Men er der tale om offentlige udbud, er den lokale kontakt fra starten af proceduren særlig vigtig. Hvis der er tale om et begrænset udbud, skal man nemlig i første omgang kun indsende de relativt få oplysninger om virksomheden, der konkret bedes om som basis for vurderingen af, hvilke virksomheder, der skal kunne deltage i selve udbuddet. Når denne prækvalifikation er overstået, får alle de indbudte lige lang tid til at udarbejde selve tilbuddet. Derfor kan nytten af den lokale kontakt i mange tilfælde være mindre i disse tilfælde, men når det er sagt, skal det igen understreges, at det altid er en fordel at have så god tid som muligt og at kende de lokale forhold godt.

Man skal dog aldrig strække udnyttelsen af de lokale kontakter så langt, at man kommer den eller de pågældende myndigheder på så nært hold, at det kan gøre virksomheden inhabil i forhold til fremtidige udbud.

UDARBEJDELSE AF TILBUD

De oplysninger, man får fra de officielle kilder om udbuddet, giver kun en kort, summarisk oversigt over den tjenesteydelse, der skal leveres. Måske har virksomheden allerede gennem sine lokale kontakter flere informationer om leverancen, men under alle omstændigheder skal man regne med at skulle rekvirere selve udbudsmaterialet med dets detaljerede forskrifter for den ydelse, der skal

leveres, hvis man vil deltage med et bud.

Hvor man skal henvende sig for at få materialet, vil altid være angivet i de officielle kilder, men igen kan det ofte være en fordel at have en lokal kontakt, der kan være med til at sikre, at man faktisk også får materialet i tide. Forsinkelser i forbindelse med fremsendelse af udbudsmateriale er ikke ganske ukendt.

Habilitet

I forbindelse med udbud skal alle bydende i princippet stilles lige. Derfor kan en virksomhed heller ikke på samme tid have fungeret som rådgiver vedrørende tilrettelæggelse af udbuddet og samtidig byde på selve udbuddet. Dette gælder også for den offentlige sektor selv, og ønsker en del af den offentlige forvaltning at byde på en opgave, der udliciteres, skal det sikres, at der ikke er forbindelse mellem den del af forvaltningen, der tilrettelægger udbuddet, og den del, der byder.

Det giver derimod ikke habilitetsproblemer, at en virksomhed er eller har været leverandør til en udbyder, såfremt dette ikke direkte har noget med det aktuelle udbud at gøre.

Sproget

Ordregivere er kun forpligtede til at udarbejde selve udbudsmaterialet på deres eget sprog. Hvis ordregiverne virkelig ønsker international konkurrence, vil de ofte vælge at oversætte materialet til flere sprog, men for mange leverancer vil dette ikke være tilfældet. Derfor bør sprogspørgsmålet indgå i de overvejelser, virksomheden vil gøre sig i forbindelse med sin strategi for deltagelse i EU-udbud.

EN DANSK VIRKSOMHED HAR GJORT ERFARINGER MED SPROGPROBLEMERNE I FORBINDELSE MED UDBUD:

'I et enkelt tilfælde blev vi for sent opmærksomme på, at tilbuddet skulle afgives på et andet sprog. Vi måtte derfor betale mange penge for at få det oversat af en professionel translatør, og det skete i sidste øjeblik. Senere har vi ansat en korrespondentuddannet person i virksomheden, der står for oversættelse af tilbud og mange andre oversættelsesarbejder. Vi drager nu fordel af, at den, der oversætter materialet, kender vores virksomhed godt, men også at personen f.eks. ved, hvad et offentligt udbud er.'

Virksomhedens ressourcer på dette område vil være afgørende for, hvad man faktisk kan deltage i. En oversættelse af materialet til dansk er naturligvis en mulighed, men man skal regne med, at en god kvalitetsoversættelse af udbudsmaterialet til en leverance kan dreje sig om oversættelse af et omfattende materiale og kan være dyrt. Desuden skal man huske på, at tilbuddet sandsynligvis også skal afgives på det lokale sprog, hvilket igen koster penge og tager tid.

Konkurrencen

En bedømmelse af konkurrencesituationen er et andet forhold, som bør tillægges stor betydning i vurderingen af, om det kan betale sig at gå ind i det ofte store arbejde, det er at udarbejde et tilbud. Hvis der er tale om begrænsede udbud med en forudgående prækvalifikation, vil man i nogle tilfælde af udbudsmaterialet kunne se, hvem der ellers er indbudt til at byde. Der er dog en tendens til, at dette sker i færre og færre tilfælde. Alle disse potentielle tilbudsgivere er naturligvis stillet lige i konkurrencen, men kendskabet til branchen og til de øvrige bydende og deres styrke vil kunne give en indikation af, om man selv mener at have chancer for at vinde.

EN VIRKSOMHED HAR I NOGLE TILFÆLDE BRUGT VIDEN OM ANDRE BYDENDE I SIN STRATEGI:

'Vi har i enkelte tilfælde fået oplyst, hvem der ville afgive tilbud på et udbud. Det er sket i enkelte tilfælde, at denne viden har været udslagsgivende for, at vi ikke selv ville afgive et tilbud. Det ville være spild af ressourcer, fordi vi på forhånd ved, at vores virksomhed ikke er konkurrencedygtig på prisen. I andre tilfælde ved vi, at vi har et nicheprodukt, hvor kvaliteten afgørende spiller en rolle. I de tilfælde er vi ligeglade med, hvem de andre tilbudsgivere er.'

De virksomheder, der vil vurdere, om de skal byde, bør være opmærksomme på, hvilke vurderingskriterier der vil blive anvendt. Danske virksomheder, der er særligt stærke på nicheområder, kan ofte få fordel af at prioritere tilbud, hvor netop deres styrkeområder indgår med en høj vægt i bedømmelsen. Sådanne styrkeområder kan f.eks. være baseret på leverancer til den offentlige sektor i Danmark, hvor mange rådgivere og andre tjenesteleverandører har gjort nyttige erfaringer - ikke mindst fordi den danske offentlige sektor gennem mange år har krævet kvalitetsydelse på f.eks. miljøområdet.

HVORDAN ARBEJDET KAN ORGANISERES

Det står virksomhederne frit for at slutte sig sammen som de har lyst. Man kan f.eks. indgå i konsortier, hvis man ønsker det. Udbyderen kan ikke stille særlige krav til den organisationsform, de bydende ønsker at anvende, når de afgiver bud, men ordregiveren kan kræve en bestemt retlig form af den sammenslutning, der vinder ordren. I visse tilfælde ses det i udbudsannoncer, at ordregivende institutioner beder om virksomhedens tilkendegivelse af, hvor stor en del af kontrakten, virksomheden agter at give i f.eks. underentreprise, og hvem underentreprenørerne vil være.

EN STOR DANSK VIRKSOMHED, DER LEVERER VARER OG TJENESTEYDELSER, FORTÆLLER OM, HVORDAN DEN OFTE HÅNDBERER UDBUD:

'Vi er sjældent i stand til at levere den samlede ydelse alene, og derfor bruger vi næsten altid konsortiemodellen. Der er mange ting, der skal tages stilling til ved sådan en model. Vi har en inhouse-jurist, som efterhånden har fået lavet en profil af, hvilken stilling, vi ønsker at have i konsortiet. Den består f.eks. af lister over, hvilke dele vi kan levere og hvor stor en procentdel, vi står inde for både med hensyn til levering og servicering. Er der tale om en meget stor kontrakt, får vi også eksterne advokater til at kigge på aftalen. Der er utrolig mange forhold at tage stilling til både internt i konsortiet, men også i forhold til kunden. Vi mener at konsortier er en virkelig god løsning, hvis man ikke selv er stor nok til at levere hele ydelsen, og det giver nogle kontakter, som man kan få gavn af i fremtiden.'

Da denne guide kun vedrører deltagelse i udbud i udlandet, er det primært en *eksportorganisation* for virksomhederne, der gives bud på i det følgende. Arbejdet i andre lande stiller særlige krav om kendskab til de pågældende markeder, til deres kultur i bred forstand og i de fleste tilfælde også til sprog.

EN DANSK VIRKSOMHED, DER ARBEJDER INDEN FOR TJENESTEYDELSESEKSEKTOREN, OG SOM HAR SELSKABER I EN RÆKKE ANDRE LANDE, SIGER: 'Vi har ikke nogen eksportafdeling. Hvert af vore udenlandske selskaber tager sig af salg i de lande, hvor de er repræsenteret. Alligevel er vi begyndt at forberede os på, at tingene ændrer sig i fremtiden. Vi leverer f.eks. nogle europæiske systemer, som skal kunne bruges overalt i Europa, og vi tror på, at disse systemer vil fjerne grænser, og at vi derfor må indstille os på at bevæge os lidt uden for Danmark rent salgsmæssigt. En af de måder, vi forbereder os til dette på, er ved at sende vores medarbejdere på sprogkurser. En vigtig bestanddel af disse kurser er, at medarbejderne ikke alene lærer de faglige udtryk, men selvfølgelig også almindelig small-talk.'

En succesfuld deltagelse i EU-udbud skal tilrettelægges lige så professionelt som enhver anden form for eksportarbejde. Det indebærer ikke mindst, at der skal arbejdes med at opbygge kendskab til og ekspertise på de markeder, man vil arbejde på.

Udbudsreglerne er de samme i Danmark som i andre EU-lande. Derfor kan erfaringer fra det danske marked i mange tilfælde overføres til de udenlandske markeder. Med andre ord kan det være en god forberedelse til deltagelse i EU-udbud på andre europæiske markeder at 'øve' sig på det danske marked først.

Nogle danske virksomheder – specielt dem i grænseområder – opererer allerede på nabolandenes markeder, og de opfører sig der, som om de var lokale. Andre er allerede etableret på udenlandske markeder og har derfor oprettet en organisation, som kan tage sig af de offentlige udbud sammen med andre typer af opgaver. Den typiske danske virksomhed vil dog ikke som udgangspunkt være i en af disse situationer.

Alene – eller sammen med andre

Man kan vælge at gå ind på det europæiske udbudsmarked selv, eller man kan vælge at lade andre arbejde for sig eller sammen med sig og bearbejde de fremmede markeder i samarbejde med partnere.

Der vil naturligvis være stor forskel på den kontrol, virksomheden har med arbejdet, alt efter hvilken form, der anvendes. De fleste danske virksomheder vil dog ikke altid have et valg, fordi de ikke

råder over de ressourcer, der er nødvendige for selv at klare alt arbejdet på eksportmarkeder.

Valget mellem at arbejde direkte eller indirekte bør nok tages for de enkelte markeder for sig. Man kunne godt tænke sig, at en virksomhed selv ønsker at stå for salget til nærmarkeder, eller markeder, hvor den i forvejen er etableret, mens andre involveres i arbejdet på nye eller lidt fjernere markeder (fjernere markeder kan i denne sammenhæng også være markeder, som i kulturel og sproglig henseende ligger langt fra virksomheden). Under alle omstændigheder vil den enkelte virksomheds ressourcer og kapacitet være afgørende for, hvilken strategi der kan vælges.

Da ressourcerne er begrænsede hos de fleste danske virksomheder, som vil deltage i udbud i andre lande, er det derfor afgørende at satse målbevidst på specifikke lande eller regioner samt sektorer.

En sådan målbevidst markedsindsats kan tilrettelægges på basis af en matrice, hvor man på den ene side har de sektorer, man ønsker at arbejde med, og på den anden de lande, regioner eller lokale områder, hvor man ønsker at koncentrere indsatsen. Virksomheden må her selv ærligt og grundigt analysere sine stærke og svage sider, såvel når det gælder typer af arbejde, som når det gælder geografiske områder med deres sproglige og kulturelle særkender.

At være lokal

Det er tidligere nævnt flere gange i denne guide, at den lokale tilstedeværelse kan være af stor betydning. Selv om EU-reglerne nok var tænkt sådan, at det skulle være muligt for bydende at fremsende deres bud hjemmefra og være ligestillede med alle andre bydende, er realiteten, at indkøbscheferne ofte foretrækker virksomheder med en eller anden form for lokal tilstedeværelse.

Det skyldes ikke nødvendigvis et ønske om at diskriminere til fordel for lokale virksomheder – selv om dette kan være en årsag i nogle tilfælde – men også en forsigtig indkøbspolitik. At en virksomhed er kendt for god kvalitet, og at virksomheden har en lokal repræsentation, der kan levere opfølgning og gøres teknisk og juridisk ansvarlig for leverancen, vil blive oplevet som en slags garanti

for, at ordregiveren ikke kontraherer med en leverandør, som i sidste ende ikke kan levere den ønskede vare. Forhold som opfølgning på selve leverancen, hurtighed, stabilitet, information og kommunikation spiller en stigende rolle i forbindelse med valget af leverandør på det offentlige område, som på det private.

Organisering af udbudseksport

Virksomheder, som har planer om at gå i gang med en målrettet indsats i forhold til de europæiske udbudsmarkeder, skal overveje at præcisere, hvor ansvaret for dette arbejde bør ligge i organisationen.

Der er to dele af et udbud, nemlig på den ene side selve eksportarbejdet – at identificere udbuddene, at finde ud af tidsfrister, de formelle krav, at få tilbuddet af sted og få fulgt det op på den rigtige måde. På den anden side er der selve det tekniske indhold i tilbuddene, og det går vi i denne guide ud fra, at virksomheden har ressourcer og kvalifikationer til at honorere.

Eksportarbejde opleves generelt vanskeligt for mange virksomheder. Det er ikke alene de afstandsmæssige forhold, der spiller ind, men også usikkerhed over for fremmede sprog og kulturer, som ikke mindst på tjenesteydelsesområdet kan være meget afgørende, da ydelserne i mange tilfælde leveres direkte imellem virksomhedens ansatte og brugerne. Dertil er først og fremmest at sige, at danske virksomheder gennem mange år har været succesfulde på eksportmarkederne, og mange af dem har ganske enkelt været tvunget til at få succes ude, fordi hjemmemarkedet for dem er for lille. Dels er udviklingen af Det Indre Marked i færd med at nedbryde mange skranke, der eksisterede tidligere, dels i form af tekniske og andre standarder, dels i form af mere generelle virksomheds- og markedsforhold. I mange tilfælde vil en tjenesteydelse også blive leveret gennem lokalt ansatte, mens den danske virksomheds rolle kan være indskrænket til at være den styrende. Denne balance afhænger naturligvis af, hvad der skal leveres, men at finde den rigtige balance kan også være meget afgørende for at få afleveret det rette tilbud.

I forbindelse med udlicitering af opgaver fra den offentlige sektor skal man især være opmærksom på, at der kan stilles krav om, at en

privat virksomhed, som måtte vinde en kontrakt vedrørende tjenesteydelser, skal overtage det personale, der allerede findes hos den pågældende myndighed. Samtidig findes der et EU-direktiv (virksomhedsovertagelsesdirektivet – 77/187/EØF), som giver de ansatte ret til fortsat ansættelse i et år eller til udløbet af en eventuel kollektiv overenskomst i løbet af det pågældende år.

Det vil derfor være fornuftigt at undersøge disse forhold nøje i forbindelse med en tilbudsgivning, og eventuelt samtidig søge kontakt med de faglige organisationer, som repræsenterer medarbejderne, og med hvem der skal forhandles om de ansattes situation, hvis virksomheden vinder kontrakten.

Hvis en dansk virksomhed beslutter sig for at udvikle sin virksomhed gennem deltagelse i offentlige EU-udbud, bør den sikre sig en klar fordeling af ansvaret for at holde kontakt til de relevante markedsområder, for at skaffe sig information i så god tid som muligt om kommende udbud og for at varetage en eksportindsats, der bl.a. går på at gøre virksomheden kendt, at følge op på buddene med relevante informationer om virksomheden og dens fortrin samt at holde en løbende – og direkte – kontakt til de vigtigste ordregivende institutioner.

EN DANSK VIRKSOMHED, DER HAR BESLUTTET SIG PÅ AT OFRE RESSOURCER PÅ AT PLANLÆGGE SIN INDSATS SOLIDT, FORKLARER:

'Vi starter med at udvælge et interesseområde. Så sender vi en mand derned, som undersøger det udvalgte område på kryds og tværs. Han taler med de kontakter, vi i forvejen har og opsøger nye kontakter. Ambassaderne kan f.eks. bruges i denne forbindelse. Vi kigger også på de forskellige opgaver, der kommer i fremtiden, og hvilke tidsrammer der gælder. Et halvt til et helt år før en prækvalifikation undersøger vi, hvilke muligheder vi har for at indkøbe råvarer i landet, hvad priserne er, hvilke lokale entreprenører der vil kunne assistere på opgaven, og hvordan arbejdsmarkedsforholdene er. Hvis vi beslutter os for at afgive et tilbud, kan vi bruge denne undersøgelse til at lægge planer for, hvornår råvarerne skal indkøbes, om der er foreninger vi vil melde os ind i osv. Der er utrolig mange forhold at tage stilling til og alle disse oplysninger skal naturligvis danne grundlag for en rapport, som vi senere kan bruge til at gå frem efter'.

Om betydningen af kendskabet til udbydere siger en anden virksomhed:

'Det er vigtigt, at man kender den udbydende virksomhed, eller har kontakt til den indkøbende organisation. Man skal vide, hvad de lægger vægt på, og hvilke behov de har. Men ligeså vigtigt er det, at den udbydende virksomhed eller organisation også kender ens virksomhed. Et godt råd til andre danske virksomheder er, at de skal synliggøre sig og ikke tro at det er nok, at man som virksomhed har undersøgt alt om et indkøbende organ, hvis indkøberen ikke kender virksomheden.'

Dette kan også betyde, at virksomheden skal vænne sig til at støtte sig til andre ressourcer og anden rådgivning, end man måske tidligere har været vant til. Mange virksomheder fokuserer meget på de tekniske forhold og har i de fleste tilfælde en stærk kapacitet inden for de rent branchemæssige områder. En satsning på udbudsexport kræver imidlertid også ressourcer og rådgivning på områder som markedsovervågning, politiske og administrative forhold, produktanalyser og direkte markedspåvirkning. Desuden kræves der viden om de offentlige udbudsprocedurer – med en lokal vinkel. At der også kræves viden om, hvordan tilbud opstilles og formuleres til de pågældende markeder, nævnes kun som en selvfølge.

Foruden at professionalisere arbejdet i virksomheden i forhold til udbuddene vil en sådan indsats også kunne give et skub i retning af at internationalisere virksomheden, og det kan føre til andre ordrer på de markeder, hvor man har bestemt sig at satse. Det

naturlige vil være, at arbejdet med at vinde ordrer på de offentlige udbudsmarkeder ligger i forlængelse af de områder, hvor virksomheden i øvrigt står stærkt.

Underleverancer

Der er også eksempler på, at mindre danske virksomheder kommer med i udbudsordrer som underleverandører til udenlandske virksomheder, der deltager i udbud. Selve rollen som underleverandør kan – foruden at give den konkrete ordre – være med til at skabe kontakter til et udenlandsk marked, hvor virksomheden måske på et senere tidspunkt selv kommer til at stå som hovedleverandør. Desuden kan en sådan medvirken være med til at skabe viden og erfaringer om de udbudstekniske forhold.

Interviews med virksomhederne har afsløret to interne barrierer for deltagelse i udbud, der tillægges en vis vægt hos virksomheder både inden for varer, tjenesteydelser og bygge- og anlægsopgaver. Disse barrierer er 1) et utilstrækkeligt opsøgende salgsarbejde, og 2) utilstrækkelige ressourcer til at følge markedet for udbud.

Når virksomhederne er blevet spurgt om, hvorfor de undlader at byde på relevante udbud, er en af hovedbegrundelserne, at virksomhederne finder, at de har kapacitets- og ressourceproblemer, at vinderchancerne er for usikre, samt at ordren har manglende strategisk attraktion. Disse begrundelser kan imidlertid på sigt udvikle sig til en sovepude for en aktiv overvågning af det vigtige offentlige marked.

Citat fra "Udbud og udlicitering af offentlige opgaver", Erhvervsfremme Styrelsen, 1995.

Den lokale tilstedeværelse kan organiseres på flere måder, og her skal blot angives nogle eksempler.

Agenter:

En dansk virksomhed kan vælge at tage kontakt med en agent, som kan repræsentere virksomheden i forhold til ordregiverne på de lokale markeder. Agenten kan stå for salgsarbejdet, dvs. gøre den danske virksomhed kendt hos de relevante udbydere, og agenten kan hjælpe med til at opsnappe tidlige oplysninger om kommende udbud i det pågældende område. Desuden vil en agent kunne hjælpe med at fremskaffe det rigtige udbudsmateriale i så god tid, som det er praktisk muligt, og desuden give gode råd om lokale eller regionale skik-

ke og måder at gøre tingene på. En sådan agent kan f.eks. være en leverandør af materialer fra udlandet, som man har et nært forhold til, og som kender virksomhedens styrke og kompetence.

En agent vil derimod normalt ikke være involveret i udarbejdelse af tilbuddet og vil formentlig heller ikke kunne tilfredsstille ordregivers forventninger til, at den bydende virksomhed også har en lokal tilstedeværelse. Til gengæld bevarer den danske virksomhed en høj grad af 'suverænitet' og kontrol over arbejdet, og samtidig er denne løsning relativt billig.

**EN DANSK VIRKSOMHED BRUGER
SINE FORBINDELSER I ANDRE LANDE SÅLEDES:**

'Vi har flere agenturer og samarbejdspartnere i forskellige lande, men ingen selskaber der. Vore agenter informerer os nøje om udviklingen på de enkelte markeder og langt mere end vi selv ville have haft mulighed for, ved bare at tage en rejse til landet i ny og næ.

Vi er klar over, at der ligger et kæmpe potentiale i nogle andre lande, men vi vil gerne forberede os så godt som muligt, før vi sætter mere massive kræfter ind'

Underleverandør:

Hvis en dansk virksomhed har erfaringer med at arbejde med en underleverandør fra et af de områder, den har valgt som markedsområde for EU-udbud, kunne det være en mulighed at inddrage denne underleverandør i tilbuddet – at danne et konsortium med underleverandøren. Underleverandøren kan, foruden at stå for sine normale leverancer, også levere lokalt personale, generelt lokal kendskab og opfølgning på leverancen.

Underleverandøren – eller samarbejdspartneren – vil kunne klare de opgaver, som er nævnt ovenfor under omtalen af agenter, vil kunne tage sig af problemer med sprog, og vil desuden kunne give ordregiveren en fornemmelse af, at der er tale om en lokal repræsentation. Det kan give ordregiveren større tillid til konsortiet og til dets evne til f.eks. at følge op på eventuelle problemer efter afslutningen af leverancen.

I en sådan form for samarbejde mister den danske virksomhed naturligvis 'suveræniteten'. Nu skal der samarbejdes, og man skal indrette sig efter meninger, der leveres af konsortiepartneren. Man må naturligvis også regne med at skulle dele den økonomiske gevinst med partneren, men alligevel kan den danske virksomhed bevare kontrollen med arbejdet gennem sin stilling som hovedleverandør. Som en yderligere fordel ved et sådant samarbejde kan nævnes, at det kan være med til at starte en internationalisering af den danske virksomhed.

Strategisk partnerskab:

Et samarbejde med en partner i et andet land kan eventuelt udvikle sig til et strategisk partnerskab. I dette tilfælde går man bort fra det mere tilfældige samarbejde om udbudsordrer til et formaliseret og fokuseret samarbejde, hvor den danske og den (de) udenlandske partner(e) har en interesse i hinandens markeder.

Et sådant partnerskab kan give en række fordele, f.eks. at man på hinandens vegne kan optræde som lokale på de respektive markeder. Et strategisk partnerskab kan være et godt alternativ til en ellers kostbar egenetablering. Det må dog ikke komme i konflikt med EUs konkurrencelovgivning, der forbyder opdeling af markeder mellem virksomheder.

Partnerne skal i samarbejde kunne tilbyde hinanden noget nyt. De skal kunne supplere hinanden.

Det skal også nævnes, at der findes en særlig ramme for samarbejde mellem – især mindre – europæiske virksomheder. Den kaldes Europæiske Økonomiske Firmagrupper (EØFG), og reglerne for firmagrupperne er ens i alle 15 EU-lande. Denne organisationsform fungerer som en slags interessentskab, den er meget billig og ukompliceret at oprette, og der er ingen særlige regler om egenkapital m.m.

Danske virksomheder er ikke særlig flittige deltagere i europæiske firmagrupper, men derfor kan modellen nok alligevel være værd at prøve. Desuden har Europa-Kommissionen besluttet at gøre en særlig indsats for at fremme firmagruppernes deltagelse i euro-

pæiske offentlige udbud. Nærmere oplysninger om firmagrupperne kan fås hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, se anneks 1.

Til brug ved dannelse af europæiske partnerskaber kan også andre instrumenter være nyttige. Da en høj grad af tillid er nødvendig i forbindelse med sådanne partnerskaber, vil de fleste nok forsøge at finde partnere gennem direkte kontakter eller f.eks. gennem branchen eller dens organisationer. Starter man imidlertid fra bunden, findes der en række instrumenter, som kan være til hjælp. Det gælder f.eks. BC-Net, som er et 'ægteskabsbureau' for virksomheder, der ønsker at arbejde sammen især i Europa. For nærmere oplysninger, se anneks 1.

Datterselskab:

Nogle virksomheder har etableret datterselskaber på de markeder, de enten finder særligt interessante at bearbejde, eller som de allerede arbejder på. At oprette datterselskaber vil nok være en naturlig udvikling for de virksomheder, der har ressourcerne til at gøre det, når de først har fået fodfæste på et bestemt marked i Europa.

Hvis en dansk virksomhed beslutter sig for at etablere sig med et datterselskab i et andet EU-land, løses de fleste problemer med den lokale tilknytning. Så er man lokal og skulle i princippet kunne få de samme fordele, som andre lokale virksomheder har. Den væsentligste ulempe ved denne organisationsform er de ressourcer, den kræver.

Danske eksportselskaber:

En koncentreret deltagelse i EU-udbudsmarkedet kan synes en uoverskuelig opgave for mange danske virksomheder. Det kræver betydelige ressourcer at koncentrere sit udbudseksportarbejde, som skitseret ovenfor. Kan en virksomhed ikke magte denne opgave, findes der den mulighed, at man kan oprette eksportnetværk på udbudsområdet, som det sker på mange andre eksportområder. Det er f.eks. set på det rådgivende ingeniørområde og på arkitektområdet, hvor en række danske firmaer, der konkurrerer på livet løs på hjemmemarkedet, samarbejder om eksportordrer.

Der er inden for offentlige udbud ofte tale om en samling af leverancer i større udbud, som indbefatter totalrådgivning vedrørende specifikke sektorer. Sådanne udbud er umiddelbart set til fordel for de større virksomheder, men mindre virksomheder kan få de stores fordele, hvis de slutter sig sammen.

Derfor kan en dansk udbudseksportorganisation (som også kan have udenlandske partnere) have til formål at skabe stordriftsfordele og/eller at skabe bredde i leverancerne. Derfor kan både virksomheder, som supplerer hinanden og virksomheder, som overlapper, deltage. At gruppere overlappende virksomheder vil mange måske mene er en forkert strategi, men der er intet i vejen for, at en gruppe virksomheder, der konkurrerer med hinanden på hjemmemarkedet, går sammen om eksportordrer og der optræder som konsortiepartnere.

Til sådanne former for samarbejde kan de Europæiske Økonomiske Firmagrupper også anvendes.

PRISFORHOLD

Danmark er et dyrt land, og lønningerne er relativt høje sammenlignet med mange andre europæiske lande. Da priskonkurrencen ofte er meget afgørende i forbindelse med valget mellem de afgivne bud, kunne man derfor mene, at det høje danske løn- og prisniveau på forhånd ville afskære danske virksomheder fra at kunne vinde ordrer gennem udbud i andre EU-lande. Men sådan behøver det ikke at være.

Man skal tænke på, at produktiviteten ofte er højere i Danmark, og den faktor kan kompensere for højere lønninger. Man kan endvidere notere sig, at de lande, der ligger tættest på Danmark på prisområdet, og de der ligger tættest eller over Danmark på lønområdet, er blandt de vigtigste for danske virksomheder.

Desuden bør en dansk virksomhed ikke alene tænke i danske priser og lønninger i forbindelse med udbud. Som oven for nævnt skal der findes en balance mellem det danske og det lokale input til løsning af opgaven, og det gælder såvel på mandskabssiden, som det gælder for eventuelle tilknyttede vareleverancer.

Det står en dansk virksomhed frit for selv at gøre sine indkøb der, hvor det gøres billigst – enten ved at købe ind og sælge videre, eller ved at etablere sig med produktion for visse varegrupper på markeder, hvor fremstillingsprisen – og den totale leverancepris – er lavere end i Danmark.

HJÆLP FRA ANDRE

Som nævnt ovenfor skal virksomheder, der målbevidst søger at gå ind på det europæiske udbudsmarked, regne med at skulle opbygge en ekspertise inden for områder som kendskab til markederne og til selve udbudsreglerne. Virksomhederne står dog ikke alene med disse problemer. I Danmark kan man f.eks. hente hjælp hos Udenrigsministeriet, som bl.a. udgiver markedsvurderinger for de vigtigste markeder. De danske repræsentationer i de pågældende lande vil også i vid udstrækning kunne hjælpe.

Ligeledes har erhvervsorganisationerne et beredskab, der kan bistå virksomheder i forbindelse med eksportarbejdet, og der findes en række konsulentfirmaer, som har specialiseret sig i at hjælpe virksomheder på konkrete markeder.

Bagest i guiden findes i annekserne en oversigt over en række af de organisationer, virksomhederne kan henvende sig til i forbindelse med forskellige typer af problemer.

COST-BENEFIT BETRAGTNINGER

Det koster penge at lave et tilbud, og ofte koster det mange penge. Desuden vil konkurrencen, netop som følge af udbudsprocedurerne, betyde, at der er grænser for de priser, man kan tage for arbejdet. På den anden side er de ordrer, som udbydes, ofte økonomisk attraktive, og de kan samtidig medvirke til at internationalisere virksomheden og bringe den ind på nye markeder.

Det er ikke muligt at give en generel vurdering af, hvornår man skal byde eller lade være. Dels fordi der ikke kun indgår økonomiske størrelser i betragtningen (f.eks. værdien på længere sigt af at komme ind på et nyt marked og effekten af de internationale erfaringer, der kan gøres), dels fordi selve de økonomiske størrelser, der indgår i vurderingerne, vil være forskellige fra udbud til udbud

og fra virksomhed til virksomhed. Der indgår imidlertid en række omkostninger i deltagelse i udbud, som man i de enkelte tilfælde kan forsøge at sætte tal på. Det gælder bl.a.:

OMKOSTNINGSART	PRIS
Evt. etablering af lokal kontakt	
Oplysningssøgning, evt. inkl. deltagelse i informationsmøder	
Indhentning af tilbud, inkl. evt. betaling for udbudsmaterialet	
Oversættelse af udbudsmaterialet	
Udarbejdelse af tilbud	
Indhentning af dokumentation til støtte for tilbuddet	
Rejseomkostninger i forbindelse med møder med evt. partner	
Evt. oversættelse af tilbud	
Evt. deltagelse i forhandlinger med ordregiver	

Over for disse omkostninger står de fordele (benefits), det kan give at vinde konkurrencen om opgaven. Den økonomiske gevinst afhænger naturligvis af, hvor stor en fortjeneste, man har kunnet lægge ind i tilbuddet under hensyn til konkurrencen. Desuden afhænger den endelige økonomiske gevinst af, i hvilket omfang man støder på uforudsete udgifter i forbindelse med arbejdet. Risikoen for uforudsete udgifter er størst, hvis man er uerfaren på det nye marked. Foruden den økonomiske gevinst kan virksomheden som nævnt vælge at lægge ikke-økonomiske betragtninger ind i vurderingen.

Fordele ved udbudsreglerne set fra virksomhedernes side

- Reglerne skaber en fri og fair konkurrence, som tidligere ikke – eller kun sjældent – fandtes, især på tjenesteydelsesområdet.
- Der åbnes for markeder i andre EU-lande, som ellers ofte har været svært tilgængelige.
- Lokalprotektionisme er forbudt.
- Alle virksomheder har lige mulighed for at overvåge markedet på grund af de regler, der gælder for offentliggørelse af udbud.
- Der skabes muligheder for at finde ud af, hvilke indkøbsplaner en myndighed har et år ud i fremtiden.

- Via udbudsannoncerne kan virksomheden få et reelt overblik over hvilke tjenesteydelser, der ønskes, og under hvilke betingelser man kan være med i udbuddet.
- Gennemsigtigheden for virksomhederne øges, fordi de krav, der stilles til bydende virksomheder, klart skal fremgå af udbudsannoncen.
- Der må ikke ske omfattende ændringer af udbudsmaterialet i løbet af udbudsproceduren, hvilket kan spare virksomhederne for omkostninger ved at beregne nye tilbud.

Det skal igen nævnes, at en måde at komme i gang på og få erfaringer uden de helt store omkostninger, er at optræde som underleverandør eller som ikke-ledende konsortiepartner. Det kan give erfaring i tilbudsgivningen på de pågældende markeder, som kan bruges senere af virksomheden selv, når den føler, at tiden er inde til selv at byde eller føre an i et konsortium.

ET TRIN-FOR-TRIN EKSEMPEL PÅ EN INSTITUTIONS GENNEMFØRELSE AF ET BEGRÆNSET EU-UDBUD AF EN TJENESTEYDELSE

Et vigtigt forhold i forbindelse med deltagelse i et offentligt EU-udbud, er at sætte sig ind i hvordan arbejdsprocedurerne foregår hos en offentlig institution, nøjagtigt som at sætte sig ind i hvor beslutningerne træffes i private virksomheder.

Det er naturligvis ikke muligt at beskrive et fælles skema for den planlægnings- og beslutningsproces, som benyttes af alle offentlige institutioner. Der er alt for mange typer, fordelt på flere niveauer, og beslutningsprocesserne er forskellige, alt efter om man befinder sig på lokalt, kommunalt, amtsligt eller f.eks. et statsligt niveau.

Nedenstående trin-for-trin eksempel, som beskriver et eksempel på en offentlig institutions gennemførelse af et begrænset EU-udbud af en tjenesteydelse, skal derfor kun tages som et udtryk for de faser i et udbudsforløb, som oftest går igen. Oversigten viser også hvilken betydning 'et trin' hos det offentlige får for virksomheden og kan give en idé om, at der ofte er god mulighed for at følge med i et projekttiltag det offentlige har, og forberede sig på tilbudsgivning af et udbud, lang tid før det offentliggøres.

	HAR DENNE BETYDNING FOR VIRKSOMHEDEN:
TRIN 1 Forhåndsmeddelelse.	Ifølge EU-udbudsreglerne skal alle offentlige institutioner sende de større indkøb de forventer at foretage for en etårig periode til EF-Tidende som en forhåndsmeddelelse. Dette sker ikke altid i praksis, men i de tilfælde det sker er forhåndsmeddelelsen et godt redskab for virksomheden, som allerede på et tidligt tidspunkt vil kunne forberede sig på, at en institution ønsker at anskaffe sig en tjenesteydelse.
TRIN 2 Behov for anskaffelse af en tjenesteydelse. Økonomien og politisk beslutning om anskaffelse.	Initiativ til dækning af et konkret tjenesteydelsesbehov fører til starten af et indkøb. Institutionen undersøger, om der er penge på budgettet. I det relevante udvalg træffes politisk beslutning om, hvordan projektet kan iværksættes. Har institutionen ikke allerede sendt en forhåndsmeddelelse til EF-Tidende er der andre måder virksomheden kan få kendskab til tjenesteydelsen på. Virksomheden kan foretage opsøgende besøg i kommunen eller har måske mulighed for at høre om dette indkøb, hvis den har en repræsentant i lokalområdet. Der kan også være mulighed for at læse om behovet i lokalaviser eller via Internettet.
TRIN 3 Udvalg nedsættes.	Der nedsættes ofte et udvalg, som f.eks. definerer de enkelte krav til tjenesteydelsen. Udvalget træffer typisk også beslutning om, hvorvidt der skal bruges interne eller eksterne rådgivere. I samarbejde med rådgiveren udarbejdes et foreløbigt udkast over projektets forløb og omkostninger forbundet hermed. Via en lokal repræsentant, eller gennem Internettet eller lokalaviser, kan virksomheden måske finde oplysninger om udvalgets overvejelser og dermed få et overblik over, om det er en tjenesteydelse, man til sin tid ønsker at afgive tilbud på.
TRIN 4 Udbudsmaterialet forberedes.	Under forberedelse af udbudsmaterialet skal der tages stilling til en række forhold, der gør at materialet kan være tilstrækkeligt til at danne grundlag for en kontrakt. Mange henter derfor hjælp fra en ekstern rådgiver, som f.eks. en konsulent eller en advokat.

fortsat fra forrige side:

TRIN 5
Høring af udvalget. Politisk beslutning om tjenesteydelsens skæbne.

Der skal tages stilling til forskellige tidsfrister, dels de obligatoriske tidsfrister der gælder omkring udbuddet, men også frister for, hvornår tjenesteydelsen skal leveres. Har virksomheden adgang til disse oplysninger, f.eks. via en lokal repræsentant på markedet, kan det allerede nu overvejes, om man har mulighed for at afgive et tilbud til sin tid.

TRIN 6
Udbudsbekendtgørelse udarbejdes.

Udvalgets endelige forslag høres ved beslutningstagerne. Forslaget vil enten blive godkendt eller forkastet. Sådanne møder vil typisk være lukkede, som vi kender det fra økonomiudvalgsmøder i de danske kommunalbestyrelser. Men evt. tilgængelige dagsordner for møderne kan give en idé om, at projektets skæbne bliver afgjort. På hjemmesiden for Fylkeskommune Akershus findes f.eks. oplysning om sagslister til plan- og økonomiudvalgets møder. På sagslisten kan man følge med i, hvornår der træffes økonomisk beslutning om det indkøb, der har interesse for virksomheden. I udbudsbekendtgørelsen fastsættes bl.a. tidsfrister for hvornår arbejdet skal være færdigt og de tildelingskriterier der gælder. Har virksomheden kendskab til projektet, kan den allerede her overveje, om den vil kunne udføre arbejdet indenfor den fastsatte tidsfrist.

TRIN 7
Udbudsbekendtgørelse afsendes til EU-Publikationskontoret.

Datoen for afsendelse til Publikationskontoret er vigtig. Det er denne dato, som danner grundlag for de tidsfrister, der gælder for både institutionen og virksomheden i resten af udbudsforløbet. En offentlig institution må gerne tage direkte kontakt til en virksomhed og gøre opmærksom på at den har behov for en tjenesteydelse, men først efter at bekendtgørelsen er sendt til Publikationskontoret. Det sker typisk på den måde, at institutionen sender en kopi af udbudsbekendtgørelsen til virksomheden. Visse institutioner tilbyder også at virksomheder kan komme på en liste hos institutionerne, der gør at institutionen automatisk sender en kopi af udbudsbekendtgørelsen til virksomheden, samtidig med at de sender den til Publikationskontoret.

fortsættes på næste side:

fortsat fra forrig side:

<p>TRIN 8 Udbudsbekendtgørelsen offentliggøres.</p>	<p>Senest 12 dage efter afsendelse af udbudsbekendtgørelsen til Publikationskontoret skal bekendtgørelsen offentliggøres. Datoen for offentliggørelse i EF-Tidende er den dato, hvor alle virksomheder, der endnu ikke har hørt om udbuddet, har officiel mulighed for at høre om det.</p>
<p>TRIN 9 Virksomhederne reagerer på bekendtgørelsen.</p>	<p>Virksomhederne skal anmode om at blive prækvalificerede inden udløbet af den frist, som er nævnt i udbudsbekendtgørelsen. Virksomheden skal typisk indsende en række virksomhedsoplysninger, som institutionen bruger til at udvælge virksomhederne efter. Indsender virksomheden ikke de oplysninger, som institutionen beder om, eller anmoder virksomheden om at blive prækvalificeret efter fristens udløb, kan den ikke komme i betragtning.</p>
<p>TRIN 10 Prækvalifikation.</p>	<p>Institutionen indstiller de virksomheder, den finder relevante for udførelse af projektet. Der træffes beslutning om hvilke virksomheder, som skal prækvalificeres. Institutionen opfordrer disse udvalgte virksomheder til at afgive tilbud. Udbudsmaterialet og supplerende materiale sendes samtidigt og til alle virksomheder på én gang.</p>
<p>TRIN 11 Yderligere oplysninger.</p>	<p>Er virksomheden i tvivl om noget af det, der står i udbudsmaterialet, kan den stille spørgsmål til institutionen. Virksomheden har krav på et svar på spørgsmålene, og et sådant spørgsmål med svar skal institutionen sende til alle de virksomheder, der er blevet prækvalificerede, og dette skal ske senest seks dage før tilbudsfristens udløb.</p>
<p>TRIN 12 Tilbuddet modtages.</p>	<p>Institutionen skal have modtaget tilbuddet fra virksomheden inden udløbet af den frist og på den adresse, der er angivet i udbudsmaterialet. Igen, kommer tilbuddet for sent, kan virksomheden ikke komme i betragtning. De enkelte tilbud bliver evalueret af institutionen.</p>

<i>fortsat fra forrig side:</i>	
TRIN 13 Valg af tilbud.	Når institutionen antager et tilbud, skal det foregå efter – og kun efter - det tildelingskriterie, som er beskrevet i udbudsbekendtgørelsen. Der kan vælges mellem den laveste pris eller det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Institutionen opdeler på denne baggrund tilbudde- ne i rækkefølge efter pris eller bedste tilbud. Institutionen vælger sin tilbudsgiver på et politisk møde.
TRIN 14 Kontrakt med virksomheden.	Institutionen retter herefter henvendelse til den virksomhed, som vinder udbuddet.
TRIN 15 Bekendtgørelse af den tildelte ordre.	Senest 48 dage efter at institutionen har valgt en virksomheds tilbud, skal det bekendtgøres i EF-Tidende. I bekendtgørelsen skal der stå, hvem vinderen er, hvor mange tilbud der er modtaget, og hvor stor tilbudsprisen var. Virksomhederne kan således følge med i, hvem der vandt udbuddet. Ikke alle oplysninger bliver dog sendt til offentliggørelse
TRIN 16 Afslag.	Hvis en virksomhed gerne vil vide, hvorfor den ikke vandt udbuddet, kan den anmode om at få en begrundelse for afslaget. I sådanne tilfælde er institutionen forpligtet til at komme med en begrundelse senest femten dage efter at virksomheden kom med en anmodning.
TRIN 17 Evt. aflysning af udbud.	Institutionen har kun ret til at aflyse et udbud, hvis det er sagligt begrundet.

FEJL DER OFTE BEGÅS AF TILBUDSGIVERE

Der begås ofte formelle fejl i forbindelse med offentlige udbud, og de medfører som regel en diskvalifikation af virksomheden allerede fra starten. Nogle af dem, der typisk begås i forbindelse med deltagelse i et udbud under tjenesteydelsesdirektivet eller forsyningsvirksomhedsdirektivet, falder under disse overskrifter:

- Virksomheden ved for lidt om kommende og aktuelle udbud.
- Virksomheden overser nogle af de krav, myndigheden stiller i udbudsbetingelserne, og bliver derved udelukket fra at deltage.
- Tilbuddet udformes ikke, så det er konditionsmæssigt.
- Virksomheden følger ikke med på standardiseringsområdet og overholder ikke de krav der gælder.
- Virksomheden forstår ikke, eller fejlfortolker, udbudsspecifikationerne, hvilket medfører, at tilbuddet måske ikke er i overensstemmelse med udbudsgivers ønsker og derfor kan medføre udelukkelse fra ordren.
- Tilbudsgiver har ret til at stille afklarende spørgsmål til ordregiveren omkring uklarheder i udbudsmaterialet, men får det ikke gjort.
- Virksomhederne deltager ikke i informationsmøder arrangeret af ordregiveren.
- Virksomheden har ikke gjort tilstrækkeligt for på forhånd systematisk at tilrettelægge tilbudsgivningen.
- Virksomheden afgiver tilbud på et sprog, det ikke kan afgives på.
- Virksomheden overholder ikke de enkelte tidsfrister i forløbet og afskæres fra ordren.
- Virksomheden fremsender manglende eller forkerte virksomhedsoplysninger.

NOGLE GODE RÅD

Som afslutning på dette kapitel skal opsummeres nogle hovedpunkter af særlig betydning i forbindelse med deltagelse i offentlige udbudsforretninger:

- Sørg for at have en effektiv overvågning af EU-udbud i EF-Tidende, databaser, eller f.eks. gennem overvågningstjenester, lokale publikationer, Internettet og direkte på markedet.
- Vær forberedt på, at handel – og offentlige udbud – i stigende

omfang foregår elektronisk.

- Læg mærke til forhåndsbekendtgørelser i EF-Tidende, da disse kan give et praj om, hvilke tjenesteydelser, der vil blive udbudt inden for det næste år.
- Sørg for at få afklaret tvivlsspørgsmål i forbindelse med udbudsmaterialet.
- Vær minutøs i gennemgangen af udbudsannoncerne og udvælg dem, der passer til virksomhedens strategi for markeder og sektorer.
- Sørg for at få fuld klarhed over alle punkter i udbudsmaterialet. Hvis der er uklarheder, kan man henvende sig til myndigheden og få en afklaring. Vær opmærksom på tidsfristen herfor.
- Hvis virksomheden beslutter sig for at afgive et tilbud, sørg da for at alle detaljer er oplyst og få eventuelt også andre øjne til at checke tilbuddet, inden det sendes. Sørg for at alle formaliteter er i orden, når tilbuddet afsendes.
- Hvis virksomheden taber en kontrakt, analyser da hvorfor og bed evt. om en begrundelse for afslaget.
- Husk at en tjenesteydelsesaftale kun indgås for en bestemt periode, og at virksomheden har mulighed for at vinde en ny ordre, når institutionen udbyder igen. Sørg derfor for at holde kontakt til institutionen selv om virksomheden ikke vinder en kontrakt.
- Læg en strategi for hvilke markeder og produkter, salget skal koncentrere sig om, og find en form for samarbejdspartner på det relevante marked.
- Promover og markedsfør virksomhedens tjenesteydelser. Udstillinger, deltagelse i messer og direkte kontakt til ordregivere (personligt eller skriftligt) er eksempler på måder at gøre det på.
- Hold kontakt med tidligere ordregivere og hold dem orienteret omkring udvikling i virksomhedens produkter.
- Sørg for at komme med på leverandørlistor.
- Meld eventuelt virksomheden ind i anerkendte brancheforeninger på markedet.
- Sørg for på forhånd at have dokumenter om virksomhedens tekniske og økonomiske formåen klar til et udbud og få dem evt. oversat. Det tager tid at rekvirere sådanne oplysninger.
- Sørg også for at følge med i udviklingen på det tekniske, kvalitetsmæssige og miljømæssige område.

- Hvis virksomheden vil klage over et udbudsforløb, skal klagen rettes til det land, ordregiveren kommer fra. Det skal dog pointeres, at virksomhederne vil få den letteste og mest effektive hjælp ved at henvende sig til Konkurrencestyrelsen i Danmark. Se adressen i annek 1.

4

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Forholdene på de vigtigste danske eksportmarkeder

UDBUD OG ØKONOMI I DE VIGTIGSTE EKSPORTLANDE

DE ENKELTE EKSPORTMARKEDER:

TYSKLAND, SVERIGE, STORBRIANNIEN, NORGE OG HOLLAND

TENDENSER I MARKEDET

Med indførelse af EU-reglerne for tjenesteydelser over en vis værdi er der åbnet for muligheder på et hidtil stort set lukket marked og dermed også for nye afsætningsmuligheder for danske virksomheder.

Mange danske virksomheder har gode erfaringer med at afsætte tjenesteydelser til *private* kunder i udlandet. Det er derimod kun et fåtal af danske virksomheder, der sælger, eller har solgt, tjenesteydelser til *offentlige* kunder i udlandet.

Erfaringer fra Danmark viser, at de største danske virksomheder har den højeste succesrate med deltagelse i salg af tjenesteydelser under EU-udbud i udlandet. Disse virksomheder har erfaring med at hente oplysninger om udbud, og de har ressourcer til også at kunne udforme tilbud og deltage i dem.

En del små og mellemstore virksomheder viser sig derimod at have sværere ved at trænge ind på markedet, og de deltager i et mere begrænset omfang i udbud uden for Danmark. De små og mellemstore virksomheder, som opererer på udbudsmarkedet, viser sig ofte at være højt specialiserede og i forvejen meget eksportorienterede generelt.

For at pejle sig ind på, hvor svagheden ligger hos de små og mellemstore virksomheder, kan man – ved at betragte et udbudsforløb som inddelt i tre faser, hvor man først forbereder sig på det nye marked, dernæst søger viden omkring kommende udbud og til sidst afgiver et tilbud eller forsøger at komme igennem en prækvalifikation – se, at virksomhederne ofte har vanskeligheder i selve planlægningsfasen, hvor de forbereder sig på et nyt marked. De har ikke etableret en kontakt i det ordregivende land og har måske heller ikke kendskab til markedet.

EN STOR DANSK VIRKSOMHED, SOM LEVERER BÅDE VARER OG TJENESTEYDELSE, ER NETOP STARTET MED AT SÆLGE I ANDRE EUROPÆISKE LANDE. DEN SIGER:

'Et godt råd til andre virksomheder, som ønsker at starte salg uden for Danmark, er at begynde med at lave en markedsundersøgelse, inden de overhovedet går i gang med at sælge noget. Vi havde stor succes med at kontakte et internationalt analysebureau, som fik alt at vide om vores virksomhed. Analysebureauet foretog en markedsanalyse i det land, vi gerne ville ind på. Vi kendte ikke noget til analysebureauet i forvejen. Det var en dyr affære, men med de oplysninger vi har fået, føler vi virkelig, at vi har hele vores grundlag for opstarten i orden.'

En anden har valgt en mindre ambitiøs løsning:

'Vi har flere samarbejdspartnere i forskellige lande, men ingen selskaber selv. Vore agenter informerer os nøje om udviklingen på de enkelte markeder og langt mere end vi selv ville have haft mulighed for, ved bare at tage en rejse til landet i ny og næ.'

Vi er klar over, at der ligger et kæmpe potentiale i nogle andre lande, men vi vil gerne forberede os så godt som muligt, før vi sætter mere massive kræfter ind.'

Men også i informationssøgningen vedrørende kommende udbud har mange problemer. Mange leder kun efter informationer i de officielle kilder, og de ved for lidt om, hvordan man fortolker udbudsbekendtgørelserne.

EN DANSK VIRKSOMHED SIGER OM INFORMATIONSSØGNING:

'Mange oplysninger finder man i dag på Internettet eller via et modem, hvor man kan koble sig på hos forskellige informationsbureauer. Man kan selvfølgelig godt sælge uden at skulle være koblet på Internettet eller med et modem til et andet sted. Men selve informationsdelen er vigtig og letter arbejdspresset betydeligt.'

Tilbudsfasen giver også ofte anledning til problemer. Mange virksomheder har ikke erfaring med at udforme et tilbud, og tilbudet lever måske ikke op til de tekniske specifikationer, der er stillet i udbudsbetingelserne. Omkostningerne har naturligvis også en stor betydning. Det kan være dyrt og meget tidkrævende at udarbejde et tilbud, og er virksomhedens erfaringer ikke store, vil der også blive brugt ekstra ressourcer på at sætte sig ind i reglerne og forstå dem. Vanskelighederne skyldes som oftest, at virksomhederne ikke har

givet sig tid til at gøre nogle helt grundlæggende overvejelser om, hvilke tjenesteydelser der kan eksporteres under EU-reglerne, hvor virksomhedens markedsmuligheder ligger – eller at få etableret kontakter på markedet.

Som tidligere nævnt kan man ikke regne med, at ordrerne kommer af sig selv og kan skabes fra kontoret i Danmark. Markederne skal overvåges, og man skal finde frem til, hvor mulige ordrer er placeret. I de foregående kapitler er nævnt en række strategier, virksomheden kan benytte med henblik på at følge reglerne, højne informationsniveauet og opnå kontakter i andre lande.

I dette kapitel ses nærmere på de vigtigste europæiske markeder. Det er samtidig markeder, hvor danske virksomheder i forvejen har succes med leverancer.

UDBUD OG ØKONOMI I DE VIGTIGSTE EKSPORTLANDE

EØS-landene tegner sig for omkring 70 pct. af den samlede danske eksport, og blandt disse lande står fem europæiske nærmarkeder for en meget stor del. Det er Tyskland (der er langt det største enkeltmarked), Sverige, Storbritannien, Norge og Holland.

Mens statistikken for udenrigshandelen generelt er god og præcis, er det vanskeligere at vurdere betydningen af de enkelte landes udbudsmarkeder. Selv om de enkelte EU-lande er forpligtede til at sende tre forskellige bekendtgørelser til EF-Tidende (forhåndsmeddelelsen, udbudsmeddelelsen og meddelelsen om tildelte kontrakter), som bl.a. skal bruges til at lave en statistik over udbudsmarkedet, findes der ikke en solid statistik. Der findes ganske enkelt ikke på europæisk plan en statistik, som giver et samlet billede af udbudsmarkedet. SIMAP-projektet, som er omtalt i kapitel 3, sigter bl.a. mod at løse dette problem.

De lande, der i det følgende bringes en nærmere omtale af, er ikke alene de vigtigste samhandelspartnere – og derfor også potentielt vigtige lande for levering af varer og tjenester under EU-udbud – det er også lande, der såvel geografisk som kulturelt og sprogligt står Danmark nær.

Økonomien i de vigtigste eksportlande

Den økonomiske vækst i EU-landene ser således ud i 1997, 1998 og 1999:

Vækst i bruttonationalproduktet i faste priser

PROCENTVIS ÅRLIG VÆKST	1997	1998	1999
Belgien	2,9	2,8	2,5
Danmark	3,3	2,4	1,9
Tyskland	2,2	2,8	2,2
Grækenland	3,2	3,4	3,5
Spanien	3,5	3,8	3,6
Frankrig	2,3	3,1	2,6
Irland	10,6	9,8	9,9
Italien	1,5	1,7	2,1
Luxembourg	4,8	4,2	3,8
Holland	3,6	3,8	2,7
Østrig	2,5	3,2	2,8
Portugal	3,7	4,2	3,4
Finland	6,0	5,1	3,4
Sverige	1,8	3,0	2,8
UK	3,5	2,5	1,3

Kilde: Europa-Kommissionens prognose, oktober 1998

TYSKLAND

Tyskland aftager omkring 25 pct. af den samlede danske eksport og er, som allerede nævnt, Danmarks vigtigste eksportmarked.

Set fra den anden side udgør Danmarks eksport til Tyskland imidlertid kun 2 pct. af landets samlede import.

Når man ser på offentlige udbud, er Tyskland også det vigtigste marked overhovedet blandt de europæiske lande. I 1994 stod landet for hen ved en tredjedel af alle offentlige indkøb i EU-landene. Disse indkøb havde en værdi af ca. 1.700 mia. kroner.

De tyske indkøbsmyndigheder

Der er mange offentlige indkøbsmyndigheder i Tyskland. I alt

skønnes der at være mere end 30.000 forskellige indkøbsmyndigheder, men indkøbene foretages også på flere forskellige niveauer, bl.a. fordi Tyskland er en forbundsstat.

• **Centrale ordregivere:**

Forbundsregeringen har ca. 733 indkøbsmyndigheder, og de fordele sig på ministerier og en række andre organisationer, hvoraf det føderale postvæsen og jernbanerne hører til de store indkøbere.

Fem indkøbsmyndigheder står for en stor del af hele det statslige indkøb og køber bl.a. ind til ministerierne. Resten af indkøbene er decentraliserede. En god vejledning til de offentlige indkøbsmyndigheder er 'Der Staat kauft ein – Adressen öffentlicher Auftraggeber'. Den kan rekvireres fra Deutsche Industrie und Handelstag, Se adressen i annek 2.

• **Regionale og lokale ordregivere:**

I alt findes 18.580 indkøbsmyndigheder på det regionale og lokale niveau, dels på delstatsniveau (Bundesländer) med 16 delstater i alt. Hver delstat har en finansforvaltning, hvori indkøbene er centraliseret. Desuden er der amterne (Kreise) og kommunerne (Gemeinde).

På det kommunale niveau er decentraliserede indkøb mest udbredte.

• **Offentlige virksomheder, institutioner og stiftelser:**

Denne gruppe af organisationer har i alt 10.850 indkøbsmyndigheder. Under den føderale regering findes en række store institutioner, herunder forskningsinstitutioner, og på delstatsplan findes en række universiteter og hospitaler, der står for mange udbud.

I 1995 blev der i alt offentliggjort 13.000 udbud. Af nedenstående tabel fremgår det, hvilke myndigheder i Tyskland, der stod for offentliggørelsen af disse EU-udbud. Af tabellen fremgår det, at langt størstedelen af de tyske udbud foretages af de lokale myndigheder.

Fordeling af udbud på offentlige indkøbere i Tyskland. 1995

	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder	I alt
Antal udbud	800	9.600	2.600	13.000

Kilde: TED-Databasen

Særlige forhold på det tyske marked

Der sker som nævnt udbud på mange administrative niveauer i Tyskland. Der findes i hver delstat et såkaldt Auftragsberatungsstelle – ABST (rådgivningskontor vedrørende kontrakter), som kan behandle spørgsmål fra virksomheder, der er etableret i den pågældende delstat. For en dansk virksomhed vil det sige, at man kan henvende sig til et sådant kontor i den delstat, hvor man eventuelt har en etablering. Har man ikke det – i en bestemt stat eller i det hele taget – kan man bruge en tysk partner som kontaktpunkt.

Disse rådgivningskontorer har flere opgaver, især inden for forsvarsområdet, men også mere generelt, samt at give råd til myndigheder vedrørende offentlige udbud. Kontorerne må ikke tage betaling for deres ydelser.

Siden gennemførelsen af EU-reglerne om udbud i den nationale lovgivning er der sket et skred i tyske institutioners indkøbspolitik. Store indkøbere, som postvæsenet og jernbanerne, har traditionelt købt meget nationalt ind, men de er på vej mod en mere international indkøbspolitik, især på vareområdet, mens det formentlig tager nogen tid, inden den samme tendens gør sig gældende på tjenesteydelsesområder uden for dem, der traditionelt er undergivet international konkurrence (f.eks. rådgivende ingeniør- og arkitekt-ydelser). Samtidig er indkøberne – foruden at være kvalitetsbevidste – også blevet meget prisbevidste, og et udvælgelseskriterium som 'det økonomisk mest fordelagtige bud' vil i mange tilfælde simpelt hen betyde den laveste pris for de tilbud, der opfylder kravene i udbuddet.

Standarder

Tekniske standarder, miljøkrav og lignende har først og fremmest betydning i forbindelse med levering af en tjenesteydelse, hvor der i tillæg også skal leveres en vare – f.eks. edb-systemer – hvorimod

der for leveringen af selve tjenesteydelsen i reglen vil gælde helt andre betingelser, som ofte er fastsat i selve udbudsmaterialet.

På det tekniske standardområde er det tyske marked omfattet af EU-reglerne, der betyder, at hvis der ikke findes harmoniserede, europæiske standarder, gælder almindeligvis princippet om gensidig anerkendelse. Der er ofte problemer på dette område, men kommer en dansk virksomhed ud for standardrelaterede problemer i et udbudsforløb, kan den henvende sig til Konkurrencestyrelsen, der vil kunne bistå virksomheden.

I Tyskland er standarder fra Deutsches Institut für Normung e.V. (DIN) vigtige, og det er normalt, at tyske leverandører har deres forhold til DIN velafklaret.

I visse tilfælde henvises til en sikkerhedsgodkendelse - Geprüfte Sicherheit (GS) – for bl.a. en række maskiner og forbrugsvarer. For elektriske produkter henvises ofte til en VDE kvalitetsgodkendelse. Der lægges også ofte vægt på miljømæssige forhold, og man skal specielt være opmærksom på tyske miljømærkninger for produkter.

Publikationer

Bundesausschreibungsblatt er en tysk publikation, som offentliggør samtlige offentlige udbud i Tyskland. Adressen til Bundesausschreibungsblatt findes i annek 2 bagest i guiden.

Klagemuligheder

Hvis virksomheder støder ind i problemer i forbindelse med udbud, hvor man føler, at tingene ikke er gået rigtigt for sig, bør man så hurtigt som muligt tage kontakt til Konkurrencestyrelsen i Danmark. Styrelsen kan gennem sit kontaktnet til de tyske søstermyndigheder og til Europa-Kommissionen ofte løse problemerne, inden de går i hårdknude.

Klager i Tyskland kan fra den 1.1.1999 rettes til Bundeskartellamt. Adressen hertil findes i annek 2.

Markedsudsigterne de kommende år

Tyskland er ganske vist efter Berlinmurens fald ét land, men det er et land med to forskellige økonomier, og der flyttes fortsat store

økonomiske midler fra vest til øst. I en rapport fra det tyske finansministerium fastslås, at genforeningen indtil 1996 har kostet staten omkring 2.000 milliarder DKK, og der forudses en fortsat stor aktivitet finansieret af offentlige midler på den anden side af år 2000.

Forskelle i økonomi, levestandard, produktionsvilkår, investeringsbetingelser og meget mere vil fortsat betyde, at midler må flyttes fra vest til øst, og det giver store muligheder i de 'nye' forbundsstater Brandenburg, Mecklenburg, Pommern, Saxen, Saxen-Anhalt og Thüringen inden for mange tjenesteydelsesområder.

Selv om den økonomiske vækst i Tyskland nu ser ud til at være i stigning, skal der nok regnes med en fortsat stram offentlig udgiftspolitik. Tyskland har været meget striks med opfyldelse af ØMU-kriterierne, især vedrørende de offentlige finanser, og har været bannerfører for ideen om, at den offentlige udgiftspolitik ikke må løbe løbsk, når ØMU'en er etableret. Derfor skal man ikke regne med vækst i det offentlige forbrug generelt, og man skal regne med, at den offentlige sektors indkøbspolitik i større grad vil fokusere på 'value for money'. Denne tendens kan imidlertid også medføre en større grad af udlicitering af opgaver inden for tjenesteydelsesområdet, som kan komme f.eks. danske firmaer til gode.

Bearbejdning af markedet

Det tyske marked er stort, og det må derfor tilrådes danske virksomheder at vælge deres vej ind på dette marked med omhu, og måske i første omgang begrænse den geografiske udstrækning, man ønsker at arbejde på.

Det er vigtigt at kunne operere på det tyske sprog, og at kunne gøre det godt. Det er også vigtigt at kunne vinde tillid hos de ordregivende institutioner ved referencer til tidligere succesfuldt udført arbejde. Har man ikke sådanne referencer fra Tyskland, er det i det mindste vigtigt at kunne fremlægge referencer af høj kvalitet fra sit hjemland eller fra arbejde i andre lande i forbindelse med afgivelse af bud, eller i det generelle salgsarbejde over for myndighederne. Disse referencer bør naturligvis opdateres løbende i forhold til de pågældende myndigheder.

Størrelsen og kompleksiteten af markedet gør, at hvis man ser bort fra arbejde i grænseområderne, vil det være vigtigt at have en form for lokal repræsentation i Tyskland, både til at holde øje med markedet og dets muligheder og til at præsentere virksomheden for de relevante tyske ordregivere. Kan en dansk virksomhed ikke selv magte at ansætte en repræsentant – eller etablere sig med et datterselskab på det tyske marked – bør man overveje at have kontakt til en repræsentant, eller måske deles med andre danske virksomheder om en repræsentant eller et kontor på markedet i en netværksløsning. Dette netværk kan omfatte en eller flere tyske virksomheder, der således kan indgå som samarbejdspartner i en strategisk alliance med den eller de danske virksomheder i netværket. Tyske partnerne kan bl.a. opsøges gennem BC-Net (se oplysninger i anneks 1), ligesom de lokale handelskamre i Tyskland kan være gode kilder.

En anden mulighed for at få fodfæste på markedet er ved at optræde som underleverandør, enten til andre danske virksomheder, og/eller til tyske virksomheder, som man kan kontakte gennem de adresser, der er opført i anneks 2. Det kan f.eks. ske i forbindelse med elementer af tjenesteydelsesleverancer i større pakkeløsninger, der kan omfatte mange forskellige tjenesteydelser, eller i en kombination af tjenesteydelser og varer eller tjenesteydelser og byggeri.

Inden for vareleveranceområdet har danske virksomheder generelt gode erfaringer med at optræde som underleverandører til tyske virksomheder. Ikke mindst mindre og mellemstore danske virksomheder har her fundet et godt marked. Disse virksomheder lever i reglen fint op til de tyske krav om kvalitet, leveringssikkerhed og en konkurrencedygtig pris, og denne tradition bør tjenesteydelsessektoren også kunne bygge på.

I forbindelse med bearbejdning af det tyske marked kan det danske udenrigsministerium ofte være til hjælp. Ikke alene kan man kontakte ambassaden i Bonn, også de mange danske generalkonsulater i Tyskland og eksportstipendiaterne kan assistere danske virksomheder (se kontaktsadresser i anneks 2).

Udtryk på tysk i offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE
Tjenesteydelsesdirektivet	Richtlinie für öffentliche Dienstleistungsaufträge
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Richtlinie für Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung und Telekommunikation
Offentligt udbud	Öffentliche Ausschreibung
Begrænset udbud	Beschränkte Ausschreibung
Udbud efter forhandling	Verhandlungsverfahren
Hastetilfælde	Gründen der Dringlichkeit
Ordregivende institution	Öffentliche Auftraggeber
Leverandør	Lieferant
Udbudsbetingelser	Verdingungsunterlagen
Tilbudsgiver	Bieter
Prækvalifikation	Teilnahmewettbewerb
Tærskelværdi	Schwellenwert

SVERIGE

Sverige har en meget stor offentlig sektor. Den offentlige sektor i Sverige indkøber varer og tjenester samt bygge- og anlægsarbejder årligt for omkring 300 milliarder SEK.

Sverige er Danmarks næststørste eksportmarked og aftager omkring 12 pct. af hele den danske eksport.

Det svenske marked er normalt ganske tilgængeligt for danske virksomheder, og er i hvert fald et af de eksportmarkeder, der ligger danskere nærmest. Det skyldes ikke alene den geografiske nærhed, men også et kulturelt og sprogligt fællesskab, som ikke mindst på tjenesteydelsesområdet kan være til hjælp for danske virksomheder. Ligeledes er lovgivning og kutymen på mange forskellige områder ensartede. Det giver danske virksomheder en fordel på det svenske udbudsmarked: Man kan bruge sine erfaringer fra det danske marked i vid udstrækning, og samtidig kan de fleste kommunikere med svenskerne uden de helt store sproglige og kulturelle problemer.

Det betyder dog ikke, at salgsarbejdet udelukkende bør foregå fra Danmark. En svensk samarbejdspartner vil kunne bidrage til en succesfuld deltagelse i offentlige udbud. Der er flere grunde til dette.

For det første kan der fortsat være lokale præferencer i forbindelse med afgørelse af udbud. Det behøver ikke at være for at diskriminere til fordel for de lokale. Det kan også være fordi man ønsker at føre en forsigtig politik og bruge leverandører, som man kan stole på. En anden god grund til at have en lokal, svensk kontakt er, at denne kontakt i højere grad, end det kan lade sig gøre fra Danmark, kan følge markedet og give besked om mulige interessante udbud i god tid, og samtidig sørge for at præsentere den danske virksomhed på relevante steder i de svenske offentlige myndigheder.

Mens den offentlige sektor i Sverige tidligere var ret lukket for udenlandske leverandører, er der gennem de senere år sket markante ændringer. Forretningsmæssig drift i den offentlige sektor er kommet i højsædet, og Sverige har valgt at gennemføre regler, der på mange måder svarer til EUs udbudsregler for alle typer af offentlige udbud – uanset om de ligger over eller under grænseværdierne. Implementeringen af EU-reglerne og problemerne med at finansiere den offentlige sektors aktiviteter gennem de senere år har medført, at der sættes meget mere fokus på at få mest muligt for skattepengene end tidligere. Derfor fraviges lokalpolitiske hensyn også i stigende grad til fordel for at få leverandører, der kan levere den bedste kvalitet til den laveste pris, uanset hvor leverandørerne kommer fra.

En stigende professionalisme i den offentlige indkøbspolitik er en af grundene til, at udenlandske leverandører nu betragtes med velvilje, og dette kan udnyttes af danske virksomheder, som har en høj grad af goodwill på markedet – foruden de øvrige fordele der følger af den geografiske og kulturelle nærhed. Man bør dog være opmærksom på, at selv om det danske og det svenske sprog ligger nær hinanden, er det ikke i alle dele af Sverige, at det danske sprog forstås godt. Man bør heller ikke aflevere sit tilbud på dansk, uden at man på forhånd udtrykkeligt har fået accept af at kunne gøre det.

Den danske ambassade i Sverige kan bistå danske virksomheder med rådgivning om de offentlige udbud. Interesserede kan også købe publikationen 'Offentlige indkøb i Sverige' gennem ambassaden. Se adresse i anneks 2.

Top-ti listen over svenske udbud inden for tjenesteydelsesområdet så således ud i 1996:

	Antal udbud	Værdi (mia. SEK)
1. Telekommunikation	7	2,215
2. Sundheds- og socialydelser	26	1,430
3. Landtransport	86	1,124
4. Opgaver i forb. med sanering, mv.	28	762
5. Datatjenester	31	523
6. Ejendomsforvaltning	76	513
7. Uddannelse	37	427
8. Finansielle tjenester	65	339
9. Transport i rute	1	300
10. Postbefordring	3	237
Øvrige	116	1,482
I alt	476	9,352

De svenske indkøbsmyndigheder

Sverige har i alt 4.029 forskellige indkøbsmyndigheder. Indkøbsstrukturen og -procedurerne i Sverige minder meget om procedurerne i Danmark. De statslige indkøb er centralt organiserede og er kendetegnet ved en høj grad af professionalisme, hvor forretningsmæssige principper i stigende omfang er dominerende. Den offentlige sektor i Sverige har en hjemmeside med henvisninger til en række offentlige institutioner. Adressen hertil findes i anneks 2.

• Den centrale forvaltning:

I den centrale forvaltning er der ca. 900 indkøbsmyndigheder. Indkøbene foretages decentralt, og i 1995 købte staten for SEK 110 mia.

• Lokale indkøbsmyndigheder:

I alt findes der 3.075 lokale indkøbsmyndigheder. Lokalområderne er opdelt med 23 län, som svarer til de danske amter. Indkøbene

her foretages ligeledes decentralt. Der er 288 kommuner, som er opdelt i tre forskellige indkøbsorganisationer, alt efter kommunernes størrelse. Desuden findes der 54 indkøbsmyndigheder for de offentlige forsyningsvirksomheder. De svenske amter købte for SEK 25 mia. i 1995, mens kommunerne købte for SEK 160 mia.

Tekniske standarder og miljø

Tekniske og miljømæssige standarder har størst betydning i forbindelse med levering af tjenesteydelser, der også indeholder varekomponenter, snarere end for leveringen af selve tjenesteydelsen.

I Sverige findes flere forskellige standardiseringsorganer. SIS - Standardisering i Sverige, er hvad man kan kalde hovedorganisationen, men udover denne findes en række kontorer, der har specialiseret sig i delområder, som f.eks. standarder inden for helse- og sygehusvæsenet, eller informationsteknologisk standardisering.

Desuden lægges der stor vægt på miljøstandarder i Sverige. SIS er også det organ, der står for at håndtere den europæiske miljømærkning i Sverige. Via SIS' hjemmeside (<http://www.sis.se>) kan findes en produktoversigt med de enkelte miljøkrav, der stilles til produkterne.

Endelig kan det nævnes, at SIS også deltager i et udviklingsprojekt nedsat af den svenske regering, som skal sørge for at give små og mellemstore virksomheder information omkring standardisering. Projektet hedder SMESIS - Små og Medelstora företags väg till Standardiseringens Informations System. Der kan læses mere om projektet på SMESIS' hjemmeside på <http://www.sis.se/standard/Smesis/default.htm>

På hjemmesiden kan man bl.a. finde kontaktpersoner i SIS, som kan svare på standardisering om lige netop den vare eller det produkt, der har interesse for virksomheden.

**I DEN SVENSKKE 'LANDSTINGSFORENINGS'
MILJØPROGRAM SIGES DET F.EKS.:**

- Vi prioriterer produkter, som har lang levetid, og hvor materialer kan genanvendes.
- Vi prioriterer varer og udstyr, som er energivenligt, og som ikke indeholder miljøfarlige komponenter.
- Vi har fremlagt miljøkravspecifikationer for alle varer og tjenester, der indgår i udbud.
- Vi søger løsninger, der indebærer genanvendelse af produkter og ikke engangsprodukter.
- Vi vælger helst produkter, der opfylder kriterierne i 'EUs Eco Label', 'Svanen' eller 'Bra miljöväl', når sådanne kan klare de øvrige specifikationer.
- Vi kræver samme høje miljøstandarder, som Landstingene selv anvender i forbindelse med udbud.

Generelt gælder, at der i specifikationerne for et udbud skal henvises til europæiske standarder, hvis sådanne findes. Hvis der ikke findes europæiske standarder, gælder princippet om gensidig anerkendelse i Det Indre Marked. Der er erfaringsmæssigt ofte problemer på dette område. Kommer der sådanne problemer, rådes virksomheden til at henvende sig til Konkurrencestyrelsen for bistand.

Krav til virksomheden/leverandøren

Patent og Registreringsverket (PRV) er den myndighed i Sverige, der meddeler patenter, registrerede varemærker, aktiebolag og en række andre formelle forhold, som kræver registrering. Ligeledes har PRV en afdeling, PRV Bolag, som er den centrale registreringsmyndighed i Sverige for virksomheder. PRV har en hjemmeside (<http://www.prv.se>), hvor der findes en on-line bestillingsservice med forskellige brochurer og blanketter.

Implementering af EU-direktiverne

EUs udbudsregler er i Sverige gennemført via 'Lagen om offentlig upphandling'. Siden 1. januar 1998 og to år frem er der følgende tærskelværdier i svenske kroner for leverancer af tjenesteydelser:

Forsyningssektorer (bortset fra telesektoren):	SEK 3.457.000
Telesektoren:	SEK 5.185.000
Statslige myndigheder:	SEK 1.157.000
Øvrige udbydere:	SEK 1.728.000

Klagemuligheder

Danske virksomheder, der får problemer i et udbudsforløb, og måske mener, at der er tale om ulovligheder, bør først og fremmest henvende sig til Konkurrencestyrelsen i Danmark. Der vil ofte være muligheder for, at man herfra kan bistå virksomhederne med løsninger på problemerne på et tidligt tidspunkt i forløbet. Forudsætningen herfor er dog, at virksomhederne henvender sig så tidligt som muligt til Konkurrencestyrelsen.

Ifølge svensk lovgivning kan der klages over indhold og procedurer i forbindelse med udbud. Klagen skal rettes til Länsretterne, og virksomheder, der føler sig forbigået i forbindelse med et udbud, kan i indtil seks måneder efter kontraktunderskrivelsen rejse erstatningssag ved den svenske Tingsrät. Et særligt organ, 'Nämnden för offentlig upphandling' (NOU) fører tilsyn med de offentlige udbud. Desuden forsøger NOU at skabe et mere effektivt system og udgiver bl.a. informationsmateriale og nyhedsbreve om offentlige udbud. Yderligere information om NOU findes i annek 2.

Publikationer

Udover de officielle kilder til EU-udbud, kan der for Sveriges vedkommende henvises til 'Anbudsjournalen' og til 'Anbud och Inköp', hvori også udbud under tærskelværdierne findes omtalt. Adresserne hertil findes i annek 2.

Samarbejdsmuligheder

Det kræves ofte, at tilbudsgivere skal have en fast repræsentation i Sverige. Virksomheder, der ikke har egen repræsentation, kan med fordel benytte sig af en svensk samarbejdspartner.

Der findes på grund af de nære økonomiske og handelsmæssige relationer mellem Danmark og Sverige ofte nære forbindelser mellem virksomheder. BC-Nettet kan også anvendes til at finde sam-

arbejdspartnere, men de tætte relationer mellem landene betyder nok, at den direkte kontakt til virksomheden er at foretrække. De svenske handelskamre kan bruges i forbindelse med identifikation af mulige partnere. Adressen til BC-Nettet findes i anneks 1 og de svenske handelskamre findes i anneks 2.

Markedsudsigterne de kommende år

Sverige har gennem de senere år været gennem en økonomisk tilpasningsproces, som bl.a. har medført betydelige nedskæringer i den offentlige sektor. Det må forventes, at den stramme offentlige udgiftspolitik fortsætter, bl.a. fordi Sverige – som Danmark – har et behov for at vise en sund økonomisk udvikling for at kunne fastholde en stabil valutakurs uden for det europæiske valutasamarbejde.

I Sverige planlægger man overgang til elektronisk handel i de kommende år. Det forventes, at hovedparten af de offentlige udbudsforretninger inden år 2000 skal foregå elektronisk, så papirrutinerne erstattes med elektroniske. Man kan løbende følge med i udviklingen på internetadresserne:

<http://www.idg.se> eller på <http://www.itnorrboten.se>

Det skal også nævnes, at der kan ventes en opgradering af kravene til miljøaspekter i indkøbspolitikken i tillæg til den i forvejen stramme miljølovgivning, der findes i landet. Regeringen undersøger, hvorledes miljøkrav kan indbygges i de offentlige udbud uden at komme på tværs af EU-reglerne. Målet er at gøre de offentlige udbud til et instrument, der kan bidrage til en økologisk holdbar samfundsudvikling. Det giver danske virksomheder, som har specialiseret sig på miljøområdet, gode muligheder.

Særlige forhold i forbindelse med udlicitering

Den strammere offentlige udgiftspolitik i Sverige er en af hovedårsagerne til, at der oftere og oftere sker udlicitering af tjenesteydelsesopgaver fra den offentlige sektor. Man skal være opmærksom på, at i sådanne udbud vil den udbydende myndigheds egen forvaltning ofte være med til at give tilbud. Vinder en privat virksomhed imidlertid kontrakten, vil denne virksomhed være forpligtet til at overtage hele det personale, der på dette tidspunkt er ansat. Samtidig forbyder andre EU-regler (virksomhedsovertagelsesdirektivet –

77/187/EØF), at de ansattes forhold forringes.

Den danske ambassade i Sverige råder virksomheder til at studere de retningslinjer for sådanne situationer, der ofte vil gælde i forbindelse med udbud fra den offentlige sektor, særdeles omhyggeligt, og evt. tage kontakt med de faglige organisationer, der skal forhandles med efter en evt. overtagelse af opgaven.

Udtryk på svensk i offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	OFFENTLIG UPPHANDLING
Tjenesteydelsesdirektivet	Upphandlingsdirektiv för tjänster
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Upphandlingsdirektiv för försörjningssektorerna
Offentligt udbud	Öppen upphandling
Begrænset udbud	Selektiv upphandling
Udbud efter forhandling	Förhandlad upphandling
Hastetilfælde	Påskyndat förfarande
Ordregivende institution	Upphandlande enhet
Leverandør	Leverantör
Rammeaftale	Ramavtal
Udbudsbetingelser	Förfrågningsunderlag
Tilbudsgiver	Anbudsgivare
Anmodning om at blive prækvalificeret	Anbudssökanda
Tærskelværdierne	Tröskelvärdena

STORBRITANNIEN

Storbritannien (Great Britain) er betegnelsen for England, Wales og Skotland. The United Kingdom (UK) omfatter foruden Storbritannien også Nordirland. United Kingdom er den enhed, der er medlem af EU, og derfor er alle dele af dette område dækket af EU-reglerne for offentlige udbud. Når der i det følgende derfor tales om Storbritannien, er det ikke for at diskriminere mod Nordirland, men fordi denne term er mere almindeligt brugt i Danmark. Der er i stigende omfang tale om særlovgivning på en række områder i de forskellige dele af UK, og denne udvikling kan ventes at

fortsætte i de kommende år, da det er vedtaget at oprette parlamentariske forsamlinger i Skotland, Wales og Nordirland. Det vedrører naturligvis ikke fortolkning eller implementering af EU-reglerne, men det kan f.eks. betyde forskelle i tekniske specifikationer, ligesom de enkelte dele af UK kan have deres egne offentlige institutioner. Skotland har f.eks. sit eget skolevæsen.

Storbritannien aftager ca. 11 pct. af den samlede danske eksport og hører med blandt Danmarks store handelspartnere. Det britiske marked er også et af de største for offentlige indkøb i Europa. Det totale marked for offentlige indkøb i Storbritannien var i 1995 i størrelsesordenen DKK 925 mia.

Offentlige udbud efter art i Storbritannien 1995

SEKTOR	Bygge og anlæg	Varer	Tjenesteydelser	I alt
Antal udbud	3.240	4.560	4.200	12.000

Kilde: TED-Databasen

Indkøbsmyndighederne i Storbritannien

I Storbritannien findes der relativt få indkøbsmyndigheder i forhold til mange andre europæiske lande. Der findes i alt 9.076 indkøbsmyndigheder, og de er fordelt på følgende administrative niveauer:

- **Centrale myndigheder**

Her findes 841 centrale myndigheder.

- **Lokale myndigheder**

I alt findes 7.884 lokale myndigheder, dvs. enten amtslige eller kommunale myndigheder. Desuden findes der 351 organer, som står for indkøb til forsyningsvirksomheder.

Koncentrationen af indkøbsmyndighederne giver sig udslag i relativt få, men ofte større, udbud på det britiske marked.

Særlige forhold på det britiske marked

De britiske offentlige budgetter har været under stram kontrol gen-

nem de senere år, og det ser de ud til at ville være også under den nye regering i de kommende år. Investeringerne i f.eks. skoler og hospitaler har været begrænsede, men på disse områder er der ved blive opbygget et pres for nye investeringer. Nye miljølove har nødvendiggjort investeringer inden for især affaldshåndtering, og indførelse af moms på energi har sat fokus på energispareforanstaltninger.

Gennem en årrække har Storbritannien været førende i Europa, når det gælder udlicitering og privatisering. Infrastruktur- og forsyningssektorerne er i højere grad privatiserede, end det ses i de fleste europæiske lande. Dette betyder ikke (nødvendigvis), at opgaverne ikke bliver udbudt under EU-reglerne. Mange af de privatiserede eller udliciterede opgaver tjener nemlig fortsat 'almenvællet' og er under mere end 50 pct.s kontrol af offentlige myndigheder eller lignende, som gør, at de pågældende institutioners udbud fortsat hører under EU-reglerne.

De stramme offentlige budgetter og den markante privatisering og udlicitering har ændret britiske indkøberes orientering i en retning, som er til fordel for udenlandske virksomheder. Mens der tidligere var en stærk 'Buy British' holdning i forbindelse med indkøb, er 'Value for Money' nu mere i højsædet.

I mange tilfælde, hvor det er foreneligt med EU-reglerne, udbydes opgaver ved, at et mindre antal virksomheder inviteres til at byde på dem. Derfor investerer virksomhederne mange ressourcer for at komme på de såkaldte 'Tenderlists', hvilket er forudsætningen for at blive indbudt til at byde på opgaven i sådanne tilfælde. Den danske ambassade i London anbefaler danske virksomheder, som ikke har deres egen repræsentation i Storbritannien, at arbejde med en agent, som kan hjælpe dem til at figurere på de relevante Tenderlists. Nærmere oplysninger herom kan fås ved henvendelse til ambassaden, se kontaktdresse i annek 2.

En række organisationer kan ligeledes hjælpe med kontakt til deres medlemmer i forbindelse med etablering af partnerskaber. Adresser på de vigtigste findes i annek 2.

Som det gælder for de andre markeder, der behandles i denne guide, kan vigtigheden af en lokal tilstedeværelse ikke understreges nok som kriterium for succes. Det vil være en uomtvistelig fordel, at den danske virksomhed, der forsøger at trænge ind på markedet, har lokale samarbejdspartnere, en repræsentant eller ligefrem et eget kontor – evt. i samarbejde med andre interesserede danske virksomheder. Britiske indkøbere lægger stor vægt på at kende deres leverandører som troværdige, kvalitetsbevidste, innovative og parate til samarbejde. Derfor er det vigtigt for at få succes på markedet, at indkøberne kender noget til virksomheden i forbindelse med udbuddene, så de genkender virksomheden – eller dens britiske samarbejdspartner – og forbinder den med de nævnte kriterier.

Klagemuligheder

Hvis en dansk virksomhed kommer ud for forhold i forbindelse med et EU-udbud, som den føler kan være ulovlige, rådes den til så hurtigt som muligt at henvende sig hos Konkurrencestyrelsen i Danmark. Her kan man hjælpe virksomheden, og da styrelsen har nære kontakter til såvel de britiske som de europæiske myndigheder, kan dette netværk ofte medvirke til at løse problemerne, inden de eventuelt kører fast.

I Storbritannien skal man rette klager i forbindelse med EU-udbud til det almindelige domstolssystem.

Publikationer

Contrax Weekly og Government Opportunities (GO) er to britiske publikationer vedrørende offentlige udbud. Førstnævnte udkommer ugentligt og rummer oplysninger om udbud såvel over som under tærskelværdierne, mens GO er den officielle udbudspublikation fra den britiske regering. For yderligere information om disse publikationer, se annekst 2.

Standarder

Virksomheder – inkl. underleverandører – skal almindeligvis opfylde kvalitetsstandarden BS 5750, som svarer til ISO 9000 standarden, og det gælder ikke alene for levering af varer samt bygge- og anlægsarbejder, men også i stigende omfang levering af tjenesteydelser. Yderligere information om BS 5750 kan fås ved henvendelse.

se til BSI Quality Assurance Certifications and Assessment. Adressen hertil findes i anneks 2 bagest i guiden.

Også miljøkrav vinder indpas i den britiske udbudspolitik. Miljøministeriet i Storbritannien har oplysninger om 'Green Procurement', og de kan ses på Internettet på adressen: <http://www.environment.detr.gov.uk/greening/greenpro/greenpro.htm>

På det almindelige standardområde gælder EU-reglerne, og kommer virksomheder ud for problemer i forbindelse med standarder i et udbudsforløb, rådes den til at henvende sig til Konkurrencestyrelsen, som kan bistå virksomheden også på dette område.

Udtryk på engelsk i forbindelse med offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	PUBLIC PROCUREMENT
Tjenesteydelsesdirektivet	The Public Services Directive
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	The Utilities Directive
Offentligt udbud	Open Procedures
Begrænset udbud	Restricted Procedures
Udbud efter forhandling	Negotiated Procedures
Hasteprocedure	Accelerated Procedure
Ordregivende institution	Contracting Authority
Leverandør	Service Provider
Leverandørlistor	Tenderlists
Tilbudsgiver	Tenderer
Anmodning om at blive prækvalificeret	Application to tender
Tærskelværdi	Threshold (value)

NORGE

Norge er Danmarks fjerdestørste eksportmarked, og landet aftager 6-7 pct. af den samlede danske eksport. Oliesektoren har medvirket til at gøre Norge til et af de rigeste lande i verden, og det smitter også af på den offentlige sektors aktiviteter, om end det også står nordmændene klart, at der skal vises mådehold med statsfinansierne selv i en olieøkonomi.

Der er, ifølge den danske ambassade i Norge, sket en ændring i retning af, at den offentlige sektor nu i stigende omfang ser på, hvad man får for pengene i forbindelse med indkøb, mens der tidligere var en udpræget tendens til at lægge vægt på lokalpolitiske motiver, når ordrer skulle placeres.

Norge er ikke medlem af EU, men af EFTA. Vigtigere i denne sammenhæng er det, at Norge er med i aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS-aftalen), og det betyder igen, at Norge siden 1. januar 1994 har måttet følge de samme udbudsregler, som gælder i EU-landene.

Man skal – dels fordi EØS-aftalen stadig er relativt ny, og dels fordi skiftet mod mere driftsøkonomiske betragtninger frem for de lokalpolitiske hensyn er begyndt at vinde ind – være varsom med at negligere det norske marked under henvisning til den lave markedsandel for udenlandske firmaer. Markedet er af de nævnte grunde inde i en ny udvikling, og danske virksomheder har en goodwill, der kan udnyttes i salgsarbejdet.

Indkøbsmyndighederne i Norge

Det offentliges indkøb i Norge var i 1995 på ca. NOK 145 mia. Heraf stod staten for en andel på NOK 72 mia., mens de 435 kommuner i landet stod for NOK 53 mia. Endelig stod de norske fylker (amterne) for samlede indkøb til en værdi af NOK 20 mia. På den statslige side foretages udbuddene af departementerne (ministerierne) samt af nogle statslige institutioner som Husbanken og Statens Petroleumsvirksomhed.

- De norske statslige myndigheder udbyder først og fremmest udstyrsleverancer, men da tjenesteydelsesområdet er nyere i udbudssammenhæng, kan der forventes en stigning også i udbuddet af tjenesteydelser.

Der findes ingen statistik over fordeling af udbud på offentlige indkøbere i Norge. Derimod kan man danne sig et indtryk af udbudsmarkedet ved at kigge på det samlede offentlige indkøb i Norge fra 1992-1995:

Det offentliges indkøb i Norge 1992-1995 i mio. NOK

	1992	1993	1994	1995
Statslige indkøb	67.896	66.160	57.583	56.364
Kommunale indkøb	32.355	32.342	33.744	28.592
Fylkeskommunale indkøb	12.413	12.786	13.105	14.250
Kommunale/fylkeskommunale indkøb	26.360	28.485	33.185	34.004
Ialt	139.024	139.774	137.621	143.210

Kilde: Nærings- og energidepartementet, Statistisk sentralbyrå (eller offentlige indkøb i Norge, UM 1997).

Den danske ambassade i Norge har udarbejdet en særlig rapport om 'Offentlige indkøb i Norge', som interesserede kan rekvirere fra ambassaden (se annek 2)

Særlige forhold på det norske marked

Når det offentlige i Norge køber ind, lægges der først og fremmest vægt på kvalitet, pris, eftersalgsservice og miljø. Leverandørens generelle renommé har også en stor betydning. Det kan derfor anbefales, at danske virksomheder, som vil forsøge at komme ind på det norske marked, introducerer sig til de myndigheder, hvorfra udbud af interesse forventes at komme. Det kan relativt nemt – ikke mindst afstand og kulturel nærhed taget i betragtning – gøres ved at rejse fra Danmark, men gennemslagskraften bliver alligevel større, hvis dette salgsarbejde gennemføres med en norsk partner.

Udbudsreglerne

De vigtigste regler i Norge, som gennemfører EØS-aftalen på tjenesteydelsesområdet, er:

- Lov om offentlige anskaffelser m.v. (af 27. november 1992)
- Forskrift om tildeling av kontrakter om off. tjenestekjøp (af 1. juli 1994)
- Forskrift om fastsettelse av regler for frister, datoer og tidspunkt (af 4. december 1992)
- Regelverk for Statens Anskaffelsesvirksomhet (REFSA) – sidst ændret 1. januar 1994.

REFSA er et generelt regelsæt med rødder langt tilbage i tiden. Det gælder alle offentlige indkøb og bygger på fri og åben konkurrence. Efter indførelsen af EU-reglerne for udbud over tærskelvær-

dierne har REFSA alene udfyldende betydning på dette område.

Publikation

Alle udbud under EØS-reglerne offentliggøres i de generelle kilder, som er omtalt ovenfor. Desuden kan nævnes 'Norsk Lysingsblad', som offentliggør alle norske licitationer. Adressen til bladet findes i annek 2.

Standarder

De krav, der i udbudsmaterialet kan stilles til tekniske standarder, skal følge de almindelige EU-regler. Selv om Norge ikke er medlem af EU, følger det af EØS-aftalen, at de samme regler gælder i Norge som i EU. Findes der ikke harmoniserede europæiske standarder, gælder almindeligvis princippet om gensidig anerkendelse.

Hvis en dansk virksomhed kommer ud for problemer på standardområdet i forbindelse med et udbud, kan den henvende sig til Konkurrencestyrelsen og få bistand.

I Norge er det Norsk Teknologistandardisering (NTS), der udarbejder forslag til norske standarder og i samarbejde med andre norske standardiseringsorganisationer udvikler standardiseringspolitikken. Yderligere information om NTS findes i annek 2.

Klagemuligheder

Hvis en virksomhed føler, at der er forhold i forbindelse med et udbud, som kan være ulovlige, bør den hurtigst muligt henvende sig til Konkurrencestyrelsen i Danmark. Her har man nære kontakter til de norske og de europæiske myndigheder, og man vil bl.a. gennem dette netværk ofte kunne løse problemer, inden de kører fast.

I Norge skal klager rettes til det almindelige domstolssystem.

Udtryk på norsk i forbindelse med offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	ANBUDESKONKURRANSE
Tjenesteydelsesdirektivet	Tjenestedirektivet
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Forsyningssektordirektivet
Offentligt udbud	Åpen anbudskonkurranse
Begrænset udbud	Begrenset anbudskonkurranse
Udbud efter forhandling	Forhandlet konkurranse
Hastetilfælde	Hastetilfeller
Ordregivende institution	Oppdragsgiver
Udbudsbetingelser	Konkurransegrunnlaget
Tilbudsgiver	Leverandør
Tilbud	Anbud
Anmodning om at blive prækvalificeret	Forespørsel om deltagelse
Prækvalifikation	Utvelgelse av kandidater
Tærskelværdien	Terskelverdien

HOLLAND

Holland aftager godt 5 pct. af den samlede danske eksport og er dermed Danmarks syvende største eksportmarked. Landet har på et areal mindre end Danmark næsten tre gange så mange indbyggere, og landet har derfor en meget tæt infrastruktur.

Holland er et meget åbent marked, og det er et af de lande i EU, der benytter sig af det største antal udenlandske leverandører i forbindelse med offentlige udbud. Forretningskulturen er ikke så forskellig fra den danske, og man kan fint kommunikere med de fleste hollændere på engelsk.

Den hollandske økonomi er dynamisk. Holland var et af de lande, som havde få problemer med de offentlige finanser i forbindelse med indtræden i den fælles, europæiske valuta, og der er derfor ikke helt det samme stramme loft over de hollandske offentlige budgetter, som er gældende i mange andre EU-lande. Endelig kan det nævnes, at hollændernes stærke miljøbevidsthed, sammenholdt

med det tæt befolkede land, vil kræve store investeringer i miljørelaterede anlæg og produkter.

Indkøbsmyndighederne i Holland:

Indkøbsbeslutningerne inden for den offentlige sektor træffes decentralt i et stort antal styrelser og forvaltninger i Holland. Derfor er udbudsmarkedet meget spredt, og det varierer mellem store og meget små enheder. Skønsmæssigt er der 40-50.000 styrelser, forvaltninger og koncessionerede virksomheder, og de mange enheder er med til at gøre markedet vanskeligt at håndtere.

Indkøberne fordeler sig efter den administrative struktur på:

- Provinser, hvoraf der findes 12 i Holland, og
- Kommuner, hvoraf der findes 631.

Udover disse indkøbere kan nævnes de hollandske jernbaner, Netherlands Oil Company, der står for udvindingen af naturgas i Vesterhavet, samt et par store indkøbsorganisationer, nemlig NIC og NWT.

NIC – Netherlands Purchasing Company – står for indkøb til et stort antal offentlige virksomheder af produkter som kontormøbler samt kontormaskiner og -udstyr, videnskabeligt udstyr samt kommunikations- og informationsteknologi.

NWT - Netherlands Wholesale Trade – spiller også en vigtig rolle i den offentlige indkøbspolitik. Virksomheden er generelt interesseret i kontakt med udenlandske leverandører, hvorfor det vil kunne give gode muligheder for danske virksomheder at præsentere sig over for NWT, og eventuelt blive optaget på leverandørlistor. Adresserne til NIC og NWT findes i annekset 2 bagest i guiden.

Standarder

Det hollandske marked er som en del af Det Indre Marked omfattet af de generelle regler om standarder. Kommer virksomheder ud for problemer på dette område, rådes de til at henvende sig til Konkurrencestyrelsen, som kan bistå dem også på dette område.

I Holland er det normalt Nederlands Normalisatie Instituut (NNI), der arbejder med standarder. Herfra kan man rekvirere kataloget 'Catalogus van Normen', som også kan fås ved henvendelse til Dansk Standard. Adresserne hertil findes i anneks 2.

Hollandske indkøbere er meget strikse, hvad kvalitet angår. Ofte skal man som leverandør garantere, at der ikke leveres defekte varer, og en kvalitetscertificering vil derfor i realiteten næsten altid være nødvendig.

Klagemuligheder

Klager over EU-udbud i Holland kan rettes til de almindelige domstole, men hvis en dansk virksomhed kommer ud for problemer i forbindelse med et udbud, rådes den til at henvende sig i Konkurrencestyrelsen i Danmark først. Her kan man hjælpe med problemerne, og kan ofte via de nære kontakter til de europæiske og de hollandske myndigheder medvirke til at løse problemerne, før de kører fast.

Publikationer

Staatscourant er den officielle publikation, som offentliggør alle offentlige udbud (se anneks 2).

Man kan også finde mange oplysninger om, hvordan udbud skal foregå i Holland, gennem en publikation, som er vejledende for alle udbydere, og som findes på engelsk: 'General Government Terms and Conditions of Purchase'. Publikationen kan rekvireres gennem den danske ambassade i Holland (se anneks 2).

Markedsudsigter

Den hollandske økonomi har udviklet sig positivt og stabilt gennem de senere år, og landet var som nævnt et af de kandidatlande til ØMU'en, der havde færrest problemer i den forbindelse. Det gjaldt også de offentlige finanser, men selv om Holland ikke har måttet foretage kraftige stramninger i den offentlige sektor af hensyn til ØMU'en, skal man ikke vente en væsentlig forøgelse af de offentlige indkøb. Som for andre vigtige danske markeder gælder, at den offentlige sektor i øget omfang skal levere 'value for money'. Den hollandske statsrevision har således gennem en årrække forsøgt at presse de offentlige indkøbere til at organisere sig mere

og mere i stil med private virksomheder, og det vil ud over en professionalisering af indkøbsarbejdet og en tendens til så megen vær- di for pengene som muligt betyde mindre politisk indblanding i indkøbspolitikken og færre 'skjulte' (f.eks. lokalpolitiske) hensyn. Holland er som allerede nævnt et meget åbent marked – også for offentlige indkøb. Derfor er der foruden de hollandske leve- randører også mange konkurrenter fra andre EØS-lande. Ved en vurdering af konkurrencesituationen kan man notere sig, at Hol- land ligger på nogenlunde samme niveau som Danmark, når det gælder priser og omkostninger. Men det er også vigtigt for danske virksomheder at tage konkurrencesituationen til efterretning i den forstand, at der skal et solidt salgs- og opfølgingsarbejde til, hvis man vil have succes på markedet. Det vil være klogt at sørge for en solid præsentation af virksomheden overfor de relevante holland- ske indkøbere – enten alene eller ved hjælp af en samarbejdspart- ner – som løbende følges op, men at holde sig fra forsøg på lobby- aktiviteter i selve udbudsfasen.

Udtryk på hollandsk vedrørende offentlige udbud

OFFENTLIGE UDBUD	AANBESTEDINGEN
Offentligt udbud	Aanbestedingen
Tjensteydelsedirektivet	Dienstenrichtlijn
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Richtlijn nutssectoren
Offentligt udbud	Openbare procedure
Begrænset udbud	Niet openbare procedure
Udbud efter forhandling	Onderhandlingsprocedure
Projektkonkurrence	Prijzsvraag
Hasteprocedure	Versnelde procedure
Ordregivende myndighed	Aanbestedende dienst
Ansøger (til prækvalifikation)	Gegadigde
Anmodning om at blive prækvalificeret	Aanvraag tot deelneming
Tilbudsgiver	Aanbesteder
Tilbud	Aanbesteding
Tjenesteyder	Dienstverlener
Tærskelværdi	Drempelwaarde

TENDENSER I MARKEDET

På baggrund af udviklingen i de enkelte landes markeder tegner der sig en række tendenser, som i de fleste tilfælde er fælles for de vigtigste markeder for danske virksomheder:

- Antallet af offentlige udbud, som er dækket af EU-reglerne, er støt stigende på tjenesteydelsesområdet.
- De mange typer af udbud, og den geografiske spredning af dem, gør det nødvendigt for de fleste danske virksomheder at indsnævre de områder, de ønsker at arbejde i.
- En god vej til succes på de enkelte markeder er at etablere en eller anden form for kontakt på det pågældende marked.
- De offentlige sektorer lægger i stigende grad vægt på at få 'værdi for pengene' i forbindelse med udbud, fremfor at lægge vægt på lokalpolitiske hensyn.
- Der er en tendens til flere og flere privatiseringer i EU-landene, men i mange tilfælde forbliver virksomheden fortsat under EUs udbudsregler.
- Flere og flere tjenesteydelser udliciteres til virksomheder fra den offentlige forvaltning.
- Der er en tendens til, at miljøaspekter, miljølove og miljøkrav spiller en større rolle i de enkelte landes udbudspolitik, og at der også på tjenesteydelsesområdet skal tages økologiske hensyn ved opgaveløsningerne.
- Standarder, normer og kvalitetscertifikater på europæisk plan spiller en øget rolle i udbuddene.
- Internettet bliver i stigende omfang vigtigt for at følge med på udbudsområdet og for at identificere nye muligheder på markederne. Kommunikationen med ordregivere i udbudsforretninger foregår i stigende omfang via elektroniske medier.

5

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Reglerne for udbud af tjenesteydelseskontrakter

HVEM SKAL FØLGE REGLERNE VED INDGÅELSE AF TJENESTEYDELSESKONTRAKTER?

BELØBSGRÆNSEN FOR UDBUDSFORPLIGTELSEN (TÆRSKELVÆRDIEN)

TJENESTEYDELSESKONTRAKTER

UDBUDSFORLØBET

UDBUDSFORMER

ANMODNING OM DELTAGELSE I EN UDBUDSFORRETNING (PRÆKVALIFIKATION)

INDHENTNING AF UDBUDSMATERIALET

UDARBEJDELSE AF TILBUD

AFSLUTNING PÅ EN UDBUDSFORRETNING (KONTRAKT, AFSLAG ELLER ANNULLATION)

KLAGER

EF-Traktaten indeholder nogle grundlæggende principper om fri etablering og fri udveksling af varer og tjenesteydelser. Det forbydes herved EUs medlemslande at udøve forskelsbehandling over for statsborgere og virksomheder fra andre medlemslande. Disse principper gælder også, når det offentlige indgår aftaler om indkøb af varer og tjenesteydelser eller udførelse af bygge- og anlægsarbejder.

Disse forbud mod diskrimination har i praksis ikke vist sig tilstrækkelige i sig selv til at virkeliggøre Traktatens målsætning om et frit EU-marked for offentlige indkøb uden indre grænser. Store forskelle mellem de enkelte landes lovgivninger og traditioner har virket blokerende for gennemførelsen af et fælles marked. Det spiller også en rolle, at offentlige indkøbere ofte er udsat for et pres for at købe nationalt eller lokalt, f.eks. ud fra et ønske om at tilgodese beskæftigelsen i lokalområdet.

Derfor er der vedtaget direktiver, som fastsætter visse ensartede grundregler, navnlig om at offentlige kontrakter skal udbydes i hele EU, og om ligebehandling af de virksomheder, der byder på kontrakterne.

Disse grundlæggende direktivregler går meget kort sagt ud på,

- at påtænkte kontrakter over en vis værdi (den såkaldte tærskelværdi) skal udbydes i hele EU, så der skabes et EU-marked for offentlige kontrakter og derigennem en konkurrence blandt interesserede virksomheder fra alle EU-lande,
- en forpligtelse for den offentlige udbyder til at udforme udbudsmaterialet sådan, at der ikke diskrimineres mellem interesserede virksomheder, f.eks. ved at give en positiv særstilling til virksomheder fra et bestemt land, og
- en forpligtelse for den offentlige udbyder til at anvende objektive kriterier under hele forløbet af et udbud frem til den endelige tildeling af kontrakten til den virksomhed, der har vundet ordren.

Der findes fire forskellige direktiver, som beskriver den procedure, der skal følges, når det offentlige skal indgå en aftale om leverancer eller udførelse af arbejder, der overstiger direktivernes tærskel-

værdier. Anvendelsesområdet for de enkelte regelsæt er opdelt på følgende måde:

- Offentlige bygge- og anlægskontrakter (direktiv 93/37/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Offentlige vareindkøbskontrakter (direktiv 93/36/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Offentlige tjenesteydelseskontrakter (direktiv 92/50/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Kontrakter indgået af forsyningsvirksomheder (inden for vand- og energiområdet, landtransportområdet samt telekommunikationsområdet) (direktiv 93/38/EØF som ændret ved direktiv 98/4/EF).

Dette særlige forsyningsvirksomhedsdirektiv omfatter i modsætning til de tre andre direktiver også visse private enheder, og det gælder alle kontraktstyper, både bygge- og anlæg, vareindkøb og tjenesteydelser. Forsyningsopgaver varetages både af offentlige og private enheder, f.eks. offentlige og private vandværker. Private forsyningsenheder udfører som regel deres virksomhed inden for rammerne af et monopol el. lign., altså på vilkår, hvor der ligesom for offentlige forsyningsenheders vedkommende ikke er nogen konkurrence. For at give forsyningsvirksomhederne ens vilkår i varetagelsen af deres opgaver, hvad enten de er offentlige eller private, gælder direktivet begge kategorier.

HVEM SKAL FØLGE REGLERNE VED INDGÅELSE AF TJENESTEYDELSKONTRAKTER?

Tjenesteydelsesdirektivet gælder for 'ordregivende myndigheder', dvs. statsinstitutioner, lokale myndigheder (f.eks. amter, provinser, kommuner) samt såkaldte offentligretlige organer. Direktivet gælder også for sammenslutninger af lokale myndigheder eller offentligretlige organer, f.eks. hvor et antal kommuner går sammen om at gennemføre et udbud af en opgave.

Ved *offentligretlige organer* forstås ethvert organ

- der specifikt har til opgave at imødekomme almenhedens behov, dog ikke industrielle eller kommercielle behov
- som er en juridisk person
- og hvis drift *enten* for mere end 50 pct.s vedkommende finansieres af staten, lokale myndigheder eller andre offentligretlige

organer, *eller* hvis drift er underlagt kontrol af en af sådanne instanser, *eller* hvis en af disse instanser kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne af organets administration, ledelse eller tilsyn.

Ved at medtage kategorien "offentligretlige organer" i definitionen af 'ordregivende myndigheder' opnår man, at en række forskellige institutioner, som ikke er indplaceret som en del af den offentlige forvaltning, men som alligevel varetager opgaver til imødekommelse af almenhedens behov, skal følge samme regler som egentlige myndigheder. Som eksempler herpå kan fra Danmark nævnes A/S Storebæltsforbindelsen eller Byfornyelsesselskabet København.

I særlige situationer gælder i stedet *forsyningsvirksomhedsdirektivet*. Dette gælder for enheder, der driver virksomhed inden for vand- og energiforsyning samt transport- og telekommunikation.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet gælder for:

- 'Ordregivende myndigheder' som defineret i bygge- og anlægsdirektivet,
- Offentlige virksomheder inden for disse forsyningsområder, dvs. virksomheder, som det offentlige har direkte eller indirekte bestemmende indflydelse på (f.eks. ved at have en aktiemajoritet i virksomheden), samt
- Private forsyningsvirksomheder, der driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder. Det vil typisk dreje sig om en koncession fra det offentlige udstedt efter den lovgivning, der regulerer det pågældende forsyningsområde.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet gælder, når de omfattede – offentlige eller private – instanser skal indgå kontrakter i forbindelse med udøvelse af forsyningsvirksomhed. Det betyder, at forsyningsvirksomhedsdirektivet finder anvendelse *i stedet for* tjenesteydelsesdirektivet i tilfælde, hvor indkøberen samtidig er underlagt dette direktiv.

Eksempel: En kommune, der varetager driften af en bybane, skal ikke følge tjenesteydelsesdirektivet ved indgåelse af en kontrakt om rengøring af material og baneanlæg, men forsyningsvirksomhedsdi-

rektiv. Skal kommunen derimod indgå en kontrakt om rengøring uden for de særlige forsyningsområder, f.eks. i lokalerne i rådhuset, skal den følge tjenesteydelsesdirektivet.

Forskellen på, om det ene eller andet direktiv finder anvendelse, gør dog i de fleste henseender ikke nogen praktisk forskel. Der er dog to mærkbare forskelle. For kontrakter omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet er det tilladt at forhandle om kontrakten mellem udbyderen og en tilbudsgiver. Forhandling er derimod stort set udelukket, når kontrakten er omfattet af tjenesteydelsesdirektivet. Dernæst gælder der forskellige tærskelværdier (jfr. nedenfor) afhængigt af, hvilket direktiv der finder anvendelse på den givne kontrakt.

BELØBSGRÆNSEN FOR UDBUDSFORPLIGTELSEN (TÆRSKELVÆRDIEN)

Den beløbsgrænse (den såkaldte tærskelværdi), der er bestemmen-
de for, om direktiverne finder anvendelse, og en påtænkt tjeneste-
ydelseskontrakt derfor skal udbydes i hele EU, udgør

- for *tjenesteydelsesdirektivet*:

133.194 ECU for kontrakter, der indgås af statslige myndigheder.

206.022 ECU for kontrakter, der indgås af andre, f.eks. lokale myndigheder og offentligretlige organer

- for *forsyningsvirksomhedsdirektivet*:

412.044 ECU for kontrakter, der indgås af virksomheder inden for drikkevands- og elektricitetsforsyning, tilrådighedsstillelse

af terminaler for transport til vands og i luften (f.eks. havne og lufthavne) samt drift af net til bytransport (bybane, bus mv.),

400.000 ECU for kontrakter, der indgås af virksomheder inden for tilvejebringelse og drift af forsyningsnet til gas og varme, udvinding af olie, gas, kul mv. samt drift af andre net, f.eks.

ikke-bymæssig jernbanetransport, samt

600.000 ECU for kontrakter der indgås af telekommunikationsvirksomheder.

Grunden til disse forskelle i tærskelværdierne er bl.a., at nogle af disse er aftalt mellem EU og en række tredjelande inden for rammerne af den internationale aftale om offentlige indkøb, der er

indgået i Verdenshandelsorganisationen (WTO).

Hvert andet år offentliggør Kommissionen modværdierne i medlemslandenes valutaer af tærskelværdierne. Disse modværdier gælder så uændret i to år. Det er praktisk, at værdien ligger fast og ikke svinger med dagskursen. (Modværdien af tærskelværdien i danske kroner, som den er fastsat for 1998 og 1999, fremgår af tabellen i annek 3).

Fra 1. januar 1999 bliver tærskelværdifastsættelsen enklere. For de 11 EU-lande, der overgår til euroen, vil det ikke længere være nødvendigt at skulle foretage omregning. Direktivernes tærskelværdier ændres nemlig samtidig, så de værdier, der i dag er udtrykt i ECU, bliver udtrykt i euro, i forholdet 1 euro=1 ECU. Efter dette tidspunkt vil der kun være behov for omregninger for Grækenland, Sverige og UK, der (som Danmark) foreløbigt ikke deltager i ØMUen.

Skønnes værdien af en kontrakt at svare til eller overstige tærskelværdien, skal den myndighed eller forsyningsvirksomhed, der ønsker at indgå kontrakten, udbyde den i EU.

Den værdi, der skal tages i betragtning ved afgørelsen af, om en kontrakt skal udbydes, er værdien ekskl. moms.

En kontrakt må ikke opdeles i 'mindre bidder', der hver for sig er mindre end tærskelværdien, for at omgå udbudsforpligtelsen. En offentlig institutions løbende anskaffelser skal således ikke betragtes som enkeltindkøb fra gang til gang, men værdien over normalt hele aftalens løbetid eller over en fire års-periode skal lægges til grund ved afgørelsen af, om der er pligt til at udbyde i EU.

En tjenesteydelsekontakt må dog gerne opdeles i flere *delydelser*, blot værdien af alle dele lægges sammen ved afgørelsen af, om der er pligt til at udbyde. Udbyderen har så mulighed for - op til en vis grænse - at indgå kontrakt om udførelse af en eller flere deltjenesteydelser uden udbud. Denne grænse udgør højst 20 pct. af den samlede værdi af alle delydelser. Det er også en betingelse for at indgå kontrakter om delydelser "uden om reglerne", at den samlede værdi af delydelserne er mindre end 80.000 ECU. Kontrakt om

de resterende delydelser (der ikke kan rummes inden for denne særlige undtagelse) skal indgås efter direktivets regler. Denne regel gælder kun indenfor tjenesteydelsesdirektivet, *ikke* indenfor forsyningsvirksomhedsdirektivet.

TJENESTEYDELSESKONTRAKTER

Direktiverne finder anvendelse på kontrakter, der indgås skriftligt mellem en myndighed eller anden instans omfattet af reglerne på den ene side og en tjenesteyder på den anden side. Man kan ikke omgå reglerne ved at indgå en mundtlig aftale. Ved en gensidigt bebyrdende aftale forstås, at modydelser for den ydelse, der præsteres af leverandøren, skal kunne gøres op i penge.

Det skal dog understreges, at direktiverne kun gælder fuldt ud for visse tjenesteydelseskontrakter. For nogle kontraktstyper gælder, at der kan indgås aftale herom uden forudgående EU-udbud, idet udbyderen alene har pligt til at følge direktivbestemmelserne om henvisning til tekniske specifikationer og om videregivelse af oplysninger til EF-Tidende om indgåede kontrakter. En liste over de kategorier af ydelser, hvor indgåelse af kontrakt kræver/ henholdsvis ikke kræver forudgående udbud, er gengivet nedenfor.

Tjenesteydelser under direktiverne

Tjenesteydelsesdirektivet nævner en række typer af tjenesteydelser, der er fuldt underlagt direktivets bestemmelser. De er.

- Vedligeholdelse og reparation
- Landtransport, herunder sikkerhedstransport, kurérvirksomhed undtagen postbesørgelse
- Luftransport af personer og gods, undtagen postbesørgelse
- Postbesørgelse på land og i luften
- Teletjenester
- Finansielle tjenesteydelser, herunder forsikring samt bank- og investeringstjenesteydelser
- Edb-tjenesteydelser
- Tjenesteydelser vedrørende forskning og udvikling
- Regnskabsvæsen, revision og bogholderi
- Markeds- og opinionsundersøgelser
- Managementkonsulentvirksomhed og beslægtede ydelser
- Arkitektvirksomhed, rådgivende ingeniørvirksomhed og

integreret ingeniørvirksomhed, byplanlægning og landskabsarkitektur samt hermed beslægtet teknisk-videnskabelig konsulentvirksomhed, teknisk afprøvning og analyse

- Reklamevirksomhed
- Bygningsrengøring og ejendomsadministration
- Forlags- og trykkerivirksomhed på honorar- eller kontraktbasis
- Kloakering og affaldshåndtering, rensning og lignende tjenesteydelser.

Direktivet omfatter også nogle former for tjenesteydelser, som kun i begrænset omfang er underlagt direktivets bestemmelser, nemlig kravene om henvisning til tekniske specifikationer og om fremsendelse af oplysninger til Europa-Kommissionen om tildelte ordrer. Det drejer sig om tjenesteydelser, der kun i begrænset omfang skønnes at kunne sælges over grænserne:

- Hotel- og restaurationsvirksomhed
- Jernbanetransport
- Transport ad vandveje
- Støtte- og hjælpetransporttjenesteydelser
- Juridiske tjenesteydelser
- Personaleudvælgelse og -rekruttering
- Efterforsknings- og sikkerhedstjeneste, undtagen sikkerhedstransport
- Undervisning og erhvervsuddannelse
- Sundheds- og socialvæsen
- Fritid- og sportsaktiviteter samt kulturelle aktiviteter
- Andre tjenesteydelser, der ikke klart falder i én af de nævnte kategorier.

Der henvises endvidere til kapitel 3, hvor det er omtalt, at kontrakter om visse typer af tjenesteydelser helt er undtaget fra direktivreglerne.

Jævnligt udbyder en myndighed eller en forsyningsvirksomhed en *rammeaftale*, der har til formål at fastlægge betingelserne for (senere) kontrakter, der indgås i løbet af en given periode, navnlig kontraktbetingelser vedrørende priser og eventuelt planlagte ydelsesmængder. Sådanne arrangementer binder langtfra altid udbyderen, hvorimod den eller de leverandører, der er indgået en rammeafta-

le med, påtager sig en leveringsgaranti for den pågældende periode. Formålet med denne fremgangsmåde er, at udbyderen efter rammeudbuddet kan indgå aftaler om konkret udførelse af tjenesteydelser omfattet af den udbudte ramme, når behovet opstår, uden at skulle foretage nyt (selvstændigt) udbud.

UDBUDSFORLØBET

Et krav om ligebehandling af tilbudsgivere gennem hele forløbet af en udbudsforretning

Direktiverne hviler på en grundregel om, at alle interesserede virksomheder i EU skal have lige muligheder for at deltage i konkurrencen om en offentlig ordre eller en ordre udbudt af en forsyningsvirksomhed.

De detaljerede regler i direktiverne, der pålægger myndigheder og forsyningsvirksomheder at følge bestemte fremgangsmåder gennem alle faser i en udbudsforretning fra offentliggørelsen af en udbudsbekendtgørelse til den afsluttende fase, ordretildelingen, omsætter dette ligebehandlingsprincip i praksis.

Offentliggørelse af udbud i EU

Det første skridt på vejen henimod indgåelse af en kontrakt af større værdi er offentliggørelsen af en udbudsbekendtgørelse.

Udbud, der skal foretages efter direktiverne, offentliggøres i EF-Tidende som en CD ROM version, eller på Internettet. I TED-databasen (Tenders Electronic Daily). I disse informationskilder findes udbud for alle EU-lande. I kapitel 3 findes yderligere oplysninger om offentliggørelsen af udbud, og i annek 1 bagest i guiden findes adresser og telefonnumre på de steder, hvor man kan tilmelde sig et abonnement eller få yderligere oplysninger.

UDBUDSFORMER

For kontrakter, der er omfattet af *tjenesteydelsesdirektivet*, kan myndigheder mv. frit vælge mellem to udbudsformer: offentligt eller begrænset udbud. Disse to former går i princippet ud på en procedure på skriftligt grundlag, og der kan ikke forhandles om vilkårene i kontrakten. Forhandlinger om kontrakter er efter dette direktiv kun tilladt i ganske særlige undtagelsestilfælde.

Ved indgåelse af tjenesteydelseskontrakter, der skal ske efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet*, kan forsyningsvirksomhederne derimod foruden offentligt og begrænset udbud desuden frit vælge udbudsformen udbud efter forhandling. Her gælder altså frit valg mellem tre udbudsformer.

a. Offentligt udbud

Ved offentligt udbud kan alle interesserede afgive tilbud.

Proceduren er her, at udbyderen offentliggør en udbudsannonce, der indeholder de kriterier, som udbyderen lægger vægt på, for at bedømme

- tilbudsgiverens egnethed (*udvælgelseskriterier*) og
- selve tilbuddene (*hvordan der vælges mellem disse – tildelingskriterier*).

Alle interesserede kan bede om at få tilsendt udbudsmaterialet og kan herefter afgive tilbud inden for den frist, der er fastsat i den udbudsbekendtgørelse, som er offentliggjort i EF-Tidende.

b. Begrænset udbud

Ved et begrænset udbud er udbudsforretningen opdelt i to faser.

I den første fase offentliggør udbyderen en udbudsbekendtgørelse, hvori alle interesserede inviteres til at anmode om at blive *prækvalificeret* (få ret til at afgive tilbud). Udvalgelsen af de virksomheder, som findes kvalificerede/egnede, sker på baggrund af de oplysninger om virksomhedens egnethed, som udbyderen har anmodet om i udbudsbekendtgørelsen.

I den næste fase opfordres de udvalgte (prækvalificerede) virksomheder til at afgive tilbud og får samtidig udbudsmaterialet tilsendt. Hvis udbyderen ikke allerede i udbudsbekendtgørelsen har angivet kriterierne for valg mellem tilbuddene (tildelingskriterierne), skal disse kriterier fremgå af opfordringen til at afgive tilbud eller af udbudsmaterialet. Det er kun de udvalgte (prækvalificerede) virksomheder, der kan afgive tilbud.

I første fase drejer det sig således om at 'sælge virksomheden', mens det ved afgivelsen af tilbud gælder om at 'sælge produktet/ydelsen'. De to faser træder klartest frem ved begrænset udbud, men også ved offentligt udbud skal udbyderen foretage både en egnethedsvurdering af tilbudsgiverens virksomhed og en vurdering af selve tilbuddet.

c. Udbud efter forhandling

Denne udbudsform kan kun anvendes i ganske særlige undtagelsestilfælde ved kontrakter, der skal indgås efter tjenesteydelsesdirektivet. Det grundlæggende ligebehandlingsprincip i EUs regler medfører, at der normalt ikke må forhandles om priser eller andre elementer i de kontrakter, der skal indgås.

Derimod kan forhandling frit vælges som et alternativ til offentligt eller begrænset udbud ved kontrakter, der skal indgås efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet*. Her kan der føres forhandlinger om kontraktvilkårene, blot det sker med samtlige bydende, der er inviteret til at forhandle.

Udbud efter forhandling er en to-faset udbudsforretning ligesom begrænset udbud, hvor der først foretages en egnethedsvurdering af interesserede virksomheder, dernæst en vurdering af selve tilbuddene.

d. Projektkonkurrencer

På tjenesteydelsesområdet findes desuden en særlig udbudsform, projektkonkurrencer. Ved en projektkonkurrence forstås en fremgangsmåde, hvor en ordregiver får en planlægnings- eller projekteringsopgave udført efter en konkurrence. Hvis denne udbudsform anvendes, kan aftale om den videre opgaveløsning indgås med vinderen af konkurrencen uden fornyet udbud.

e. Andre udbudsformer

I visse særlige situationer kan en udbyder benytte udbudsformen begrænset udbud efter hasteprocedure. Efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet* kan en udbyder endvidere vælge at foretage udbud efter en kvalifikationsordning, som kan træde i stedet for konkrete udbud af opgaver, der ønskes løst.

Man bør være opmærksom på, at en udbyder, der forventer at iværksætte større indkøb, er forpligtet til én gang om året at indrykke en 'periodisk vejledende bekendtgørelse' (forhåndsmeddelelse) i EF-Tidende. Hermed gives et signal til eventuelle interesserede om, hvilke kontrakter udbyderen forventer at indgå inden for det næste år. Har en udbyder offentliggjort en sådan forhåndsmeddelelse, kan de tidsfrister, der gælder i forbindelse med et udbud af et konkret indkøb, forkortes.

Den periodisk vejledende bekendtgørelse kan under visse betingelser erstatte et udbud af konkrete kontrakter omfattet af *forsyningsvirksomhedsdirektivet*.

f. Undtagelser

Man skal være opmærksom på, at reglerne om offentlige myndigheders/forsyningsvirksomheders indgåelse af tjenesteydelseskontrakter indeholder en række undtagelser, der på nogle punkter rækker videre end undtagelserne fra de parallelle direktivregler om indgåelse af varekøbs- eller bygge- og anlægskontrakter, fra kravet om benyttelse af de udbudsformer, der normalt gælder. Det skal samtidigt understreges, at adgangen til at benytte disse undtagelser i praksis er meget begrænsede.

ANMODNING OM DELTAGELSE I EN UDBUDSFORRETNING (PRÆKVALIFIKATION)

Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling træder kravet om, at virksomheden skal kunne dokumentere, at den er velegnet og kvalificeret som tilbudsgiver i forhold til den konkrete udbudte kontrakt, særligt klart frem.

De krav, som udbyderen kan stille om dokumentation for egnethed, går under fællesbetegnelsen *udvælgelseskriterier*. Egnethedskrav kan stilles ved alle udbudsformer, også ved offentligt udbud.

Opfylder en tilbudsgiver ikke de krav om oplysninger, som en udbyder har stillet til vurdering af en tilbudsgivers egnethed, kan udbyderen uden videre udelukke tilbudsgiveren fra videre deltagelse i udbudsforretningen.

En række af de oplysninger, der kan være relevante, skal indhentes fra en række forskellige offentlige myndigheder. Dette kan tage tid. Det er imidlertid muligt at få disse oplysninger samlet fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, der har etableret en servicefunktion, så en virksomhed kun skal henvende sig ét sted. Når Erhvervs- og Selskabsstyrelsen har indhentet oplysningerne, udstedes der en *serviceattest* til den virksomhed, der har bedt om oplysninger. Serviceattesten giver ikke oplysninger om virksomhedens private forhold, såsom faglige autorisationer samt virksomhedens faglige, tekniske og økonomiske formåen. Dokumentation om sådanne forhold må virksomheden i alle tilfælde selv fremskaffe.

På baggrund af de modtagne oplysninger fra en virksomhed udvælger udbyderen de virksomheder, som findes kvalificerede i forhold til den kontrakt, der ønskes indgået.

En egnethedsvurdering (prækvalifikation) handler således kun om en vurdering efter udbyderens udvælgelseskriterier. Andre forhold kan *ikke* indgå i denne vurdering. En udbyder kan begrænse antallet af de virksomheder, der vil blive prækvalificerede. Det kan betyde, at virksomheder kan blive frasorterede i forhold til de stillede krav efter udvælgelseskriterierne – også selv om der er tale om virksomheder, der må bedømmes som egnede efter udvælgelseskriterierne. Det er som nævnt kun de virksomheder, som udbyder har udvalgt (prækvalificeret), der får adgang til at afgive tilbud.

INDHENTNING AF UDBUDSMATERIALET

Det skal oplyses i udbudsbekendtgørelsen ved offentligt udbud, hvor en tilbudsgiver kan henvende sig for at få udbudsmaterialet og eventuelle supplerende dokumenter. Ved begrænset udbud/udbud efter forhandling sender udbyderen udbudsmaterialet sammen med opfordringen til at afgive tilbud til de virksomheder, som prækvalificeres.

Tilbudsgivere kan stille *opklarende spørgsmål* til udbyderen, hvis der er uklarheder, f.eks. m.h.t. tekniske specifikationer, i udbudsmaterialet. Udbyderen skal så normalt svare senest 6 dage før sidste frist for indgivelse af tilbud. Ligebehandlingsprincippet medfører, at svar på sådanne spørgsmål bør tilsendes alle bydende. Dette prin-

cip medfører som nævnt ovenfor også, at en teknisk afklaring ikke må udvikle sig til en forhandling (i de tilfælde, hvor forhandling mellem udbyder og tilbudsgiver ikke er tilladt).

UDARBEJDELSE AF TILBUD

Udvælgelseskriterier

Man skal være opmærksom på, at oplysninger om virksomhedens egnethed ved offentligt udbud skal medfølge sammen med tilbudet, og at udbyderen – uanset hvilken udbudsform, der er tale om – er forpligtet til at se bort fra de tilbudsgivere, der ikke opfylder de krav, som udbyder har fastsat i sine kriterier for udvælgelse af tilbudsgivere.

Rådgiverhabilitet

Ligebehandlingsprincippet i EU-reglerne medfører også, at en virksomhed, som har haft en aktiv rolle i forbindelse med tilrettelæggelsen af et udbud og eventuelt også med selve udformningen af udbudsbekendtgørelsen, vil kunne være afskåret fra selv at give tilbud på den kontrakt, der udbydes, idet virksomheden kan have fået en konkurrencemæssig fortrinsstilling i forhold til andre tilbudsgivere.

Man må derfor som virksomhed gøre op med sig selv, om man ønsker at være rådgiver for udbyderen eller foretrækker at deltage i konkurrencen om at vinde den udbudte kontrakt.

Tildelingskriterier

Det skal fremgå af udbudsbekendtgørelsen, hvilke kriterier udbyderen vil anvende ved valget mellem de indkomne tilbud. Disse kriterier, der kaldes *tildelingskriterier*, er endelige – dvs. at de ikke efterfølgende må ændres eller suppleres.

Som tildelingskriterium skal vælges enten

- udelukkende laveste pris (udbyder skal så antage det billigste tilbud), eller
- det *økonomisk mest fordelagtige tilbud*, hvori en række elementer udover prisen kan indgå i udbyderens vurdering af tilbuddene.

Udbyderen har her 'friere hænder' til at vælge det bedste bud og er ikke forpligtet til at tage det billigste. Udbyderen bør så vidt muligt (men er altså ikke forpligtet til at) anføre disse elementer

i prioriteret rækkefølge. Disse elementer kan foruden prisen f.eks. være leveringstid, leveringssikkerhed, kvalitet, eftersalgsservice eller miljømæssige hensyn.

Totalleverancer/delleverancer

Udbyderen kan have angivet i udbudsbekendtgørelsen, at der alene ønskes bud på hele den opgave, der ønskes udført (totalleverance). Udbyderen har dog også mulighed for at indhente tilbud på delleverancer. Det skal fremgå af udbudsbekendtgørelsen, om der er adgang til at byde på dele af den samlede udbudte kontrakt.

Fælles tilbudsgivning

Der er adgang til, at flere leverandører går sammen om at afgive et tilbud. En udbyder kan ikke forlange, at et fælles tilbud skal ske i en bestemt juridisk form. Dog er det ofte en forudsætning, at der antages en bestemt juridisk form, f.eks. et ansvarligt selskab, hvis et fælles konsortium af tilbudsgivere vinder ordren.

Arbejdsforhold

En udbyder kan i sit udbud anføre, hvor (hos hvilken myndighed) der kan fås oplysninger om arbejdsforhold (lovgivning, overenskomster), der i det pågældende land skal overholdes ved udførelsen af en opgave. Udbyderen kan så anmode en tilbudsgiver om at bekræfte, at denne i sit tilbud har taget hensyn til sådanne forhold. Formålet er her at undgå, at der konkurreres om en ordre på bekostning af hensynet til gældende arbejdsmæssige forhold.

Tilbudsforbehold/alternative bud

Det kan ofte være svært at skelne mellem tilbudsforbehold (der går på en bydendes forudsætninger for at udføre den udbudte opgave) og alternative tilbud (der går på selve indholdet af et tilbud).

En tilbudsgiver kan have behov for at tage forbehold for derigenem at angive forudsætningerne for sit tilbud. Man skal imidlertid være opmærksom på, at sådanne forbehold knyttet til et tilbud kan betyde, at udbyderen forkaster tilbuddet, fordi en antagelse af bud- det ville give den pågældende tilbudsgiver en særstilling, der er i strid med ligebehandlingsprincippet. Dette vil bl.a. være tilfældet, hvis et forbehold ikke kan prissættes. Det ses dog undertiden, at en

udbyder i udbudsmaterialet giver oplysning om, i hvilket omfang og på hvilke punkter tilbudsforbehold vil blive accepteret (og i så fald er det et vilkår, som alle interesserede på lige fod kan byde på).

Medmindre udbyderen har anført andet i udbudsbekendtgørelsen, skal alternative bud accepteres. Dette gælder dog kun, hvor tildelingskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige bud (og altså ikke, hvor det udelukkende er laveste pris). Det kan være tilrådeligt ved afgivelse af alternative bud også at afgive et bud, der ligger 100 pct. inden for rammerne af udbuddet for at mindske risikoen for, at et alternativt bud frasorteres, f.eks. på grund af prisen.

Acceptfrist

En tilbudsgiver skal være opmærksom på, at det i tilbuddet bør angives, hvor længe man ønsker at være bundet af (vedstå) det afgivne bud. Dette kan anbefales, ikke mindst fordi der ikke gælder nogen tidsfrist for udbyderens 'beslutsomhed' med hensyn til at tildele den kontrakt, som udbuddet vedrører.

Tekniske standarder

Specifikationerne i et udbud vil ofte være udformet som en henvisning til en eller flere europæiske standarder (EN), hvor sådanne findes, eller nationale standarder. Oplysning om standarder kan fås hos Dansk Standard eller hos standardiseringsinstituttet i det pågældende land. En udbyder må ikke i sit udbudsmateriale udelukkende henvise til produkter af et bestemt fabrikat eller med en bestemt oprindelse eller et bestemt varemærke eller patent. Dette vil være i strid med det krav, der er i reglerne om, at alle bydende skal have lige muligheder for at deltage i konkurrencen om den udbudte ordre. Kan den opgave, som udbyder ønsker udført, ikke beskrives på anden, mere objektiv vis, er det dog tilladt at henvise til f.eks. en bestemt produktbetegnelse med tilføjelse af "eller lignende".

Sprog

Man skal være opmærksom på, at udbyder kan stille krav om indgivelse af tilbud (og kommunikation i øvrigt) på et bestemt sprog (normalt sproget i det land, hvor udbyder hører hjemme).

Afsendelse af tilbud

Det fremgår af udbudsbekendtgørelsen, hvortil tilbuddet skal sendes (det er i praksis ikke altid til den pågældende myndighed). Det er tilbudsgivers ansvar, at tilbuddet når frem til rette tid. Det er et helt centralt element i princippet om ligebehandling af tilbudsgivere, at kun rettidigt indkomne bud kan tages i betragtning, og at en udbyder er forpligtet til at se bort fra bud, der først indgives efter udløbet af tilbudsfristen.

Tidsfrister

Tidsfristerne for de forskellige udbudsformer og forskellige faser fremgår af oversigten i anneks 4.

Sidste frist for tilbudsafgivelse/ansøgning om prækvalifikation er anført i udbudsbekendtgørelserne. Det bemærkes, at fristerne kan være forkortet i forhold til de normale frister, fordi udbyderen tidligere har offentliggjort en forhåndsmeddelelse (periodisk vejledende bekendtgørelse) som omtalt ovenfor.

AFSLUTNING PÅ EN UDBUDSFORRETNING (KONTRAKT, AFSLAG ELLER ANNULLATION)

Åbning af tilbud

Der er ved offentligt udbud pligt for udbyderen til at oplyse i udbudsbekendtgørelsen, om tilbudsgiverne har lov at være tilstede ved åbningen af tilbuddene. I praksis overses denne forpligtelse undertiden. En tilbudsgiver vil da kunne rette henvendelse til udbyderen for at få oplysningen. Ved de øvrige udbudsformer er der ikke i EUs direktiver bestemmelser om dette spørgsmål. Eventuel tilstedeværelsesmulighed afhænger i sådanne tilfælde af de nationale regler eller administrativ praksis i det pågældende land.

Udbyderen må kun træffe beslutning om valg af tilbud på grundlag af rettidigt indkomne og forskriftsmæssige tilbud. Der kan som tidligere nævnt ved offentligt og begrænset udbud ikke forhandles mellem udbyder og tilbudsgiver om kontraktvilkårene. (Dette er kun muligt i de tilfælde, hvor forhandling er tilladt).

Tildeling af kontrakt

Der kan være grund til at minde om, at udbyder ikke er undergivet nogen tidsfrist med hensyn til at træffe beslutning om og effektuere afgivelsen af ordren. Udbyder har alene pligt til så vidt muligt at angive tidspunktet herfor.

For god ordens skyld skal det også bemærkes, at selve indholdet af den kontrakt, der indgås, ikke er reguleret af EUs udbudsregler, men derimod af kontraktretlige regler i det land, hvori kontrakten skal effektueres.

Oplysning om, hvem en given kontrakt er tildelt, skal bekendtgøres af udbyder i EF-Tidende inden for 48 dage efter tildelingen. Denne oplysningspligt overholdes imidlertid ikke altid i praksis.

Afslag

Udbyder skal give meddelelse til de virksomheder, hvis tilbud ikke er antaget, eller hvis ansøgning om at blive prækvalificeret ikke er imødekommet. Der gælder dog ikke nogen automatisk forpligtelse for udbyderen til at *begrunde* sådanne beslutninger.

En virksomhed, der ønsker begrundelse for, at den ikke er blevet prækvalificeret, eller at dens tilbud ikke er antaget, har mulighed for skriftligt at bede udbyder om en begrundelse. En skriftlig anmodning om en begrundelse skal besvares af udbyderen senest 15 dage efter modtagelsen (begrundelsespligten gælder alle offentlige myndigheder, men kun visse forsyningsvirksomheder). Ved afslag på tilbud, der opfylder udbudsbetingelserne, (men ikke ansøgninger om prækvalifikation og heller ikke tilbud, der ikke opfylder udbudsbetingelserne), gælder det udtrykkelige krav til begrundelsen, at udbyderen skal give information om det antagne buds egenskaber og relative fordele samt navnet på den bydende, hvis tilbud er antaget.

Har en udbyder ikke 'ladet høre fra sig' eller offentliggjort en meddelelse i EF-Tidende om tildeling af den udbudte kontrakt, vil en skriftlig anmodning til udbyderen om en begrundelse kunne benyttes for at få oplysning om udfaldet af en udbudsforretning.

Annulation

I særlige tilfælde kan en udbyder vælge at aflyse en udbudsforretning og eventuelt lade denne gå forfra, f.eks. hvis der ikke er indkommet noget anvendeligt bud, eller hvis de budgetmæssige forudsætninger for en påtænkt disposition pludselig ændres. Aflysninger og beslutninger om at gøre en udbudsforretning om skal meddeles til EF-Tidende.

KLAGER

En virksomhed, der føler sig uretmæssigt forbigået, fordi den mener, at en udbyder har overtrådt EUs udbudsdirektiver, har mulighed for at rette henvendelse til Konkurrencestyrelsen. Styrelsen vil så, hvis det vurderes, at der er grundlag for at gå videre med sagen, søge at løse problemerne i samarbejde med myndighederne i det pågældende land og eventuelt også Europa-Kommissionen.

Alternativt vil virksomheden kunne benytte den formelle klagevej i det pågældende land. Konkurrencestyrelsen vil kunne give nærmere oplysninger herom. Man skal dog være opmærksom på, at det formelle klagesystem ikke er lige veludviklet i alle lande, og at dette typisk vil kræve betydelige ressourcer, både tidsmæssigt og økonomisk.

6

OFFENTLIGE UDBUD I EU

Annekser

1 NYTTIGE ADRESSER I DANMARK

**2 NYTTIGE ADRESSER UDEN FOR DANMARK:
DANSKE REPRÆSENTATIONER,
TYSKLAND, SVERIGE,
STORBRIANINEN, NORGE OG HOLLAND**

3 DIREKTIVERNES TÆRSKELVÆRDIER

4 DIREKTIVERNES TIDSFRISTER

5 OFTE ANVENDTE GLOSER OG TERMER I ET UDBUDSFORLØB

ANNEKS 1:

NYTTIGE ADRESSER I DANMARK

Danmark på Internettet:

Generel information om det offentlige

Danmark kan ses på flg. hjemmeside: www.danmark.dk

Adresser til danske ministerier, styrelser m.m.:

Konkurrencestyrelsen
Nørregade 49
1165 København K
Tlf. 33 17 70 00
Fax 33 32 61 44
www.ks.dk
E-mail: ks@ks.dk

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen
Kampmannsgade 1
1780 København V
Tlf. 33 30 77 00
Fax 33 30 77 99
www.eogs.dk
E-mail: eogs@eogs.dk

Udenrigsministeriet
Sekretariatet for Udenrigshandel
Asiatisk Plads 2
1448 København K
Tlf. 33 92 00 00
Fax 33 92 13 67
www.um.dk
E-mail: um@um.dk

By- og Boligministeriet
Slotsholmsgade 1
1216 København K
Tlf. 33 92 61 00
Fax 33 92 61 04
www.bm.dk
E-mail: bm@bm.dk

Erhvervsfremme Styrelsen
Tagensvej 137
2200 København N
Tlf. 35 86 86 86
Fax 35 86 86 87
www.efs.dk
E-mail: efs-hot@inet.uni-c.dk

Europa-Kommissionen
Repræsentation i Danmark
Højbrohus
Østergade 61
1004 København K
Tlf. 33 14 41 40
Fax 33 11 12 03
www.europa-kommissionen.dk

Arbejdsmarkedsstyrelsen
Blegdamsvej 56
Postboks 2722
2100 København Ø
Tlf. 35 28 81 00
Fax 35 36 24 11
www.ams.dk
E-mail: ams@ams.dk

Oplysninger om udbudsannoncer:

J.H. Schultz Information
Herstedvang 10-12
2620 Albertslund
Tlf. 43 63 23 00
Fax 43 63 19 69
www.schultz.dk
E-mail: schultz@schultz.dk

Munksgaard Direct
Østergade 26 A
Postboks 173
1005 København K
Tlf. 77 33 33 33
Fax 77 33 33 77
www.munksgaarddirect.dk
E-mail: direct@munksgaarddirect.dk

Information om elektroniske udbud i fremtiden:

SIMAP Office
DGXV-B-5 European Commission
200 rue de la Loi

B-1049 Bruxelles
Fax: +322 295 0127
E-mail: simap@dg15.cec.be
<http://simap.eu.int>

SIMAP Help Desk
Infeurope S.A.
62 Rue Charles Martel
L-2134 Luxembourg
Tlf. +352 25 22 33 245
Fax +352 25 22 33 246
E-mail: simap.helpdesk@infeurope.lu

**Adresser på
overvågningstjenester:**

Dansk Industri
Totalovervågning
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00
www.di.dk
E-mail: di@di.dk

Det Danske Handelskammer
Euro Info Center
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
www.eic-commerce.dk
E-mail:
handelskammeret@commerce.dk

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
www.eurocenter.schultz.dk
E-mail: eurocenter@schultz.dk

Håndværksrådet Viborg
EIC Viborg
Lille St.Hans Gade 20
8800 Viborg
Tlf. 86 62 77 11
Fax. 86 61 49 21
E-mail: hvri@hvri.image.dk

Standarder:

Dansk Standard
Kollegievej 6
2920 Charlottenlund
Tlf. 39 96 61 01
Fax 39 96 61 02
www.ds.dk
E-mail: ds@ds.dk

SBI - Statens Byggeforskningsinstitut
Postboks 119
Dr. Neergaardsvej 15
2970 Hørsholm
Tlf. 42 86 55 53
Fax 42 86 75 35
www.sbi.dk
E-mail: sbi@sbi.dk

Adresser til Euro-Info Centre:

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
www.eurocenter.schultz.dk
E-mail: eurocenter@schultz.dk

EIC Det Danske Handelskammer
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
www.eic-commerce.dk
E-mail:
handelskammeret@commerce.dk

EIC Storstrøm
Marienbergvej 80
4760 Vordingborg
Tlf. 55 34 01 55
Fax 55 34 03 55
www.sec.dk
E-mail: sec@sec.dk

EIC Fyn
Blangstedgårdsvej 1
5220 Odense SØ
Tlf. 66 15 65 31
Fax 66 15 65 41

www.fynerhv.dk/euro/euro.htm
E-mail: fer@fynerhv.dk

EIC Århus Amt
Center for virksomhedsudvikling
Haslegårdsvænget 18-20
8210 Århus V
Tlf. 86 15 25 77
Fax 86 15 43 22
www.cvu.dk
E-mail: info@cvu.dk

EIC Sønderjylland
c/o Sønderjyllands Erhvervscenter
Bjerggade 4 L
6200 Aabenraa
Tlf. 74 62 10 10
Fax 74 62 10 11
www.sjec.dk/eic.inf.htm
E-mail: eicdko53@sjec.dk

EIC Herning
Birk Centerpark 7
7400 Herning
Tlf. 97 12 92 00
Fax 97 12 92 44
www.euc.dk
E-mail: euc@hie.dk

EIC Viborg
Lille St. Hans Gade 20
8800 Viborg
Tlf. 86 62 77 11
Fax 86 61 49 21
E-mail: hvri@hvri.image.dk

Adresser til Teknologiske Informationscentre (TIC):

*General information om TIC kan findes på TICs hjemmeside:
www.ticnet.dk/*

TIC Bornholm
Ullasvej 17
Postboks 88
3700 Rønne
Tlf. 56 95 12 35
Fax 56 95 35 77
E-mail: ticbo@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticbo

TIC Frederiksborg
Frydenborgvej 27D
Postboks 170
3400 Hillerød
Tlf. 42 26 44 55
Fax 48 24 07 04
E-mail: ticfr@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticfr

TIC Fyn
Blangstedgårdsvvej 1
5220 Odense SØ
Tlf. 65 93 55 44
Fax 65 93 55 16
E-mail: ticfyn@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticfyn

TIC Færørene
TK – Stovan
Niels Finsensgøta 37
FO-100 Tórshavn
Tlf. +298 31 73 66
Fax +298 31 93 63
E-mail: tk@tk.fo
www.tk.fo

TIC Københavns Amt
Gregersensvej, indgang 3
2630 Taastrup
Tlf. 43 55 00 70
Fax 43 99 44 32
www.ticnet.dk/tickbh
E-mail: tickbh@ticnet

TIC København-Frederiksberg
Trekronergade 126F
2500 Valby
Tlf. 36 14 80 90
Fax 36 14 80 99
www.ticnet.dk/ticf
E-mail: ticf@ticnet

TIC Nordjylland Nord
Egholmvej 1A
Postboks 252
9800 Hjørring
Tlf. 98 92 74 00
Fax 98 92 25 95
E-mail: ticnn@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticnn

TIC Nordjylland Syd
Østre Boulevard 6C
Postboks 68
9600 Aars
Tlf. 98 62 46 00
Fax 98 62 43 48
E-mail: ticns@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticns

TIC Ribe Amt
Niels Bohrs Vej 8
6700 Esbjerg
Tlf. 75 13 24 00
Fax 75 45 97 28
E-mail: ticri@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticri

TIC Ringkøbing Amt
Nørre Boulevard 21
7500 Holstebro
Tlf. 97 41 41 22
Fax 97 40 48 84
E-mail: ticrk@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticrk

TIC Roskilde Amt
Maglelunden 5
4000 Roskilde
Tlf. 46 37 20 22
Fax 46 32 21 22
E-mail: ticro@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticro

TIC Storstrøm
Kringelborg Allé 7
4800 Nykøbing F
Tlf. 54 85 68 22
Fax 54 82 26 66
E-mail: ticst@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticst

TIC Sønderjylland
Bjerggade 4C
Postboks 12
6200 Aabenraa
Tlf. 73 62 10 31
Fax 73 62 10 37
E-mail: ticso@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticso

TIC Vejle Amt
Skomagervej 1
7100 Vejle
Tlf. 75 85 76 00
Fax 75 85 75 05
E-mail: ticve@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticve

TIC Vestsjælland
Udviklingshus Vestsjælland
Willemoesvej 2B
4200 Slagelse
Tlf. 58 55 01 66
Fax 58 55 01 77
E-mail: ticvs@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvs

TIC Viborg Amt
Agerlandsvej 10
Postboks 2
8800 Viborg
Tlf. 86 62 66 66
Fax 86 62 73 52
E-mail: ticvi@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Thisted afd.
Kronborgvej 119
7700 Thisted
Tlf. 97 92 61 22
Fax 97 92 46 80
E-mail: ticthi@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Karup afd.
Årestrupvej 23
7470 Karup
Tlf. 97 10 00 82
Fax 97 10 03 10
E-mail: ticka@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Århus Amt
Klamsagervej 19
8230 Åbyhøj
Tlf. 86 75 53 30
Fax 86 75 53 01
E-mail: ticaar@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticaar

Adresser til BC-Net:

I EU er der oprettet et samarbejdsnet af virksomhedsrådgivere i det såkaldte BC-Net (Business Cooperation Network), som er specialister i at formidle kontakt til samarbejdspartnere i de øvrige medlemslande. For yderligere information kan man henvende sig til flg. BC-Net i Danmark:

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
www.eurocenter.schultz.dk
E-mail: eurocenter@schultz.dk

Dansk Industri
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00
www.di.dk
E-mail: di@di.dk

EU Rådgivningskontoret i Herning
Uldjydevej 5, Birk
Postboks 2020
7400 Herning
Tlf. 97 12 92 00
Fax 97 12 92 44

H & R Hjort & Rinhart
Ll. Strandstræde 20 C
Postboks 3053
1021 København K
Tlf. 33 93 45 85
Fax 33 32 26 24

Storstrøms Erhvervscenter
Marienbergvej 80
4760 Vordingborg
Tlf. 55 34 05 55
Fax 55 34 03 55

Sønderjyllands Erhvervsråd
Bjerggade 4 L
6200 Åbenrå
Tlf. 74 62 23 84
Fax 74 62 67 60

Adresser til EU-landenes ambassader i Danmark:

Belgiens Ambassade
Øster Allé 7
2100 København Ø
Tlf. 35 25 02 00
Fax 35 25 02 11

Finlands Ambassade
Sankt Annæ Plads 24
1250 København K
Tlf. 33 13 42 14
Fax 33 32 47 10
www.finamb.dk

Frankrigs Ambassade
Kongens Nytorv 4
1050 København K
Tlf. 33 15 51 22
Fax 33 93 97 52
www.amba-france.dk

Grækenlands Ambassade
Borgergade 16
1300 København K
Tlf. 33 11 45 33
Fax 33 93 16 46

Hollands Ambassade
Toldbodgade 33
1253 København K
Tlf. 33 70 72 00
Fax 33 14 03 50

Irlands Ambassade
Østbanegade 21
2100 København Ø
Tlf. 35 42 32 33
Fax 35 43 18 58

Italiens Ambassade
Gammel Vartovvej 7
2900 Hellerup
Tlf. 39 62 68 77
Fax 39 62 25 99

Luxembourgs Ambassade
Fritjof Nansens Plads 5
2100 København Ø
Tlf. 35 26 82 00
Fax 35 26 82 08

Portugals Ambassade
Hovedvagtsgade 6
1103 København K
Tlf. 33 13 13 01
Fax 33 14 92 14

Spaniens Ambassade
Kristianiagade 21
2100 København Ø
Tlf. 35 42 47 00
Fax 35 26 09 92

Storbritanniens
Ambassade
Kastelsvej 36-40
2100 København Ø
Tlf. 35 44 52 00
Fax 35 44 52 93
www.britishembassy.dk
E-mail: brit-emb@post6.tele.dk

Sveriges Ambassade
Sankt Annæ Plads 15 A
1250 København K
Tlf. 33 36 03 70
Fax 33 36 03 95
www.ud.se/utlrepre/ambassad/danmark.htm
E-mail: ambassaden.kopenhamn@foreig.ministry.se

Tysklands Ambassade
Stockholmsgade 57
2100 København Ø
Tlf. 35 26 16 22
Fax 35 26 71 05

Østrigs Ambassade
Sølungsvej 1
2100 København Ø
Tlf. 39 29 41 41
Fax 39 29 20 86

Adresser til erhvervsorganisationer m.m.:

Dansk Industri
H.C. Andersens Boulevard 18
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00

www.di.dk
E-mail: di@di.dk

Danske Entreprenører
Nørre Voldgade 106
Postboks 2125
1015 København K
Tlf. 33 74 77 47
Fax 33 74 77 00
www.danent.dk
E-mail: danent@danent.dk

F.R.I.
Foreningen af
Rådgivende Ingeniører
Kristianiagade 8
2100 København Ø
Tlf. 35 25 37 37
Fax 35 25 37 38
E-mail: fri@fridk.dk

Det Danske Handelskammer
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
www.commerce.dk
E-mail: handelskammeret@commerce.dk

Håndværksrådet
Amaliegade 31
1256 København K
Tlf. 33 93 20 00
Fax 33 32 01 74
www.hvr.dk
E-mail: hvr@hvr.dk

PAR
Praktiserende Arkitekters Råd
Arkitekternes Hus
Strandgade 27 A
1401 København K
Tlf. 32 83 05 00
Fax 32 83 05 01
www.par.dk
E-mail: par@par.dk

BYG

Byggeriets Arbejdsgiverforening
Kejsergade 2
1155 København K
Tlf. 70 10 11 13
Fax 33 74 08 01
www.byg.dk
E-mail: byg@byg.dk

AHTS

Arbejdsgiverforeningen for Handel,
Transport & Service
Rosenørns Allé 1
1970 Frederiksberg C
Tlf. 35 37 47 11
Fax 35 37 46 11
www.ahts.dk
E-mail: ahts@ahts.dk

DRB

Danske Reklamebureauers
Brancheforening
Reklamens Hus
Badstuestræde 20
Postboks 74
1003 København K
Tlf. 33 13 44 44
Fax 33 11 63 03
www.drb.dk
E-mail: drb@drb.dk

DTL

Dansk Transport og Logistik
Gammeltorv 18
Postbox 2250
1019 København K
Tlf. 70 15 95 00
Fax 70 15 95 02

ANNEKS 2: NYTTIGE ADRESSER UDEN FOR DANMARK

Adresser til danske repræsentationer i EU- og EØS-landene:

Belgien:

Ambassade Royale de Danemark
Avenue Louise 221, Bte. 7
B-1050 Bruxelles
Tlf. +32 2 626 07 70
Fax +32 2 647 07 09

Eksportstipendiaten Antwerpen:

Délégation Commerciale du Danemark
Deense Handelsafvaardiging
Van Putlei 47, B0b
B-2018 Antwerp 1
Tlf. +32 3 248 59 00
Fax +32 3 216 39 77
E-mail: dtcantwerp@skynet.be

Finland:

Kgl. Dansk Ambassade
Centralgatan 1
FIN-00100 Helsingfors
Tlf. +358 684 1050
Fax +358 684 10540
E-mail: danish@dlc.fe

Frankrig:

Ambassade Royale de Danemark
77 Avenue Marceau
F-75116 Paris
Tlf. +33 1 44 31 21 21
Tlf. +33 1 44 31 21 88
Fax +33 1 44 31 21 87
E-mail: adanemark@infonie.fr

Handelsafd.:

Ambassade Royale de Danemark
Section Commerciale
142, Avenue des Champs Elysées
F-75008 Paris
Tlf. +33 1 44 31 21 21
Fax +33 1 44 31 21 01
E-mail: bdanemark@infonie.fr

Generalkonsulatet i Marseille :

Consulat Général de Danemark
2 Rue Henri-Barbusse
F-13205 Marseille Cedex 1
Tlf. +33 4 91 90 80 23
Fax +33 4 91 91 35 00
www.webmax.fr/dkconsul
E-mail: dkconsul@aix.paswan.net

Eksportstipendiaten Lyon:

Délégation Commerciale du Danemark
16, Rue de la République
F-69289 Lyon cedex 02
Tlf. +33 4 72 56 90 40
Fax +33 4 72 56 90 49
E-mail: ohaubro@planete.net

Eksportstipendiaten Strasbourg:

Délégation Commerciale du Danemark
Maison du Commerce International
4, Quai Kleber
F-67080 Strasbourg Cedex
Tlf. +33 3 88 75 18 18
Fax +33 3 88 32 58 58
E-mail: dtcstras@tpgnet.net

Grækenland:

Royal Danish Embassy
11 Vas. Sofias
GR-106 71 Athens
Tlf. +30 1 360 8315
Fax +30 1 363 6163
E-mail: dkembassygr@ibm.net

Holland:

Royal Danish Embassy
Koninginnegracht 30
NL-2514 AB Den Haag
Tlf. +31 70 302 5959
Fax +31 70 360 2150

Irland:

Royal Danish Embassy
121-122 St. Stephen's Green
IRL-Dublin 2
Tlf. +353 1 475 6404
Fax +353 1 478 4536

Island:

Kgl. Dansk Ambassade
 Hverfisgata 29
 IS-101 Reykjavik
 Postboks 1540
 121 Reykjavik
 Tlf. +354 56 21 230
 Fax +354 56 23 316
 E-mail: ambdan@mmedia.is

Italien:

R. Ambasciata di Danimarca
 Via dei Monti Parioli 50
 I-00197 Roma
 Tlf. +39 6 3200 441
 Tlf. +39 6 3200 442
 Tlf. +39 6 3200 443
 Fax +39 6 3610 290
 E-mail: ambadane@iol.it

Generalkonsulatet Milano:

R. Consolato Generale di Danimarca
 Via L. Ariosto 30
 I-20145 Milano
 Tlf. +39 2 4800 8675
 Fax +39 2 4812 445
 E-mail: dkmilan@comm2000.it

Liechtenstein:

Ambassaden Vaduz
 c/o ambassaden Bern, Schweiz

Luxembourg:

Ambassade Royale de Danemark
 4, Boulevard Royal
 L-2449 Luxembourg
 Tlf. +352 22 21 22
 Tlf. +352 22 21 23
 Fax +352 22 21 24

Norge:

Kgl. Dansk Ambassade
 Olav Kyrres Gate 7
 N-0273 Oslo
 Tlf. +47 22 54 08 00
 Fax +47 22 55 46 34
 www.denmark-embassy.no
 E-mail: danske@online.no

Portugal:

Ambassaden Lissabon
 Embaixada Real da Dinamarca
 Rua Castilho 14-30
 P-1296 Lisboa Codex
 Tlf. +351 1 35 45 099
 Tlf. +351 1 35 45 124
 Fax +351 1 35 70 124
 Fax +351 1 35 54 615

Eksporstipendiaten Porto:

Delegacao do Comércio E Indústria
 Dinamarquesa
 Rua de Diu 312
 P-4150 Porto
 Tlf. +351 2 610 33 33
 Tlf. +351 2 610 29 64
 Fax +351 2 610 33 27
 E-mail: camaradinamarca@mail.telepac.pt

Schweiz:

Ambassade Royale de Danemark
 Thunstrasse 95
 CH-3006 Bern
 Tlf. +41 31 352 5011
 Fax +41 31 351 2395
 www.denmark.ch
 E-mail: embassy@denmark.ch

Generalkonsulatet Zürich:

Königlich Dänisches
 Generalkonsulat
 Bürglistrasse 8
 CH-8002 Zürich
 Tlf. +41 1 289 3060
 Fax +41 1 289 3070

Spanien:

Embajada Real de Dinamarca
 Claudio Coello 91
 E-28006 Madrid
 Tlf. +34 1 431 8445
 Fax +34 1 431 9168

Generalkonsulatet Barcelona:

Real Consulado General de Dinamarca
 Rambla de Cataluña 33, 30, 1a
 E-08007 Barcelona
 Tlf. +34 3 488 02 22
 Fax +34 3 487 67 36

Eksportstipendiaten Bilbao:

Delegación Comercial de Dinamarca
Edificio Granada
Gran Via Don Diego López de Haro, 38-4
E-48009 Bilbao, Vizcaya
Tlf. +34 4 424 25 49
Fax +34 4 424 04 48
E-mail: dtcbilbao@sarenet.es

Storbritannien:

Royal Danish Embassy
55 Sloane Street
London SW1X 9SR
Tlf. +44 171 333 0200
Fax +44 171 333 0270
www.denmark.org.uk

Sverige:

Kgl. Dansk Ambassade
Jakobs Torg 1
S-111 86 Stockholm
Tlf. +46 8 406 75 00
Fax +46 8 791 72 20

Eksportstipendiaten Göteborg:

Danmarks Handelskontor
Lilla Bommen 1
S-411 04 Göteborg
Tlf. +46 31 15 04 50
Tlf. +46 31 15 04 97
Fax +46 31 15 96 60
E-mail: dtcgothenburg@swipnet.se

Tyskland:

Königlich Dänische Botschaft
Pfälzer Strasse 14
D-53111 Bonn
Tlf. +49 228 72 99 10
Fax +49 228 72 99 131
www.danenmark.org
E-mail: botschaft@daenemark.org

Generalkonsulatet Berlin:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Wichmannstrasse 5, 2. Etage
D-10787 Berlin
Tlf. +49 30 25 00 10
Fax +49 30 25 00 11 90
www.danenmark.org
E-mail: berlin@daenemark.org

Generalkonsulatet Düsseldorf:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Kasernenstrasse 24, 3. Etage
D-40213 Düsseldorf
Tlf. +49 211 82 89 30 00
Fax +49 211 82 89 30 10

Generalkonsulatet Flensburg:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Nordergraben 19
D-24937 Flensburg
Tlf. +49 461 14 40 00
Fax +49 461 17 928

Generalkonsulatet Frankfurt:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Am Leonhardsbrunn 20
D-60487 Frankfurt am Main
Tlf. +49 69 970 9000
Fax +49 69 707 1876
E-mail: gklfrankf@aol.com

Generalkonsulatet Hamburg:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Heimhuderstrasse 77
D-20148 Hamburg
Postfach 130613
D-20106 Hamburg
Tlf. +49 40 41 40 050
Fax +49 40 41 04 057

Generalkonsulatet München:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Sendlinger Tor Platz 10/IV
D-80336 München
Tlf. +49 89 54 58 54 17
Fax +49 89 59 78 15
www.danenmark.org/munchen
E-mail: dk-munchen@t-online.de

Eksportstipendiaten Hamburg:

Dänische Handelsdelegation
Brandstwierte 4
D-20457 Hamburg
Tlf. +49 40 32 20 21/22
Fax +49 40 33 87 54
E-mail: dtchamburg@t-online.de

Eksportstipendiaten Hannover:
 Dänische Handelsdelegation
 Schellingstrasse 5 B
 D-30625 Hannover
 Tlf. +49 511 55 60 77
 Fax +49 511 55 53 16
 E-mail: dtchannover@t-online.de

Eksportstipendiaten Rostock:
 Dänische Handelsdelegation
 Lange Strasse 1A
 D-18055 Rostock
 Tlf. +49 381 497 550
 Fax +49 381 497 5510
 E-mail: dtcrostock@t-online.de

Eksportstipendiaten Stuttgart:
 Dänische Handelsdelegation
 Königstrasse 1 A
 D-70173 Stuttgart
 Postfach 100928
 D-70008 Stuttgart
 Tlf. +49 711 29 05 58
 Fax +49 711 22 65 190
 E-mail: DHD-Stuttgart@t-online.de

Østrig:
 Königlich Dänische Botschaft
 Führichgasse 6
 A-1015 Wien
 Tlf. +43 1 512 7904
 Fax +43 1 513 8120

NYTTIGE ADRESSER I TYSKLAND

Tyskland på Internettet:
 Generel information om
 Tyskland kan findes på
 disse Internetadresser:
[www.yahoo.com/regional/
countries/germany/](http://www.yahoo.com/regional/countries/germany/)
www.gksoft.com/govt/en/de.html

Erhvervsorganisationer:
 Hauptverband der
 Deutschen Bauindustrie e.V.
 Kurfürstenstrasse 129
 D-10785 Berlin
 Tlf. +49 30 212 860

Fax +49 30 212 86 240
www.bauindustrie.de
 E-mail: bauind@bauindustrie.de

Bundesverband Freier
 Wohnungsunternehmen e.V.
 Poppelsdorfer Allee 82
 D-53115 Bonn
 Tlf. +49 228 98 37 60
 Fax +49 228 65 63 64

Zentralverband des
 Deutschen Dachdeckerhandwerks
 Fritz-Reuter-Str. 1
 D-50968 Köln
 Tlf. +49 221 37 20 58
 Fax +49 221 38 43 36
www.dachdecker.de
 E-mail: zvdh@dachdecker.de

Deutsche Sektion des ECCE
 Edelsbergstr. 8
 D-80686 München
 Tlf. +49 89 57 00 72 41
 Fax +49 89 57 00 72 60

Publikationer:
 Bundesausschreibungsblatt GmbH
 Postfach 200180
 D-40231 Düsseldorf
 Tlf. +49 2 11 37 08 48
 Fax +49 2 11 38 17 07
www.bundesausschreibungsblatt.de
 E-mail: service@bundesausschrei-
 bungsblatt.de

*"Der Staat kauft ein –
 Adressen öffentlicher Auftraggeber"
 kan rekvireres hos:*

Deutsche Industrie und Handelstag
 Adenaueralle 148
 D-53113 Bonn
 Tlf. +49 228 104 0
 Fax +49 228 104 158
www.ihk.de/1ber/dihtwir1.htm
 E-mail: diht@bonn.diht.ihk.de

Standarder:

DIN
 Deutsches Institut für Normung e.V.
 Burggrafenstrasse 6
 D-10787 Berlin
 Tlf. +49 30 26 01 - 0
 www.din.de

Klager over offentlige udbud:

Bundeskartellamt
 Mehringsdamm 129
 10965 Berlin
 Tlf. + 49 30 69 580 383
 Fax + 49 30 69 580 400
 www.bundeskartellamt.de
 E-mail: info@bundeskartellamt.de

**NYTTIGE ADRESSER
I SVERIGE****Sverige på Internettet:**

Det offentlige Sverige på
 internettet med link til
 256 kommuner, 21 landsting
 og 230 myndigheder m.m.:
 www.sverigedirekt.riksdagen.se
 www.gksoft.com/govt/en/se.html
 www.yahoo.com/regional/
 countries/sweden

**Adresser til ministerier,
departementer m.m.:**

Arbetsmarknadsdepartementet
 Drottninggatan 21
 Postadresse 103 33
 S-Stockholm
 Tlf: +46 8 405 10 00
 Fax +46 8 20 73 69
 E-mail: registrator@labour.ministry.se
 www.arbetsmarknad.gov.se

Närings- & Handelsdepartementet

Fredsgatan 8
 Postadress 103 33
 S-Stockholm
 Tlf. +46 8 405 10 00
 Fax +46 8 411 36 16
 E-mail:
registrator@industry.ministry.se

Miljödepartementet

Tegelbacken 2
 Postadresse 103 33
 S-Stockholm
 Tlf. +46 8 405 10 00
 Fax +46 8 21 96 28
 E-mail: registrator@environment.ministry.se

Exportrådet

Box 5513
 Storgatan 19
 S-114 85 Stockholm
 Tlf. +46 8 783 85 00
 Fax +46 8 662 90 93
 www.swedishtrade.se
 E-mail: infocenter@swedishtrade.se

Erhvervsorganisationer:

SBR - Svenska Byggingenjörers
 Riksförbund
 Boks 17084
 S-104 62 Stockholm
 Tlf. +46 8 714 08 75
 Fax +46 8 642 20 33
 www.bygging.se
 E-mail: post@bygging.se

Industriförbundet

P.O. Box 5501
 S-114 85 Stockholm
 Tlf. +46 8 783 80 00
 Fax +46 8 662 35 95
 www.industriforbundet.se

Byggentreprenörerna

Norrlandsgatan 15
 Box 7835
 S-103 98 Stockholm
 Tlf. +46 8 698 58 00
 Fax +46 8 698 59 00
 www.byggentreprenorerna.se

Svenska Väg- och Vattenbyggares

Riksförbund (SVR)
 Drottninggatan 88 C
 PO Box 1334
 S-1183 Stockholm
 Tlf. +46 8 24 54 50
 Fax +46 8 411 92 26

www.svr.se
E-mail: kansli@svr.se

Svenska Handelskamar Förbundet
Tlf. +46 8 555 100 37
www.cci.se

Kommerskollegium
Box 6803
Drottninggatan 89
S-113 86 Stockholm
Tlf. +46 8 690 48 00
Fax +46 8 30 67 59
www.kommers.se
E-mail: registrator@kommers.se

Standarder:

SIS - Standardiseringen i Sverige
Box 6455
Sct. Eriksgatan 115
S-103 82 Stockholm
Tlf. +46 8 610 30 00
Fax +46 8 30 77 57
www.sis.se
E-mail: info@sis.se

Publikationer:

Anbuds Journalen
Box 406
S- 791 28 Falun
Tlf. +46 23 652 00
Fax +46 23 652 05
www.ajour.se
E-mail: info@ajour.se

Anbud och Inköp
Svenska Dagbladet Mediaservice AB
Luntmarkargatan 46
S-103 66 Stockholm
Tlf. +46 8 412 27 00
Fax +46 8 411 41 20
www.anbud-inkop.se
E-mail: anbud-inkop@anbud-inkop.se

Upphandlingsnytt
Exportrådet
Box 5513
Storgatan 19
S-114 85 Stockholm

Tlf. +46 8 783 85 00
Fax +46 8 662 90 93

Indkøb:

Sveriges Offentliga Inköpare (SOI)
Lohegatan 13
S-633 55 Eskilstuna
Tlf. +46 16 51 86 60
Fax +46 16 51 86 46
www.soiorg.org

Klagemuligheder:

Nämnden för offentlig
upphandling (NOU)
Norra Ridderholmshamnen 1
Postbox 2012
103 11 Stockholm
Tlf. +46 8 454 44 40
Fax +46 8 791 82 81
www.nou.se
E-mail: registrator.nou@nou.se

NYTTIGE ADRESSER I STORBRIANNIEN

Storbriannien på Internettet:

Generel Information om
Storbriannien, den offentlige
sektor og meget mere kan ses
på følgende adresser:
[www.yahoo.com/regional/
countries/united_kingdom](http://www.yahoo.com/regional/countries/united_kingdom)
www.gksoft.com/govt/en/gb.html

Adresser til ministerier, departementer m.m.:

HM Treasury
Parliament Street
London SW1P 3AG
Tlf. +44 171 270 3000
www.hm-treasury.gov.uk

H.M.S.O. - Her Majesty's
Stationary Office
Tlf. +44 1603 62 22 11
Fax +44 1603 69 55 82

Department of the Environment
2 Marsham Street
London SW1p 3EB
Tlf. +44 171 276 3000

Department of Transport (DOT)
2, Marsham Street
London SW1P 3EB
Tlf. +44 171 276 3000
Fax +44 171 276 0818

Erhvervsorganisationer:

Association of British Chamber
of Commerce & Industry
9 Tufton Street
London SW1P 3QB
Tlf. +44 171 222 15 55
Fax +44 171 799 22 22

London Chamber of
Commerce & Industry
69 Canon Street
London EC4N 5AB
Tlf. +44 171 284 44 44
Fax +44 171 489 03 91

National Building
Specification Limited
Mansion house Chambers
The Close
Newcastle-upon-Tyne NE1 3RE
Tlf. +44 191 232 95 94
Fax +44 191 232 57 14

Confederation of British Industry
Centre Point
103 New Oxford Street
London WC1A 1DU
Tlf. +44 171 379 74 00
Fax +44 171 240 15 78
www.cbi.org.uk

Buildings Society Association
3 Saville Row
London W1
Tlf. +44 171 437 06 55
Fax +44 171 734 64 16

The Association of Building Engineers
Jubilee House
Billing Brook Road
Weston, Favell
Northampton NN3 8NW
Tlf. +44 160 440 41 21
Fax +44 160 478 42 20
www.abe.org.uk/abe

Royal Town Planning Institute
26 Portland Place
London W1N 4BE
Tlf. +44 171 636 91 07
Fax +44 171 580 61 57
www.rtpi.co.uk
E-mail: online@rtpi.org.uk

Institute of Plumbing
64 Station Lane
Hornechurch
Essex RM12 6NB
Tlf. +44 170 847 27 91
Fax +44 170 44 89 87

Water Research Centre
PO Box 16
Henley Road
Medmenham
Marlow SL7 2HD

The Federation of Civil
Engineering Contractors
Cowdray House
6 Portugal Street
London WC2A 2HH
Tlf. +44 171 404 40 20
Fax +44 171 242 02 56

Chartered Institute of Building
Services Engineers (CIBSE)
29 Bedford Square
London SW1P 3AA
Tlf. +44 181 675 52 11
Fax +44 181 675 54 49
www.cibse.org
E-mail: info@cibse.org

Institution of Civil Engineers
1-7 Gt. George Street
Westminster

London SW1P 3AA
 Tlf. +44 171 222 77 22
 Fax +44 171 222 75 00
 www.ice.org.uk

Institution of Highway
 and Transportation
 3 Lygon Place, Ebury Street
 London SW1W 0JS
 Tlf. +44 171 730 52 45
 Fax +44 171 730 16 28

Electrical Contractors Association
 ESCA House
 32 Palace Court
 Bayswater
 London W2 4HY
 Tlf. +44 171 229 12 66
 Fax +44 171 221 73 44

National Federation of
 Demolition Contractors
 Cowdray House
 6 Portugal Street
 London W1M 8AD
 Tlf. +44 171 580 55 88
 Fax +44 171 631 38 72

Scottish Building
 Employers Federation
 13 Woodside Crescent
 Glasgow G3 7UP
 Tlf. +44 141 332 71 144/6
 Fax +44 141 331 16 84

Royal Institute of
 British Architects
 66 Portland Place
 London W1n 4AD
 Tlf. +44 171 580 55 33
 Fax +44 171 255 15 41
 www.riba.org
 E-mail: admin@riba.org

Association of Consulting
 Engineers (ACE)
 12 Caxton Street
 London SW1H 0QL
 Tlf. +44 171 222 65 57
 Fax +44 171 222 07 50

Federation of Master Builders
 14-16 Great James Street
 London WC1N3DP
 Tlf. +44 171 242 22 00
 Fax +44 171 242 05 05
 www.fmb.org.uk
 E-mail: fmb@fmb.org.uk

Building Employers Confederation
 82 New Cavendish Street
 London W1M 8AD
 Tlf. +44 171 580 55 88
 Fax +44 171 631 38 72

National Contractors Group
 82 New Cavendish Street
 London W1M 8AD
 Tlf. +44 171 580 55 88
 Fax +44 171 631 38 72

Byggeudstilling i London:

The London Building Centre
 26 Store Street
 London WC1E 7BT
 Tlf. +44 171 637 31 51
 Tlf. +44 134 488 49 99
 Fax +44 171 636 36 28

Standarder:

BSI - British Standard Institute
 389 Chiswick High Road
 London W44AL
 Tlf. +44 181 996 90 00
 Fax +44 181 996 74 00
 www.bsi.org.uk
 E-mail: info@bsi.org.uk

Publikationer:

Contrax Weekly og Government
 Opportunities (GO)
 15 Woodlands Terrace
 Glasgow G3 6DF
 Tlf. +44 141 332 8247
 Fax +44 141 331 2652
 www.bibcontracts.com
 E-mail: bib@bibcontracts.com

NYTTIGE ADRESSER I NORGE

Norge på Internettet:

Den offentlige forvaltning i Norge med bl.a. opplysninger om regeringen, kommuner og fylkekommuner kan ses på:
odin.dep.no/
www.yahoo.com/regional/countries/norway
www.gksoft.com/govt/en/no.html

Adresser til ministerier, departementer m.m.:

Nærings- og Handelsdepartementet
Einar Gerhardsens plass 1
Postboks 8014 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 01 45

Olje- og energidepartementet (OED)
Grubbegata 8
Postboks 8148 Dep
N-0033 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 65

Arbeids- og administrasjonsdepartementet (ADD)
Akersgata 59 (R5)
Postboks 8004 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 27 10

Kommunal og regionaldepartementet (KRD)
Akersgata 59 (R5)
Postboks 8112 Dep
N-0032 Oslo,
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 45

Miljøverndepartementet (MD)
Myntgata 2
Postboks 8013 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 60

Statsbygg
Postboks 8106
Øvre Slottsgate 2B
N-0032 Oslo
Tlf. +47 22 24 28 00
Fax +47 22 24 28 06

Erhvervsorganisasjoner :

Landsforeningen for Bygg og Anlegg
Postboks 128 - Blindern
Forskningsveien 3 B
N-0371 Oslo
Tlf. +47 22 95 55 00
Fax +47 22 69 58 56

NHO - Næringslivets Hovedorganisasjon
Postboks 5250 - Majorstua
Middelthunsgate 27
N-0303 Oslo
Tlf. +47 22 96 50 00
Fax +47 22 96 53 71
www.nho.no

TEF - Takentreprenørernes Forening
Forskningsveien 3b
Postboks 112 Blindern
N-0314 Oslo 3
Tlf. +47 2 296 55 00
Fax +47 2 246 55 23

Norske Sivilingeniørers Forening
Postboks 2312 Solli
N-0201 Oslo
Tlf. +47 22 94 75 00
Fax +47 22 94 75 01
www.nif.no

Norske Arkitekters Landsforbund
Josefines gata 34
N-0351 Oslo.
Tlf. +47 22 60 22 90.
Fax +47 22 69 59 48.
www.nal.no
E-mail: nal@nal.no

Standarder:

NTS - Norsk Teknologistandardisering
 Oscar gate 20
 Postboks 7072 Majorstua
 N-0306 Oslo
 Tlf. +47 22 59 67 00
 Fax +47 22 59 67 33
 www.nts.no
 E-mail: nts@nts.no

Publikationer:

Norsk Lysingsblad
 Parkhallene
 Postboks 177
 8501 Narvik
 Tlf. +47 76 95 05 50
 Fax +47 76 95 05 80

NYTTIGE ADRESSER I HOLLAND

Holland på Internettet:

Generel information om Holland
 kan findes på følgende adresser:
[www.yahoo.com/regional/countries/
 netherlands/](http://www.yahoo.com/regional/countries/netherlands/)
www.gksoft.com/govt/en/nl.html

**Adresser til ministerier,
 departementer m.m.:**

Ministeriet for Transport
 og Infrastruktur:
 Rijkswaterstaat PO Box 90771
 NL-2509 LT Den Haag
 Tlf. +31 70 35 16 771
 Fax +31 70 35 16 348

Bolig- og miljøministeriet:

VROM
 Postbus 20951
 NL-2500 EZ Den Haag
 Tlf. +31 70 33 53 515
 Fax +31 70 33 53 502
 www.minvrom.nl

Social- og arbejdsministeriet:

Ministry of Social Affairs
 and Employment
 Anna van Hannoverstraat 4
 Postbus 90801

NL- 2509 LV Den Haag
 Tlf. +31 70 33 34 444
 Fax +31 70 33 34 023

Erhvervsorganisationer:

Algemeen Verbond Bouwbedrijf
 (AVBB)
 Benoordenhoutseweg 21
 Postbus 90603
 NL-2509 LP Den Haag
 Tlf. +31 70 328 62 00
 Fax +31 70 324 49 00
 www.bouwweb.nl

Vereniging Grootbedrijf Bouwijverheid

Postbus 7413
 NL-2701 AK Zoetermeer
 Tlf. +31 79 35 17 515
 Fax +31 79 35 10 278
 www.vgbouw.nl
 E-mail: vgbouw@vgbouw.nl

**Verbond voor Nederlandse
 Groothandel**

Adriaan Goekooplaan 5
 NL-2517 1X Den Haag
 Tlf. +31 70 35 46 811
 Fax +31 70 35 12 776

**Bond vaan Nederlands
 Architecten (BNA)**

Postbus 19606
 NL-1000 GP Amsterdam
 Tlf. +31 20 555 36 66
 Fax +31 20 555 36 99
 www.bna.nl

**Orde van Nederlandse
 Raadgevende Ingeieurs (ONRI)**

Koningsinnegracht 22
 NL-2514 AB Den Haag
 Tlf. +31 70 36 30 756
 Fax +31 70 36 00 661

**Nederlands Association for the
 Subcontracting Industry (NEVAT)**

Postbus 190
 NL-2700 AD Zoetermeer
 Tlf. +31 79 53 13 00
 Fax +31 79 53 13 65
 www.nevat.nl

The Federation of Metalworking and Electronics Industry (FME)
Boerhaavelaan 40
Postbus 190
NL-2700 AD Zoetermeer
Tlf. +31 79 353 11 00
Fax +31 79 353 13 65
www.fme.nl
E-mail: com@fme.nl

Nederlands Metalworking Association (metaalunie)
Wilhelminalaan 1
NL-3732 GJ De Bilt
Tlf. +31 30 20 48 11
Fax +31 30 20 48 99

TNO
Instituut voor Bouwmaterialen en Bouwconstructies
Postbus 49
NL-2600 AA Delft
Tlf. +31 15 62 74 47
Fax +31 15 62 43 41
www.tno.nl

The Netherlands Restruction Association (NEHEM)
Tlf. +31 73 12 24 90
Fax +31 73 12 40 60

Dutch Chamber of Commerce
Postbus 191
NL-1075 HP Amsterdam
Tlf. +31 20 76 31 41
Fax +31 20 71 68 95

Standarder:

Holland
The Netherlands Normalisatie Instituut (NNI)
Kalfjeslaan 2
NL-2623 AA Delft
Tlf. +31 15 2 690255
Fax +31 15 2 690130
www.nni.nl

Publikationer:

Cobouw
Ten Hagen B.V.
Postbus 34
NL-2501 AG Den Haag
Tlf. +31 70 35 69 100
Fax +31 70 36 53 528
www.cobouw.nl

Statstidende:

Nederlandse Staatscourant
Staatsuitgeverij
Postbus 20014
NL-2500 EA Den Haag
Tlf. +31 70 378 99 11
Fax +31 70 382 27 59

MERCUUR B.V.
Postbus 93097
NL-2509 AB Den Haag
Tlf. +31 70 387 51 02
Fax +31 70 387 16 08

Indkøb:

Statens indkøb:
NIC - Nederlands
Inkoopscentrum N.V.
Postbus 10200
NL-8000 GE Zwolle
Tlf. +31 38 499 09 11
Fax +31 38 453 98 68

Statens byggetjeneste:
Rijksgebouwendienst
Postbus 20952
NL-2500 EZ Den Haag
Tlf. +31 70 61 42 21
Fax +31 70 85 23 05

Kommunernes indkøbskontor:
CIB - Centraal
Inkoopbureau van Nederlandse Gemeenten
Postbus 330
NL-2700 AH Zoetermeer
Tlf. +31 79 361 77 75
Fax +31 79 361 75 63
www.cib.nl
E-mail: cib@cib.nl

ANNEKS 3: DIREKTIVERNES TÆRSKELVÆRDIER

EU-udbudsdirektivernes tærskelværdier i danske kroner for perioden 1.1.1998 - 31.12.1999.

Kommissionen justerer hvert andet år modværdien i nationale valutaer af EU-udbudsdirektivernes tærskelværdier (beløbsgrænser), der er udtrykt i SDR/ECU/euro. Justeringen sker på basis af valutakursudviklingen i de to år, der går forud for justeringstidspunktet.

Kommissionen har offentliggjort modværdierne for perioden 1.1.1998 - 31.12.1999 (EFT C 22 af 23. januar 1998). Der sker ingen ændring som følge af overgangen til euro. En mere detaljeret oversigt over tærskelværdierne fås på Konkurrencestyrelsens hjemmeside - www.ks.dk - eller ved henvendelse til styrelsen.

Tærskelværdier

KONTRAKTOMRÅDE:	KR.
BYGGE - OG ANLÆGSVIRKSOMHED:	38.029.866
VARER OG TJENESTEYDELSER:	
- Statslige myndigheder	988.777
- Øvrige offentlige myndigheder	1.521.195
FORSYNINGSVIRKSOMHEDER:	
<i>Telekommunikation:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	4.430.193
- Bygge og anlæg	36.918.275
<i>Virksomheder vedr. drikkevands- og elektricitetsforsyning, tilrådighedsstillelse af terminaler for transport til vands og i luften samt drift af net til bytransport:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	3.042.389
- Bygge og anlæg	38.029.866
<i>Øvrige former for virksomhed omfattet af direktivet:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	2.953.462
- Bygge og anlæg	36.918.275

ANNEKS 4: DIREKTIVERNES TIDSFRISTER

Tidsfrister, der gælder alle udbudsformer:

ALLE UDBUDSFORMER	VARER	TJENESTEYDELSE	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING
PERIODISK VEJLEDEDE BEKENDTGØRELSE OM FORVENTEDE UDBUDSKAL OFFENTLIGGØRES:	Snarest muligt efter regnskabsårets begyndelse (art. 9, stk. 1)	Snarest muligt efter regnskabsårets begyndelse (art. 15, stk. 1)	Hurtigst muligt efter godkendelse af bygge- og anlægsprogram (art. 11, stk. 7)	Mindst én gang om året (art. 22, stk. 1)
ORDREGIVER SKAL UNDERRETTE DELTAGERNE I UDBUDET OM TILDELINGEN AF KONTRAKTEN:	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 7, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 12, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 8, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder kun visse ordregivere) (art. 41, stk.3)
ORDREGIVER SKAL BEGRUNDE AFLAG EFTER SKRIFTLIG ANMODNING FRA ANSØGERE/BYDENDE:	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 7, stk. 1)	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 12, stk. 1)	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 8, stk. 1)	Hurtigst muligt efter modt. af anm.(gælder kun visse ordregivere) (art.41,stk.4)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE BEKENDTGØRELSE OM INDGÅEDE AFTALER TIL EF-PUBLIKATIONS-KONTORET:	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 9, stk. 5)	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 17, stk. 2)	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 11, stk. 7)	Senest 2 måneder efter indgået aftale (art. 24, stk. 1)
OFFENTLIGT UDBUD	VARER	TJENESTEYDELSE	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING
EF-PUBLIKATIONSKONTORETS OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSE:	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 25, stk. 3)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDSBETINGELSER OG SUPPLERENDE MATERIALE:	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 10, stk. 2)	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 18, stk. 3)	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 12, stk. 3)	Normalt senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 28, stk. 1)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE YDERLIGERE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 10, stk. 3)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 18, stk. 4)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 12, stk. 4)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR AFSENDELSE TIL EF-KONTORET) VÆRE:	Mindst 52 dage (art. 10, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 18, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 12, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 26, stk. 1)
NÅR DER ER OFFENTLIGGJORT PERIODISK VEJL. BEKENDTGØRELSE KAN TILBUDSFRISTEN VÆRE:	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 10, stk. 1a)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 18, stk. 2)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 12, stk. 2)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 26, stk. 1)

BEGRÆNSET UDBUD OG UDBUD EFTER FORHANDLING*	VARER	TJENESTEYDELSER	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING
EF-PUBLIKATIONSKONTORETS OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSER:	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 25, stk. 3)
FRISTEN FOR TILBUDSGIVERES ANMODNING OM DELTAGELSE SKAL VÆRE:	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 11, stk. 1)	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 19, stk. 1)	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 13, stk. 1)	Som hovedregel mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 26, stk. 2,a)
ØRDREGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDSBETINGELSER OG SUPPLERENDE MATERIALE:	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 11, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 19, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 13, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 28, stk. 4)
ØRDREGIVER SKAL FREMSENDE YDERLIGERE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 11, stk. 5)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 19, stk. 6)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 13, stk. 6)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR OPFORDRING TIL AT AFGIVE TILBUD) VÆRE:	Mindst 40 dage (art. 11, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 40 dage (art. 19, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 40 dage (art. 13, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers som hovedregel mindst 24 dage (art. 26, stk. 2,b-2,c)
NÅR DER ER OFFENTLIGGJORT PERIODISK VEJL. BEKENDTGØRELSE KAN TILBUDSFRISTEN VÆRE:	Mindst 26 dage (art. 11, stk. 3a) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 26 dage (art. 19, stk. 4) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 26 dage (art. 13, stk. 4) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers som hovedregel mindst 24 dage. (art. 26, stk. 2,b-2,c)

* Efter forudgående offentliggørelse af udbudsbekendtgørelse .

BEGRÆNSET UDBUD OG UDBUD EFTER FORHANDLING (EFTER FORUDG.OFFTLG.) I HASTEPROCEDURE	VARER	TJENESTEYDELSER	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING*
EF-PUBLIKATIONSKONTORETS OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSE:	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	I undtagelsestilfælde og efter anmodning: indenfor 5 dage (art. 25, stk. 3)
FRISTEN FOR TILBUDSGIVERES ANMODNING OM DELTAGELSE SKAL VÆRE:	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 12, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 20, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 14, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 26, stk. 2,a)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDSBETINGELSER OG SUPPLERENDE MATERIALE:	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.11, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.19, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.13, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.28, stk.4)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE YDERLIGERE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 12, stk. 2)	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 20, stk. 2)	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 14, stk. 2)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR OPFORDRING TIL AT AFGIVE BUD) VÆRE:	Mindst 10 dage (art. 12, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 10 dage (art. 20, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 10 dage (art. 14, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers mindst 10 dage. (art. 26, stk. 2,b-2,c)

* Hasteprocedure er ikke direkte omtalt i direktivet, der dog indeholder muligheder for nedsættelse af fristerne i undtagelsestilfælde. Det er disse minimumsfrister, der er anført i denne oversigt.

Udover de frister, der er anført i skemaerne, gælder der enkelte andre frister. Der er f.eks. frister for svar om optagelse i et kvalifikationssystem(forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 30, stk. 4) og krav om opbevaring af oplysninger om udbudsforløbet i mindst 4 år (forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 41, stk. 2).

ANNEKS 5: OFTE ANVENDTE GLOSER OG TERMER I ET UDBUDSFORLØB

A

- **Afklarende spørgsmål:**

Spørgsmål som tilbudsgivere kan stille til udbyderen, hvis der er uklarheder i udbudsmaterialet, f.eks. m.h.t. tekniske specifikationer. Udbyderen skal svare og afklare sådanne spørgsmål senest 6 dage før sidste frist for indgivelse af tilbud.

- **Afslag på tilbud:**

Udbyder skal meddele et afslag til de virksomheder, der ikke er blevet prækvalificerede eller hvis tilbud ikke er antaget. Se også begrundelse for afslag.

- **Almenhedens behov:**

Udtrykket anvendes i forbindelse med offentligretlige organer, som specifikt har til opgave at imødekomme almenhedens behov. DR eller TV 2 er eksempler på offentligretlige organer, der dækker almenhedens behov.

- **Alternativt bud:**

Et tilbud er alternativt, hvis det har andre specifikationer, som måske også kunne opfylde formålet. En ordregivende institution har ret til at benytte sig af alternative bud, hvis tildelingskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Ønsker den omvendt ikke at benytte alternative bud, skal det fremgå af udbudsbekendtgørelsen.

- **Annulation af udbud:**

Hvis en udbyder f.eks. ikke modtager anvendelige bud, eller hvis de budgetmæssige forudsætninger for et indkøb pludselig ændres, kan udbudsforretningen annulleres, såfremt det er angivet i udbudsbekendtgørelsen. En annulation skal altid meddeles i EF-Tidende.

B**• Begrundelse for afslag:**

En virksomhed, der ønsker begrundelse for, at den ikke er blevet prækvalificeret, eller at dens tilbud ikke er antaget, har mulighed for skriftligt at bede ordregiver om en begrundelse herfor. Ordregiveren er forpligtet til at besvare en sådan anmodning senest 15 dage efter modtagelsen.

• Begrænset udbud:

En udbudsprocedure, hvor udbyderen kun opfordrer (prækvalificerer) et begrænset antal virksomheder blandt ansøgerne til at afgive tilbud.

• Bekendtgørelse om tildelte ordrer:

Ordregivende institutioner, der har indgået en kontrakt, skal, uanset hvilken udbudsprocedure der er valgt, i EF-Tidende offentliggøre en bekendtgørelse, der indeholder de vigtigste oplysninger om de betingelser, hvorpå kontrakten er blevet tildelt.

E**• EF-Tidende:**

EF-Tidende er EU's officielle avis. EF-Tidende har et Supplement S, der vedrører offentlige udbud. Supplement S udgives i elektronisk form på CD-rom 2 gange om ugen, eller online på Internettet eller TED-Databasen.

• Egnethed:

Se udvælgelseskriterier.

• EUs publikationskontor:

Er det officielle kontor, som alle bekendtgørelser til brug for udbud skal sendes til.

• EØFG:

EØFG står for 'Europæiske Økonomiske Firmagrupper'.

• EØS:

EØS står for 'Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde', der foruden EU-landene består af Norge, Island og Liechtenstein. Alle disse lande er bundet af EU's udbudsregler.

F

- **Finansielle og økonomiske formåen:**

Forhold som en tilbudsgiver skal kunne dokumentere om sin økonomi, når den ønsker at deltage i et udbud.

- **Forhåndsmeddelelse:**

Se periodisk vejledende bekendtgørelse.

- **Forsyningsvirksomhed:**

Virksomhed inden for forsyning med vand og energi samt transport og telekommunikation. Indkøb af varer, tjenesteydelser eller et bygge- og anlægsarbejde til brug for forsyningsområdet skal ske efter forsyningsvirksomhedsdirektivet.

- **Fælles tilbudsgivning:**

Der er mulighed for, at flere virksomheder kan gå sammen om at afgive et tilbud.

H

- **Hasteprocedure:**

Denne procedure kan kun anvendes i ganske særlige undtagelsestilfælde. Enten ved begrænset udbud (og udbud efter forhandling med forudgående offentliggørelse af udbudsbekendtgørelse) og da kun i tilfælde hvor det er praktisk umuligt at overholde de normale tidsfrister, der gælder. Eller helt uden forudgående udbud og da kun i uforudsete situationer hvis opståen ikke kan tilregnes ordregiveren og kun for den tid, der er nødvendig, indtil der kan indgås kontrakt efter et nyt, "regelret" udbud. I annek 4 kan ses, hvilke forkortede tidsfrister der gælder i disse tilfælde. Den offentlige institution skal altid anføre i udbudsbekendtgørelsen, hvorfor hasteproceduren er valgt.

I

- **Informationsmøder:**

Møder arrangeret af ordregiveren som giver information omkring et indkøb, som ordregiveren har sendt ud i EU- udbud.

- **Inhabilitet:**

I de tilfælde hvor en virksomhed har fået en konkurrencemæssig fortrinsstilling, fordi virksomheden har haft en aktiv rolle i for-

bindelse med tilrettelæggelsen af et udbud og eventuelt også med selve udformningen af udbudsbekendtgørelsen, vil den være inhabil og ikke kunne afgive et tilbud.

J

- **Juridisk person:**

Aktieselskaber, anpartsselskaber og interessentskaber og flere andre selskabstyper er eksempler på juridiske personer, ligesom selvejende institutioner m.v.

K

- **Klageinstans:**

En klageinstans for udbud er en instans, der kan behandle tvister, som virksomheder, organisationer, m.v. har mod ordregivende myndigheder i et udbudsforløb.

- **Kvalifikationsordning:**

En særlig udbudsform der kan anvendes inden for forsyningsvirksomhedsdirektivet.

- **Kvalitativ udvælgelse:**

Ved dette begreb forstås, at ordregiveren kan udvælge virksomheder ud fra en række kriterier, som f.eks. økonomi og teknisk formåen, se også udvælgelseskriterier.

L

- **Ligebehandlingsprincippet:**

Direktiverne hviler på en grundregel om, at alle interesserede virksomheder i EU i konkurrencen om en offentlig ordre eller en ordre udbudt af en forsyningsvirksomhed i enhver henseende skal behandles lige.

M

- **Modværdierne i national valuta:**

Hvert andet år offentliggør Europa-Kommissionen modværdierne i medlemslandenes nationale valutaer af tærskelværdierne i EU-indkøbsdirektiverne for de kommende to år. Modværdierne i national valuta beregnes på grundlag af kursudviklingen. Med indførelsen af euro forenkles denne omregning.

O**• Offentliggørelse:**

Ligebehandlingsprincippet i EF-Traktaten medfører at alle EU-udbud skal offentliggøres i EF-Tidende, så alle nationaliteter har lige mulighed for at følge med i EU-udbud.

• Offentlige myndigheder:

Dvs. statsinstitutioner (f.eks. ministerier, styrelser og direktorater), lokale myndigheder (f.eks. amter, provinser, kommuner) samt såkaldte offentligretlige organer.

• Offentligretlige organer:

Instanser, der uden at være egentlige offentlige myndigheder på én eller anden måde kontrolleres af det offentlige.

• Offentligt udbud:

Udbudsform, hvor alle interesserede virksomheder kan afgive tilbud.

• Ordregivende institution/myndighed:

Betegnelsen for den institution/myndighed, der sender et indkøb ud i et EU-udbud.

• Overvågningstjenester:

En serviceydelse til virksomheder, der vælger at lade en organisation, et firma el. lign. stå for at overvåge, hvilke udbud der har interesse for virksomheden.

P**• Periodisk vejledende bekendtgørelse:**

Institutioner, der forventer at iværksætte større indkøb, er forpligtet til én gang om året at indrykke en "periodisk vejledende bekendtgørelse" (forhåndsmeddelelse) i EF-Tidende. Bekendtgørelsen er et signal om, hvilke kontrakter udbyderen forventer at indgå indenfor det næste år. Når udbudet senere bliver en realitet, vil institutionen kunne anvende forkortede frister i forhold til de normalt gældende.

- **Projektkonkurrence:**

En ordregivende institution kan indbyde til en konkurrence om et projekt. Efter konkurrencen kan der indgås aftale med vinderen af konkurrencen om den videre projektering.

- **Prækvalifikation:**

Bruges i det begrænsede udbud som en betegnelse for den proces, hvor den offentlige institution på grundlag af forud fastsatte egnethedskriterier udpeger de virksomheder, der kan afgive tilbud. Gælder både ved begrænset udbud og udbud efter forhandling.

R

- **Rammeaftaler:**

En aftale mellem en eller flere leverandører og en institution, der fastlægger betingelserne for (senere) kontrakter i en given periode, navnlig kontraktbetingelser vedrørende priser og eventuelt planlagte leverancer.

- **Rådgiverhabilitet:**

Se inhabilitet.

S

- **SIMAP:**

SIMAP står for 'Système d'Information pour les Marchés Publics' og er et projekt, som er sat i gang på Europa-Kommissionens initiativ som et led i at fremme den elektroniske handel inden for offentlige udbud.

T

- **TED-Databasen:**

TED står for 'Tenders Electronic Daily'. TED er en database, der viser alle offentlige EU-udbud. Der er mulighed for at downloade de udbud, som har interesse for virksomheden.

- **Tilbudsforbehold:**

En virksomhed kan have forbehold i sit tilbud, og dette vil som hovedregel medføre at tilbuddet forkastes. Ordregiveren kan dog give oplysning om, i hvilket omfang og på hvilke punkter tilbudsforbehold vil blive accepteret.

- **Tildeling af kontrakt:**

Den virksomhed hvis tilbud ordregiveren antager, vil få tildelt kontrakten. Ordregiveren skal give en meddelelse om dette i EF-Tidende, se også begrundelse for afslag.

- **Tildelingskriterier:**

Der findes to forskellige tildelingskriterier, og ét af disse skal anvendes i et udbudsforløb. Kriteriet skal være fastlagt på forhånd og forpligter ordregiveren til at anvende det på valget mellem de indkomne tilbud.

Kriteriet kan enten være den laveste pris eller det økonomisk mest fordelagtige tilbud. I sidstnævnte tilfælde skal angives delkriterier til at finde frem til det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

- **Tærskelværdien:**

Det beløb som afgør, om et indkøb skal udbydes efter EU's udbudsdirektiver, se også modværdierne i national valuta.

U

- **Udbud efter forhandling:**

En udbudsform der giver mulighed for at forhandle med tilbudsgiverne. Udbud efter forhandling må kun undtagelsesvis bruges af offentlige myndigheder. Formen er valgfri for forsyningsvirksomheder.

- **Udbudsbekendtgørelse:**

Bekendtgørelse som offentliggøres i EF-Tidende og som indeholder oplysninger om et udbud, herunder opgaven, tidsfrister mv.

- **Udbudsbetingelser:**

De betingelser i udbudsmaterialet som virksomheden skal opfylde for at komme i betragtning som ordrevinder.

- **Udbudsmaterialet:**

Udbudsmaterialet er papirer, som beskriver udbudsspecifikationerne. Ved offentligt udbud kan alle interesserede virksomheder få tilsendt udbudsmaterialet. Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling sender udbyderen kun udbudsmaterialet sam-

men med opfordringen til at afgive tilbud til de virksomheder, som prækvalificeres.

- **Udbudsspecifikationer:**

De enkelte krav om specifikationer som beskrives i udbudsmaterialet, f.eks. krav om tekniske specifikationer og standarder.

- **Udvælgelse:**

Udvælgelsen af de virksomheder, som findes kvalificerede/egnede, sker på baggrund af de oplysninger om virksomhedens egnethed, som udbyderen har anmodet om i udbudsbekendtgørelsen, se også prækvalifikation.

- **Udvælgelseskriterier:**

Oplysninger om virksomhedens egnethed ved offentligt udbud skal medfølge sammen med tilbuddet. Udbyderen er – uanset hvilken udbudsform, der er tale om – forpligtet til at se bort fra de tilbudsgivere, der ikke opfylder de krav, som udbyder har fastsat i sine kriterier for udvælgelse af tilbudsgivere.

- **Unormalt lave bud:**

Tilbud der i forhold til ydelsen forekommer at være unormalt lave. Ordregiveren har ret til at afvise sådanne tilbud, som er urealistiske, efter at have forhørt sig om forudsætningerne for beregningen og efterkontrolleret den.

V

- **Vejledende periodiske bekendtgørelser:**

Se periodisk vejledende bekendtgørelser.

Å

- **Åbning af tilbud:**

Der er ved offentligt udbud – men i princippet ikke under de andre udbudsformer – pligt om, at udbyderen i udbudsbekendtgørelsen skal oplyse, om tilbudsgiverne har lov at være til stede ved åbningen af tilbuddene.



KonkurrenceStyrelsen

Erhvervsministeriet

Nørregade 49

1165 København K

Tel 33 17 70 00

Fax 33 32 61 44

E-post: ks@ks.dk

www.ks.dk

ISBN: 87 7029 161 6

CHECKLISTE FOR ORDREGIVER

TIL BRUG I FORBINDELSE MED EU-USBUD

KONKURRENCESTYRELSEN
ERHVERVS MINISTERIET

FORORD

EU'S UDBUDSREGLER FASTSÆTTER SPILLEREGLERNE FOR MARKEDET FOR OFFENTLIGE KONTRAKTER, DVS. FOR KONTRAKTER OM DET OFFENTLIGES KØB AF VARER, ANSKAFFELSE AF TJENESTEYDELSER OG UDFØRELSE AF BYGGE- OG ANLÆGSOPGAVER.

DER ER MANGE FORDELE VED SÅDANNE SPILLEREGLER. BÅDE FOR DET OFFENTLIGE, DER GENNEM UDBUD FÅR DE BEDSTE OG BILLIGSTE ANSKAFFELSER, OG FOR DE PRIVATE ERHVERVSVIRKSOMHEDER, DER PÅ LIGE VILKÅR FÅR ADGANG TIL AT KONKURRERE OM OFFENTLIGE KONTRAKTER I HELE EU.

NÅR DET OFFENTLIGE FORETAGER UDBUD, ER DET BORGERNES BEHOV OG ØNSKER, DER SKAL TILFREDSSTILLES. UDBUDSREGLERNE SKAL SIKRE, AT BORGERNE FÅR MEST MULIGT FOR DE INDBETALTE SKATTEKRONER. PLIGTEN TIL AT UDBYDE GIVER ANLEDNING TIL AT PRÆCISERE, HVILKET KVALITETSNIVEAU DER ØNSKES. SAMTIDIG FORPLIGTER REGLERNE OFFENTLIGE MYNDIGHEDER TIL AT AFSØGE MARKEDET. DET OFFENTLIGE SKAL MED ANDRE ORD AGERE PÅ SAMME MÅDE, SOM ENHVER BORGER ELLER VIRKSOMHED GØR I ET MARKEDSØKONOMISK SAMFUND.

UDBUDSREGLERNE ER ALLEREDE MANGE STEDER BLEVET EN DEL AF HVERDAGEN FOR OFFENTLIGE INDKØBERE OG BESLUTNINGSTAGERE. OG UDBUDSREGLERNE MÅ FREMOVER FORVENTES AT BLIVE ANVENDT I STADIG STIGENDE GRAD. KENDSKAB TIL REGLERNE BLIVER DERVED EN FORUDSÆTNING FOR STILLINGTAGEN I FORBINDELSE MED OFFENTLIGE INDKØB.

DET ER AMBITIONEN MED DENNE PJECE AT GIVE OFFENTLIGE ORDREGIVERE EN SAMLET OG SAMTIDIG KORTFATTET INTRODUKTION TIL, HVAD DER SKAL FORETAGES I FORBINDELSE MED EN UDBUDSFORRETNING. PJECE ER ALTSÅ IKKE SKREVET FOR "EKSPERTERNE", MEN HENVENDER SIG TIL OFFENTLIGE BESLUTNINGSTAGERE MV., DER HAR BEHOV FOR ET OVERORDNET KENDSKAB TIL REGLERNE - FX NYE AKTØRER, DER FOR FØRSTE GANG SKAL I GANG MED EU-UDBUD.

PJECE OMHANDLER PRIMÆRT DE PROCEDURER, SOM OFFENTLIGE ORDREGIVERE SKAL FØLGE I FORBINDELSE MED EU-UDBUD - ALTSÅ DE JURIDISKE SPILLEREGLER, UDBUDSREGLERNE ANGIVER. DET ER SÅLEDES IKKE DE PRAKTISKE, POLITISKE OG ØKONOMISKE PROBLEMSTILLINGER I DE OFFENTLIGE INDKØBSFORVALTNINGER, DER HER GENNEMGÅS.

PJECE ER OPBYGGET SÅLEDES, AT DER TRINVIS REDEGØRES FOR PROCEDURERNE I EN UDBUDSFORRETNING. CHECKLISTEN PÅ NÆSTE SIDE VISER, HVAD EN OFFENTLIG ORDREGIVER SKAL FORETAGE SIG I EN UDBUDSFORRETNING, OG I HVILKEN RÆKKEFØLGE DETTE SKAL SKE. HVER ENKELT PUNKT I LISTEN ER MERE UDFØRLIGT OMTALT I DE EFTERFØLGENDE BEMÆRKNINGER. SELVE CHECKLISTEN ER DERFOR OGSÅ EN INDHOLDSFORTEGNELSE FOR DISSE BEMÆRKNINGER.

CHECKLISTE

START

ORDREGIVER	TILBUDSGIVER:
<input type="checkbox"/> SKAL OPGAVEN UDBYDES?	<input type="checkbox"/> INDLEDENDE OVERVEJELSER
<input type="checkbox"/> UDBUDSFORM	
<input type="checkbox"/> UDBUDSMATERIALET	
<input type="checkbox"/> UDBUDSBEKENDTGØRELSEN	
	<input type="checkbox"/> OPLYSNINGER OM EU-UDBUD
	<input type="checkbox"/> UDBUDSBEKENDTGØRELSEN
	<input type="checkbox"/> ANMODNING OM DELTAGELSE
<input type="checkbox"/> PRÆKVALIFIKATION	<input type="checkbox"/> INDHENTNING AF UDBUDSMATERIALET
<input type="checkbox"/> UDSENDELSE AF UDBUDSMATERIALET	<input type="checkbox"/> UDARBEJDELSE AF TILBUD
	<input type="checkbox"/> AFSENDELSE AF TILBUD
<input type="checkbox"/> VALG AF TILBUD	<input type="checkbox"/> KONTRAKT ELLER AFSLAG
	<input type="checkbox"/> EVENTUEL KLAGE
<input type="checkbox"/> BEKENDTGØRELSE I EF-TIDENDE	
<input type="checkbox"/> RAPPORT OVER UDBUDSSAGEN	

↓
UDBUDSFORRETNING
SLUT

BEMÆRKNINGER TIL:

CHECKLISTE FOR ORDREGIVER

1. SKAL OPGAVEN UDBYDES ?

EU'S UDBUDSDIREKTIVER INDEHOLDER EN RÆKKE BESTEMMELSER, SOM SKAL ANVENDES, NÅR ORDREGIVERE FORETAGER ANSKAFFELSER AF EN VIS STØRRELSESORDEN.

FØRST SKAL MAN GØRE SIG KLART, OM MYNDIGHEDEN, INSTITUTIONEN ELLER VIRKSOMHEDEN ER EN ORDREGIVER OMFATTET AF UDBUDSREGLERNE, OG DERNÆST OM DEN PÅTÆNKTE ANSKAFFELSE ER OMFATTET AF REGLERNE.

HVEM ER OMFATTET AF REGLERNE ?

UDBUDSDIREKTIVERNES BESTEMMELSER GÆLDER FOR ALLE FORMER FOR OFFENTLIGE MYNDIGHEDER, HERUNDER STATSLEGE, AMTSKOMMUNALE OG KOMMUNALE MYNDIGHEDER OG INSTITUTIONER.

DESUDEN OMFATTER REGLERNE DE SÅKALDTE OFFENTLIGRETLIGE ORGANER. DISSE ER KENDETEGNET VED AT HAVE TIL OPGAVER AT IMØDEKOMME ALMENHEDENS BEHOV PÅ OMRÅDER, DER IKKE KAN KARAKTERISERES SOM FORRETNINGSMÆSSIGE SAMT AT VÆRE UNDER BESTEMMENDE INDFLYDELSE (MERE END 50 %) AF OFFENTLIGE MYNDIGHEDER. AF OFFENTLIGRETLIGE ORGANER KAN FX NÆVNES DR, TV 2, A/S STOREBÆLT FORBINDELSEN, ALMENNUTTIGE BOLIGSELSKABER, TEKNISKE SKOLER, LOKALE KIRKELIGE MYNDIGHEDER O.S.V.

FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET OMFATTER OGSÅ PRIVATE VIRKSOMHEDER, DER DRIVER VIRKSOMHED PÅ GRUNDLAG AF SÆRLIGE ELLER EKSKLUSIVE RETTIGHEDER INDEN FOR FORSYNINGS-, TELEKOMMUNIKATIONS- OG TRANSPORTOMRÅDET, FX ELSKABER, OLIEUDVINDINGSSKABER OG BUSSELSKABER.

SAMTLIGE DISSE TYPER AF MYNDIGHEDER, INSTITUTIONER OG SELSKABER, DER ER OMFATTET AF DIREKTIVERNES BESTEMMELSER, HERUNDER UDBUDSPLIGTEN, BENÆVNES I DENNE PJECE UNDER FÆLLESBETEGNELSEN *ORDREGIVERE*.

HVILKE TYPER AF ANSKAFFELSER ER OMFATTET AF REGLERNE ?

ALLE FORMER FOR VARER, TJENESTEYDELSER OG BYGGE- OG ANLÆGSARBEJDER ER I PRINCIPPET OMFATTET AF UDBUDSDIREKTIVERNE. I DENNE PJECE BENÆVNES INDGÅELSE AF KONTRAKTER OM KØB AF VARER, UDFØRELSE AF TJENESTEYDELSER ELLER UDFØRELSE AF BYGGE- OG ANLÆGSARBEJDER UNDER FÆLLESBETEGNELSEN *ANSKAFFELSER*.

VISSE ANSKAFFELSER, DER VEDRØRER FORSVARS- OG SIKKERHEDSINTERESSER, SAMT ENKELTE SPECIFISKE TYPER AF TJENESTEYDELSER ER DOG HELT UNDTAGET FRA DIREKTIVERNES UDBUDSFORPLIGTELSE. DESUDEN ER AFTALER OM VISSE TYPER AF TJENESTEYDELSER KUN OMFATTET AF DIREKTIVETS BESTEMMELSER OM TEKNISKE SPECIFIKATIONER OG AF EN PLIGT OM INDBERETNING TIL EU-KOMMISSIONEN. I BILAG I A TIL TJENESTEYDELSESDIREKTIVET ER ANFØRT, HVILKE YDELSER DER ER FULDT OMFATTET AF DIREKTIVETS BESTEMMELSER (HERUNDER

UDBUDSFORPLIGTELSEN), MENS DET I BILAG I B ER ANGIVET, HVILKE YDELSER DER ER UNDERGIVET DE MERE BEGRÆNSEDE FORPLIGTELSER.

IN-HOUSE/EX-HOUSE OPGAVEVARETAGELSE

ORDREGIVERE, DER VIL INDGÅ AFTALER OM ANSKAFFELSER MED ANDRE (*EX-HOUSE*) AF EN VIS STØRRELSESORDEN, ER OMFATTET AF UDBUDSDIREKTIVERNES FORPLIGTELSE TIL AT AFSØGE MARKEDET Gennem UDBUD AF OPGAVERNE.

EU'S UDBUDSREGLER GÆLDER DERIMOD IKKE, NÅR ANSKAFFELSEN FORETAGES INDEN FOR DEN OFFENTLIGE ENHED (*IN-HOUSE*) - DET VIL SIGE, NÅR ANSKAFFELSEN LEVERES ELLER PRODUCERES AF ORDREGIVERENS EGET PERSONALE TIL ORDREGIVERENS EGET BRUG. VURDERINGEN AF, HVORNÅR DER ER TALE OM IN-HOUSE-ANSKAFFELSER, TAGER UDGANGSPUNKT I AFGRÆNSNINGEN AF ORDREGIVEREN SOM JURIDISK PERSON. Fx MÅ DET ANTAGES, AT STATEN IKKE KAN BETRAGTES SOM EN ENKELT JURIDISK PERSON I RELATION TIL UDBUDSREGLERNE, OG AT ANSKAFFELSER PÅ TVÆRS AF MINISTERIERNE SÅLEDES VIL SKULLE BETRAGTES SOM EX-HOUSE-ANSKAFFELSER.

DESUDEN HENVISES TIL FINANSMINISTERIETS UDLICITERINGSCIRKULÆRE AF 1. MARTS 1994, HVORAF DET FØLGER, AT *STATSLIGE* DRIFTS- OG ANLÆGSOPGAVER I VID UDSTRÆKNING SKAL I UDBUD MED PASSENDE MELLEMRUM - OGSÅ NÅR DER ER TALE OM OPGAVER, SOM HIDTIL HAR VÆRET VARETAGET IN-HOUSE.

DE 4 UDBUDSDIREKTIVER

NÅR EN ORDREGIVER ØNSKER EN ANSKAFFELSE FORETAGET EX-HOUSE, ER DET FØRSTE ORDREGIVEREN SKAL HAVE FASTSLÅET, HVILKET AF DE 4 UDBUDSDIREKTIVER DEN PÅGÆLDENDE ANSKAFFELSE ER OMFATTET AF.

HVIS DER ER TALE OM ANSKAFFELSER INDEN FOR VAND-, ENERGI-, TRANSPORT- OG TELEKOMMUNIKATIONSSEKTORERNE (SÅVEL VAREKØB OG TJENESTEYDELSER SOM BYGGE- OG ANLÆGSARBEJDER), SKAL BÅDE OFFENTLIGE OG PRIVATE ORDREGIVERE ANVENDE BESTEMMELSERNE I:

FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET (DIREKTIV NR. 93/38/EØF).

DIREKTIV 93/38/EF ER ÆNDRET VED DIREKTIV 98/4/EF. DENNE ÆNDRING BLIVER IMPLEMENTERET I DANSK LOVGIVNING DEN 16. FEBRUAR 1999 VED BEKENDTGØRELSE NR. 787 AF 5. NOVEMBER 1998.

NÅR DER ER TALE OM ANDRE OFFENTLIGE ORDREGIVERES ANSKAFFELSER, SKAL BESTEMMELSERNE I FØLGENDE DIREKTIVER ANVENDES:

- VED INDKØB AF VARER: *INDKØBSDIREKTIVET* (DIREKTIV NR. 93/36/EØF),
- VED UDFØRELSE AF TJENESTEYDELSER: *TJENESTEYDELSERDIREKTIVET* (DIREKTIV NR. 92/50/EØF), OG
- VED UDFØRELSE AF BYGGE- OG ANLÆGSOPGAVER: *BYGGE- OG ANLÆGSDIREKTIVET* (DIREKTIV NR. 93/37/EØF).

OVENNÆVNTE TRE DIREKTIVER ER BLEVET ÆNDRET VED DIREKTIV 97/52/EF OG IMPLEMENTERET I DANSK LOVGIVNING VED BEKENDTGØRELSER NR. 788 OG 789 AF 5. NOVEMBER 1998 (INDKØBSDIREKTIVET OG TJENESTEYDELSSEDIREKTIVET) OG VED BEKENDTGØRELSE NR. 799 AF 10. NOVEMBER 1998 (BYGGE- OG ANLÆGSDIREKTIVET).

DE FIRE SAMMENSKREVNE DIREKTIVER KAN FÅS VED HENVENDELSE TIL SCHULTZ INFORMATION, TLF. 4363 2300, SCHULTZ BOGHANDEL, VOGNMAGERGADE 7, 1045 KØBENHAVN K ELLER KONKURRENCESTYRELSENS HJEMMESIDE WWW.KS.DK KLIK UDBUD OG DEREFTER LOVGRUNDLAG.

KONTRAKTVÆRDIEN CTR. TÆRSKELVÆRDIEN

NÅR DET SKAL VURDERES, OM EN KONKRET ANSKAFFELSE ER OMFATTET AF UDBUDSPLIGTEN, SKAL DER TAGES UDGANGSPUNKT I DEN SAMLEDE ANSKAFFELES BELØBSMÆSSIGE STØRRELSE. I DIREKTIVERNE ER FASTSAT BELØBSMÆSSIGE MINDSTEGRÆNSER FOR, HVORNÅR ANSKAFFELEN ER UDBUDSPLIGTIG. DISSE BELØBSGRÆNSER KALDES TÆRSKELVÆRDIER, OG MODVÆRDIERNE I DANSKE KRONER FASTSÆTTES HVERT ANDET ÅR. I BILAG 1 FINDES EN OVERSIGT OVER DE FOR TIDEN GÆLDENDE TÆRSKELVÆRDIER FOR DE FORSKELLIGE TYPER AF ANSKAFFELSER.

VED OPGØRELSEN AF EN KONKRET ANSKAFFELES SAMLEDE BELØBSMÆSSIGE STØRRELSE SKAL ORDREGIVEREN UDØVE SIT *BEDSTE SKØN*. DEN SAMLEDE ANSKAFFELSE MÅ GERNE OPDELES I DELLEVERANCER, SÅLEDES AT UDBUDET FX SKER ETAPEVIS, MEN DET ER ALTID DEN SKØNNED VÆRDI AF DEN SAMLEDE ANSKAFFELSE, DER ER AFGØRENDE FOR, OM DER FORELIGGER UDBUDSPLIGT.

NÅR DEN SKØNNED VÆRDI AF DEN SAMLEDE ANSKAFFELSE ER LIG MED ELLER STØRRE END TÆRSKELVÆRDIEN, SKAL DER FORETAGES EU-UDBUD. DEN SKØNNED VÆRDI FOR DEN SAMLEDE ANSKAFFELSE OPGØRES I DANSKE KRONER EKSklusiv MOMS.

HVIS DEN SAMLEDE ANSKAFFELES SKØNNED VÆRDI ER UNDER TÆRSKELVÆRDIEN, ER DER IKKE PLIGT TIL AT FORETAGE EU-UDBUD. DET BØR DOG BEMÆRKE, AT SÅVEL KONKURRENCELOVENS BESTEMMELSER SOM TRAKTATENS ALMINDELIGE REGLER OM FRI BEVÆGELIGHED FOR VARER OG TJENESTEYDELSER OG IKKE-DISKRIMINATION OGSÅ GÆLDER FOR ANSKAFFELSER UNDER TÆRSKELVÆRDIERNE. LIGELEDES VIL UDLICITERINGSCIRKULÆRETS BESTEMMELSER VÆRE GÆLDENDE PÅ DET STATSLIGE OMRÅDE.

PERIODISK VEJLEDENDE UDBUDSBEKENDTGØRELSE

NÅR EN ORDREGIVER FORVENTER AT FORETAGE *ÅRLIGE* ANSKAFFELSER AF EN VIS SAMLET STØRRELSE, JF. OVERSIGTEN OVER TÆRSKELVÆRDIER I BILAG 1, ER ORDREGIVEREN FORPLIGTET TIL ÉN GANG OM ÅRET AT OFFENTLIGGØRE, HVILKE ANSKAFFELSER DER FORVENTES UDBUDT I LØBET AF DET KOMMENDE ÅR. OFFENT-

LIGGØRELSEN SKAL SKE I EF-TIDENDE I FORM AF EN SÅKALDT PERIODISK VEJLEDENDE BEKENDTGØRELSE (BENÆVNES OFTE SOM: FORHÅNDSMEDDELELSE).

MED PERIODISKE VEJLEDENDE BEKENDTGØRELSER GØRES POTENTIELLE TILBUDSGIVERE OPMÆRKSOMME PÅ, HVILKE UDBUD DER PLANLÆGGES AF ORDREGIVEREN INDEN FOR DET NÆSTE ÅR. OFFENTLIGGØRELSE AF DENNE VEJLEDENDE BEKENDTGØRELSE INDEBÆRER I EN RÆKKE TILFÆLDE, AT TIDSFRISTERNE I FORBINDELSE MED DE KONKRETE UDBUDSFORRETNINGER KAN FORKORTES, JF. OVERSIGTERNE OVER TIDSFRISTER I BILAG 2.

2. UDBUDSFORM

NÅR EN ORDREGIVER ØNSKER AT FORETAGE EN ANSKAFFELSE EX-HOUSE, OG DET SAMTIDIG ER FASTSLÅET, AT ANSKAFFELSEN ER OMFATTET AF DIREKTIVERNE, SAMT AT ANSKAFFELSENS VÆRDI OVERSTIGER TÆRSKELVÆRDIEN, ER ORDREGIVEREN FORPLIGTET TIL AT FORETAGE EU-UDBUD.

ORDREGIVERE KAN FRIT VÆLGE MELLEML UDBUDSFORMERNE *OFFENTLIGT UDBUD* OG *BEGRÆNSET UDBUD*. DESUDEN KAN *UDBUD EFTER FORHANDLING* ANVENDES EFTER FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET, MENS DENNE OG ANDRE UDBUDSFORMER EFTER DE ØVRIGE DIREKTIVER KUN KAN ANVENDES I SÆRLIGE UNDTAGELSESTILFÆLDE.

OFFENTLIGT UDBUD

VED OFFENTLIGT UDBUD KAN ALLE INTERESSEREDE AFGIVE TILBUD.

PROCEDUREN ER HER, AT ORDREGIVEREN OFFENTLIGGØR EN UDBUDSBEKENDTGØRELSE, DER BLANDT ANDET SKAL INDEHOLDE KRITERIER FOR BEDØMMELSE AF TILBUDSGIVERNES VIRKSOMHEDER (*UDVÆLGELSESKRITERIER*) OG KRITERIER FOR VALGET MELLEML DE KONKRETE TILBUD (*TILDELINGSKRITERIER*).

ORDREGIVEREN SKAL HEREFTER FREMSENDE UDBUDSMATERIALET (DER INDEHOLDER DE KONKRETE BESKRIVELSER OG KRAV I FORBINDELSE MED DEN ØNSKEDDE ANSKAFFELSE) TIL SAMTLIGE INTERESSEREDE, DER ANMODER HEROM. ALLE INTERESSEREDE KAN AFGIVE TILBUD INDEN FOR DEN I BEKENDTGØRELSEN FASTSATTE TIDSFRIST.

BEGRÆNSET UDBUD

VED BEGRÆNSET UDBUD OPDELES UDBUDSFORRETNINGEN I 2 FASER.

I DEN FØRSTE FASE (*PRÆKVALIFIKATIONSFASEN*) OFFENTLIGGØR ORDREGIVEREN EN UDBUDSBEKENDTGØRELSE, HVOREFTER ALLE INTERESSEREDE KAN ANMODE OM AT BLIVE OPFORDRET TIL AT AFGIVE TILBUD. I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN ANMODER ORDREGIVEREN OM VIRKSOMHEDSOPLYSNINGER TIL BEDØMMELSE AF

VIRKSOMHEDERNES EGNETHED (*UDVÆLGELSESKRITERIER*). ORDREGIVEREN UDVÆLGER PÅ BAGGRUND AF DE INDKOMNE ANMODNINGER DE VIRKSOMHEDER, SOM ER KVALIFICEREDE/EGNEDE.

I DEN ANDEN FASE SKAL ORDREGIVEREN FREMSENDE UDBUDSMATERIALET TIL DE UDVALGTE VIRKSOMHEDER SAMMEN MED EN OPFORDRING TIL AT AFGIVE TILBUD. HVIS ORDREGIVEREN IKKE ALLEREDE I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN HAR ANFØRT, HVILKE KRITERIER DER LÆGGES TIL GRUND FOR TILDELING AF ORDREN (*TILDELINGSKRITERIER*), SKAL DISSE KRITERIER FREMGÅ AF OPFORDRINGEN TIL AT AFGIVE TILBUD ELLER AF UDBUDSMATERIALET. DET ER KUN DE UDVALGTE VIRKSOMHEDER, DER KAN AFGIVE TILBUD.

ANDRE UDBUDSFORMER

AF DE ØVRIGE UDBUDSFORMER SKAL SPECIELT NÆVNES *UDBUD EFTER FORHANDLING*, SOM EFTER FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET KAN ANVENDES PÅ LIGE FOD MED OFFENTLIGT OG BEGRÆNSET UDBUD. DERIMOD KAN UDBUD EFTER FORHANDLING KUN ANVENDES I SÆRLIGE UNDTAGELSESTILFÆLDE, NÅR DER ER TALE OM ANSKAFFELSER EFTER INDKØBS-, TJENESTEYDELSES- ELLER BYGGE- OG ANLÆGSDIREKTIVET.

DESUDEN SKAL NÆVNES UDBUDSFORMERNE *BEGRÆNSET UDBUD EFTER HASTE-PROCEDURE*, DER OGSÅ KUN KAN ANVENDES I SÆRLIGE UNDTAGELSESTILFÆLDE, *UDBUD VED KVALIFIKATIONSORDNING*, DER KUN KAN ANVENDES EFTER FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET, SAMT *PROJEKTKONKURRENCER*, DER FX KAN ANVENDES I FORBINDELSE MED BYGGE- OG ANLÆGSOPGAVER. DER HENVISES TIL DIREKTIVTEKSTERNE FOR DE NÆRMERE BESKRIVELSER AF UDBUDSPROCEDURERNE I DISSE UDBUDSFORMER.

VALG AF UDBUDSFORM

ORDREGIVEREN BØR NØJE OVERVEJE, HVILKEN UDBUDSFORM DET VIL VÆRE MEST FORDELAGTIG AT BENYTTÉ I FORHOLD TIL DEN KONKRETE ANSKAFFELSE. VED ANSKAFFELSE AF STANDARDPRODUKTER/YDELSER, ELLER HVIS ANSKAFFELSEN ER RELATIVT UKOMPLICERET, KAN MEGET TALE FOR AT ANVENDE OFFENTLIGT UDBUD, MENS ANSKAFFELSER AF MERE SPECIEL ELLER KVALITATIV KARAKTER (FX NÅR TILBUDSGIVERNE SKAL KOMME MED DEN NÆRMERE BESKRIVELSE AF PRODUKTET/YDELSEN) I MANGE TILFÆLDE BEDST ANSKAFFES VIA BEGRÆNSET UDBUD.

3. UDBUDSMATERIALET

NÅR ORDREGIVEREN HAR TRUFFET BESLUTNING OM, AT ANSKAFFELSEN SKAL FORETAGES GENNEM ET OFFENTLIGT UDBUD, ER DET NÆSTE SKRIDT AT UDARBEJDE UDBUDSMATERIALET, DA DETTE SKAL VÆRE KLAR TIL UDSENDELSE UMIDDELbart EFTER OFFENTLIGGØRELSEN AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN. OGSÅ VED DE

ØVRIGE UDBUDSFORMER KAN DET ANBEFALES ORDREGIVEREN ALLEREDE FORUD FOR OFFENTLIGGØRELSEN AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN AT VÆRE MEGET LANGT FREMME I FÆRDIGGØRELSEN AF UDBUDSMATERIALET, DA DER SKAL VÆRE OVERENSSTEMMELSE MELLEM UDBUDSBEKENDTGØRELSEN OG UDBUDSMATERIALET, OG DA ORDREGIVEREN ELLERS EFTERFØLGENDE RISIKERER AT KOMME I TIDSNØD.

VED UDARBEJDELSEN AF UDBUDSMATERIALET ER DER EN RÆKKE SPØRGSMÅL, ORDREGIVEREN SKAL TAGE STILLING TIL. NOGLE AF DISSE SPØRGSMÅL ER KORT GENNEMGÅET NEDENFOR.

BISTAND TIL UDARBEJDELSE - RÅDGIVERS HABILITET

I EN RÆKKE TILFÆLDE KAN DET VÆRE FORMÅLSTJENLIGT FOR ORDREGIVEREN AT SØGE BISTAND TIL UDARBEJDELSE AF UDBUDSMATERIALET (SAMT EVT. TIL BEDØMMELSE AF DE INDKOMNE TILBUD). I DISSE SITUATIONER SKAL ORDREGIVEREN VÆRE OPMÆRKSOM PÅ, AT EN RÅDGIVER, DER HAR EN AKTIV ROLLE I FORBINDELSE MED TILRETTELÆGGELSEN AF UDBUDET, RISIKERER AT BLIVE AFSKÅRET FRA AT AFGIVE TILBUD PÅ OPGAVEN.

DET ER IKKE EFTER DIREKTIVERNE UDELUKKET AT ANTAGE TILBUD FRA EN RÅDGIVER, DER HAR MEDVIRKET UNDER FORBEREDELSEN AF DET PÅGÆLDENDE UDBUD, MEN ORDREGIVEREN VIL I GIVET FALD SKULLE KUNNE DOKUMENTERE, AT DER IKKE ER SKET BRUD PÅ PRINCIPPET OM LIGEBEHANDLING AF TILBUDSGIVERE, HERUNDER AT SAMARBEJDET IKKE HAR FØRRYKKET RÅDGIVERENS KONKURRENCEMÆSSIGE STILLING I FORHOLD TIL DE ØVRIGE BYDENDE.

BESKRIVELSE AF OPGAVEN

UDBUDSMATERIALET KAN HAVE DE DETALJERINGSGRADER, ORDREGIVEREN ØNSKER. DETTE REGULERES IKKE AF DIREKTIVERNE. I NOGLE TILFÆLDE KAN DET VÆRE EN FORDEL, AT ORDREGIVEREN NØJES MED AT SPECIFICERE BEHOV OG ØNSKER, SÅLEDES AT DER GIVES TILBUDSGIVERNE VIDE RAMMER FOR UDFORMNINGEN AF TILBUDENE, MENS DET I ANDRE TILFÆLDE ER NØDVENDIGT AT BESKRIVE DEN ØNSKEDE ANSKAFFELSE MEGET DETALJERET.

UANSET DETALJERINGSGRADEN ER DET DOG VÆSENTLIGT, AT UDBUDSMATERIALET ER ENTYDIGT OG UDFORMET SÅLEDES, AT DER ER KLARHED OVER YDELSENS OMFANG OG INDHOLD. DERVED SKABES STØRRE SIKKERHED FOR, AT ORDREGIVEREN FÅR TILBUD PÅ PRÆCIS DEN ANSKAFFELSE, DER ØNSKES, OG AT KONKURRENCEN MELLEM TILBUDSGIVERNE KOMMER TIL AT FOREGÅ PÅ LIGE VILKÅR.

SÅFREMT DEN ANSKAFFELSE, ORDREGIVEREN EFTERSPØRGER, KAN BESKRIVES I FORM AF TEKNISKE SPECIFIKATIONER, SKAL DET UNDERSØGES, OM DER FINDES EUROPÆISKE STANDARDER, EUROPÆISKE TEKNISKE GODKENDELSER ELLER FÆLLES TEKNISKE SPECIFIKATIONER. DISSE TYPER TEKNISKE SPECIFIKATIONER ER BESKREVET I BILAG TIL DIREKTIVERNE. HVIS DER FINDES SÅDANNE SPECIFIKATIONER, SKAL DISSE SOM MINIMUM FØLGES. HVIS DER DERIMOD IKKE FINDES

SÅDANNE SPECIFIKATIONER, KAN DER HENVISES TIL NATIONALE TEKNISKE SPECIFIKATIONER ELLER NATIONALE STANDARDER.

HENVISNINGER TIL BESTEMTE VAREMÆRKER, PATENTER, FABRIKATER ELLER FREMSTILLINGSPROCESSER ER FORBUDT, MEDMINDRE DEN KONKRETE ANSKAFFELSE UNDTAGELSESVIS NØDVENDIGT BERETTIGER HERTIL. NÅR ANSKAFFELSEN IKKE KAN BESKRIVES TILSTRÆKKELT NØJAGTIGT ELLER FULDT FORSTÅELIGT, KAN SÅDANNE HENVISNINGER DOG (I SÆRTILFÆLDE) TILLADES, HVIS DER TILFØJES »ELLER LIGNENDE«.

DESUDEN KAN ORDREGIVEREN FORLANGE, AT TILBUDSGIVERNE KVALITETSSIKRER DERES YDELSER. FX KAN DER STILLES KRAV OM, AT TILBUDSGIVERNES KVALITETSSIKRINGSSYSTEM ER CERTIFICERET I HENHOLD TIL EN 29000 AF ET ORGAN PÅ GRUNDLAG AF EN 45000. ORDREGIVEREN SKAL DOG ACCEPTERE EN ANDEN FORM FOR DOKUMENTATION OM LIGNENDE KVALITETSSIKRING FRA TILBUDSGIVERE, SOM FX IKKE HAR ADGANG TIL OVENNÆVNTE KVALITETSSIKRINGSSYSTEM ELLER IKKE HAR KUNNET NÅ AT BLIVE CERTIFICERET INDEN FOR DEN FASTSATTE FRIST.

DER VIL OGSÅ I NOGEN GRAD KUNNE STILLES RELEVANTE MILJØMÆSSIGE KRAV I UDBUDSMATERIALET. DIREKTIVERNE INDEHOLDER IMIDLERTID IKKE SÆRSKILTE BESTEMMELSER HEROM, OG DER HENVISES DERFOR TIL KONKURRENCESEKRETARIATETS *NOTAT OM ADGANGEN TIL AT STILLE MILJØKRAV EFTER EU'S UDBUDSREGULERER FRA 2. MARTS 1995*, DER ER INDEHOLDT I HÅNDBOGEN *BEDRE MILJØ GENNEM INDKØB* FRA MILJØSTYRELSENS FORLAG.

DIREKTIVERNE FORHINDRER IKKE, AT DET I UDBUDSMATERIALET PRÆCISERES, AT BESTEMTE NATIONALE OVERENSKOMSTER OG NATIONAL ARBEJDSMARKEDSLOVGIVNING SKAL OVERHOLDES. ENDELIG SKAL NÆVNES, AT UDBUDSMATERIALET KAN UDFORMES PÅ DANSK, LIGESOM DER KAN STILLES KRAV OM, AT TILBUDENE AFFATTES PÅ DANSK, OG AT ARBEJDSsproget I FORHOLDET MELLEM ORDREGIVEREN OG TILBUDSGIVEREN ER DANSK.

TILDELINGSKRITERIER

VED BEGRÆNSET UDBUD SKAL DET FREMGÅ AF UDBUDSMATERIALET OG/ELLER AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN, HVILKE *TILDELINGSKRITERIER* ORDREGIVEREN VIL ANVENDE VED VALGET MELLEM DE INDKOMNE TILBUD. VED OFFENTLIGT UDBUD SKAL TILDELINGSKRITERIERNE FREMGÅ AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN. DISSE KRITERIER SKAL VÆRE ENTEN DET ØKONOMISK MEST FORDELAGTIGE BUD ELLER UDELUKKENDE DEN LAVESTE PRIS.

NÅR TILDELINGSKRITERIET ER *DET ØKONOMISK MEST FORDELAGTIGE BUD*, SKAL DET FREMGÅ, HVILKE KRITERIER DER VIL INDGÅ I VURDERINGEN. DISSE KRITERIER BØR SÅ VIDT MULIGT ANFØRES I DEN RÆKKEFØLGE, DE TILLÆGGES VÆGT. DERVED BLIVER TILBUDSGIVERNE BEKENDT MED, HVORDAN ORDREGIVEREN VIL BEHANDLE DE INDKOMNE TILBUD. KRITERIERNE KAN FX OMHANDLE PRIS, LEVE-

RINGS- OG UDFØRELSESFRISTER, KVALITET, ÆSTETISK, FUNKTIONSMÆSSIG OG TEKNISK VÆRDI O.S.V. KRITERIERNE SKAL PRÆCISERES MEST MULIGT, SÅLEDES AT TILBUDSGIVERNE HAR ET KLART OVERBLIK OVER, HVAD TILBUDENE PRÆCIST BLIVER VURDERET PÅ.

HVIS TILDELINGSKRITERIET ER *LAVESTE PRIS*, SKAL ORDREGIVEREN VÆLGE DET INDKOMNE TILBUD MED DEN LAVESTE PRIS, SOM OPFYLDER BETINGELSERNE I UDBUDSMATERIALET. ANDRE KRITERIER END PRISEN KAN IKKE INDGÅ I VURDERINGEN. DERFOR ER DET VED TILDELINGSKRITERIET *LAVESTE PRIS* EKSTRA VIGTIGT, AT UDBUDSMATERIALET INDEHOLDER DEN NØDVENDIGE DETALJERINGSGRAD OG ENTYDIGHED.

DET SKAL DESUDEN UNDERSTREGES, AT DE TILDELINGSKRITERIER, ORDREGIVEREN HAR LAGT SIG FAST PÅ OG OPLYST OVER FOR TILBUDSGIVERNE I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN OG/ELLER I UDBUDSMATERIALET, IKKE PÅ ET SENERE TIDSPUNKT KAN ÆNDRES ELLER SUPPLERES.

TILBUDSFORBEHOLD

FOR AT UNDGÅ TVIVLSSPØRGSMÅL VIL DET SOM REGEL VÆRE EN GOD IDÉ, AT ORDREGIVEREN I UDBUDSMATERIALET OPLYSER, I HVILKET OMFANG OG PÅ HVILKE PUNKTER TILBUDSFORBEHOLD VIL BLIVE ACCEPTERET. SPECIELT PÅ OMRÅDER, HVOR ERHVERVSORGANISATIONERNE HAR UDARBEJDET STANDARDFORBEHOLD, MÅ DET ANBEFALES ORDREGIVEREN PÅ FORHÅND AT TILKENDEGIVE, OM DISSE STANDARDFORBEHOLD VIL BLIVE ACCEPTERET ELLER EJ.

4. UDBUDSBEKENDTGØRELSEN

NÅR DET ER FASTSLÅET, AT ANSKAFFELSEN ER OMFATTET AF UDBUDSPLIGTEN EFTER UDBUDSDIREKTIVERNE, NÅR DER ER VALGT UDBUDSFORM, OG NÅR UDBUDSMATERIALET ER UDARBEJDET, ER NÆSTE SKRIDT FOR ORDREGIVEREN AT IVÆRKSÆTTE DEN EGENTLIGE UDBUDSFORRETNING.

DET FØRSTE, ORDREGIVEREN SKAL GØRE, ER AT UDARBEJDE EN UDBUDSBEKENDTGØRELSE. I BILAG TIL DIREKTIVERNE ER DER ANGIVET MODELLER FOR UDBUDSBEKENDTGØRELSE TIL DE FORSKELLIGE UDBUDSFORMER. UDBUDSBEKENDTGØRELSEN SKAL FØLGE RETNINGSLINIERNE I DISSE MODELLER OG MÅ IKKE FYLDE MERE END EN SIDE I EF-TIDENDE, DVS. CA. 650 ORD.

UDBUDSBEKENDTGØRELSEN SKAL BLANDT ANDET INDEHOLDE OPLYSNINGER OM REFERENCENUMMER, UDVÆLGELSESKRITERIER, TIDSFRISTER OG - AFHÆNGIGT AF UDBUDSFORMEN - ANTAL TILBUDSGIVERE OG TILDELINGSKRITERIER MV.

REFERENCENUMRE

DIREKTIVERNE TALER OM CPA-, NACE- ELLER CPC-REFERENCENUMRE, MEN I PRAKSIS TILFØJER KONTORET FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABERS OFFICIELLE PUBLIKATIONER ALLEREDE I DAG CPV-REFERENCENUMRENE. DET MÅ DOG - AF SIKKERHEDSMÆSSIGE GRUNDE - ANBEFALES, AT ORDREGIVER SELV ANFØRER CPV-REFERENCENUMMERET. REFERENCENUMMERET ER EN SIKKER MÅDE AT IDENTIFICERE YDELSEN PÅ.

UDVÆLGELSESKRITERIER

I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN KAN ORDREGIVEREN STILLE KRAV OM OPLYSNINGER VEDRØRENDE POTENTIELLE TILBUDSGIVERES VIRKSOMHED. DISSE KRAV, DER KAN OMHANDLE OPLYSNINGER OM JURIDISKE OG ØKONOMISKE FORHOLD SAMT KRAV TIL TILBUDSGIVERNES KAPACITET OG SAGKUNDSKAB, BETEGNES I DENNE PJECE SOM *UDVÆLGELSESKRITERIER*. UDVÆLGELSESKRITERIERNE KAN BENYTTES VED ALLE UDBUDSFORMER.

ORDREGIVEREN KAN KUN STILLE DE KRAV, DER ER NØDVENDIGE FOR VURDERING AF TILBUDSGIVERNES EGNETHED I RELATION TIL DEN KONKRETE ANSKAFFELSE. KRAVENE, DER SKAL VÆRE ENS FOR ALLE TILBUDSGIVERE, ER NÆRMERE PRÆCISERET I DIREKTIVERNE, HVORTIL HENVISES.

DESUDEN SKAL *OFFENTLIGE* ORDREGIVERE STILLE KRAV OM, AT TILBUDSGIVERNE SKAL AFGIVE SKRIFTLIG ERKLÆRING PÅ TRO OG LOVE OM, I HVILKET OMFANG TILBUDSGIVEREN HAR UBTALT FORFALDEN GÆLD TIL DET OFFENTLIGE, JF. *LOV NR. 1093 AF 21. DECEMBER 1994 OM BEGRÆNSNING AF SKYLDNERES MULIGHED FOR AT DELTAGE I OFFENTLIGE UDBUDSFORRETNINGER OG OM ÆNDRING AF VISSE ANDRE LOVE*.

TIDSRISTER

DIREKTIVERNE INDEHOLDER RETNINGSLINIER FOR DE KORTTEST MULIGE TIDSRISTER I FORHOLD TIL DE FORSKELLIGE UDBUDSFORMER. HOVEDREGLERNE OM TIDSRISTER ER,

- AT TILBUDSRISTEN I OFFENTLIGT UDBUD SKAL VÆRE MINDST 52 DAGE I FORHOLD TIL DATOEN FOR AFSENDELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN TIL PUBLIKATIONSKONTORET,
- AT FRISTEN FOR ANMODNING OM DELTAGELSE I BEGRÆNSET UDBUD (1. FASE/PRÆKVALIFIKATIONSFASEN) SKAL VÆRE MINDST 37 DAGE I FORHOLD TIL DATOEN FOR AFSENDELSE TIL PUBLIKATIONSKONTORET OG TILBUDSRISTEN (2. FASE) SKAL VÆRE MINDST 40 DAGE I FORHOLD TIL DATOEN FOR AFSENDELSE AF OPFORDRINGEN TIL AT AFGIVE TILBUD, OG
- AT DEN PERIODISK VEJLEDENDE BEKENDTGØRELSE SKAL OFFENTLIGGØRES ÉN GANG OM ÅRET. NÅR DER ER OFFENTLIGGJORT EN PERIODISK VEJLEDENDE BEKENDTGØRELSE, KAN DE OVENFOR NÆVNTE TIDSRISTER I EN RÆKKE TILFÆLDE FORKORTES.

I ØVRIGT HENVISES TIL OVERSIGTEN OVER TIDSFRIKTER EFTER DE FORSKELLIGE UDBUDSFORMLER OG DIREKTIVER I BILAG 2.

ANTAL TILBUDSGIVERE

VED ET UDBUD MED EN PRÆKVALIFIKATIONSFASE KAN ORDREGIVEREN PÅ FORHÅND I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN FASTSÆTTE, HVOR MANGE DER VIL BLIVE OPFORDRET TIL AT BYDE. VED BEGRÆNSET UDBUD SKAL DER VÆRE MINDST 5 OG HØJST 20 TILBUDSGIVERE, SÅLEDES AT DER KAN SKABES EN REEL KONKURRENCESITUATION. HVIS ORDREGIVEREN IKKE PÅ FORHÅND FASTSÆTTER ANTALLET AF TILBUDSGIVERE, SKAL ALLE KVALIFICERED E ANSØGERE OPFORDRES TIL AT AFGIVE TILBUD.

AFSENDELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN

UDBUDSBEKENDTGØRELSEN SENDES TIL KONTORET FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABERS OFFICIELLE PUBLIKATIONER I LUXEMBOURG. DET KAN EVENTUELT TILRÅDES AT SENDE UDBUDSBEKENDTGØRELSEN ANBEFALET, SÅLEDES AT DET KAN DOKUMENTERES, AT DER ER SKET RETTIDIG AFSENDELSE.

PUBLIKATIONSKONTORET OFFENTLIGGØR BEKENDTGØRELSEN I EF-TIDENDE-CD-ROM OG TED-DATABASEN INDEN FOR 12 DAGE EFTER TIDSPUNKTET FOR ORDREGIVERS AFSENDELSE AF BEKENDTGØRELSEN. OFFENTLIGGØRELSEN ER GRATIS.

DER MÅ IKKE SKE NATIONAL OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN FØR AFSELDEN TIL PUBLIKATIONSKONTORET, OG I EN NATIONAL ANNONCERING MÅ DER IKKE FOREKOMME ANDRE OPLYSNINGER END DEM, DER OFFENTLIGGØRES I EF-TIDENDE.

5. PRÆKVALIFIKATION

NÅR DEN VALGTE UDBUDSFORMLER ER BEGRÆNSET UDBUD (ELLER UDBUD EFTER FORHANDLING), FREMSENDER VIRKSOMHEDERNE I FØRSTE OMGANG OPLYSNINGER TIL DOKUMENTATION FOR VIRKSOMHEDERNES EGNETHED I FORHOLD TIL DE KRAV, ORDREGIVEREN HAR STILLET I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN EFTER UDVELGELSESKRITERIERNE, OG ANMODER SAMTIDIG OM AT BLIVE OPFORDRET TIL AT AFGIVE TILBUD.

BLANDT DE INDKOMNE ANMODNINGER SKAL ORDREGIVEREN UDVELGE (PRÆKVALIFICERE) ET BEGRÆNSET ANTAL VIRKSOMHEDER, SOM HEREFTER SKAL OPFORDRES TIL AT AFGIVE TILBUD PÅ DEN KONKRETE ANSKAFFELSE.

DET ER UDELUKKENDE DE VIRKSOMHEDSOPLYSNINGER, DER ER INDHENTET PÅ BAGGRUND AF UDVELGELSESKRITERIERNE, DER KAN INDGÅ I VURDERINGEN/UDVELGELSEN AF TILBUDSGIVERE I EN PRÆKVALIFIKATION.

HVIS DE STILLEDE KRAV ER OPFYLDT, KAN EN TILBUDSGIVER IKKE AFVISES. TILBUDSGIVERE KAN DOG FRAVÆLGES I EN PRÆKVALIFIKATION, HVOR FLERE END DET ØNSKEDE ANTAL TILBUDSGIVERE OPFYLDER KRAVENE. HVIS KRAVENE DERIMOD IKKE ER OPFYLDT, SKAL TILBUDSGIVEREN AFVISES.

SÅFREMT ORDREGIVEREN PÅ FORHÅND I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN HAR FASTSAT, HVOR MANGE TILBUDSGIVERE DER VIL BLIVE OPFORDRET TIL AT BYDE, KAN ORDREGIVEREN SÅLEDES BLIVE NØDSAGET TIL AT FRASORTERE EGNED TILBUDSGIVERE, SÅ DET ØNSKEDE ANTAL TILBUDSGIVERE NÅS. I GIVET FALD PÅHVILER DET ORDREGIVEREN AT OVERHOLDE UDBUDSREGLERNES GENERELLE PRINCIP OM LIGEBEHANDLING, JF. KOMMENTARERNE NEDENFOR UNDER PUNKT 7. HVIS ORDREGIVEREN DERIMOD IKKE PÅ FORHÅND HAR FASTSAT ANTALLET AF TILBUDSGIVERE, SKAL ALLE KVALIFICERED ANSØGERE OPFORDRES TIL AT AFGIVE TILBUD.

DET SKAL DESUDEN FREMHÆVES, AT UDVÆLGELSESKRITERIERNE KUN KAN ANVENDES TIL UDVÆLGELSEN AF TILBUDSGIVERE. DISSE KRITERIER KAN IKKE INDGÅ I FORBINDELSE MED DEN ENDELIGE VURDERING OG VALG AF TILBUD PÅ DEN KONKRETE ANSKAFFELSE, HVOR ALENE DE VALGTE TILDELINGSKRITERIER KAN BENYTTES.

6. UDSENDELSE AF UDBUDSMATERIALET

VED OFFENTLIGT UDBUD SKAL ORDREGIVEREN SENDE UDBUDSMATERIALET TIL ALLE, DER ANMODER HEROM. DERIMOD SKAL UDBUDSMATERIALET VED BEGRÆNSET UDBUD KUN SENDES TIL DE TILBUDSGIVERE, SOM BLIVER PRÆKVALIFICERED. UDBUDSMATERIALET SKAL UDSendes SAMMEN MED OPFORDRINGEN TIL AT AFGIVE TILBUD. TIDSPUNKTET FOR UDSENDELSE AF UDBUDSMATERIALET UNDER ANDRE UDBUDSFORMER FREMGÅR AF DIREKTIVERNE, HVORTIL HENVISES.

SOM UDGANGSPUNKT MÅ EN ORDREGIVER IKKE KRÆVE, AT EN TILBUDSGIVER BETALER ET HØJERE BELØB FOR UDBUDSMATERIALET END DET DER FORUDSAT I *BETALINGSBEKENDTGØRELSEN*. I BEKENDTGØRELSEN ER BETALINGEN FASTSAT TIL 10 KR. FOR FØRSTE SIDE OG 1 KR. FOR HVER FØLGENDE SIDE.

DER KAN EFTERFØLGENDE VÆRE BEHOV FOR AFKLARING OG PRÆCISERING AF ENKELTE UKLARE PUNKTER I UDBUDSMATERIALET, SÅ MULIGHEDEN FOR, AT TILBUDENE BLIVER FORSKRIFTMÆSSIGE/KONDITIONSMÆSSIGE OG DERMED SAMMENLIGNELIGE, FORØGES. UDBUDSREGLERNE FORHINDRER IKKE, AT DER KAN AFHOLDES INFORMATIONSMØDER FORUD FOR TILBUDSAFGIVELSEN. DESUDEN HAR TILBUDSGIVERNE RET TIL AT STILLE AFKLARENDE SPØRGSMAÅL TIL ORDREGIVEREN.

ORDREGIVEREN SKAL DOG I DISSE TILFÆLDE SIKRE, AT DER IKKE SKER EN EGENTLIG FORHANDLING AF UDBUDSMATERIALET, OG AT SAMTLIGE TILBUDSGIVERE INFORMERES OM EVENTUELLE PRÆCISERINGER. DETTE BØR SKE SKRIFTLIGT, SÅ DET VIL KUNNE DOKUMENTERES, AT INFORMATIONEN ER OBJEKTIV OG ENS FOR

ALLE TILBUDSGIVERE. RETTELSESBLADE TIL UDBUDSMATERIALET SKAL FREMSendes TIL SAMTLIGE TILBUDSGIVERE SENEST 6 DAGE FØR FRISTEN FOR MODTAGELSE AF TILBUDENE, JF. OVERSIGTEN OVER TIDSFRISTER I BILAG 2.

7. VALG AF TILBUD

VALGET MELLEM DE INDKOMNE TILBUD SKAL FOREGÅ EFTER DE TILDELINGSKRITERIER, DER ER OPSTILLET I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN (ELLER UDBUDSMATERIALET VED BEGRÆNSET UDBUD). ANDRE KRITERIER KAN IKKE INDGÅ I VURDERINGEN.

DESUDEN GÆLDER *LIGEBEHANDLINGSPRINCIPPET* - ALLE TILBUD SKAL BEHANDLES LIGE I FORHOLD TIL DE OPSTILLEDE TILDELINGSKRITERIER, OG DER MÅ IKKE SKE DISKRIMINERING AF TILBUDSGIVERE, FX PÅ GRUND AF NATIONALITET, ELLER FAVORISERING AF LOKALE TILBUDSGIVERE. LIGEBEHANDLINGSPRINCIPPET INDEBÆRER SÅLEDES, AT ORDREGIVERENS UDVÆLGELSE AF TILBUDSGIVERE OG TILBUD BØR SKE UD FRA OBJEKTIVE OG SAGLIGE KRITERIER, DER ANVENDES KONSEKVENT I FORHOLD TIL ALLE TILBUDSGIVERE. DET PÅHVILER ORDREGIVEREN AT VÆRE PARAT TIL AT KUNNE DOKUMENTERE, AT LIGEBEHANDLINGSPRINCIPPET ER BLEVET OVERHOLDT.

VALGET AF TILBUD MÅ KUN STÅ MELLEM DE SKRIFTLIGE TILBUD, DER ER INDKOMMET RETTIDIGT, OG SOM ER FORSKRIFTMÆSSIGE, HERUNDER ALTERNATIVE TILBUD, SOM OPFYLDER MINIMUMSBETINGELSERNE I UDBUDSMATERIALET. DESUDEN KAN TILBUD, SOM INDEHOLDER FORBEHOLD, DER *IKKE* VEDRØRER DE GRUNDLÆGGENDE BETINGELSER, TAGES I BETRAGTNING. ORDREGIVEREN SKAL HER PRISÆTTE FORBEHOLDET, SÅLEDES AT TILBUDSPRISEN JUSTERES MED FORBEHOLDETS VÆRDI/OMKOSTNINGER FOR ORDREGIVEREN.

DETTE INDEBÆRER OMVENDT, AT TILBUD, DER ENTEN ER FREMSENDT FOR SENT, IKKE OPFYLDER FORSKRIFTERNE I UDBUDSMATERIALET ELLER INDEHOLDER FORBEHOLD FOR GRUNDLÆGGENDE ELEMENTER I UDBUDET, ALTSÅ IKKE MÅ TAGES I BETRAGTNING.

SÅFREMT DER ER UKLARHEDER I DE INDKOMNE TILBUD, KAN ORDREGIVEREN STILLE AFKLARENDE SPØRGSMAÅL AF TEKNISK KARAKTER, FORUDSAT DETTE IKKE GIVER ANLEDNING TIL FORSKELSBEHANDLING AF TILBUDSGIVERNE. ORDREGIVEREN HAR DESUDEN RET TIL AT BESE Udstyr mv. hos PRODUCENTEN ELLER REFERENCEBRUGERE.

FORHANDLINGER OM GRUNDLÆGGENDE ELEMENTER I TILBUDET, FX PRISER, ER FORBUDT EFTER DIREKTIVERNE. FORHANDLINGSFORBUDET GÆLDER DOG IKKE FOR UDBUDSFORMEN UDBUD EFTER FORHANDLING.

INDGÅELSE AF KONTRAKT MED DEN UDVALGTE TILBUDSGIVER FØLGER ALMINDELIGE NATIONALE OG INTERNATIONALE KONTRAKTRETTLIGE REGLER OG ER IKKE REGULERET VIA DIREKTIVERNE.

DERIMOD INDEHOLDER DIREKTIVERNE BESTEMMELSER OM, AT ORDREGIVEREN EFTER ANMODNING SKAL GIVE FORBIGÅEDE TILBUDSGIVERE BEGRUNDELSE FOR, HVORFOR DERES TILBUD ER BLEVET FORKASTET. BEGRUNDELSEN SKAL GIVES SENEST 15 DAGE EFTER ANMODNINGEN FRA EN TILBUDSGIVER. TIL BYDENDE, DER HAR AFGIVET ET ANTAGELIGT BUD, SKAL DER GIVES OPLYSNING OM DET ANTAGNE BUDS EGENSKABER OG RELATIVE FORDELE. BESTEMTE OPLYSNINGER KAN DOG UNDTAGES FRA OFFENTLIGGØRELSE UNDER NOGLE NÆRMERE I DIREKTIVERNE OPREGNEDE BETINGELSER. FORBIGÅEDE TILBUDSGIVERE KAN OGSÅ KRÆVE AT FÅ OPLYST, HVEM DER HAR FÅET TILDELT KONTRAKTEN. ORDREGIVERENS PLIGT TIL AT BEGRUNDE AFSLAG GÆLDER BÅDE I FORBINDELSE MED PRÆKVALIFIKATIONER OG FOR TILBUD, DER IKKE ANTAGES. EFTER FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET SKAL BEGRUNDELSEN AFGIVES HURTIGST MULIGT EFTER MODTAGELSEN AF ANMODNINGEN.

8. BEKENDTGØRELSE I EF-TIDENDE

SENEST 48 DAGE EFTER INDGÅELSE AF KONTRAKTEN SKAL ORDREGIVEREN OFFENTLIGGØRE MEDDELELSE I EF-TIDENDE OM, HVEM DER VANDT UDBUDET, ANTAL MODTAGNE BUD SAMT PRISEN ELLER PRISMARGINEN MV. DETTE SKAL SKE VIA EN BEKENDTGØRELSE, DER FØLGER DEN MODEL, SOM FREMGÅR AF ET BILAG TIL DET RELEVANTE DIREKTIV. EFTER FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET SKAL OFFENTLIGGØRELSE HEROM SKE SENEST 2 MÅNEDER EFTER KONTRAKTINDGÅELEN.

9. RAPPORT OVER UDBUDSSAGEN

ORDREGIVERE SKAL FOR HVER INDGÅET KONTRAKT UDARBEJDE EN RAPPORT OVER UDBUDSSAGENS FORLØB. DENNE RAPPORT ELLER DENS HOVEDPUNKTER SKAL EFTER ANMODNING AFGIVES TIL EU-KOMMISSIONEN. DESUDEN KAN KLAGENÆVNET FOR UDBUD I FORBINDELSE MED BEHANDLINGEN AF EN KLAGE LIGELEDES KRÆVE RAPPORTEN UDLEVERET.

I RAPPORTEN SKAL SOM MINIMUM ANGIVES OPLYSNINGER OM ORDREGIVEREN, AFTALENS GENSTAND OG VÆRDI (ELLER PRISMARGIN), NAVNE PÅ DE VALGTE OG FORBIGÅEDE TILBUDSGIVERE OG BEGRUNDELSER FOR VALGET/TILSIDESÆTTETLEN AF DISSE SAMT OPLYSNINGER OM UNDERENTREPRISER MV.

CHECKLISTE FOR TILBUDSGIVER

TIL BRUG I FORBINDELSE MED EU-USBUD

**KONKURRENCESTYRELSEN
ERHVERVS MINISTERIET**

FORORD

UDBUDSREGLERNE FASTSÆTTER SPILLEREGLERNE FOR MARKEDET FOR OFFENTLIGE KONTRAKTER I HELE EU. DET OFFENTLIGE ER EFTER REGLERNE FORPLIGTET TIL AT FORETAGE UDBUD, NÅR DER SKAL INDGÅS KONTRAKTER OVER EN VIS STØRRELSE OM INDKØB AF VARER, ANSKAFFELSE AF TJENESTEYDELSER OG UDFØRELSE AF BYGGE- OG ANLÆGSOPGAVER.

DER ER MANGE FORDELE VED SÅDANNE SPILLEREGLER. BÅDE FOR DET OFFENTLIGE, DER Gennem UDBUD FÅR DE BEDSTE OG BILLIGSTE ANSKAFFELSER, OG FOR DE PRIVATE ERHVERVSVIRKSOMHEDER, DER PÅ LIGE VILKÅR FÅR ADGANG TIL AT KONKURRERE OM DE OFFENTLIGE KONTRAKTER I HELE EU.

UDBUDSREGLERNE FASTSÆTTER PROCEDURER, SOM OFFENTLIGE ORDREGIVERE SKAL FØLGE. Fx EN PLIGT TIL AT FORETAGE UDBUD, NÅR DER SKAL INDGÅS KONTRAKTER OVER EN VIS STØRRELSE. REGLERNE INDEBÆRER DERFOR, AT DER SKABES ET ÅBENT KONKURRENCEMARKED FOR DE OFFENTLIGE KONTRAKTER, HVOR VIRKSOMHEDERNE FÅR MULIGHED FOR AT KONKURRERE OM KONTRAKTERNE.

UDBUDSREGLERNE FORPLIGTER DE OFFENTLIGE ORDREGIVERE TIL AT BEHANDLE TILBUDSGIVERNE LIGE. Fx MÅ DER IKKE SKE FAVORISERING AF LOKALE VIRKSOMHEDER. ALLE VIRKSOMHEDER SKAL HAVE LIGE MULIGHEDER FOR AT OPNÅ KONTRAKTER MED DET OFFENTLIGE, OG DEN OFFENTLIGE ORDREGIVER SKAL VÆLGE DET BEDSTE OG BILLIGSTE TILBUD. MED ANDRE ORD SKAL OFFENTLIGE ORDREGIVERE AGERE MARKEDSØKONOMISK, OG DET BLIVER KONKURRENCESITUATIONEN, DER AFGØR HVEM, DER FÅR KONTRAKTERNE.

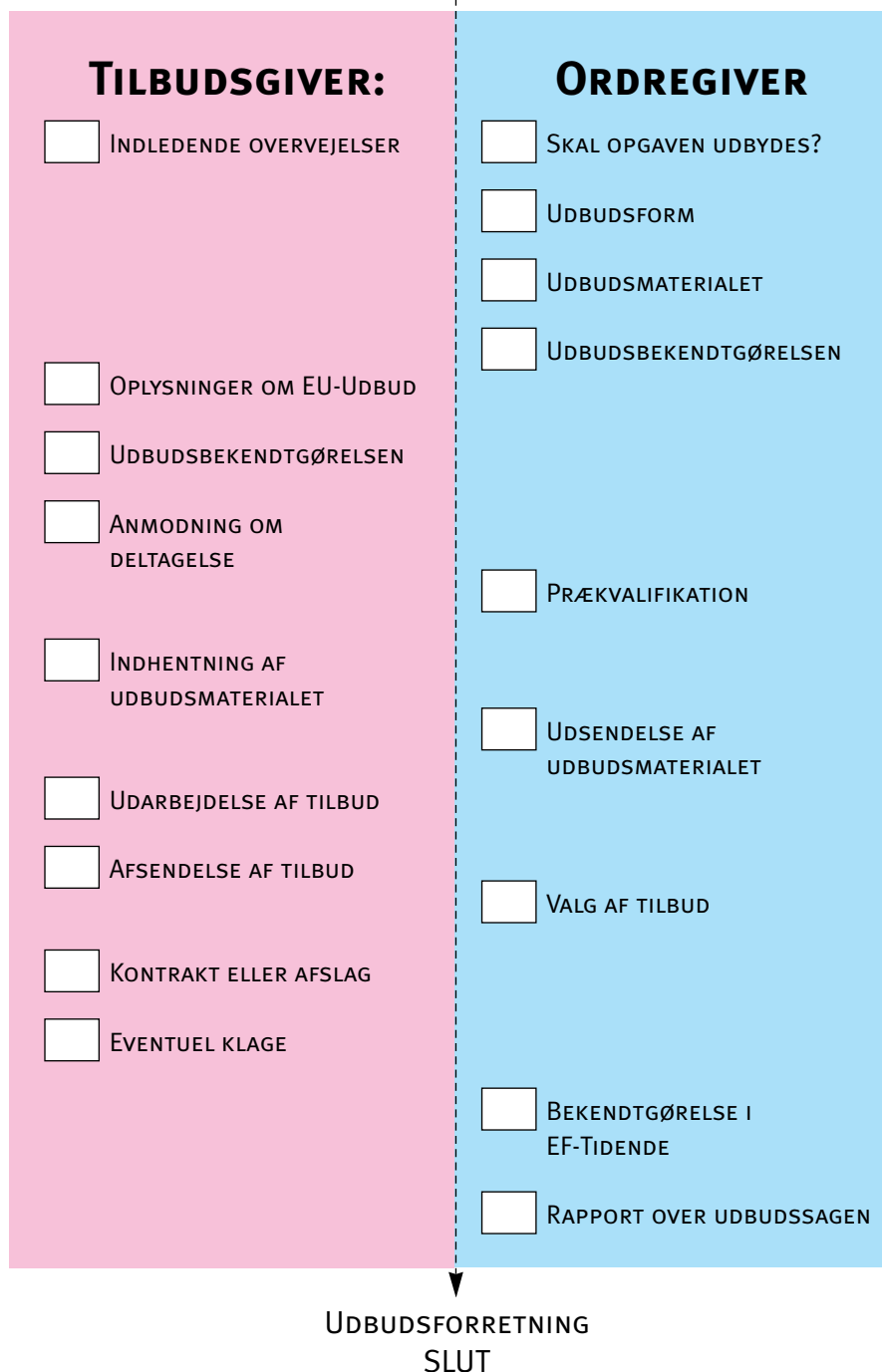
NÅR EN VIRKSOMHED ØNSKER AT DELTAGE I KONKURRENCEN OM DE OFFENTLIGE KONTRAKTER, ER DET EN KLAR FORDEL AT KENDE SPILLEREGLERNE, SOM ER DEFINERET I EU'S UDBUDSDIREKTIVER. HVAD KRÆVES AF VIRKSOMHEDEN, HVILKE KRAV SKAL TILBUDET OVERHOLDE, HVORDAN SKER VALGET MELLEML TILBUDENE O.S.V. DET ER SÅDANNE SPØRGSMÅL, DENNE PJECE OMHANDLER.

DET ER AMBITIONEN MED PJECE AT GIVE EN SAMLET OG SAMTIDIG KORTFATTET INTRODUKTION TIL, HVAD VIRKSOMHEDERNE SKAL FORETAGE SIG I FORBINDELSE MED EN UDBUDSFORRETNING. DER FOKUSERES PRIMÆRT PÅ DE PROCEDURER OG KRAV, SOM SKAL FØLGES I FORBINDELSE MED EU-UDBUD - ALTSÅ DE JURIDISKE SPILLEREGLER, UDBUDSREGLERNE ANGIVER. PJECE HENVENDER SIG TIL DE VIRKSOMHEDER, DER HAR BEHOV FOR ET OVERORDNET KENDSKAB TIL REGLERNE - Fx VIRKSOMHEDER, DER FOR FØRSTE GANG SKAL AFGIVE TILBUD PÅ ET EU-UDBUD.

PJECE ER OPBYGGET SÅLEDES, AT DER SKRIDT FOR SKRIDT REDEGØRES FOR PROCEDURERNE I EN UDBUDSFORRETNING. CHECKLISTEN PÅ NÆSTE SIDE VISER, HVAD EN TILBUDSGIVER SKAL FORETAGE SIG, OG I HVILKEN RÆKKEFØLGE DETTE SKAL SKE. HVERT ENKELT PUNKT I LISTEN ER MERE UDFØRLIGT OMTALT I DE EFTERFØLGENDE BEMÆRKNINGER. SELVE CHECKLISTEN ER DERFOR OGSÅ EN INDHOLDSFORTEGNELSE FOR DISSE BEMÆRKNINGER.

CHECKLISTE

START



BEMÆRKNINGER TIL:

CHECKLISTE FOR TILBUDSGIVER

1. INDLEDENDE OVERVEJELSER

INDEN MAN GIVER SIG I KAST MED TILBUDSAFGIVELSE I FORBINDELSE MED EU-UDBUD, BØR MAN FORETAGE EN GRUNDIG VURDERING AF MARKEDSFORHOLDENE.

FX BØR DET OVERVEJES, OM MAN HAR TILSTRÆKKELT KENDSKAB TIL MARKEDET FOR SINE PRODUKTER, OG HERUNDER OM PRODUKTERNE KØBES AF OFFENTLIGE MYNDIGHEDER, ELLER OM DER ER TALE OM UNDERLEVERANCER. DET ER VIGTIGT AT VIDE, HVILKE TYPER AF ORDREGIVERE DER KAN VÆRE TALE OM - CENTRALE INDKØBSMYNDIGHEDER ELLER SELVSTÆNDIGE INDKØB FRA HVER ENKELT INSTITUTION.

NÅR MAN VED, HVILKEN MYNDIGHED, DER KØBER IND, OG HVAD DEN VIL KØBE, VED MAN OGSÅ HVILKET DIREKTIV, INDKØBET SKER EFTER. DETTE ER EN STOR FORDEL, DA OVERSIGTEN OVER EU-UDBUD I EF-TIDENDE FØLGER DIREKTIVERNE, OG DA REGLERNE I DE ENKELTE DIREKTIVER KAN AFVIGE FRA HINANDEN. DE 4 UDBUDSDIREKTIVER, DER GÆLDER FOR OFFENTLIGE MYNDIGHEDER MV., ER:

- *INDKØBSDIREKTIVET* (DIREKTIV NR. 93/36/EØF) - OMHANDLER VAREINDKØB,
- *TJENESTEYDELSSEDIREKTIVET* (DIREKTIV NR. 92/50/EØF) - OMHANDLER ANSKAFFELSE AF TJENESTEYDELSER,
- *BYGGE- OG ANLÆGSDIREKTIVET* (DIREKTIV NR. 93/37/EØF) - OMHANDLER UDFØRELSE AF BYGGE- OG ANLÆGSARBEJDER

OVENNÆVNTE TRE DIREKTIVER ER BLEVET ÆNDRET VED DIREKTIV 97/52/EF OG IMPLEMENTERET I DANSK LOVGIVNING VED BEKENDTGØRELSE NR. 788 OG 789 AF 5. OKTOBER 1998 (INDKØBSDIREKTIVET OG TJENESTEYDELSSEDIREKTIVET) OG VED BEKENDTGØRELSE NR. 799 AF 10. NOVEMBER 1998 (BYGGE- OG ANLÆGSDIREKTIVET).

- *FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET* (DIREKTIV NR. 93/38/EØF), DER OMHANDLER ANSKAFFELSER FRA SÅVEL OFFENTLIGE SOM PRIVATE ORDREGIVERE INDEN FOR VAND-, ENERGI, TRANSPORT- OG TELEKOMMUNIKATIONSSEKTORERNE.

DIREKTIV 93/38/EF ER ÆNDRET VED DIREKTIV 98/4/EF. DENNE ÆNDRING BLIVER IMPLEMENTERET I DANSK LOVGIVNING DEN 16. FEBRUAR 1999 VED BEKENDTGØRELSE NR. 787 AF 5. OKTOBER 1998.

DE FIRE SAMMENSKEVNE DIREKTIVER KAN FÅS VED HENVENDELSE TIL SCHULTZ INFORMATION TLF. 4363 2300, VED HENVENDELSE I SCHULTZ BOGHANDEL, VOGNMAKERGADE 7, 1045 KØBENHAVN K ELLER KONKURRENCESTYRELSENS HJEMMESIDE WWW.KS.DK KLIK UDBUD OG DEREFTER LOVGRUNDLAG.

DESUDEN KAN KENDSKAB TIL MARKEDET MED HENSYN TIL DE FORSKELLIGE NATIONALE LOVGIVNINGER OM FX MILJØKRAV/GENANVENDELSESKRAV VÆRE NØDVENDIGE FORUDSÆTNINGER FOR TILBUDSAFGIVELSE I ANDRE EU-LANDE. DET VIL

NORMALT OGSÅ VÆRE EN FORUDSÆTNING, AT VIRKSOMHEDEN (HEREFTER BENÆVNT *TILBUDSGIVEREN*) RÅDER OVER DE NØDVENDIGE SPROGKUNDSKABER MV., LIGESOM DET KAN VÆRE HENSIGTSMÆSSIGT, AT TILBUDSGIVEREN ER REPRÆSENTERET PÅ MARKEDET VIA AGENT, FORHANDLER ELLER DATTERSELSKAB.

2. OPLYSNINGER OM EU-USBUD

ALLE EU-USBUD OFFENTLIGGØRES I EF-TIDENDE-CD-ROM. ORDREGIVERE I ALLE EU-LANDENE SKAL FRESENDE USBUDSBEKENDTGØRELSER TIL KONTORET FOR EU'S PUBLIKATIONER I LUXEMBURG. BEKENDTGØRELSERNE BLIVER OFFENTLIGGJORT I EF-TIDENDE INDEN FOR KORTE TIDFRISTER, JF. BILAG 2. USBUDSBEKENDTGØRELSERNE OFFENTLIGGØRES I HELE EU FOR AT SKABE GENNEMSIGTIGHED OG ÅBNE MARKEDER.

DESUDEN BLIVER USBUDSBEKENDTGØRELSERNE INDLAGT I TED-DATABASEN (TENDERS ELECTRONIC DAILY - ELEKTRONISK UDGAVE AF EF-TIDENDE), SOM ER ÅBEN FOR ERHVERVSLIVET. DER ER MULIGHED FOR AT TEGNE ABONNEMENT HOS DATASØGNINGSBUREAUER, EURO INFO CENTRE, ERHVERVSORGANISATIONER M.FL., SOM UDVÆLGER OG VIDERESENDER DE USBUDSBEKENDTGØRELSER FRA EF-TIDENDE, DER KAN VÆRE RELEVANTE FOR DEN ENKELTE TILBUDSGIVER.

3. USBUDSBEKENDTGØRELSEN

INDEN MAN BESLUTTER SIG FOR AT REAGERE PÅ EN USBUDSBEKENDTGØRELSE OG DELTAGE I DEN EGENTLIGE USBUDSFORRETNING, BØR MAN VÆRE OPMÆRKSOM PÅ DE OVERORDNEDE REGLER FOR EU-USBUD.

DET ER VIGTIGT FOR TILBUDSGIVERE AT GØRE SIG KLART, HVILKEN USBUDSFORM, DER ER TALE OM, DA USBUDSFORMEN AFGØR, HVAD TILBUDSGIVEREN KONKRET SKAL FORETAGE SIG I FØRSTE OMGANG. ORDREGIVEREN KAN VÆLGE MELLEMLER FØRSKELLIGE USBUDSFORMER. DE MEST ALMINDELIGE FORMER ER OFFENTLIGT USBUD OG BEGRÆNSET USBUD.

OFFENTLIGT USBUD

VED OFFENTLIGT USBUD KAN ALLE INTERESSEREDE AFGIVE TILBUD.

PROCEDUREN ER HER, AT ORDREGIVEREN OFFENTLIGGØR EN USBUDSBEKENDTGØRELSE, DER BLANDT ANDET SKAL INDEHOLDE KRITERIER FOR

BEDØMMELSE AF TILBUDSGIVERENS VIRKSOMHED (*UDVÆLGELSESKRITERIER*) OG KRITERIER FOR VALGET MELLEML DE KONKRETE TILBUD (*TILDELINGSKRITERIER*).

ALLE INTERESSEREDE KAN HEREFTER FÅ TILSENDT UDBUDSMATERIALET, DER INDEHOLDER DE KONKRETE BESKRIVELSER OG KRAV I FORBINDELSE MED DEN ØNSKEDE ANSKAFFELSE, OG ALLE KAN AFGIVE TILBUD INDEN FOR DEN I BEKENDTGØRELSEN FASTSATTE TIDSFRIST.

BEGRÆNSET UDBUD

VED BEGRÆNSET UDBUD OPDELES UDBUDSFORRETNINGEN I 2 FASER.

I DEN FØRSTE FASE (*PRÆKVALIFIKATIONSFASEN*) OFFENTLIGGØR ORDREGIVEREN EN UDBUDSBEKENDTGØRELSE, HVOREFTER ALLE INTERESSEREDE KAN ANMODE OM AT BLIVE OPFORDRET TIL AT AFGIVE TILBUD. I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN ANMODES OM VIRKSOMHEDSOPLYSNINGER TIL BEDØMMELSE AF VIRKSOMHEDERNES EGNETHED (*UDVÆLGELSESKRITERIER*). ORDREGIVEREN UDVÆLGER PÅ BAGGRUND AF DE INDKOMNE ANMODNINGER DE VIRKSOMHEDER, SOM ER KVALIFICEREDE/EGNEDE.

I DEN ANDEN FASE OPFORDRES DE UDVALGTE/PRÆKVALIFICEREDE VIRKSOMHEDER TIL AT AFGIVE TILBUD OG FÅR SAMTIDIG UDBUDSMATERIALET TILSENDT. HVIS ORDREGIVEREN IKKE ALLEREDE I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN HAR ANFØRT, HVILKE KRITERIER DER LÆGGES TIL GRUND FOR TILDELING AF ORDREN (*TILDELINGSKRITERIER*), SKAL DISSE KRITERIER FREMGÅ AF OPFORDRINGEN TIL AT AFGIVE TILBUD ELLER AF UDBUDSMATERIALET. DET ER KUN DE UDVALGTE VIRKSOMHEDER, DER KAN AFGIVE TILBUD.

KORT BESKREVET GÆLDER DET FOR TILBUDSGIVERE I PRÆKVALIFIKATIONSFASEN OM AT *SÆLGE VIRKSOMHEDEN*, MENS DET VED TILBUSSAFGIVELSEN GÆLDER OM AT *SÆLGE PRODUKTET/YDELSEN*.

ANDRE UDBUDSFORMER

AF DE ØVRIGE UDBUDSFORMER SKAL SPECIELT NÆVNES *UDBUD EFTER FORHANDLING*, SOM EFTER FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET KAN ANVENDES PÅ LIGE FOD MED OFFENTLIGT OG BEGRÆNSET UDBUD. DERIMOD KAN UDBUD EFTER FORHANDLING KUN ANVENDES I SÆRLIGE SITUATIONER, NÅR DER ER TALE OM ANSKAFFELSER EFTER INDKØBS-, TJENESTEYDELSES- ELLER BYGGE- OG ANLÆGS-DIREKTIVET.

DESUDEN SKAL NÆVNES UDBUDSFORMERNE *BEGRÆNSET UDBUD EFTER HASTE-PROCEDURE*, DER NORMALT OGSÅ KUN KAN ANVENDES I SÆRLIGE SITUATIONER,

UDBUD VED KVALIFIKATIONSORDNING, DER KUN KAN ANVENDES EFTER FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET, SAMT PROJEKTKONKURRENCER, DER FX KAN ANVENDES I FORBINDELSE MED BYGGE- OG ANLÆGSOPGAVER. DER HENVISES TIL DIREKTIVTEKSTERNE FOR DE NÆRMERE BESKRIVELSER AF UDBUDSPROCEDURERNE I DISSE UDBUDSFORMER.

PERIODISK VEJLEDENDE UDBUDSBEKENDTGØRELSE

TILBUDSGIVERE BØR VÆRE OPMÆRKSOMME PÅ, AT EN ORDREGIVER, DER FORVENTER AT FORETAGE ÅRLIGE ANSKAFFELSER AF EN VIS SAMLET STØRRELSE, JF. OVERSIGTEN OVER TÆRSKELVÆRDIER I BILAG 1, ER FORPLIGTET ÉN GANG OM ÅRET AT OFFENTLIGGØRE, HVILKE ANSKAFFELSER DER FORVENTES UDBUDT I LØBET AF DET KOMMENDE ÅR. OFFENTLIGGØRELSEN SKAL SKE I EF-TIDENDE I FORM AF EN SÅKALDT PERIODISK VEJLEDENDE BEKENDTGØRELSE (BENÆVNES OFTE SOM: FORHÅNDSMEDDELELSE).

MED EN SÅDAN PERIODISK VEJLEDENDE BEKENDTGØRELSE GØRES POTENTIELLE TILBUDSGIVERE OPMÆRKSOMME PÅ, HVILKE UDBUD DER PLANLÆGGES AF ORDREGIVEREN INDENFOR DET NÆSTE ÅR. OFFENTLIGGØRELSE AF DENNE VEJLEDENDE BEKENDTGØRELSE INDEBÆRER I EN RÆKKE TILFÆLDE, AT TIDSFRISTERNE I FORBINDELSE MED DE KONKRETE UDBUDSFORRETNINGER KAN FORKORTES, JF. OVERSIGTER OVER TIDSFRISTER I BILAG 2.

4. ANMODNING OM DELTAGELSE (PRÆKVALIFIKATION)

VED BEGRÆNSET UDBUD (OG VED UDBUD EFTER FORHANDLING) ER UDBUDSFORRETNINGEN OPDELT I 2 FASER. I DEN FØRSTE FASE, PRÆKVALIFIKATIONSFASEN, SKAL VIRKSOMHEDEN ANMODE OM AT BLIVE OPFORDRET TIL AT AFGIVE TILBUD OG SAMTIDIG INDSENDE OPLYSNINGER TIL BEDØMMELSE AF VIRKSOMHEDENS EGNETHED. DET GÆLDER ALTSÅ OM HER AT KUNNE DOKUMENTERE, AT VIRKSOMHEDEN ER VELEGNET OG KVALIFICERET SOM TILBUDSGIVER I FORHOLD TIL DEN KONKRETE ANSKAFFELSE.

UDVÆLGELSESKRITERIER

DE KRAV, ORDREGIVEREN KAN STILLE OM DOKUMENTATION FOR, AT VIRKSOMHEDEN ER VELEGNET SOM LEVERANDØR, GÅR UNDER FÆLLESBENÆVNELSEN *UDVÆLGELSESKRITERIER*. ORDREGIVEREN KAN STILLE KRAV EFTER UDVÆLGELSESKRITERIERNE VED ALLE UDBUDSFORMER.

DET ER VIGTIGT MEGET NØJE AT LÆSE I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN, HVILKE KRAV ORDREGIVEREN KONKRET STILLER TIL OPLYSNINGER OM VIRKSOMHEDEN. OPFYL-

DES DISSE KRAV IKKE, KAN ORDREGIVEREN UDEN VIDERE UDELUKKE VIRKSOMHEDEN FRA VIDERE DELTAGELSE/TILBUDSFASEN.

DIREKTIVERNE REDEGØR UDFØRLIGT FOR, HVILKE OPLYSNINGER ORDREGIVEREN KAN KRÆVE TIL DOKUMENTATION I FORBINDELSE MED VIRKSOMHEDERNES:

- FORHOLD TIL OFFENTLIGE MYNDIGHEDER, JF. NEDENFOR,
- FAGLIGE AUTORISATIONER MV.,
- FINANSIELLE OG ØKONOMISKE FORMÅEN, OG
- FAGLIGE/TEKNISKE FORMÅEN.

VIRKSOMHEDEN BØR VÆRE SPECIELT OPMÆRKSOM PÅ, AT ORDREGIVEREN KAN KRÆVE OPLYSNINGER, SOM SKAL INDHENTES FRA EN RÆKKE FORSKELLIGE OFFENTLIGE MYNDIGHEDER (ERHVERVS- OG SELSKABSTYRELSEN, RIGSPOLITICHEFEN, ATP, TOLD- OG SKATTESTYRELSEN SAMT SKIFTERETTEN), OG AT DETTE KAN TAGE TID. ERHVERVS- OG SELSKABSTYRELSEN HAR MED VIRKNING FRA SEPTEMBER 1996 ETABLERET EN SERVICEFUNKTION, DER KAN TILBYDE AT INDHENTE DISSE NØDVENDIGE OPLYSNINGER FRA OFFENTLIGE MYNDIGHEDER, SÅLEDES AT VIRKSOMHEDEN KUN SKAL HENVENDE SIG ÉT STED. NÅR OPLYSNINGERNE ER INDHENTET, UDFÆRDIGER ERHVERVS- OG SELSKABSTYRELSEN EN OFFENTLIG SERVICEATTEST TIL VIRKSOMHEDEN.

DET SKAL BEMÆRKE, AT SERVICEATTESTEN IKKE OMHANDLER OPLYSNINGER OM FAGLIGE AUTORISATIONER MV. SAMT VIRKSOMHEDENS FAGLIGE, TEKNISKE, FINANSIELLE OG ØKONOMISKE FORMÅEN. DOKUMENTATION HERFOR MÅ VIRKSOMHEDEN SÅLEDES I ALLE TILFÆLDE SELV FREMSKAFTE.

PRÆKVALIFIKATION

PÅ BAGGRUND AF DE INDKOMNE VIRKSOMHEDSOPLYSNINGER UDVÆLGER ORDREGIVEREN DE VIRKSOMHEDER, SOM ER KVALIFICEREDE/EGNEDE I FORHOLD TIL DEN KONKRETE ANSKAFFELSE.

VED EN PRÆKVALIFIKATION ER DET SÅLEDES KUN DE OPLYSNINGER, SOM VIRKSOMHEDEN AFGIVER I FORHOLD TIL ORDREGIVERENS ANMODNING EFTER UDVÆLGELSESKRITERIERNE, DER UDGØR ORDREGIVERENS VURDERINGSGRUNDLAG FOR UDVÆLGELSEN/PRÆKVALIFIKATIONEN AF TILBUDSGIVERE. ANDRE FORHOLD KAN IKKE INDGÅ I DENNE VURDERING.

ORDREGIVERNE HAR OFTE I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN FASTSAT HVOR MANGE ANSØGERE, DER VIL BLIVE PRÆKVALIFICEREDE. DET KAN INDEBÆRE, AT VIRKSOMHEDEN KAN BLIVE FRASORTERET I PRÆKVALIFIKATIONEN - SELV OM VIRKSOMHEDEN MÅ BEDØMMES EGNET I FORHOLD TIL DE STILLEDE KRAV EFTER UDVÆLGELSESKRITERIERNE. DET ER KUN DE UDVALGTE/PRÆKVALIFICEREDE VIRKSOMHEDER, DER FÅR ADGANG TIL AT AFGIVE TILBUD.

5. INDHENTNING AF UDBUDSMATERIALET

DET FREMGÅR AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN VED OFFENTLIGT UDBUD, HVOR TILBUDSGIVEREN SKAL HENVENDE SIG FOR AT REKVIRERE UDBUDSMATERIALET OG SUPPLERENDE DOKUMENTER. VED BEGRÆNSET UDBUD FREMSENDER ORDREGIVEREN UDBUDSMATERIALET SAMMEN MED OPFORDRINGEN TIL AT AFGIVE TILBUD TIL DE VIRKSOMHEDER, SOM PRÆKVALIFICERES.

ANMODER TILBUDSGIVEREN OM UDBUDSMATERIALER PR. TELEFON ELLER FAX, SKAL HENVENDELSEN EFTERFØLGENDE BEKRÆFTES PR. BREV, HVOR UDBUDSBEKENDTGØRELSENS REFERENCENUMMER I EF-TIDENDE BØR ANFØRES.

AFKLARENDE SPØRGSMÅL

TILBUDSGIVERE BØR VÆRE OPMÆRKSOMME PÅ, AT MAN HAR RET TIL AT STILLE AFKLARENDE SPØRGSMÅL TIL ORDREGIVEREN, HVIS MAN FINDER, AT DER ER UKLARHEDER I UDBUDSMATERIALET, FX I TEKNISKE SPECIFIKATIONER MV. ORDREGIVERENS SVAR PÅ SÅDANNE SPØRGSMÅL SKAL TILGÅ ALLE TILBUDSGIVERE, OG SVARERNE SKAL NORMALT FREMSendes SENEST 6 DAGE FØR SIDSTE FRIST FOR TILBUDSAFGIVELSE, JF. OVERSIGTEN OVER TIDSFRISTER I BILAG 2.

6. UDARBEJDELSE AF TILBUD

I FORBINDELSE MED UDARBEJDELSEN AF TILBUDET BØR TILBUDSGIVEREN SPECIELT VÆRE OPMÆRKSOMME PÅ FØLGENDE FORHOLD:

DIREKTIVERNES ANVENDELSESOMRÅDE

SOM UDGANGSPUNKT ER ALLE ANSKAFFELSER AF VARER, TJENESTEYDELSER SAMT BYGGE- OG ANLÆGSOPGAVER OMFATTET AF EU-DIREKTIVERNE, NÅR DEN SAMLEDE KONTRAKTVÆRDI OVERSTIGER DIREKTIVERNES TÆRSKELVÆRDIER, JF. OVERSIGT OVER TÆRSKELVÆRDIER I BILAG 1.

DOG ER ANSKAFFELSER FRA INTERNE ENHEDER HOS ORDREGIVEREN SELV, VISSE ANSKAFFELSER DER VEDRØRER FORSVARS- OG SIKKERHEDSINTERESSER SAMT SPECIFIKKE TYPER AF TJENESTEYDELSER, UNDTAGET FRA DIREKTIVERNES UDBUDSFORPLIGTELSE, MENS AFTALER OM VISSE TYPER AF TJENESTEYDELSER, JF. TJENESTEYDELSESDIREKTIVETS BILAG I B, KUN I BEGRÆNSET OMFANG ER UNDERGIVET DIREKTIVETS FORPLIGTELSE.

LIGEBEHANDLINGSPRINCIPPET

DET ER ET GRUNDLÆGGENDE PRINCIP I FORBINDELSE MED EU-UDBUD, AT ALLE TILBUDSGIVERE SKAL BEHANDLES LIGE. DER MÅ IKKE SKE EN FORSKELSBEHAND-

LING PÅ GRUND AF NATIONALITET. LIGEBEHANDLINGSPRINCIPPET INDEBÆRER SÅLEDES, AT ORDREGIVERENS UDVÆLGELSE AF TILBUDSGIVERE OG TILBUD BØR SKE UD FRA OBJEKTIVE OG SAGLIGE KRITERIER, DER ANVENDES KONSEKVENT I FORHOLD TIL ALLE TILBUDSGIVERE. DET PÅHVILER ORDREGIVEREN AT VÆRE PARAT TIL AT KUNNE DOKUMENTERE, AT LIGEBEHANDLINGSPRINCIPPET ER BLEVET OVERHOLDT.

RÅDGIVERS HABILITET

LIGEBEHANDLINGSPRINCIPPET INDEBÆRER DESUDEN, AT EN RÅDGIVER/VIRKSOMHED, SOM HAR EN AKTIV ROLLE I FORBINDELSE MED TILRETTELÆGGELSEN AF UDBUDET OG UDFORMNINGEN AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN, I EN RÆKKE TILFÆLDE KAN VÆRE AFSKÅRET FRA SELV AT AFGIVE TILBUD PÅ OPGAVEN, HVIS RÅDGIVERVIRKSOMHEDEN HERVED HAR FÅET EN FORTRINSSTILLING I FORHOLD TIL ANDRE TILBUDSGIVERE.

SOM HOVEDREGEL MÅ DET DERFOR TAGES I BETRAGTNING, AT EN POTENTIEL TILBUDSGIVER VED AT OPTRÆDE SOM RÅDGIVER FOR ORDREGIVEREN RISIKERER AT BLIVE AFSKÅRET FRA AT AFGIVE TILBUD PÅ DET EFTERFØLGENDE UDBUD.

UDVÆLGELSESKRITERIER

UDVÆLGELSESKRITERIERNE ER BESKREVET OVENFOR UNDER PUNKT 4, HVORTIL HENVISES. VED OFFENTLIGT UDBUD SKAL OPLYSNINGER TIL DOKUMENTATION AF TILBUDSGIVERENS EGNETHED EFTER UDVÆLGELSESKRITERIERNE FREMSENDES SAMTIDIG MED TILBUDSAFGIVELSEN. ORDREGIVEREN SKAL OGSÅ VED OFFENTLIGT UDBUD SE BORT FRA TILBUDSGIVERE, DER IKKE OPFYLDER DE STILLEDE KRAV EFTER UDVÆLGELSESKRITERIERNE.

TILDELINGSKRITERIER

AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN SKAL FREMGÅ, HVILKE KRITERIER ORDREGIVER VIL ANVENDE VED VALGET MELLEM DE INDKOMNE TILBUD. DISSE KRITERIER, DER BENÆVNES *TILDELINGSKRITERIER*, ER ENDELIGE - DET VIL SIGE, AT KRITERIERNE IKKE EFTERFØLGENDE MÅ ÆNDRES ELLER SUPPLERES. TILDELINGSKRITERIET SKAL ENTEN VÆRE *DET ØKONOMISK MEST FORDELAGTIGE TILBUD* ELLER UDELUKKENDE DEN *LAVESTE PRIS*.

NÅR TILDELINGSKRITERIET ER DET ØKONOMISK MEST FORDELAGTIGE TILBUD, SKAL DET FREMGÅ AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN ELLER UDBUDSMATERIALET, HVILKE KRITERIER DER VIL INDGÅ I ORDREGIVERENS VURDERING AF, HVAD DER VIL VÆRE DET ØKONOMISK MEST FORDELAGTIGE TILBUD. ORDREGIVEREN BØR SÅ VIDT MULIGT ANFØRE DISSE KRITERIER I PRIORITERET RÆKKEFØLGE. KRITERIER-

NE SKAL VÆRE OBJEKTIVE OG SAGLIGE MV., JF. LIGEBEHANDLINGSPRINCIPPET, OG KAN FX VÆRE VURDERING AF PRIS, LEVERINGSTID, KVALITET, EMBALLAGE, EFTER-SALGSSERVICE, MILJØ- OG SUNDHEDSHENSYN O.S.V.

NÅR TILDELINGSKRITERIET ER LAVESTE PRIS, SKAL ORDREGIVEREN ANTAGE DET BILLIGSTE TILBUD, DER OPFYLDER BETINGELSERNE I UDBUDSMATERIALET.

OPDELING AF UDBUDET I DELLEVERANCER

I EN UDBUDSFORRETNING KAN DER VÆRE ADGANG TIL AT GIVE TILBUD PÅ DELLEVERANCER. I SÅ FALD SKAL DETTE FREMGÅ AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN. DET ER DOG VÆRDIEN AF DE SAMLEDE YDELSER/LEVERANCER, DER AFGØR, HVORVIDT DISSE ER OMFATTET AF UDBUDSPLIGTEN EFTER DIREKTIVERNE. ORDREGIVEREN MÅ ALTSÅ IKKE FORETAGE OPDELING I DELLEVERANCER MED HENBLIK PÅ AT UNDGÅ, AT UDBUDSREGLERNE FINDER ANVENDELSE.

FÆLLES TILBUDSGIVNING

FLERE LEVERANDØRER KAN GÅ SAMMEN OM AT AFGIVE TILBUD. ORDREGIVEREN KAN IKKE FORLANGE, AT EN FÆLLES TILBUDSGIVNING ANTAGER EN BESTEMT RETLIG FORM. DOG ER DET OFTE EN FORUDSÆTNING I DE ØVRIGE LANDE, AT DER ANTAGES EN ANSVARLIG SELSKABSFORM, HVIS ET KONSORTIUM FÅR LEVERANCEN.

TILBUDSFORBEHOLD

DER KAN UNDERTIDEN VÆRE BEHOV FOR, AT TILBUDSGIVEREN GENNEM FORBEHOLD ANGIVER FORUDSÆTNINGERNE FOR TILBUDET. FX ER DET INDEN FOR NOGLE BRANCHER ALMINDELIGT, AT DER ANVENDES STANDARDFORBEHOLD.

EVENTUELLE TILBUDSFORBEHOLD BØR NØJE OVERVEJES, DA ORDREGIVEREN SOM HOVEDREGEL SKAL FORKASTE ET TILBUD, HVIS DER ER TAGET FORBEHOLD FOR GRUNDLÆGGENDE BETINGELSER I TILBUDET. ORDREGIVEREN KAN DOG ACCEPTERE TILBUD INDEHOLDENDE VISSE FORBEHOLD. DET CENTRALE ER, AT DISSE FORBEHOLD IKKE VEDRØRER GRUNDLÆGGENDE ELEMENTER I UDBUDSMATERIALET.

HVIS ET FORBEHOLD SÅLEDES IKKE HAR ET SÅDAN INDHOLD, AT DER SKER AFGØRENDE ÆNDRINGER I FORHOLD TIL UDBUDSBETINGELSERNE, SÅ KAN ORDREGIVEREN TAGE TILBUDET I BETRAGTNING. I GIVET FALD SKAL ORDREGIVEREN PRISSÆTTE FORHOLDET, SÅLEDES AT TILBUDSPRISEN JUSTERES I FORHOLD TIL FORBEHOLDETS VÆRDI/OMKOSTNINGER FOR ORDREGIVEREN.

FOR AT UNDGÅ TVIVLSSPØRGSMÅL HEROM ANFØRER ORDREGIVEREN SOMME

TIDER I UDBUDSMATERIALET, I HVILKET OMFANG OG PÅ HVILKE PUNKTER TILBUDSFORBEHOLD VIL BLIVE ACCEPTERET.

ALTERNATIVE TILBUD

MED MINDRE ANDET ER ANGIVET I UDBUDSBEKENDTGØRELSEN, ACCEPTERES ALTERNATIVE TILBUD, SOM OPFYLDER DE MINDSTEKRAV, DER ER FASTSAT AF ORDREGIVEREN. ALTERNATIVE TILBUD KAN DOG KUN ACCEPTERES, HVIS TILDELINGSKRITERIET ER DET ØKONOMISK MEST FORDELAGTIGE BUD.

TILBUDSGIVERE BØR VED AFGIVELSE AF ALTERNATIVT TILBUD OVERVEJE, OM DER OGSÅ SKAL AFGIVES ET FORSKRIFTMÆSSIGT TILBUD, DA ALTERNATIVE TILBUD RISIKERER AT BLIVE FRASORTERET PÅ FX PRISEN.

GARANTIER/SIKKERHEDSSTILLELSE

NÅR ORDREGIVEREN KRÆVER GARANTIER/SIKKERHEDSSTILLELSE, SKAL DETTE FREMGÅ AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN.

FØLSOMME OPLYSNINGER

FOR AT UNDGÅ, AT FØLSOMME OPLYSNINGER OFFENTLIGGØRES, KAN MAN I TILBUDET ANFØRE, AT SÅDANNE OPLYSNINGER IKKE MÅ VIDERE GIVES TIL ANDRE UDEN FORUDGÅENDE KONTAKT MED TILBUDSGIVEREN.

ACCEPTFRIST

TILBUDSGIVERE BØR I TILBUDET ANGIVE, HVOR LÆNGE MAN ØNSKER AT VÆRE BUNDET AF DET AFGIVNE TILBUD. ORDREGIVERNE VIL OFTE STILLE KRAV HEROM.

STANDARDER

ORDREGIVERE REFERERER OFTE I DE TEKNISKE UDBUDSSPECIFIKATIONER TIL EN ELLER FLERE EUROPÆISKE ELLER NATIONALE STANDARDER. NÆRMERE OPLYSNINGER OM SÅDANNE STANDARDERS INDHOLD KAN FÅS HOS DANSK STANDARD ELLER FRA DE PÅGÆLDENDE LANDES STANDARDISERINGSINSTITUTTER.

ORDREGIVEREN MÅ KUN I UNDTAGELSESTILFÆLDE HENVISE TIL BESTEMTE VAREMÆRKER/FABRIKATER, HVIS UDBUDET NØDVENDIGT BERETTIGER HERTIL, OG I GIVET FALD SKAL DER DESUDEN TILFØJES »ELLER LIGNENDE«, SÅLEDES AT MERE END EN LEVERANDØR HAR MULIGHED FOR AT OPFYLDE UDBUDSKRAVENE.

SPROG

KRAV OM ANVENDELSE AF BESTEMTE SPROG FREMGÅR AF UDBUDSMATERIALET.

KRAV OM MÆRKNING MV.

DER KAN VÆRE KRAV TIL MÆRKNING OG EMBALLAGE SAMT ARBEJDSRETLIGE OG MILJØMÆSSIGE KRAV.

TIDSFRISTER

TIDSFRISTERNE FOR DE FORSKELLIGE UDBUDSFORMER OG FOR DE FORSKELLIGE DIREKTIVER FREMGÅR AF BILAG 2, HVORTIL HENVISES. HER SKAL BLOT NÆVNES, AT BESTEMMELSERNE INDEBÆRER, AT TIDSFRISTEN FOR AFGIVELSE AF TILBUD VED OFFENTLIGT UDBUD NORMALT ER MINIMUM 40 DAGE (52 MINUS 12 DAGE) EFTER OFFENTLIGGØRELSEN AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN I EF-TIDENDE. VED BEGRÆNSET UDBUD ER TIDSFRISTEN I PRÆKVALIFIKATIONSFASEN MINIMUM 25 DAGE (37 MINUS 12 DAGE) EFTER OFFENTLIGGØRELSEN. DISSE TIDSFRISTER KAN DOG VÆRE KORTERE, NÅR ORDREGIVEREN TIDLIGERE HAR OFFENTLIGGJORT EN PERIODISK VEJLEDENDE BEKENDTGØRELSE.

7. AFSENDELSE AF TILBUD

DET FREMGÅR AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN, HVORTIL TILBUDET SKAL SENDES (DET ER IKKE ALTID TIL DEN ORDREGIVENDE MYNDIGHED). DET ER TILBUDSGIVERENS ANSVAR, AT TILBUDET NÅR FREM INDENFOR DEN FASTSATTE TIDSFRIST. DET ANBEFALES DERFOR, AT TILBUDSGIVEREN SIKRER SIG KVITTERING FOR, AT TILBUDET ER AFLEVERET.

DET KAN VÆRE EN GOD IDÉ AF MÆRKE TILBUDET MED DET OFFICIELLE REFERENCENUMMER FRA UDBUDSBEKENDTGØRELSEN/-MATERIALET, TITEL PÅ UDBUDET, DATO OG NUMMER PÅ EF-TIDENDE, HVOR UDBUDSBEKENDTGØRELSEN HAR VÆRET BRAGT.

8. KONTRAKT ELLER AFSLAG

DET SKAL FREMGÅ AF UDBUDSBEKENDTGØRELSEN VED OFFENTLIGT UDBUD, OM TILBUDSGIVERNE KAN VÆRE TILSTEDE VED ÅBNINGEN AF TILBUDENE. VED DE ØVRIGE UDBUDSFORMER ER DER INGEN BESTEMMELSER HEROM.

TILBUDENE KAN IKKE FORHANDLES VED OFFENTLIGT UDBUD OG BEGRÆNSET UDBUD. ENHVER FORHANDLING MELLEM ORDREGIVEREN OG TILBUDSGIVERE OM ÆNDRINGER I GRUNDLÆGGENDE ELEMENTER I UDBUDSMATERIALET OG AFTALERNE, SOM IKKE VIL KUNNE ÆNDRES UDEN FARE FOR KONKURRENCEFORDREJNING, ER FORBUDT. DER MÅ NAVNLIG IKKE FORHANDLES OM PRISER. ORDREGIVEREN MÅ KUN TRÆFFE BESLUTNING OM VALG AF TILBUD PÅ GRUNDLAG AF DE RETTIDIGT INDKOMNE OG FORSKRIFTMÆSSIGE TILBUD. DET GENERELLE FORBUD MOD FORHANDLING AF PRIS MV. GÆLDER DOG IKKE FOR UDBUDSFORMEN UDBUD EFTER FORHANDLING.

DERIMOD MÅ DER GERNE FINDE DRØFTELSE MED SAMTLIGE TILBUDSGIVERE STED, NÅR DRØFTELSENE ALENE DREJER SIG OM DET TEKNISKE INDHOLD AF UDBUDSMATERIALET ELLER TILBUDENE, DER IKKE GIVER ANLEDNING TIL FORSKELSBEHANDLING. DESUDEN HAR ORDREGIVEREN RET TIL AT BESE Udstyr mv. hos producenten eller referencebrugere.

DER ER IKKE I DIREKTIVERNE FASTSAT NOGEN TIDSFRIST FOR ORDREGIVERENS BETÆNKNINGSTID MED HENSYN TIL AT AFGIVE ORDRER. NÅR KONTRAKTEN ER INDGÅET, SKAL ORDREGIVEREN INDENFOR 48 DAGE OFFENTLIGGØRE MEDDELELSE I EF-TIDENDE OM, HVEM DER VANDT UDBUDET OG GERNE PRISRAMMEN.

TILBUDSGIVERE, DER ØNSKER BEGRUNDELSE FOR, AT DE IKKE ER BLEVET PRÆKVALIFICERET ELLER AT DERES TILBUD IKKE ER BLEVET ANTAGET, KAN ANMODE ORDREGIVEREN OM EN SÅDAN BEGRUNDELSE. I SÅ FALD SKAL ORDREGIVEREN MEDDELE BEGRUNDELSEN SENEST 15 DAGE EFTER MODTAGELSE AF ANMODNINGEN. TIL BYDENDE, DER HAR AFGIVET ET ANTAGELIGT BUD, SKAL DER GIVES OPLYSNING OM DET ANTAGNE BUDS EGENSKABER OG RELATIVE FORDELE. BESTEMTE OPLYSNINGER KAN DOG UNDTAGES FRA OFFENTLIGGØRELSE UNDER NOGLE NÆRMERE I DIREKTIVERNE OPREGNEDE BETINGELSER. EFTER FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET SKAL BEGRUNDELSEN AFGIVES HURTIGST MULIGT EFTER MODTAGELSE AF ANMODNINGEN.

SELVE KONTRAKTINDGÅElsen FØLGER NATIONALE OG INTERNATIONALE KONTRAKTRETlige REGLER OG ER IKKE REGULERET VIA DIREKTIVERNE.

9. EVENTUEL KLAGE

FØLER EN TILBUDSGIVER SIG URETMÆSSIGT FORBIGÅET, ER DER I DANMARK FORSKELLIGE MULIGHEDER FOR AT KLAGE OVER MANGLENDE OVERHOLDELSE AF UDBUDSREGLERNE I EN KONKRET UDBUDSFORRETNING.

MAN ER ALTID VELKOMMEN TIL AT RETTE HENVENDELSE TIL KONKURRENCESTYRELSEN. NÅR DET DREJER SIG OM DANSKE UDBUD, VIL KONKURRENCESTYRELSEN SØGE AT SIKRE, AT OVERTRÆDELSER AF UDBUDSREGLERNE SÅ HURTIGT OG UBU-REAUKRATISK SOM MULIGT FINDER EN TILFREDSSTILLENDEN LØSNING.

PÅ BAGGRUND AF, AT MANGE TILBUDSGIVERE ER TILBAGEHOLDENDE MED AT KLAGE OVER OFFENTLIGE MYNDIGHEDER, FX AF FRYGT FOR AT BLIVE BLACKLISTET, HAR KONKURRENCESTYRELSEN FÅET EN MERE AKTIV OG UDFARENDE ROLLE PÅ UDBUDSOMRÅDET, OG KONKURRENCESTYRELSEN KAN NU PÅ EGET INITIATIV (ELLER PÅ INITIATIV FRA FORBIGÅEDE TILBUDSGIVERE) IDENTIFICERE OG INDBRINGE SAGER FOR KLAGENÆVNET FOR UDBUD.

TILBUDSGIVERE KAN SELVFLØGELIG OGSÅ SELV (ELLER GENNEM TILBUDSGIVERENS BRANCHEORGANISATION) DIREKTE INDBRINGE KLAGER FOR KLAGENÆVNET FOR UDBUD, DER HAR SEKRETARIAT I ERHVERVS- OG SELSKABSSTYRELSEN, ELLER FOR DOMSTOLENE.

DER KAN INDGIVES KLAGER OVER ORDREGIVERE, SOM PÅSTÅS AT HAVE TILSIDESAT FÆLLESSKABSRETTENS REGLER OM OFFENTLIGE KONTRAKTER VED AT HAVE HANDET I STRID MED ISÆR UDBUDSDIREKTIVERNE, HERUNDER FX

- UNDLADT AT UDBYDE,
- TILSIDESAT REGLERNE OM OFFENTLIGGØRELSE, MEDDELELSER OG TIDSFRISTER ELLER KRAVENE TIL TEKNISKE SPECIFIKATIONER,
- ULOVLIGT UDELUKKET ELLER DISKRIMINERET ANSØGERE ELLER BYDENDE VED TILDELING AF KONTRAKTER, ELLER
- UNDLADT AT PÅLÆGGE PERSONER ELLER VIRKSOMHEDER DE FORPLIGTELSE, UDBUDSREGLERNE INDEBÆRER, FX I FORBINDELSE MED OFFENTLIGE TILSKUD ELLER OVERDRAGELSE AF OPGAVER.

KLAGENÆVNET FOR UDBUD (ELLER DOMSTOLEN) KAN FX:

- ANNULLERE ULOVLIGE BESLUTNINGER,
- MIDLERTIDIGT AFBRYDE EN UDBUDSPROCEDURE, ELLER
- PÅLÆGGE ORDREGIVER AT LOVLIGGØRE UDBUDSFORRETNINGEN.

FØLER DANSKE TILBUDSGIVERE SIG UBERETTIGET FORBIGÅET I FORBINDELSE MED EU-UDBUD I ANDRE LANDE, ER MAN OGSÅ MEGET VELKOMMEN TIL AT KONTAKTE KONKURRENCESTYRELSEN. KONKURRENCESTYRELSEN TILBYDER AT HJÆLPE VIRKSOMHEDERNE MED VURDERING AF DE UDBUDSRETTLIGE FORHOLD I KONKRETE SAGER OM BARRIERER I FORBINDELSE MED EU-UDBUD OG FORMODEDE BRUD PÅ REGLERNE. KONKURRENCERÅDET VIL SØGE AT LØSE PROBLEMERNE GENNEM TÆT KONTAKT MED KOMMISSIONEN OG MYNDIGHEDERNE I DE ANDRE LANDE.



CPV (gældende for udbud fra 16.12.03)

Med Europa-Parlamentets og Rådets Forordning (EF)Nr.2195/2002 af 5. november 2002 om det fælles glossar for offentlige kontrakter (CPV) er der fra den 16.12.03 trådt en ny [CPV](#) i kraft. Den nye CPV, korrespondancetabeller og oversigter over ændringer i forhold til den tidligere udgave kan findes her:

- [Den nye CPV](#)

Det kan oplyses, at Publikationskontoret frem til mandag den 22. december 2003 accepterede de gamle CPV-koder, men herefter er det **obligatorisk** at bruge den nye – og ikke den gamle - version ved udarbejdelse af udbudsbekendtgørelser.

Ved uoverensstemmelse mellem CPV og CPC, er det CPC'en i versionen fra 1990, der gælder ved afgørelsen af, om en tjenesteydelse er en bilag A- eller bilag B-ydelse. Dette vil også gælde, når de nye udbudsdirektiver træder i kraft. CPC'en fra 1990 kan findes her:

- [CPC fra 1990 med "explanatory notes"](#)
[Generelle betingelser](#)

[Index](#) | [Sitemap](#) | [Links](#) | [English](#) [Forside](#) [Viden om ...](#) [Spørgsmål og Svar](#) [Publikationer](#) [Om os](#) [Selvbetjening](#) [Nyhedsarkiv](#) [Kontakt](#)[Forside](#) > [Publikationer](#) > [Blanketter](#) > [Anmodning om serviceattest](#)[Print side](#)[Blanketter](#)
[Redegørelser](#)
[Rapporter](#)
[Betænkninger](#)
[Styrelsens årsrapporter](#)

Anmodning om serviceattest

For at få udstedt en serviceattest, skal "anmodning om serviceattest" udfyldes. Anmodningen skal derefter sendes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Serviceattesten koster 725,00 kr. Beløbet vil blive opkrævet efterfølgende. Sagsbehandlingstiden i styrelsen er ca. 1-2 uger fra modtagelsen af anmodningen i korrekt udfyldt stand. Hvis de indhentede oplysninger ikke giver anledning til problemer, vil styrelsen herefter fremsende den udstedte serviceattest til virksomheden.

Om serviceattester

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen koordinerer indsamlingen af oplysninger fra andre offentlige myndigheder i forbindelse med virksomheders tilbud på offentlige udbud.

Ordningen skal sikre, at virksomhederne kun skal benytte én indgang til det offentlige ved indhentning af oplysninger, erklæringer m.v. til brug ved afgivelse af tilbud på offentlige udbud. Når oplysningerne er indhentet, udarbejder Erhvervs- og Selskabsstyrelsen en offentlig "serviceattest" til virksomheden.

Virksomhederne vil altså kunne nøjes med at rette henvendelse til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen - og anmode om en serviceattest - når de skal indhente oplysninger hos offentlige myndigheder til brug for afgivelse af tilbud på offentlige udbud. Erhvervs- og Selskabsstyrelsen vil herefter kontakte de relevante myndigheder, d.v.s. ATP, skifteretten, Told og Skat samt kriminalregistret.

► [Anmodning om serviceattest](#)

[Til top](#)

Kampmannsgade 1 - 1780 København V - Telefon: 33 30 77 00 - Fax: 33 30 77 99 - eogs@eogs.dk - CVR: 10 15 08 17 - EAN: 5798000027008

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen
Kampmannsgade 1
1780 København V.

Bemærk: anmodningen kan faxes retur på fax nr.: 33 30 74 00
Serviceattesten koster 725,- kr. per anmodning
Ekspeditionstiden fra modtagelsen af anmodningen er ca. 1-2 uger.

ANMODNING om serviceattest

Undertegnede skal hermed anmode om at få udstedt en serviceattest for:

_____ 's
(virksomhedens/selskabets navn - ved personligt ejet virksomhed tillige ejerens/ejernes navn(e))

afgivelse af tilbud på offentligt udbud i henhold til følgende

EU-direktiv _____ / _____ EF. *)
(direktivnummer)

*) Europa-parlamentets og Rådets direktiv 2004/18/EF af 31. marts 2004 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige vareindkøbskontrakter, offentlige tjenesteydelseskontrakter og offentlige bygge- og anlægskontrakter. Direktivet erstatter 92/50/EØF, 93/36/EØF, 93/37/EØF og 97/52/EF.

Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2004/17/EF af 31. marts 2004 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af kontrakter inden for vand- og energiforsyning, transport samt posttjenester (forsyningsvirksomhedsdirektivet). Direktivet erstatter 93/38/EØF og 98/4/EF.

Virksomhedens/selskabets adresse, hjemstedskommune, CVR-nr. og eventuel branchekode:
(Ved personligt ejet virksomhed anføres ejerens/ejernes privatadresse, hjemstedskommune og CPR-nummer, ved I/S skal der vedlægges liste over samtlige interessenters privatadresser og CPR.numre)

Adresse: _____

Postnr. og by: _____

Hjemstedskommune: _____

Hovedtelefonnr.: _____

Kontaktperson: _____ Direkte tlf/email: _____

CVR-nr./CPR-nr.: _____

Antal attester: (Maks. 10 stk pr. sprog) _____ stk

Undertegnede ønsker, at serviceattesten skal indeholde oplysninger om følgende punkter:

(Sæt kryds)

- a) At virksomheden/selskabet ikke er under konkurs, likvidation eller tvangsakkord uden for konkurs, er i betalingsstandsning, har indstillet sin virksomhed eller befinder sig i en anden lignende situation.
- b) At virksomheden/selskabet ikke er begæret taget under konkursbehandling, behandling med henblik på likvidation, tvangsakkord uden for konkurs, betalingsstandsning eller enhver anden lignende behandling.
- c) At virksomheden/selskabet ikke ved en retskraftig dom i henhold til dansk lovgivning er dømt for et strafbart forhold, der rejser tvivl om virksomhedens/selskabets faglige hæderlighed.
- d) At virksomheden/selskabet har opfyldt sine forpligtelser med hensyn til betaling af bidrag til sociale sikringsordninger i henhold til lovgivningen i Danmark.
- e) At virksomheden/selskabet har opfyldt sine forpligtelser med hensyn til betaling af skatter og afgifter i henhold til lovgivningen i Danmark.

Serviceattesten ønskes udstedt på _____ (kan udstedes på et af EU-sprogene).
(sprog)

Undertegnede giver under henvisning til § 29 i forvaltningsloven (lov nr. 571 af 19. december 1985) samtykke til, at Erhvervs- og Selskabsstyrelsen indhenter oplysninger om virksomheden/selskabet hos Told og Skat, skifteretterne og ATP. Ved personligt ejede virksomheder vil der tillige blive indhentet oplysninger om den/de enkelte ejer(e).

Undertegnede giver under henvisning til § 29 i forvaltningsloven (lov nr. 571 af 19. december 1985) tillige samtykke til, at Rigspolitichefen på Erhvervs- og Selskabsstyrelsens anmodning fremsender straffeattest til styrelsen til brug ved udstedelse af serviceattesten. Ved personligt ejede virksomheder vil der blive indhentet straffeattest for både virksomheden og den/de enkelte(e) ejere.

_____, den _____ 20____

(Underskrift)

(Blokbogstaver)

Erklæringen skal være underskrevet af en, der er bemyndiget til at optræde som fuldmægtig på selskabets/virksomhedens vegne (**personlig underskrift skal ligeledes gentages med maskineskrift eller blokbogstaver**). Ved personlig ejet virksomhed skal erklæringen underskrives af samtlige ejere.

BILAG

TIL CHECKLISTER

TIL BRUG I FORBINDELSE MED EU-USBUD

KONKURRENCESTYRELSEN
ERHVERVSMINISTERIET

BILAG 1

DIREKTIVERNES TÆRSKELVÆRDIER

MODVÆRDIERNE I DANSKE KRONER AF TÆRSKELBELØBENE FOR OFFENTLIGE INDKØB I HENHOLD TIL EUs UDBUDSREGLER ER AF KOMMISSIONEN FASTSAT SOM NEDENFOR ANFØRT FOR PERIODEN 1. JANUAR 2000 TIL 31. DECEMBER 2001.

PERIODISK VEJLEDENDE BEKENDTGØRELSE:

GÆLDER FOR ALLE UDBUDSDIREKTIVERNE	VÆRDIEN AF DET SAMLEDE INDKØB PR. ÅR, FINANSÅR ELLER REGNSKABSÅR.
1. TJENESTEYDELSESKONTRAKTER:	5.610.000 KR.
2. VAREKØBSKONTRAKTER:	5.610.000 KR.
3. BYGGE- OG ANLÆGSKONTRAKTER:	37.400.000 KR.

UDBUD/ANSKAFFELSER EFTER DE FORSKELLIGE DIREKTIVER:

TJENESTEYDELSESDIREKTIVET DIREKTIV NR. 92/50/EØF	STATSLIGE KONTRAKTER	AMTSKOMMUNALE OG KOMMUNALE KONTRAKTER:
1. BILAG I A TJENESTEYDELSER (UNDTAGET DE UNDER PKT. 2 NÆVNTE TJENESTEYDELSER):	1.042.054 KR.	1.603.158 KR.
2. BILAG I B TJENESTEYDELSER SAMT TJENESTEYDELSER UNDER BILAG I A, KATEGORI 5 OG 8:	1.496.000 KR.	1.496.000 KR.
3. DELTJENESTEYDELSER:	598.400 KR.	598.400 KR.

INDKØBSDIREKTIVET DIREKTIV NR. 93/36/EØF	STATSLIGE KONTRAKTER	AMTSKOMMUNALE OG KOMMUNALE KONTRAKTER:
OFFENTLIGE VAREINDKØB:	1.042.054 KR.	1.603.158 KR.

BYGGE- OG ANLÆGSDIREKTIVET DIREKTIV NR. 93/37/EØF	STATSLIGE KONTRAKTER	AMTSKOMMUNALE OG KOMMUNALE KONTRAKTER:
1. OFFENTLIGE BYGGE- OG ANLÆGSKON- TRAKTER:	40.078.984 KR.	40.078.984 KR.
2. KONCESSIONSKONTRAKTER, JF. ART. 1D OG 3:	37.400.000 KR.	37.400.000 KR.
3. DELARBEJDER:	7.480.000 KR.	7.480.000 KR.

FORSYNINGSVIRKSOMHEDSDIREKTIVET DIREKTIV NR. 93/38/EØF	ORDREGIVERE OMFATTET AF DIREKTIVET:	
<i>A VIRKSOMHED VEDR. DRIKKEVANDS- OG ELEKTRICITETSFORSYNING, TILRÅDIGHEDSSTILLELSE AF TERMINALER FOR TRANSPORT TIL VANDS OG I LUFTEN (FX HAVNE OG LUFTHAVNE) SAMT DRIFT AF NET TIL BYTRANSPORT (BYBANE, BUS MV.)</i>		
1. TJENESTEYDELSER OMFATTET AF DIREKTIVETS BILAG XVI A (UNDTAGET DE I PKT. 2 NÆVNTE):		3.206.324 KR.
2. TJENESTEYDELSER OMFATTET AF DIREKTIVETS BILAG XVI B SAMT TJE- NESTEYDELSER UNDER BILAG XVI A, KATEGORI 5 OG 8:		2.992.000 KR.
3. VAREKØBSKONTRAKTER:		3.206.324 KR.
4. BYGGE- OG ANLÆGSKONTRAKTER:		40.078.984 KR.
5. DELARBEJDER (BYGGE- OG ANLÆG):		7.480.000 KR.
<i>B ØVRIGE FORMER FOR VIRKSOMHED OMFATTET AF DIREKTIVET (TILVEJBRINGELSE OG DRIFT AF FORSYNINGSNET TIL GAS OG VARME, UDVINDING AF OLIE, GAS, KUL MV. SAMT DRIFT AF ANDRE NET, FX TIL JERNBANETRANSPORT):</i>		
1. TJENESTEYDELSKONTRAKTER:		2.992.000 KR.
2. VAREKØBSKONTRAKTER:		2.992.000 KR.
3. BYGGE- OG ANLÆGSKONTRAKTER:		37.400.000 KR.
4. DELARBEJDER (BYGGE- OG ANLÆG):		7.480.000 KR.

BILAG 2

DIREKTIVERNES TIDSFRISTER

FORUDEN DE FRISTER, DER ER ANFØRT I NEDENSTÅENDE SKEMAER, GÆLDER ENKELTE ANDRE FRISTER

TIDSFRISTER, DER GÆLDER ALLE UDBUDSFORMER:

ALLE UDBUDSFORMER	VARER	TJENESTEYDELSER	BYGGE-OG ANLÆG	FORSYNING
PERIODISK VEJLEDEDE BEKENDTGØRELSE OM FORVENTEDE UDBUD SKAL OFFENTLIGGØRES:	SNAREST MULIGT EFTER REGNSKABSÅRETS BEGYNDELSE (ART. 9, STK. 1)	SNAREST MULIGT EFTER REGNSKABSÅRETS BEGYNDELSE (ART. 15, STK. 1)	HURTIGST MULIGT EFTER GODKENDELSE AF BYGGE- OG ANLÆGS-PROGRAM (ART. 11, STK. 7)	MINDST ÉN GANG OM ÅRET (ART. 22, STK. 1)
ORDREGIVERE SKAL UNDERRETTE DELTAGERNE I UDBUDET OM TILDELINGEN AF KONTRAKTEN	HURTIGST MULIGT (GÆLDER OGSÅ ANNULATION AF UDBUD) (ART. 7 STK. 2)	HURTIGST MULIGT (GÆLDER OGSÅ ANNULATION AF UDBUD) (ART. 12, STK. 2)	HURTIGST MULIGT (GÆLDER OGSÅ ANNULATION AF UDBUD) (ART. 8, STK.2)	HURTIGST MULIGT (GÆLDER KUN VISSE ORDREGIVERE) (ART. 41, STK. 3)
ORDREGIVER SKAL BEGRUNDE AFSLAG EFTER SKRIFTLIG ANMODNING FRA ANSØGERE/BYDENDE:	SENEST 15 DAGE EFTER MODTAGELSE AF ANMODNING (ART. 7, STK. 1)	SENEST 15 DAGE EFTER MODTAGELSE AF ANMODNING (ART. 12, STK. 1)	SENEST 15 DAGE EFTER MODTAGELSE AF ANMODNING (ART. 8, STK. 1)	HURTIGST MULIGT EFTER MODTAGELSE AF ANMODNING (GÆLDER KUN VISSE ORDREGIVERE)(ART.41, STK. 4)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE BEKENDTGØRELSE OM INDGÅEDE AFTALER TIL EF-PUBLIKATIONSKONTORET:	SENEST 48 DAGE EFTER INDGÅET AFTALE (ART. 9, STK. 5)	SENEST 48 DAGE EFTER INDGÅET AFTALE (ART. 17, STK. 2)	SENEST 48 DAGE EFTER INDGÅET AFTALE (ART. 11, STK. 7)	SENEST 2 MÅNEDER EFTER INDGÅET AFTALE (ART. 24, STK. 1)

TIDSFRISTER FOR DE FORSKELLIGE UDBUDSFORMER:

OFFENTLIGT UDBUD	VARER	TJENESTEYDELSER	BYGGE-OG ANLÆG	FORSYNING
EF-PUBLIKATIONSKONTORETS OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSE:	SENEST 12 DAGE EFTER AFSENDELSE (ART. 9, STK. 8)	SENEST 12 DAGE EFTER AFSENDELSE (ART. 17, STK. 5)	SENEST 12 DAGE EFTER AFSENDELSE (ART. 11, STK. 10)	SENEST 12 DAGE EFTER AFSENDELSE (ART. 25, STK. 3)
ORDREGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDSBETINGELSER OG SUPPLERENDE MATERIALE:	SENEST 6 DAGE EFTER MODTAGELSE AF ANMODNING (ART. 10, STK. 2)	SENEST 6 DAGE EFTER MODTAGELSE AF ANMODNING (ART. 18, STK. 3)	SENEST 6 DAGE EFTER MODTAGELSE AF ANMODNING (ART. 12, STK. 3)	NORMALT SENESEST 6 DAGE EFTER MODTAGELSE AF ANMODNING (ART. 28, STK. 1)
ORDREGIVER SKAL MEDDELE YDERLIGERE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	SENEST 6 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 10, STK. 3)	SENEST 6 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 18, STK. 4)	SENEST 6 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 12, STK. 4)	SENEST 6 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 28, STK. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR AFSENDELSE TIL EF-KONTORET) VÆRE:	MINDST 52 DAGE (ART. 10, STK. 1)	MINDST 52 DAGE (ART. 18, STK. 1)	MINDST 52 DAGE (ART. 12, STK. 1)	MINDST 52 DAGE (ART. 26, STK. 1)
NÅR DER ER OFFENTLIGGJORT PERIODISK VEJLEDEDE BEKENDTGØRELSE KAN TILBUDSFRISTEN VÆRE:	GENERELT MINDST 36 DAGE. ALDRIG MINDRE END 22 DAGE (ART. 10, STK. 1A)	GENERELT MINDST 36 DAGE. ALDRIG MINDRE END 22 DAGE (ART. 18, STK. 2)	GENERELT MINDST 36 DAGE. ALDRIG MINDRE END 22 DAGE (ART. 12, STK. 2)	GENERELT MINDST 36 DAGE. ALDRIG MINDRE END 22 DAGE (ART. 26, STK. 1)

BEGRÆNSET UDBUD OG UDBUD EFTER FORHANDLING*	VARER	TJENESTEYDELSER	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING
EF-PUBLIKATIONS- KONTORETS OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDS- BEKENDTGØRELSE:	SENEST 12 DAGE EFTER AFSENDELSE (ART. 9, STK. 8)	SENEST 12 DAGE EFTER AFSENDELSE (ART. 17, STK. 5)	SENEST 12 DAGE EFTER AFSENDELSE (ART. 11, STK. 10)	SENEST 12 DAGE EFTER AFSENDELSE (ART. 25, STK. 3)
FRISTEN FOR TILBUDS- GIVERES ANMODNING OM DELTAGELSE SKAL VÆRE:	MINDST 37 DAGE EFTER AFSENDELSE AF BEKENDTGØRELSE (ART. 11, STK. 1)	MINDST 37 DAGE EFTER AFSENDELSE AF BEKENDTGØRELSE (ART. 19, STK. 1)	MINDST 37 DAGE EFTER AFSENDELSE AF BEKENDTGØRELSE (ART. 13, STK. 1)	SOM HOVEDREGEL MINDST 37 DAGE EFTER AFSENDELSE AF BEK. (ART. 26, STK. 2,A)
ØRDREGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDS- BETINGELSER OG SUP- PLERENDE MATERIALE:	SAMTIDIG MED OPFØRDRING TIL AT AFGIVE TILBUD (ART. 11, STK. 2)	SAMTIDIG MED OPFØRDRING TIL AT AFGIVE TILBUD (ART. 19, STK. 2)	SAMTIDIG MED OPFØRDRING TIL AT AFGIVE TILBUD (ART. 13, STK. 2)	SAMTIDIG MED OPFØRDRING TIL AT AFGIVE TILBUD (ART. 28, STK. 4)
ØRDREGIVER SKAL FREMSENDE YDERLIGE- RE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	SENEST 6 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 11, STK. 5)	SENEST 6 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 19, STK. 6)	SENEST 6 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 13, STK. 6)	SENEST 6 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 28, STK. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR OPFØRDRING TIL AT AFGIVE TILBUD) VÆRE:	MINDST 40 DAGE (ART. 11, STK. 3)**	MINDST 40 DAGE (ART. 19, STK. 3)**	MINDST 40 DAGE (ART. 13, STK. 3)**	AFTALES I ENIGHED. ELLERS SOM HOVED- REGEL MINDST 24 DAGE (ART. 26, STK. 2,B-2,C)
NÅR DER ER OFFENTLIG- GJORT PERIODISK VEJL. BEKENDTGØRELSE KAN TILBUDSFRISTEN VÆRE:	MINDST 26 DAGE (ART. 11, STK. 3A)**	MINDST 26 DAGE (ART. 19, STK. 4)**	MINDST 26 DAGE (ART. 13, STK. 4)**	AFTALES I ENIGHED. ELLERS SOM HOVED- REGEL MINDST 24 DAGE (ART. 26, STK. 2,B-2,C)

* EFTER FORUDGÅENDE OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSE.

** GÆLDER IKKE UDBUD EFTER FORHANDLING.

BEGRÆNSET UDBUD OG UDBUD EFTER FORHANDLING* I HASTEPROCEDURE	VARER	TJENESTEYDELSER	BYGGE- OG ANLÆG	FORSYNING**
EF-PUBLIKATIONS- KONTORETS OFFENTLIG- GØRELSE AF UDBUDS- BEKENDTGØRELSE:	SENEST 5 DAGE EFTER AFSENDELSE (ART. 9, STK. 8)	SENEST 5 DAGE EFTER AFSENDELSE (ART. 17, STK. 5)	SENEST 5 DAGE EFTER AFSENDELSE (ART. 11, STK. 10)	I UNDTAGELSESTILFÆLDE OG EFTER ANMODNING: INDEN FOR 5 DAGE (ART. 25, STK. 3)
FRISTEN FOR TILBUDS- GIVERES ANMODNING OM DELTAGELSE SKAL VÆRE:	MINDST 15 DAGE EFTER AFSENDELSE AF BEKENDTGØRELSE (ART. 12, STK. 1,A)	MINDST 15 DAGE EFTER AFSENDELSE AF BEKENDTGØRELSE (ART. 20, STK. 1,A)	MINDST 15 DAGE EFTER AFSENDELSE AF BEKENDTGØRELSE (ART. 14, STK. 1,A)	MINDST 15 DAGE EFTER AFSENDELSE AF BEKENDTGØRELSE (ART. 26, STK. 2,A)
ØRDREGIVER SKAL FREMSENDE UDBUDS- BETINGELSER OG SUP- PLERENDE MATERIALE:	SAMTIDIG MED OPFØRDRING TIL AT AFGIVE TILBUD (ART. 11, STK. 2)	SAMTIDIG MED OPFØRDRING TIL AT AFGIVE TILBUD (ART. 19, STK. 2)	SAMTIDIG MED OPFØRDRING TIL AT AFGIVE TILBUD (ART. 13, STK. 2)	SAMTIDIG MED OPFØRDRING TIL AT AFGIVE TILBUD (ART. 28, STK. 4)
ØRDREGIVER SKAL FREMSENDE YDERLIGE- RE OPLYSNINGER OM UDBUDSBETINGELSER:	SENEST 4 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 12, STK. 2)	SENEST 4 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 20, STK. 2)	SENEST 4 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 14, STK. 2)	SENEST 6 DAGE FØR TILBUDSFRIST (ART. 28, STK. 2)
TILBUDSFRISTEN SKAL (I FORHOLD TIL DATO FOR OPFØRDRING TIL AT AFGIVE TILBUD) VÆRE:	MINDST 10 DAGE (ART. 12, STK. 1,B)***	MINDST 10 DAGE (ART. 20, STK. 1,B)***	MINDST 10 DAGE (ART. 14, STK. 1,B)***	AFTALES I ENIGHED. ELLERS MINDST 10 DAGE. (ART. 26, STK. 2,B-2,C)

* EFTER FORUDGÅENDE OFFENTLIGGØRELSE AF UDBUDSBEKENDTGØRELSE.

** HASTEPROCEDURE ER IKKE DIREKTE OMTALT I DIREKTIVET, DER DOG INDEHOLDER MULIGHEDER FOR NEDSÆTTELSE AF FRISTERNE I UNDTAGELSESTILFÆLDE. DET ER DISSE MINIMUMSFRISTER, DER ER ANFØRT I DENNE OVERSIGT.

*** GÆLDER IKKE UDBUD EFTER FORHANDLINGER.



Klager over udbud

Hvis der er grund til at tro, at de fællesskabsretlige regler om udbud ikke er overholdt, kan der klages til enten Konkurrencestyrelsen eller Klagenævnet for Udbud.

Konkurrencestyrelsen behandler både klager over danske udbud og klager over [udenlandske udbud](#).

Det er **bedst at klage så tidligt som muligt**, og inden udbudsforretningen er afsluttet, dvs. inden udbyder har besluttet, hvem der skal tildeles ordren, og inden kontrakten er skrevet under.

Styrelsen kan herefter tage kontakt til udbyderen eller – hvis der er tale om et udenlandsk udbud - til sin kontaktperson i det pågældende land, undersøge sagen og komme med et forslag til, hvordan problemet kan løses.

Dette kan føre til, at udbudet bliver rettet op og gjort lovligt.

Hvis der allerede er skrevet kontrakt må klageren henvises til at gå til **Klagenævnet for Udbud** med sin sag.

Klagenævnets hjemmeside findes her: www.klfu.dk.

Det er ikke alle, der kan få behandlet en klage i nævnet. Klager skal have en retlig interesse i at få konstateret, at udbudsreglerne er overtrådt, eller være anført på en [liste](#) over klageberettigede organisationer.

Klagenævnet har bl.a. kompetence til at tilkende tilbudsgivere erstatning for tab som følge af overtrædelse af udbudsreglerne.

Klagen sendes til:
Klagenævnet for Udbud
Erhvervs- og Selskabsstyrelsen
Kampmannsgade 1
1780 København V
Tlf. 33 30 76 21 - Fax 33 30 77 99

Med klagen til nævnet skal følge et gebyr på 4.000 kr. Sker dette ikke, og betales gebyret ikke inden en af nævnets formand fastsat frist, afvises klagen.

Gebyret kan tilbagebetales, hvis klager får helt eller delvis medhold.

[Generelle betingelser](#)



Problemer med udbud i udlandet?

Har jeres virksomhed problemer med et udbud i udlandet? Så er der effektiv og gratis hjælp at hente hos Konkurrencestyrelsen.

Sammen med konkurrencemyndighederne i de øvrige europæiske lande har styrelsen dannet netværket [Public Procurement Network - PPN](#). Netværket er et uformelt alternativ til at klage over EU-udbud ad rettens vej. Klager via formelle juridiske kanaler tager ofte lang tid, og kan være vanskelige at afslutte inden udbudsrunderne lukkes og kontrakterne underskrives.

I tilfælde af mistanke om ureglementeret behandling under EU-udbud, bør man hurtigst muligt tage kontakt til Konkurrencestyrelsen, hvor styrelsens udbudsspecialister er klar til at tage sagen op til hurtig overvejelse.

Hvis mistanken kan bekræftes, kontakter styrelsen med det samme det pågældende udbyderlands PPN-repræsentant med henblik på at finde en løsning, der tilfredsstiller både jer og udbyder.

Den hurtige og uformelle kommunikation i PPN-netværket betyder, at vejen til lokal udbudsekspertise bliver meget kort. I mange tilfælde har det vist sig, at problemerne kan løses på få dage.

Hvis jeres virksomhed ønsker [assistance](#) fra Konkurrencestyrelsen og PPN, bør I hurtigst muligt tage kontakt til fuldmægtig Milena A. Krogsgaard på 72268140 eller mak@ks.dk. For hurtig behandling af jeres klage har vi brug for disse informationer:

1. Virksomhedens navn, adresse, telefon- og faxnumre samt navnet på en kontaktperson
2. Navn og adresse på eventuelle andre involverede virksomheder
3. Ønsker klager at forblive anonym i forhold til udbyderen?
4. Er en EU-udbudsprocedure blevet sat i gang?
5. Hvis svaret til punkt 4 er ja:
 - * Dato for offentliggørelse af udbudet
 - * Udbudsstatus – er tilbudsfristen udløbet? Er der indgået en kontrakt?
 - * Kontraktens anslåede værdi
6. Hvis svaret til punkt 4 er nej:
 - * Hvilke typer ydelser omhandler den påtænkte kontrakt?
 - * Kontraktens anslåede værdi
7. Baggrundsinformationer om udbydermyndigheden
8. En beskrivelse af det formodede brud på EU's udbudsregler

[This Page in English](#)

[Download dansk brochure om PPN](#)

[Download English PPN brochure](#)

[Generelle betingelser](#)



Public Procurement Network

Public Procurement Network er et internationalt kontakt- og erfaringsudvekslingsnetværk på udbudsområdet, der dækker hele det nye Europa (**EU, EØS, Schweiz**, de **kommende** medlemslande og ansøgerlandene).

Netværket har til formål at styrke anvendelsen og håndhævelsen af udbudsreglerne - ikke mindst i de nye medlemslande - ved gensidig erfaringsudveksling og som basis for uformel problemløsning i konkrete udbudssager. Samarbejdet indenfor netværket har stor opbakning fra EU-Kommissionen.

Baggrund

Initiativet kommer i forlængelse af, at det lykkedes for det danske EU-formandskab at nå til enighed i ministerrådet om en fornyelse og fremtidssikring af EU's udbudsregler.

Inspirationen til netværket er udsprunget af projektet "**Pilot Project on Public Procurement**", iværksat i 1998 mellem udbudsmyndighederne i 6 EU-medlemslande til demonstration af effekten ved at samarbejde internationalt om bedre anvendelse og styrket håndhævelse af EU's udbudsregler, der er fælles for alle EU/EØS medlemslande.

Dette projekts primære formål var at skabe et fundament for effektiv uformel løsning af problemer i grænseoverskridende udbudssager. Pilotprojektet har behandlet ca. 50 sager.

Men projektet havde også til formål at afdække nogle af de områder, hvor udbudsreglerne giver fortolkningsproblemer, og hvor der danner sig forskellig praksis i medlemslandene. I pilotprojektet tog man nogle af de områder op med henblik på at søge at nå til enighed om en anbefaling af, hvordan reglerne skal tolkes.

Projektet er gennemført planmæssigt med stor succes og er afsluttet i september 2002 med udsendelse af rapporten "Final Report on the Implementation of the Pilot Project on Public Procurement", der indeholder en række anbefalinger om, hvordan man får udnyttet de resultater, der er opnået under projektet. Rapporten er ledsaget af 3 annex-rapporter. Alle rapporter kan findes [her](#).

I den del af projektet, der vedrørte løsning af grænseoverskridende udbudsproblemer, deltog i alt 15 lande. EU-Kommissionen har under hele projektet deltaget som observatør og bakkede op om projektet.

Pilotprojektet gav grobund for ideen om et bredere og mere permanent netværk på udbudsområdet.

Resultatet af pilotprojektet blev i efteråret 2002 præsenteret for kommissær F. Bolkestein sammen med den anbefaling af et mere permanent internationalt samarbejde på udbudsområdet, som projektets styregruppe enstemmigt havde vedtaget.

Kommissionen gav sin tilslutning til ideen om oprettelse af et løbende, permanent netværkssamarbejde mellem alle deltagere i det nye Europa, EU- og EØS- medlemslande, Schweiz, de kommende medlemslande og ansøgerlandene.

Den 31. januar 2003 er Public Procurement Network derfor oprettet ved et møde i København mellem 27 deltagerlande og med repræsentation fra EU-Kommissionen. Der var fra alle sider tilslutning til netværket.

Den danske følgegruppe

I tilknytning til pilotprojektet om offentlige indkøb i EU har Konkurrencestyrelsen nedsat en rent dansk følgegruppe med repræsentanter for erhvervsorganisationer, private virksomheder og offentlige myndigheder. I følgegruppen fokuserer man på, om dansk erhvervsliv får en passende del af leverancerne til offentlige myndigheder i udlandet. Desuden diskuterer man enkeltsager om virksomhedernes problemer, når de byder på offentlige udbud i udlandet.

Følgegruppen er et led i Konkurrencestyrelsens målrettede arbejde for at styrke dansk erhvervslivs position på det internationale marked for offentlige kontrakter.

Følgegruppen fortsætter også under det nye netværk.

Problemløsning over grænserne

Også for det nye netværk er det en hovedopgave at løse problemer i grænseoverskridende udbudssager. Problemløsningen er et tilbud til europæiske virksomheder om en uformel sagsbehandling, når virksomhederne mener at være kommet i klemme i forbindelse med udbudssager i andre lande. Via netværket er der i de europæiske lande etableret kontaktpunkter for formidling af klager.

Via netværket håndteres klager over udbud i andre lande fleksibelt og effektivt uden om det retslige system. Formålet er at skabe et praktisk og hurtigt fungerende miljø, som kan styrke tilliden til handel på tværs af grænserne og reducere omkostninger, formalia, tid og sprogproblemer.

Netværket kan her være garant for, at sagerne hurtigt formidles videre til de relevante myndigheder, og at man på uformel basis kan søge at finde en løsning på problemerne, inden der er skrevet kontrakt.

Det er vigtigt at huske, at udbudsmyndighederne ikke kan love, at virksomheden, der henvender sig, får kontrakten. Det man kan opnå er, at virksomheden kommer til at deltage i udbudet på fair og lige vilkår.

Fra dansk side er der allerede etableret en mulighed for, at virksomhederne kan få hjælp til problemløsning hos Konkurrencestyrelsen, se [Assistance fra KS](#). Denne virksomhedsservice bygger på samarbejdet i udbudsnetværket.

Flere andre deltagerlande tilbyder samme service til deres virksomheder.

Netværket vil i fremtiden også benytte den service, som Kommissionen stiller til rådighed via SOLVIT-systemet. SOLVIT er udviklet af Kommissionen og har til opgave - via internettet - at guide sager om overtrædelse af regler på hele det indre

markeds område til de rette myndigheder.

En virksomhed vil derfor kunne bede om hjælp til problemløsning enten ved at henvende sig direkte til Konkurrencestyrelsen, som vil være det danske kontaktpunkt, eller ved at henvende sig til det danske SOLVIT-center, som herefter vil videreformidle henvendelsen til Konkurrencestyrelsen.

Benchmarking og erfaringsudveksling

Dannelsen af udbudsnetværket sker på et tidspunkt, hvor der er markante ændringer på vej både på udbudsområdet og i EU generelt.

På den ene side er processen omkring vedtagelse af nye og mere moderne udbudsregler godt i gang, og på den anden side udvides kredsen af medlemslande betragteligt. Hensigten med netværket er derfor også at danne en ramme for et tættere samarbejde mellem nye og kommende medlemslande med Kommissionen som en aktiv partner. En vigtig del af samarbejdet indenfor netværket er benchmarking og erfaringsudveksling mellem medlemslandene.

Kommissionen støtter samarbejdet indenfor netværket, som ses som et godt supplement til de eksisterende formelle udvalg og komitéer i EU-systemet.

Diskussion af gennemførelsen af de kommende udbudsregler

En nyskabelse i de kommende udbudsregler vil være, at medlemslandene på en række punkter får valgfrihed omkring gennemførelsen. Medlemslandene kan med andre ord gennemføre visse af reglerne "à la carte". Et eksempel kan være, at et medlemsland ikke ønsker at åbne for indgåelse af rammeaftaler. Medlemslandet kan så undlade at give adgang hertil. Det samme gælder for en række af de andre nye moderniseringslementer, ikke mindst omkring brug af IT i udbudsprocessen.

Et væsentligt formål med samarbejdet via netværket vil derfor også være, at medlemslandene får lejlighed til på uformel basis at drøfte planer og metoder for gennemførelse af reglerne i de respektive lande.

Vejen frem

Det nyligt etablerede permanente udbudsnetværk har til formål at styrke anvendelsen og håndhævelsen af udbudsreglerne - ikke mindst i de nye medlemslande - ved gensidig erfaringsudveksling og som basis for uformel problemløsning i konkrete udbudssager.

Al erfaring viser, at love og regler ikke kan stå alene. Det afgørende er, hvordan de virker i praksis, og netop her vil netværket have en væsentlig funktion.

Netværket vil fungere med et minimum af administrative omkostninger. Det er tanken, at man mødes én gang årligt i den samlede kreds, men at den løbende kontakt kan vedligeholdes over internettet eller i mindre arbejdsgrupper, som koncentrerer sig om specielle emner.

Efter at Danmark har påtaget sig opgaven med at søsætte netværket, er det aftalt, at formandskabet skal gå på skift på frivillig basis. Danmark vil derfor nu give stafetten videre til Storbritannien, som vil være vært i 2004, og herefter har Slovenien udtrykt interesse for at påtage sig formandskabet.

Du kan også læse om det internationale netværkssamarbejde på [EU-Kommissionens simap-hjemmeside](#).

[Generelle betingelser](#)



Konkurrencestyrelsens assistance i udlandet

Fokus på overtrædelser af reglerne i andre lande

Baggrund

Når danske virksomheder deltager i offentlige udbud i andre europæiske lande, er der en flerhed af barrierer og hindringer, som virksomhederne kan støde på. Det kommer danske virksomheder til skade og betyder, at danske virksomheder ikke får den andel af leverancerne til den offentlige sektor i udlandet, som de i forhold til deres eksportpotentiale burde have.

Konkurrencestyrelsen tog i 1996 fat på at rette op på denne skævhed. Styrelsen intensiverer nu sin indsats på området. Det er en stor og svær opgave, der kun lader sig løse på langt sigt og ved samarbejde med EU-Kommissionen og mellem de nationale udbudsmyndigheder på tværs af grænserne.

Assistance til danske virksomheder

Et vigtigt led i løsningen af denne opgave er at yde assistance til danske virksomheder, der støder på barrierer for deres deltagelse i udenlandske offentlige udbud. Sådanne barrierer kan være anvendelse af ulovlige udvælgelses- eller tildelingskriterier, brug af tekniske specifikationer, der indebærer diskrimination af tilbudsgivere fra andre lande end ordregiverens, fortolkning af udbudsreglerne til gunst for tilbudsgivere fra ordregivers hjemland, og - ikke mindst - undladelse af at udbyde en offentlig kontrakt i EU-udbud, selvom kontrakten er udbudspligtig.

Virksomheder, der kommer ud for problemer af denne art, kan henvende sig til Konkurrencestyrelsen. Klik [her](#) for at læse hvilke konkrete oplysninger Konkurrencestyrelsen skal have for at vurdere sagen.

Finder styrelsen - efter at have gennemgået sagen - at der er begrundet mistanke om overtrædelse af udbudsreglerne, tager styrelsen kontakt til søstermyndigheden i ordregiverlandet og beder denne myndighed (som regel finans- eller økonomiministeriet, nogle steder konkurrencemyndigheden) om at undersøge sagen og i givet fald drage omsorg for, at det pågældende udbud lovliggøres.

Målet er at danske virksomheder skal kunne deltage i udbudsforretningen på lige fod og under fair og lige konkurrencevilkår.

Styrelsen har behandlet en lang række sager vedrørende udenlandske udbud, og det er lykkedes Konkurrencestyrelsen i flere tilfælde på denne måde at udvirke, at det omhandlede udbud er blevet åbnet op for deltagelse af danske virksomheder på lige fod. Det betyder selvsagt ikke, at virksomheden vinder udbudet - det højeste, der kan opnås for virksomheden i denne sammenhæng, er at komme til at deltage i udbudet på lige konkurrencevilkår.

Fremkommer der ikke en løsning af sagen på denne måde, må Konkurrencestyrelsen henvise den pågældende virksomhed til at gå til EU-Kommissionen og bede den tage sagen op. Kommissionen, der har vist stor interesse for Konkurrencestyrelsens initiativ til at løse udbudsproblemer, der går på tværs af grænserne, er i flere sager trådt ind og har rettet henvendelse til ordregiverlandets regering om, at tilsidesættelse af udbudsreglerne er at opfatte som traktatkrænkelse.

Konkurrencestyrelsens erfaringer

Konkurrencestyrelsen har med tiden vundet betydelige erfaringer med at yde assistance til danske virksomheder, der møder udbudsproblemer i andre lande. Erfaringerne viser, at samarbejdet med vore søstermyndigheder fungerer bedre og bedre, og at forståelsen for at få løst udbudsproblemer på denne måde til gavn for fællesskabet øges.

Men det drejer sig ikke alene om, at enkeltsager tages op til behandling og - forhåbentlig - løsning. For at Det Indre Marked på udbudsområdet skal fungere, må udbudsreglerne anvendes mere ensartet og håndhæves mere effektivt end nu.

I 1998 tog Konkurrencestyrelsen initiativ til et pilotprojekt mellem 6 EU-landes udbudsmyndigheder og med Kommissionen som observatør.

Dette projekt sigtede netop mod at opnå bedre efterlevelse af udbudsreglerne gennem øget samarbejde om anvendelse og håndhævelse af regelsættet. Projektet blev afsluttet i 2002 og gav grobund for ideen om et bredere og mere permanent netværk på udbudsområdet.

Den 31. januar 2003 er **Public Procurement Network** derfor oprettet ved et møde i København mellem 27 deltagerlande og med repræsentation fra EU-Kommissionen. Netværket er et internationalt kontakt- og erfaringsudvekslingsnetværk på udbudsområdet, der dækker hele det nye Europa (EU, EØS, Schweiz, de kommende medlemslande og ansøgerlandene).

Netværket har til formål at styrke anvendelsen og håndhævelsen af udbudsreglerne - ikke mindst i de nye medlemslande - ved gensidig erfaringsudveksling og som basis for uformel problemløsning i konkrete udbudssager. Samarbejdet indenfor netværket har stor opbakning fra EU-Kommissionen. Tilbudet om assistance til virksomhederne bygger på samarbejdet i netværket. Du kan læse mere om pilotprojektet og netværket ved at klikke [her](#).

Konkurrencestyrelsen har udsendt 3 guider om danske virksomheders deltagelse i udbud i andre lande. Titlen er: Udbudsregler - Det offentlige udbudsmarked i EU. Guiderne beskriver markederne for henholdsvis [bygge- og anlægssopgaver](#), [varer](#) og [tjenesteydelser](#).

Guiderne kan også købes ved henvendelse til Konkurrencestyrelsen.

Konkurrencestyrelsen arbejder videre med initiativet og modtager gerne henvendelser fra virksomheder, der støder på

hindringer som de her beskrevne.

Eksempler på assistance fra Konkurrencestyrelsen:

- Det tyske udenrigsministerium havde udbudt en leverance af noget teknisk udstyr. Da Konkurrencestyrelsen fik sagen, var der allerede indgået kontrakt om leverancen.

Det viste sig, at der i udbudsmaterialet var sammenblandet udvælgelses- og tildelingskriterier, og desuden havde ministeriet benyttet en i forvejen fastlagt vægtning af tildelingskriterierne, der ikke fremgik af udbudsmaterialet.

Konkurrencestyrelsen skrev direkte til det tyske udenrigsministerium og fik et venligt, men afvisende svar. Så gik styrelsen til Kommissionen, der åbnede procedure mod den tyske regering. Udenrigsministeriet gik straks til bekendelse og lovede at overholde udbudsreglerne fremover.

Da der allerede var skrevet kontrakt om leverancen, fik klagen ikke yderligere konsekvenser for ordregiveren, men det ville ikke engang en sag ved EF-Domstolen have haft - det sker stort set aldrig, at en indgået kontrakt hæves. En klager er i denne situation henvist til at forsøge at kræve erstatning.

- En tysk delstatsmyndighed havde i et udbud angivet, at en teknisk indretning skulle være af et bestemt fabrikat. Ved at kontakte det tyske økonomiministerium fik Konkurrencestyrelsen ændret udbudet, så danske leverandører kunne deltage i udbudet på lige fod.
- Et fransk miljøorgan havde ikke foretaget EU-udbud af et vareindkøb. I den franske lovgivning er det om det pågældende miljøorgan angivet, at det har et kommercielt sigte. Organet løser imidlertid offentlige opgaver med offentligt tilskud. Konkurrencestyrelsen fik ikke noget ud af at henvende sig til de franske kolleger og gik derfor videre til EU-Kommissionen. Kommissionen har indledt procedure mod den franske regering i anledning af sagen. Resultatet heraf afventes.
- Svenske vejmyndigheder havde kontaktet en række virksomheder uden forudgående udbud. Konkurrencestyrelsen blev af en dansk virksomhed inddraget i sagen, der endte med, at den danske virksomhed fik del i kontrakten. Det er undertiden tilstrækkeligt, at der kastes lys på en fejlagtig udbudsprocedure.

- [Konkrete oplysninger](#)

[Generelle betingelser](#)



Klag i tide!

*Oplysning til virksomheder om diskrimination
ved offentlige udbud i udlandet*

Klag i tide!

Oplysning til virksomheder om diskrimination
ved offentlige udbud i udlandet

Mistanker om diskrimination skal afklares tidligt!

Få undersøgt din sag hurtigt, uformelt og gratis!

PPN – Public Procurement Network

– udbudsklager uden bureaukrati

Konkurrencestyrelsen

– den danske del af PPN

Et supplement til rettens vej

Hvert år annoncerer offentlige myndigheder i EU-landene mere end 100.000 udbud. Den samlede værdi af de udbudte varer, tjenesteydelser og bygge- og anlægsgøveler har passeret 10.000 milliarder kr.

Med stadigt flere lande i EU vil det marked vokse. Men det samme vil formentlig en række af de barrierer, som nogle danske virksomheder allerede i dag oplever, når de vil deltage i konkurrencen om offentlige kontrakter i et andet land.

Det kan fx være, at udbyderen anvender ulovlige kriterier i udbudsmaterialet eller på anden måde stiller udenlandske leverandører ringere end landets egne virksomheder. Tilsigtet eller utilsigtet.

Tidligere var danske virksomheder, der følte sig diskrimineret i sådanne sager, nødt til at gå rettens vej. Det vil sige klage enten til domstolene i det pågældende land eller til EU-Kommissionen. Begge dele er ofte langvarige og krævende procedurer. Og selv hvis man får medhold, er det som regel for sent at komme i betragtning til den kontrakt, man var interesseret i.

Derfor er der nu skabt en uformel og hurtig metode til at afklare misforståelser og mistanker om diskrimination – allerede i udbudets første faser.

Metoden udnytter, at der er skabt et netværk af embedsmænd i alle de europæiske landes udbudsmyndigheder. Netværket kaldes PPN, og deltagerne har aftalt fælles spilleregler for, hvordan man effektivt får opklaret mistanker om urent trav – *inden kontrakterne bliver skrevet under*.

I Danmark er det Konkurrencestyrelsen, virksomhederne skal kontakte, hvis de føler sig diskrimineret i en udbudssag i et andet land. Så tager styrelsen straks uformel kontakt til de rette personer i netværket. Og i bedste fald kan sagen være opklaret i løbet af ganske få dage.

Men fremgangsmåden kræver, at virksomheden henvender sig, lige så snart den får mistanke om diskrimination. Når kontrakten først er skrevet under, er der ingen andre klageveje end de formelle juridiske kanaler.

Denne brochure fortæller i korte træk, hvad virksomheden kan gøre, hvis den bliver opmærksom på problemer i et internationalt udbud.

Brochuren er både skrevet til de danske virksomheder, der allerede har deltaget i internationale udbud, og til dem, der skal til at gøre deres første erfaringer. Konkurrencestyrelsen og PPN vil gerne bidrage til, at de begge møder et marked præget af hård og fair konkurrence på tværs af grænserne.

Her kan Konkurrencestyrelsen hjælpe

De følgende tre eksempler viser nogle af de typiske problemer, danske virksomheder støder ind, når de deltager i offentlige udbud i udlandet.

- **Utilstrækkelig dokumentation?**

En dansk virksomhed deltager i udbud af IT-drift i udlandet. Virksomheden anmoder om at blive prækvalificeret og sender i den forbindelse en fuld serviceattest fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Attesten er udstedt på engelsk og viser, at virksomheden har betalt de skatter og afgifter, den skal. På trods af den fremsendte attest hævder den udenlandske udbyder, at dokumentationen for skattebetaling i Danmark er utilstrækkelig.

- **Tekniske handelshindringer?**

En dansk virksomhed ønsker at deltage i udbud i udlandet. Virksomheden bliver opmærksom på, at der i udbudsmaterialet stilles et krav om, at en teknisk indretning skal være af et bestemt fabrikat. Denne tekniske specifikation er diskriminerende og derfor ulovlig.

- **Udbudspligt?**

En udenlandsk myndighed ønsker at anskaffe en konsulentydelse. Ydelsens værdi er over tjenesteydelsesdirektivets tærskelværdi. Den er derfor fuldt udbudspligtig efter reglerne i direktivet. Myndigheden vælger i stedet at kontakte en række virksomheder uden forudgående udbud. En dansk virksomhed bliver opmærksom på problemet.

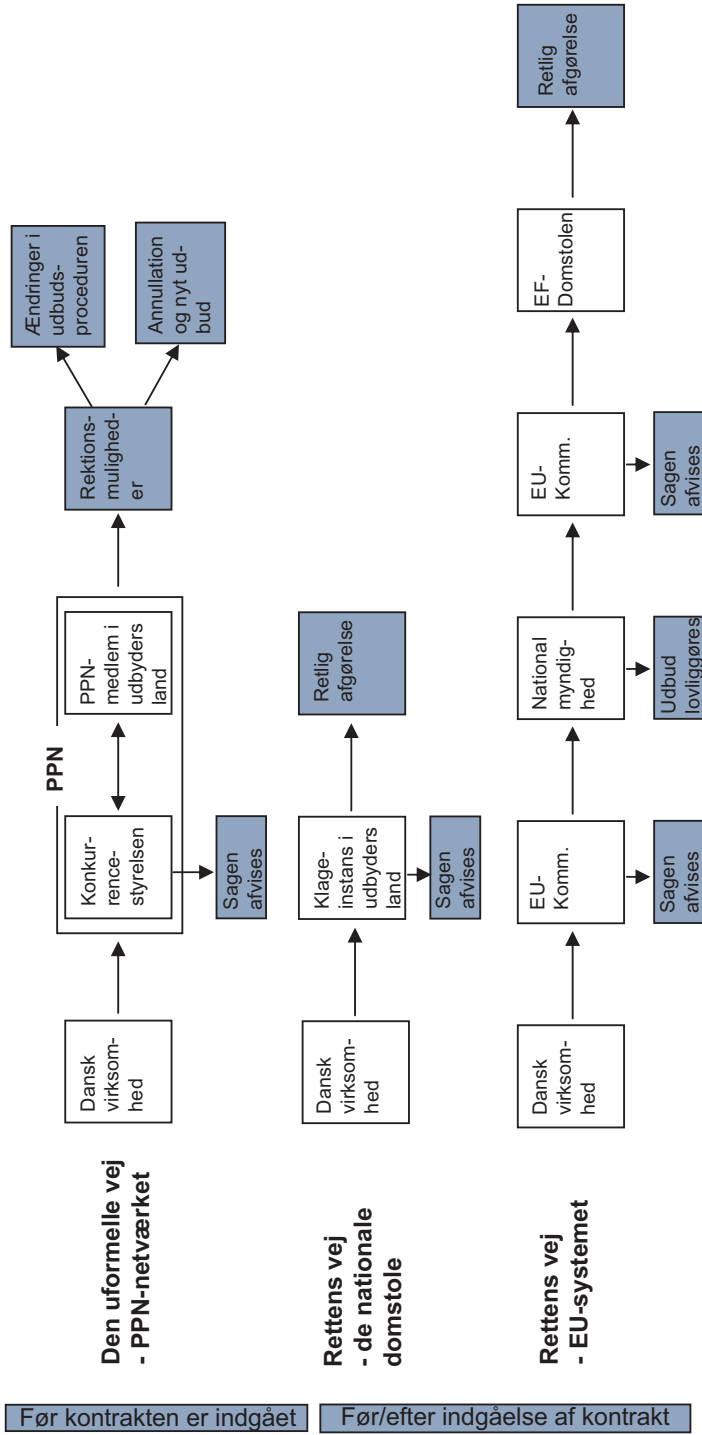
I alle tre tilfælde kontaktede den danske virksomhed Konkurrencestyrelsen i tide. Og via PPN-netværket blev det hurtigt sikret, at virksomhederne kunne deltage i udbudet på lige vilkår.

Denne uformelle metode er afprøvet med succes gennem tre år i en noget mindre kreds af lande. Her har netværkets medlemmer behandlet omkring 50 sager om grænseoverskridende udbudsproblemer.

Hvis dialogen i netværket *ikke* kan løse virksomhedens problem, må den benytte de almindelige klageveje. Det gælder også, hvis kontrakten allerede er skrevet under. Modellen på side 5 viser i oversigtsform de tre muligheder, en leverandør har for at få afgjort sin sag. Bemærk, at mulighederne ikke udelukker hinanden.

PPN-netværket er således ikke et *alternativ* til det juridiske system, men et *supplement*, der kan benyttes, indtil der er indgået kontrakt. PPN nyder da også fuld opbakning fra EU-Kommissionen og benytter Kommissionens internetværktøj SOLVIT, når det er relevant.

Hvis du vil klage over et internationalt udbud - tre veje gennem klagesystemet



Sådan kan man klage

PPN-netværket fungerer sådan, at virksomheder skal kontakte den nationale udbudsmyndighed i deres eget land. Danske virksomheder, der ønsker at klage over et udbud i et andet land, kan således henvende sig til Konkurrencestyrelsen. Bemærk, at det er gratis at benytte dette tilbud.

For at vurdere sagen har Konkurrencestyrelsen brug for følgende konkrete oplysninger og svar:

- 1 Virksomhedens navn, adresse, telefonnummer og e-mailadresse samt navnet på en kontaktperson.
- 2 Navn og adresse på eventuelle andre involverede virksomheder.
- 3 Ønsker virksomheden at forblive anonym over for udbyderen?
- 4 Er en EU-udbudsprocedure blevet sat i gang?

Hvis ja:

- Dato for offentliggørelse af udbudet.
- Udbudsstatus: Er tilbudsfristen udløbet? Er der indgået en kontrakt?
- Kontraktens anslåede værdi.

Hvis nej:

- Hvilke typer ydelser omhandler kontrakten?
 - Kontraktens anslåede værdi.
- 5 Hvem er udbyder.
 - 6 En beskrivelse af det *formodede* brud på EU's udbudsregler.

Mange virksomheder angiver under punkt 3, at de ønsker at forblive anonyme – ofte med henvisning til frygten for at blive *blacklistet* af udbyderen. Dette ønske respekterer PPN-netværket altid. Men virksomheden skal dog være opmærksom på, at det i nogle tilfælde vil være muligt for udbyderen at regne ud, hvem der klager.

Det er dog Konkurrencestyrelsens vurdering, at frygten for en sådan blacklistning som regel er ubegrundet. Og fremgangsmåden vil under alle omstændigheder være i klar strid med EU's konkurrenceregler.

Sådan behandles klager via netværket

Når virksomheden har sendt sin klage med de nødvendige oplysninger, gennemgår Konkurrencestyrelsen straks sagen.

I nogle tilfælde kan styrelsen hurtigt vurdere, at alle udbudsregler er overholdt, og at det derfor vil være udsigtsløst at gå videre med klagen. Men er der begrundet mistanke om, at reglerne er overtrådt, kontakter Konkurrencestyrelsen den rette person i sin søstermyndighed i det pågældende land.

Styrelsen sender sin vurdering af sagen til denne myndighed og beder den om at gå ind i sagen og at sørge for, at det pågældende udbud bliver lovligt. Det vil sige sikre, at virksomhederne kan deltage i udbudsforretningen på lige fod og under fair konkurrencevilkår.

Kontakten sker hurtigt og uformelt – som regel pr. telefon eller via email. Det betyder, at problemer kan løses i dialog og langt hurtigere og smidigere end gennem traditionel sagsbehandling med mange skrivelser frem og tilbage.

Konkurrencestyrelsen har allerede behandlet en række sager om udenlandske udbud. I flere tilfælde er det lykkedes at få det pågældende udbud åbnet for danske virksomheder, der ellers i første omgang - tilsigtet eller utilsigtet - var lukket ude.

Metodens formål er selvsagt ikke, at den danske virksomhed *vinder* udbudet. Målet for Konkurrencestyrelsen og PPN er blot at give alle interesserede virksomheder adgang til at deltage i en fair konkurrence om kontrakten.

Giver PPN-metoden ikke det ønskede resultat, kan virksomheden efterfølgende vælge at gå til det pågældende lands domstole med sin klage – eller direkte til EU-Kommissionen.

Konkurrencestyrelsen informerer gerne om vilkårene for dette, men kan ikke levere egentlig juridisk bistand i sådanne sager. Her er virksomheden nødt til at benytte sig af egne rådgivere.

Kommissionen er i flere tilfælde gået ind i sager og har indskærpet over for regeringen i udbyderlandet, at det betragtes som krænkelse af EF-traktaten at tilsidesætte reglerne om udbud. Men en sådan procedure er relativt tung, og Kommissionen anbefaler direkte, at virksomheder så vidt muligt bruger netværkets uformelle kanaler til at tage klagesager i opløbet.

PPN - en dansk opfindelse

Public Procurement Network blev oprettet på den danske konkurrencestyrelses initiativ i 2003. Et treårigt pilotprojekt havde givet meget positive resultater med netværksmetoden, og ordningen blev nu gjort permanent. Samtidig udvidedes kredsen af lande til samtlige 25 EU-medlemslande foruden EU's ansøgerlande samt EØS-landene og Schweiz. Det betyder, at PPN reelt dækker hele det europæiske marked.

Netværket har to primære funktioner:

- At yde praktisk hjælp til enkeltvirksomheder, der støder ind i barrierer undervejs i udbudsproceduren i et andet land.
- At lade landene udveksle erfaringer og best practice inden for udbudsområdet.

Medlemmerne af netværket har formuleret et enkelt sæt retningslinjer for, hvordan samarbejdet bør foregå. Formålet er at skabe et praktisk og hurtigt fungerende miljø med et minimum af omkostninger, formalia, spildtid og sprogproblemer.

Netværket fungerer således med mindst mulig administration. Den samlede kreds mødes én gang om året. Den løbende dialog foregår via internettet eller i mindre arbejdsgrupper om specielle emner. Konkrete sager håndteres ved direkte kontakt pr. mail og telefon mellem kontaktpersonerne i hvert af deltagerlandene.

Hvilke nationale myndigheder, der deltager i PPN-netværket, fremgår af oversigten på side 11.

Der er i Danmark nedsat en følgegruppe med repræsentanter for såvel offentlige ordregivende myndigheder og virksomheder. Gruppen skal blandt andet bidrage med viden og erfaringer fra den praktiske udbudsverden, samt være med til at udbrede kendskabet til de nye uformelle klageveje.

Flere oplysninger om PPN & udbudsklager

Konkurrencestyrelsens hjemmeside - www.ks.dk.

Her findes bl.a. supplerende oplysninger om, hvordan man klager over udbud såvel i Danmark som i udlandet. Der er også flere oplysninger om PPN-netværket og dets måde at fungere på.

Oplysningerne er samlet under www.ks.dk/udbud/klagemuligheder.

EU-Kommissionens hjemmeside om udbud - www.simap.eu.int

Her findes alle relevante oplysninger om offentlige udbud i EU – herunder oplysninger om SOLVIT, der er EU's system til at sikre, at alle sager om overtrædelse af reglerne for det indre marked havner på de rette myndigheders bord.

De er med i PPN

Danmark - Konkurrencestyrelsen
Nyropsgade 30
1780 København V
Kontaktperson: Fuldmægtig Milena Krogsgaard
Telefon: 72 26 80 00
Fax: 33 32 61 44
E-mail: mak@ks.dk
www.ks.dk

Øvrige lande

- Belgien** - Service Public Federal Chancellerie du 1er. Ministre
- Bulgarien** - Council of ministers
- Cypern** - Treasury of the Republic of Cyprus
- Estland** - Public Procurement Office
- Finland** - The Ministry of Trade and Industry
- Frankrig** - Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie - direction des affaires juridiques sous-direction de la commande publique
- Grækenland** - Ministry of Environment, Physical Planning and Public Works
- Ministry of Development, Public Procurement DG
- Holland** - Ministry of Economic Affairs
- Irland** - National Public Procurement Policy Unit
- Island** - Ministry of Finance
- Ríkiskaup
- Italien** - Prime Minister's Office
- Secretary-general of the Premier Office
- Liechtenstein** - Liechtensteinische Landesverwaltung Hochbauamt

Litauen	- Public Procurement Office
Luxembourg	- Commission des Soumissions Ministère des Travaux Publics
Malta	- Department of Contracts
Norge	- Nærings- og Handelsdepartementet
Polen	- Office for Competition and Consumer Protection - Office of Procurement Procurement
Portugal	- Directorate-General of European Affairs - Ministério das Financas- DG Património
Rumænien	- Ministry of Public Finance - I.G.C.T.I
Schweiz	- State Secretariat for Foreign Economic Affairs
Slovakiet	- Office for Public Procurement
Slovenien	- Public procurement Office
Spanien	- Ministerio de Hacienda Secretaria de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa
Storbritannien	- The Office of Government Commerce
Sverige	- Ministry of Finance - National Board for Public Procurement
Tjekkiet	- Office for the Protection of Competition
Tyrkiet	- Public Procurement Authority
Tyskland	- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
Ungarn	- Council for Public Procurement
Østrig	- Bundeskanzleramt Verfassungsdienst Dept. V/8



PUBLIC PROCUREMENT NETWORK

Complain in good time!

Guidance for companies prevented from competing in foreign markets because of discriminatory public procurement practices.

Suspicious of discrimination should be investigated early

Have your case examined quickly, informally, and without charge

A complaint system for public procurement procedures without the red tape

07 March 2005

A supplement to the courts

This booklet summarises how the Public Procurement Network (PPN) can help a company facing problems with a procurement procedure abroad. It is aimed at suppliers familiar with procurement procedures abroad and at those about to submit their first cross-border tender.

The total value of the works, services and supplies subject to public procurement procedures in EU Member States has now exceeded €1,500bn per annum. These public procurement procedures are open to all businesses in the EU. However, companies may face barriers when taking part in public procurements abroad. Among other things, these can include illegal requirements in tender documentation or otherwise place foreign suppliers at a disadvantage to national suppliers, whether intentionally or not. Also barriers can arise over simple misunderstandings in relation to the tender documentation, the forms required, or over the specifics of national regulation.

Suppliers who had felt discriminated against may pursue their complaint by mounting a challenge in a national court or any other kind of review body. But such procedures may be protracted and resource intensive. Moreover, where the courts do find for a complainant, it is often too late to make a difference to the outcome of the procurement, especially where businesses are reluctant to challenge contracting authorities' actions and to ask for compulsory interim measures before competent review bodies.

To address these problems, a fast and informal system has been established to clarify misunderstandings and suspicions of infringements to the public procurement rules in the early stages of procurement procedures. This is a network of central government procurement policy officials in 30 European countries called the PPN (Public Procurement Network). Members have agreed common rules on how to informally pursue suspicions of irregularities before contracts are signed thereby saving legal fees.

A three-facet approach:

1. Companies should get in touch with their national PPN contact point as soon as possible if they feel they have been harmed or risk being harmed in a procurement procedure abroad.
2. Their PPN contact will then approach the PPN counterpart in the participant state concerned, on an informal basis, who will get in touch with the relevant Contracting Authority to clarify the situation. It should then be possible to clarify the matter quickly, i.e. within a matter of days.
3. This system relies on the supplier making contact with his national PPN contact - or with his SOLVIT¹ national contact who would swiftly involve the PPN national contact - as soon as he suspects discrimination.

¹ Since July 2002 the [SOLVIT network](#) operates through SOLVIT Centres based in the administration of the EU Member States, Norway, Liechtenstein and Iceland. It tries to find quick and informal solutions to practical problems when public authorities misapply [Internal Market rules](#) including Public Procurement Rules (see : <http://europa.eu.int/solvit/site/index.htm>.)

How the PPN can help - Examples

Based on real cases, the following three examples demonstrate some of the typical problems facing suppliers taking part in public procurement procedures in other countries.

- **Unreasonable request for documentation?**

A Danish supplier submits a tender for IT services in another country and, as part of the pre-qualification procedures, sends a completed "serviceattest" (a form containing all information and declarations required from public authorities for a public procurement procedure) from the Danish Commerce and Companies Agency. The "serviceattest" is submitted in English and confirms that the Danish company has paid all the taxes and charges due. Despite submitting the "serviceattest", the foreign Contracting Authority claims that the documentation for tax payments in Denmark is insufficient. This additional request is illegal and must be cancelled.

- **Technical obstacles to trade?**

A company wants to take part in a procurement procedure in another country. The enterprise finds that the tender documentation requires parts to be supplied by a specific manufacturer. This is a discriminatory and illegal practice.

- **Obligation to invite tenders?**

A Contracting Authority wants to procure maintenance and repair services. The value of these services is above the threshold value in the EU Services Directive. Accordingly there is an obligation to carry out a full public procurement procedure in accordance with the Directive. However, the Contracting Authority decides to contact a number of companies without an invitation to tender which excludes an interested foreign company from competing. This is illegal under the public procurement rules.

Action in the PPN can quickly ensure that aggrieved suppliers are not prevented from taking part in procurement procedures on an equal footing. This informal system has been successfully tested for three years and it enjoys the full support of the European Commission. To date, the members of the Network have processed a steadily growing number of cases (around 50 at 1st March 2005). Momentum is increasing as the system is more widely publicised and becomes better known.

If dialogue within the PPN *does not* solve the problem, companies may decide to follow more formal complaint procedures, or may otherwise decide to use the SOLVIT system. The PPN is a mechanism to be used prior to contract conclusion. The PPN *supplements* the Commission's SOLVIT system and the formal complaint system. The *How to complain process* section on the following page explains the options available.

Note: Lodging a complaint with a PPN contact does **not** have any suspensive effect on award procedures or on time limits applicable for referring cases to formal review bodies. It is important to keep this in mind, especially for any supplier who may want to seek **compulsory** interim measures from such bodies with the aim of correcting the alleged infringement or preventing further damage to the interests concerned.

How to complain

The service is free of charge. The PPN contact acts on behalf of the supplier company concerned contacting the national authority responsible for procurement procedures in the contracting authorities' country. For example, a Danish supplier suspecting discrimination by a Contracting Authority in another country should refer to the Danish Competition Authority, UK companies should approach the OGC's procurement policy unit.

In order to assess the case, the PPN contact will require the following specific information:

1. The name, address, telephone number, and email address of the complainant company, and a named contact.
2. To know whether the complainant wishes to remain anonymous from the Contracting Authority?
3. Detail on the alleged breach of the EU procurement rules.
4. If a procurement procedure has commenced, then
 - Date the procurement procedure was made public (preferably with a copy or reference number of the published contract notice).
 - How far the procurement exercise has progressed?
 - a. The time limit for submission of tenders?
 - b. Whether the contract has been signed?
 - The estimated value of the contract.

If the procurement procedure has not commenced, then

 - Any details available about the contract.
 - Its estimated value.
5. Name of the Contracting Authority?
6. Name and address of any other suppliers/organisations involved.

Many complainants prefer to remain anonymous because of concerns about damaging relationships. Although PPN contacts preserve anonymity where requested, it might still be possible for the procuring authority to guess who the complainant is. The PPN operates an informal and friendly no blame, no shame culture. Enquiries and discussions through the PPN do not lead to damaging relationships. PPN dealings are discreet, aimed at clarifying misunderstandings while avoiding exposing complainants or Contracting Authorities to difficult situations. The PPN seeks firstly to clarify procedures and practices and, where relevant, to informally solve breaches of the EU rules.

How the Network deals with complaints

When a supplier submits a complaint with the required information, the PPN contact in his home country reviews the case as soon as possible.

In some cases, the PPN contact may realise that the procurement rules have in fact been followed and be in a position to explain why it would be inappropriate to take the case further. On the contrary, if there is reason to suspect that the public procurement rules have been breached, the PPN contact will approach the relevant counterpart abroad and send his assessment of the case requesting that it be examined. If it becomes clear that the complaint is justified, the PPN counterpart will endeavour to ensure that the procurement procedure is corrected to allow all companies to compete on an equal footing.

Contact is rapid and informal, usually by phone and email. Problems can be solved through dialogue, in many instances more quickly and flexibly than with traditional case processing with extensive formal correspondence. The PPN has already dealt with a number of cases. It has often been possible to correct procurement procedures quickly, to ensure that foreign suppliers are fairly treated.

Where the PPN does not deliver a satisfactory outcome, suppliers may choose to bring their complaints before the courts in the country concerned, or take cases directly to the European Commission. PPN contacts will advise about these procedures, but they are not in a position to provide legal support in such cases. Companies must seek their own legal advice.

PPN - History

The Public Procurement Network was established at the initiative of the Danish Competition Authority in 2003 following very positive results from a three-year pilot project. The scheme has now been made permanent. Reflecting this success, the number of participants has risen to include all 25 EU Members, all EU candidate countries, as well as the EEA countries and Switzerland.

The Network has two primary functions:

- To provide practical assistance to individual companies facing barriers in public procurement procedures abroad.
- To enable countries to exchange experience and best practice in public procurement.

Members of the PPN have agreed a simple set of guidelines on the cooperation process. The environment is practical and efficient, cheap, informal and avoids any time wasting and red tape. The Network functions with the least possible bureaucracy.

PPN contacts gather once a year at a conference. Dialogue also takes place over the Internet or in small working groups on special issues. Most PPN contacts have been working together for many years and know each other very well. National PPN contacts are listed on the next page.

Further information on the PPN and complaints regarding public procurement procedures

The European Commission's website on procurement - www.simap.eu.int includes all relevant information on public procurement in the EU, including information about PPN and SOLVIT.



KONKURRENCESTYRELSEN



ERHVERVS- OG BOLIGSTYRELSEN



Vejledning til tilbudsloven og tilbudsbekendtgørelsen

Indholdsfortegnelse

3 Kapitel 1 Indledning

5 Kapitel 2 De vigtigste principper bag reglerne

- 5 2.1 Forpligtelsen til at sikre mod forskelsbehandling
 - 5 2.2 Gennemsigtighed
-

7 Kapitel 3 Hvornår finder tilbudsreglerne anvendelse

- 7 3.1 Hvem er omfattet af tilbudsreglerne
 - 8 3.1.1 Hvilke kontrakter er omfattet af tilbudsreglerne
 - 9 3.1.2 Hvilke kontrakter er ikke omfattet af tilbudsreglerne
 - 10 3.2 Særligt om rammeaftaler
-

12 Kapitel 4 Udbudsformerne

- 12 4.1 Offentlig og begrænset licitation
 - 12 4.1.1 Valg mellem offentlig og begrænset licitation
 - 13 4.1.2 Antal bud ved begrænset licitation
 - 13 4.2 Underhåndsbud
 - 13 4.2.1 Brug af underhåndsbud
 - 16 4.2.2 Antal underhåndsbud
-

17 Kapitel 5 Hvem kan afgive tilbud

- 17 5.1 Generelt om udvælgelse af tilbudsgivere
 - 17 5.2 Prækvalifikation af tilbudsgivere
 - 20 5.3 Særligt om direkte indbydelse
 - 21 5.4 Regler for hovedentreprenører, fagentreprenører og andre tilbudsgivere
 - 23 5.5 Inhabilitsreglen
 - 23 5.6 Muligheden for at afgive kontrolbud
-

24 Kapitel 6 Tildeling af kontrakt

- 25 6.1 Særligt om kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud
 - 26 6.1.1 Forhandlingsmodellen
 - 27 6.2 Alternative tilbud og forbehold
 - 29 6.3 Underretning og begrundelse for valg af tilbud
-

31 Kapitel 7 Særligt om partnering

33 Kapitel 8 Brug af elektronisk udbud og tilbud

35 Kapitel 9 Klageadgang

38 Bilag:

- 38 Lov nr. 450 af 7. juni 2001 om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren.
 - 41 Bekendtgørelse nr. 595 af 9. juli 2002 om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren.
 - 46 Notat om partnering udarbejdet af Partneringudvalgets arbejdsgruppe (Byggeriets Arbejdsgivere, Bygherreforeningen i Danmark, Danske Entreprenører, Foreningen af Rådgivende Ingeniører og Praktiserende Arkitekters Råd).
-

1. Indledning

Denne vejledning omhandler tilbudsloven og tilbudsbekendtgørelsen. Vejledningen henvender sig til de offentlige og offentligt støttede udbydere, som er omfattet af tilbudsreglerne. Endvidere vil vejledningen kunne bruges af arkitekter og ingeniører, som fungerer som rådgivere for udbyderne, og af entreprenør- og håndværksvirksomheder, som giver tilbud i forbindelse med offentligt og offentligt støttet byggeri.

Vejledningen er en gennemgang af udvalgte temaer, som erfaringsmæssigt optager byggeriets parter, og som dækker de væsentligste nydannelser i regelsættet. Vejledningen er udtryk for Konkurrencestyrelsens og Erhvervs- og Boligstyrelsens forståelse af tilbudsloven og tilbudsbekendtgørelsen på baggrund af forarbejderne til loven og den hidtidige erfaring fra administration af det nyt regelsæt.

Tilbudsloven og den første tilbudsbekendtgørelse trådte i kraft i september 2001. Indtil da havde licitationsloven med få ændringer været gældende siden 1967. Den reviderede tilbudsbekendtgørelse trådte i kraft den 1. september 2002. Tilbudsloven og den reviderede tilbudsbekendtgørelse er optrykt som bilag til vejledningen.

I årene forud for tilbudslovens ikrafttræden havde flere undersøgelser og udvalgsarbejder, herunder rapporten fra Byggeriets Task Force¹, peget på, at konkurrencen indenfor den danske bygge- og anlægssektor ikke var tilfredsstillende, og at licitationsloven generelt var utidssvarende og trængte til en gennemgribende revision.

Den grundlæggende tanke bag tilbudsloven er at styrke konkurrencen og dermed også at øge effektiviteten og bidrage til en forbedret kvalitet i byggeriet samt at sikre virksomhederne fair og lige muligheder for at deltage i offentlige bygge- og anlægsopgaver.

Blandt de væsentligste elementer i tilbudsloven og tilbudsbekendtgørelsen er:

- Grundlæggende krav om, at udbyderen skal sikre fair og lige behandling af de bydende og gennemsigtighed såvel ved udbudet som ved tildeling af ordren.
- En valgfrihed mellem konkurrence på pris og konkurrence på "det økonomisk mest fordelagtige bud", hvorved blandt andet kvalitet kan spille en hovedrolle i konkurrencen.

1. Redegørelse fra Byggepolitisk Task Force – By og Boligministeriet og Erhvervsministeriet, december 2000.

- Større fleksibilitet med hensyn til at indgå i partneringaftaler/nye samarbejdsformer.
- Videre rammer for forhandling mellem udbyder og tilbudsgivere ved brug af kriteriet det økonomisk mest fordelagtige bud.
- Adgang til at afholde elektronisk licitation.
- Ens regler for alle offentlige og offentligt støttede udbydere, idet også kommuner og amter er omfattet af tilbudsreglerne.
- Ret for de bydende til at være tilstede ved åbning af bud i forbindelse med offentlige og begrænsede licitationer.
- Klage- og sanktionsmuligheder, idet Klagenævnet for Udbud er kompetent til at behandle klager efter tilbudsloven og tilbudsbekendtgørelsen.

2. De vigtigste principper bag reglerne

2.1 Forpligtelsen til at sikre mod forskelsbehandling

Det påhviler udbyderen ved tilrettelæggelsen og gennemførelsen af udbudet og indhentningen af tilbud at sørge for, at der ikke finder forskelsbehandling sted mellem tilbudsgivere, jf. tilbudslovens § 6, stk. 1.

Denne bestemmelse er inspireret af blandt andet EU-udbudsdirektivernes forpligtelse for ordregivere til at sikre ligebehandling af tilbudsgivere, og bestemmelsen må derfor som udgangspunkt fortolkes i overensstemmelse med fortolkningen af princippet i EU-direktiverne.

Forpligtelsen til at sikre mod forskelsbehandling gælder uanset om udbyder vælger at gennemføre en offentlig eller begrænset licitation eller vælger at indhente underhåndsbud.

Forpligtelsen til at sikre mod forskelsbehandling udmønter sig blandt andet i inhabilitetsreglen i tilbuds bekendtgørelsens § 5 (jf. særskilt afsnit nedenfor). Udbyderen er dog - uanset om forpligtelsen er direkte beskrevet i regelsættet eller ej - forpligtet til såvel ved valg af udbudsform, ved valg af antal bud, ved prækvalifikation, ved gennemførelse af forhandling som ved tildeling af ordren m.v. selvstændigt at vurdere, hvorledes udbyderen sikrer, at forskelsbehandling ikke sker.

2.2 Gennemsigtighed

Ved gennemførelse af offentlig og begrænset licitation skal tilbudene åbnes på et forud fastsat tidspunkt, og tilbudsgiverne har ret til at være til stede ved åbningen og til at få oplyst budsummer og eventuelle forbehold, jf. tilbudslovens § 7.

Bestemmelsen svarer i princippet til den tidligere gældende regel i § 3, stk. 1 i licitationsloven, og formålet med bestemmelsen er at styrke gennemsigtigheden ved udbud og tildeling af offentlige kontrakter.

Retten til at være til stede m.v. gælder kun hvor der afholdes licitation og således ikke, hvor ordren tildeles efter indhentning af underhåndsbud. Derimod gælder bestemmelsen uanset, om ordren skal tildeles efter kriteriet laveste bud eller kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud. Da der kun er krav om oplæsning af budsummer og eventuelle forbehold, men ikke af tilbudenes forslag til løsning af opgaven m.v., er det ikke muligt på dette tidspunkt at afgøre, hvem der skal have tildelt ordren, hvis tildelingskriteriet er økonomisk mest fordelagtige bud.

Bestemmelsen gælder også for udbud, der er omfattet af Bygge- og anlægsdirektivet² og for bygge- og anlægsopgaver, der er omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivet³, selvom sådanne udbud ellers er undtaget fra tilbudsreglernes anvendelsesområde, jf. tilbudslovens § 1, stk. 1.

2. Rådets direktiv nr. 93/37/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter som ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 97/52/EF af 13. oktober 1997.
3. Rådets direktiv nr. 93/38/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved tilbudsgivning indenfor vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation som ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 98/4/EF af 16. februar 1998.

3. Hvornår finder tilbudsreglerne anvendelse

Kort udtrykt gælder tilbudsreglerne for indhentning af tilbud på offentlige og offentligt støttede bygge- og anlægsopgaver, som ikke er omfattet af Bygge- og anlægsdirektivet eller Forsyningsvirksomhedsdirektivet, og for tildeling af ordren.

I afsnit 3.1. redegøres for, hvilke myndigheder og virksomheder, der har pligt til at udbyde deres bygge- og anlægsopgaver.

I afsnit 3.1.1 og 3.1.2 redegøres for, hvilke kontrakter der er omfattet af tilbudsreglerne og hvilke, der ikke er omfattet af reglerne.

I afsnit 3.2 redegøres særligt for rammeaftalers anvendelse.

3.1 Hvem er omfattet af tilbudsreglerne

I modsætning til licitationsloven, som gjaldt for alle licitationer på bygge- og anlægsarbejder, retter tilbudsloven sig alene til bestemte grupper af udbydere af offentlige og offentligt støttede bygge- og anlægsopgaver.

Tilbudsloven gælder således for følgende udbydere:

- Udbydere, som er ordregivere efter Bygge- og anlægsdirektivet. Sådanne ordregivere er staten, amterne og kommunerne samt offentligretlige organer.

Ved et **offentligretligt organ** forstås et organ,

1. som har til opgave at imødekomme almenhedens behov, dog ikke på det erhvervs- og forretningsmæssige område,
2. som er en juridisk person,
3. og
 - hvis drift for mere end halvdelen vedkommende finansieres af det offentlige,
 - eller hvis drift er underlagt det offentliges kontrol,
 - eller hvortil det offentlige eller andre offentligretlige organer kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne i administrations-, ledelses-, eller tilsynsorganet.

Som eksempler på offentligretlige organer kan nævnes almene boligorganisationer, lokale kirkelige myndigheder, Danmarks Radio, Det landsdækkende TV2, Hovedstadsområdet Sygehusfællesskab, Arbejdsmarkedets Tillægspension, Arbejdsmarkedets Feriefond og Lønmodtagernes Dyrtidsfond. På byfornyelsesområdet er Byfornyelsesselskabet København på baggrund af sine ejerforhold et offentligretligt organ, mens dette ikke gælder de øvrige byfornyelsesselskaber.

- Forsyningsvirksomheder, der er omfattet af Bygge- og anlægsdirektivet.
- Private, eller andre organer, der ikke er ordregivere i Bygge- og anlægsdirektivets forstand, men som modtager offentligt tilskud til den konkrete bygge- og anlægsopgave. Som eksempler herpå kan nævnes
 - private andelsboligforeninger,
 - bygherrer, der modtager byfornyelsesstøtte,
 - foreninger eller virksomheder, der modtager støtte til det konkrete bygge- og anlægsarbejde,
 - private, der modtager støtte til det konkrete bygge- og anlægsarbejde.
- Hovedentreprenører, fagentreprenører eller andre tilbudsgivere, der indhenter underentreprisetilbud til brug for disses afgivelse af tilbud på offentlige og offentligt støttede bygge- og anlægsopgaver, jf. lovens § 1, stk. 3.

Loven gælder ikke i øvrigt for private bygherrer, men disse kan dog vælge at bruge reglerne.

Tilbudsbekendtgørelsen gælder som udgangspunkt for offentlige og offentligt støttede opgaver omfattet af loven, således som det er beskrevet ovenfor.

En del af bekendtgørelsens bestemmelser gælder tillige for entreprenørers indhentning af underentreprisetilbud.

3.1.1 Hvilke kontrakter er omfattet af tilbudsreglerne

Følgende entreprisformer er omfattet af tilbudsloven:

- Fagentreprise/storentreprise
- Hovedentreprise
- Totalentreprise (dvs. incl. rådgiverydelsen)
- Partneringaftaler
- Rammaeftaler

For så vidt angår partneringaftaler henvises til kapitel 7 nedenfor og for så vidt angår rammeaftaler henvises til kapitel 3.2 nedenfor, hvor sådanne aftaler nærmere er beskrevet.

3.1.2 Hvilke kontrakter er ikke omfattet af tilbudsreglerne

Definitionerne af udbydere og arbejdsopgaver i tilbudsloven har som konsekvens, at loven og bekendtgørelsen **ikke** gælder for f.eks.:

- "skræddersyede byggerier"; Her tænkes på den situation, hvor en offentlig institution indgår en lejeaftale med en developer/bygningsejer, og hvor udlejeren (developer/bygningsejeren) i forbindelse med denne aftale foretager ombygning eller nyopførelse af den bygning, der er genstand for lejemålet. Tilbudsreglernes definition af omfattede aftaler indeholder til forskel fra Bygge- og anlægsdirektivet ikke det element, at udbyderen "ved et hvilket som helst middel" lader et bygge- og anlægsarbejde udføre. Dette indebærer, at tilbudsreglerne kun omfatter entrepriseaftaler og ikke aftaler om "skræddersyede byggerier", som har form af en lejeaftale. I den situation hvor udlejeren selv er en udbyder, der er omfattet af tilbudsreglerne, vil udlejeren indgåelse af entrepriseaftaler dog skulle ske ved indhentning af tilbud efter lovens og bekendtgørelsens regler. Som eksempel herpå kan nævnes almene boligorganisationers opførelse af lokaler til brug for sociale tilbud.
- rådgiverydelser, bortset fra rådgiverydelser der indgår i totalentreprise; Dette skyldes, at loven alene omfatter udførelse samt projektering og udførelse (totalentreprise),
- indhentning af overslag; Overslag er som udgangspunkt ikke omfattet, fordi loven alene gælder for indhentning af tilbud. Overslag med et aftalt maksimum sidestilles dog med tilbud,
- bygherreleverancer; Indkøb af materialer er ikke en entreprise i tilbudslovens forstand. Dette skyldes, at tilbudslovens definitioner baserer sig på Bygge- og anlægsdirektivets definitioner, og der dermed skal være tale om udførelse eller projektering og udførelse af et bygge- og anlægsarbejde. Loven gælder således ikke for udbyderens selvstændige indkøb af byggematerialer⁴, men materialer, der ifølge udbudsmaterialet skal leveres af entreprenøren sammen med håndværkerydelser, er omfattet af reglerne,
- arbejde i eget regi, fordi loven alene omfatter indgåelse af kontrakter; Der er ikke efter tilbudsreglerne nogen forpligtelse til at indhente eksterne tilbud på ydelser, som bygherren lovligt kan udføre i eget regi. I de tilfælde, hvor en konkret bygherre er begrænset i sine muligheder for at udføre arbejde i eget regi (som for eksempel en privat andelsboligforening, der modtager offentlig støtte til byggeriet), må tilbud på de entrepriser, som skal udføres eksternt, typisk indhentes efter tilbudsreglerne.

4. Udbyderens indkøb af byggematerialer vil være omfattet af Vareindkøbsdirektivet, Rådets direktiv nr. 93/36/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb, som ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv nr. 97/52 EF af 13. oktober 1997, såfremt kontraktværdien overskrider direktivets tærskelværdi.

Tilbudsreglerne gælder heller ikke for regningsarbejde. Regningsarbejde kan anvendes, når særlige grunde foreligger, jf. bekendtgørelsens § 2, stk. 3. Der er ikke tiltænkt nogen ændring i den hidtidige praksis. Det vil sige, at området for regningsarbejde er småarbejder, uopsættelige arbejder samt særligt komplicerede arbejder, hvor et udbudsmateriale ikke kan udarbejdes. Som eksempel på sidstnævnte kan nævnes visse restaureringsarbejder.

Udbud, der er omfattet af Bygge- og anlægsdirektivet eller af Forsyningsvirksomhedsdirektivet, er ikke omfattet af tilbudsreglerne⁵. Efter Bygge- og anlægsdirektivets art. 6. stk. 3 og Forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 14, stk. 10 har udbyderen ret til at bestille udførelse af **delarbejder** på et større bygge- og anlægsarbejde, som udbydes efter direktivet, uden at selve delarbejdet skal udbydes. Det er et krav, at værdien af det pågældende delarbejde ikke overstiger godt 7.4 mio.kr. (1 mio. Euro) og at den samlede værdi af flere delarbejder ikke overstiger 20 % af den samlede byggesum. Tilbudsreglerne omfatter heller ikke sådanne delarbejder.

3.2 Særligt om rammeaftaler

I bekendtgørelsens § 3 er det præciseret, at der er mulighed for at indgå rammeaftaler.

Rammeaftaler anvendes, når der er tale om regelmæssige anskaffelser af ydelser af samme karakter. Denne form for kontrakt åbner mulighed for at udvælge en virksomhed, som, når der er brug for det, kan opfylde udbyders behov.

Rammeaftaler er især velegnede i situationer, hvor udbyderen skal have udført en række ensartede ydelser i aftaleperioden, eksempelvis istandsættelse af lejligheder ved fraflytning, løbende vedligeholdsarbejder m.v.

Ved **rammeaftale** i tilbudsreglernes forstand forstås en aftale mellem én udbyder og én virksomhed, som har til formål at fastlægge betingelserne for aftaler, der indgås i løbet af en given periode.

Der er således efter tilbudsreglerne ikke adgang til at indgå "parallelle rammeaftaler", hvilket betyder, at en ordregiver ikke kan indgå rammeaftale med mere end én entreprenør om udførelse af én og samme ydelse.

Der er dog ikke noget til hinder for, at en udbyder indgår flere rammeaftaler, hvor hver enkelt aftale er afgrænset til et geografisk område, eller hvor en aftale omfatter skoler og en anden omfatter plejehjem i en kommune.

5. Tilbudslovens § 5, stk. 3 om vedståelsesfrist og § 7 om åbning af bud finder dog også anvendelse på sådanne udbud.

Det er ikke muligt undervejs i en rammeaftales løbetid at udskifte eller supplere parterne i aftalen. En sådan ændring kræver et fornyet udbud.

Der er ikke noget til hinder for, at f.eks. et ministerium med tilhørende styrelser samlet indgår en rammeaftale efter udbud. Har styrelserne derimod ikke deltaget i udbudet af rammeaftalen, og er de ikke parter i rammeaftalen, kan sådanne styrelser ikke benytte rammeaftalen.

En rammeaftale indebærer ikke en konkret, endelig forpligtelse for ordregiveren til at aftage bestemte mængder af arbejde på bestemte tidspunkter, men giver ordregiveren adgang til fra gang til gang, efterhånden som et konkret behov opstår, at indgå aftale under rammeaftalen uden udbud.

For at undgå fastlåste samarbejdsrelationer gennem længere tid og for at sikre størst mulig konkurrence kan rammeaftaler alene indgå efter gennemførelse af et offentlig eller begrænset licitation. Endvidere må rammeaftaler maksimalt have en tidsmæssig udstrækning på 4 år. Disse begrænsninger gælder både for udbyderens og for entreprenørens indgåelse af rammeaftaler. Den tidsmæssige begrænsning relaterer sig til den periode, indenfor hvilken udbyder kan indgå konkrete kontrakter, som baserer sig på rammeaftalen. Det følger heraf, at gennemførelsen af de konkrete arbejder kan strække sig ud over 4 års perioden.

Det er en forudsætning, at udbyderen kan forudsige med nogen sikkerhed, hvilken mængde arbejde der bliver behov for i aftaleperioden. Endvidere er det et krav, at rammeaftalen fastsætter de nærmere betingelser om priser og evt. kvalitet m.v. gældende for hele aftaleperioden.

Det er efter bekendtgørelsens § 3, stk. 4 tilladt, at tilbudsgiveren supplerer sit oprindelige tilbud, eksempelvis ved estimering af tidsforbrug for et konkret arbejde. Det er dog en betingelse, at et sådant supplement ikke medfører væsentlige ændringer i aftalevilkårene i rammeaftalen.

Udbyderen er som nævnt ovenfor ikke udbudsretligt forpligtet til i den konkrete situation at trække på rammeaftalen, men hvis arbejdet ønskes udført **udenfor** rammeaftalen, skal udbyderen indhente tilbud herpå efter tilbudslovens og tilbuds bekendtgørelsens regler.

4. Udbudsformerne

Der findes 3 forskellige fremgangsmåder til indgåelse af kontrakter efter tilbudsreglerne:

- offentlig licitation
- begrænset licitation
- underhåndsbud

Udbyder må ved sit valg af udbudsform foretage en bedømmelse af, hvilken af udbudsformerne, der bedst giver konkurrence i forhold til den konkrete opgave. Etableringen af konkurrence er ikke blot et af tilbudsreglernes primære formål, det er også i udbyders interesse.

Udbyderen kan altid frit vælge mellem offentlig og begrænset licitation. Valg af underhåndsbud er underlagt visse begrænsninger for offentlige og offentligt støttede udbydere.

Udbyderens valg af udbudsform bør foretages på grundlag af en konkret vurdering af den pågældende opgaves karakter, hensynet til at skaffe tilstrækkelig konkurrence og hensynet overfor såvel udbyderen selv som overfor tilbudsgiverne til at begrænse ressourceforbruget. Det kan i denne forbindelse siges, at anvendelsesområdet for underhåndsbud generelt er mindre opgaver.

Uanset valg af udbudsform er udbyder efter tilbudslovens § 5, stk. 2 forpligtet til at sikre, at fristen for afgivelse af tilbud fastsættes således, at tilbudsgiverne har rimelig tid til at afgive tilbud.

4.1 Offentlig og begrænset licitation

4.1.1 Valg mellem offentlig og begrænset licitation

Ved valget mellem offentlig og begrænset licitation bør udbyder tage udgangspunkt i, om han ønsker at modtage tilbud fra en bred og ikke på forhånd defineret kreds af tilbudsgivere, eller om han alene ønsker tilbud fra virksomheder, som udbyderen selv udvælger i overensstemmelse med bekendtgørelsens regler.

Ved **offentlig licitation** vælger udbyder i sagens natur ikke, hvor mange tilbud han ønsker at modtage, eller hvem han modtager tilbud fra.

Det gør udbyder derimod ved **begrænset licitation**, uanset om udbyderen anvender prækvalifikation eller ej.

Eksempelvis kan det være en fordel at vælge offentlig licitation, hvis udbyder ikke kender markedet tilstrækkeligt til på forhånd at udvælge tilbudsgivere, eller hvis udbyder netop ønsker tilbud fra andre virksomheder, end dem som udbyderen selv har kendskab til.

Ligeledes kan det være en fordel at vælge offentlig licitation ved mere standardprægede ydelser, hvor hovedvægten lægges på prisen.

Begrænset licitation kan derimod med fordel anvendes i tilfælde, hvor der er få tilbudsgivere, som vil kunne levere den efterspurgte ydelse, hvor udbyderen eksempelvis ønsker at udelukke enkelte tilbudsgivere fra at byde på det pågældende arbejde, eller hvor tilbudsgivningen er ressourcekrævende, f.eks. ved totalentreprise.

4.1.2 Antal bud ved begrænset licitation

Udbyderen skal ved **valg af antal bud** i en begrænset licitation afveje hensynet til at skaffe tilstrækkelig konkurrence med hensynet til at begrænse ressourceforbruget til tilbudsgivning. Indhentning af flere tilbud, end opgaven tilsiger, risikerer nemlig at fordyre byggeriet. Det anbefales derfor, at der i reglen indbydes mellem 5 og 7 bydende. Der må dog kunne indbydes ned til 3 bydende, hvor udbyderen konkret vurderer, at dette er tilstrækkeligt til at varetage konkurrencehensynet. I øvrigt henvises til afsnittet om udvælgelse af tilbudsgivere, jf. kap. 5.

4.2 Underhåndsbud

Mens det altid står udbyder frit for at vælge offentlig eller begrænset licitation, gælder der for de fleste bygge- og anlægsarbejder, som er omfattet af tilbudsreglerne, nogle begrænsninger i anvendelsen af underhåndsbud.

Underhåndsbud adskiller sig fra offentlig og begrænset licitation blandt andet derved, at kravet om offentliggørelse af priser og eventuelle forbehold (lovens § 7) ikke gælder for underhåndsbud, at forhandlingsretten er fri og ubegrænset, og at udbyder ved brug af kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud ikke er forpligtet til at give oplysning om underkriterier eller dissens prioritering.

4.2.1 Brug af underhåndsbud

Som nævnt gælder der for de fleste bygge- og anlægsarbejder, som er omfattet af tilbudsreglerne, nogle begrænsninger for brug af underhåndsbud. I bekendtgørelsens § 13, stk. 1 er nævnt, hvilke udbydere og bygge- og anlægsarbejder, som begrænsningerne gælder for.

Det drejer sig om

- statslige, amtskommunale, kommunale og kirkelige myndigheder,
- arbejder, der får tilsagn om offentlig støtte efter lov om almene boliger samt støttede private andelsboliger m.v.
- arbejder, der får tilsagn om offentlig støtte efter lov om byfornyelse eller lov om byfornyelse og boligforbedring,
- andre bygge- og anlægsarbejder, hvortil der ydes statsstøtte eller statslig udgiftsrefusion, eller hvor arbejdet i øvrigt helt eller delvist finansieres over de årlige bevillingslove, og hvor den støttende styrelse bestemmer, at § 13 skal gælde.

De pågældende begrænsninger findes i bekendtgørelsens § 13, stk. 2 – 4. Således gælder efter § 13, stk. 2, at udbydere af de pågældende arbejder maksimalt må indhente 4 underhåndsbud på samme arbejde.

For de af de pågældende arbejder, hvis **samlede værdi ekskl. moms anslås til 2 mio. kr. eller derunder** kan underhåndsbud indhentes i alle situationer.

Har det pågældende arbejder derimod en **samlet anslået værdi ekskl. moms på over 2 mio. kr.** kan underhåndsbud alene indhentes i de situationer, der er nævnt i bekendtgørelsens § 13, stk. 4. Disse situationer kendes tildels fra EU-direktiverne og det tidligere udbudscirkulære⁶ og er udvalgt efter en vurdering af, hvornår der er særligt behov for at kunne indhente underhåndsbud også i større sager.

Som **eksempler** på disse situationer, hvor underhåndsbud kan indhentes på arbejder med en samlet anslået værdi ekskl. moms på over 2 mio. kr., kan nævnes:

- delarbejder, hvis anslåede værdi ekskl. moms er 500.000 kr. eller derunder, forudsat den samlede værdi af disse delarbejder ikke overstiger 20 % af de samlede arbejders værdi,

Eksempel:

En bygge- og anlægsopgave har en samlet anslået værdi ekskl. moms på 5 mio. kr. Opgaven udbydes i fagentrepriser, hvoraf eksempelvis tømrerentreprisen anslås til kr. 650.000, murerentreprisen til kr. 475.000, VVS-entreprisen til kr. 375.000 og elentreprisen til kr. 225.000.

6. Cirkulære nr. 50 af 14. april 1989 om udbud af bygge- og anlægsarbejder.

Værdien af det samlede arbejde overstiger grænsen på 2 mio. kr. (jf. bekendtgørelsens § 13, stk. 3), hvilket indebærer, at udbyderen ikke kan indhente underhåndsbud på det samlede arbejde.

Derimod kan udbyderen efter delydelsesreglen i bekendtgørelsens § 13, stk. 4, nr. 1 indhente underhåndsbud på delarbejder for op til 20 % af det samlede arbejdes værdi, dog må værdien af det enkelte delarbejde maksimalt udgøre kr. 500.000. Udbyderen kan således vælge at indhente underhåndsbud på 2 entrepriser blandt murerentreprisen, VVS-entreprisen og el-entreprisen, idet ingen af disse arbejder overstiger 500.000 kr. og sammenlagt holder sig under 20% af det samlede arbejdes værdi. Derimod kan der ikke indhentes underhåndsbud efter delydelsesreglen på tømrerentreprisen, idet værdien heraf overstiger kr. 500.000 eller på både murerentreprisen, VVS-entreprisen og elentreprisen, idet værdien af disse entrepriser sammenlagt overstiger 20% af den samlede kontraktværdi.

- hvor der ikke ved licitationen er indkommet et egnet bud, forudsat de oprindelige udbudsbetingelser ikke ændres væsentligt. Ved et ikke "egnet bud" forstås, at de indkomne bud ikke på tilfredsstillende vis opfylder udbudsgrundlaget uden dog at være ukonditionsmæssige,
- bygge- og anlægsarbejder, der udføres som supplerende arbejder. Det er her et krav for at underhåndsbud kan anvendes, at der er tale om uforudsete forhold og at ordren på suppleringsarbejdet tildeles den virksomhed, som udfører det oprindelige arbejde. Sidstnævnte krav kan dog fraviges, hvis udbyderen påviser særlige forhold, der begrundes, at udbyderen lader andre udføre arbejdet. Der tænkes her især på det forhold, at den virksomhed, som har udført det oprindelige arbejde, fremkommer med en alt for høj pris på det supplerende arbejde. Det understreges, at udbyderen har bevisbyrden for at der er tale om en overpris,
- hvor kun én bestemt virksomhed kan udføre arbejdet.

Udbydere, som ikke er omfattet af definitionerne i bekendtgørelsens § 13, stk. 1, er ikke underlagt begrænsningerne i § 13, stk. 2 - 4 og kan dermed frit indhente underhåndsbud uanset størrelsen af det konkrete bygge- og anlægsarbejde. Disse udbydere er heller ikke underlagt maksimum på 4 bud, men kravet om at udnytte mulighederne for at skabe tilstrækkelig konkurrence gælder naturligvis også for disse udbydere. Endvidere gælder reglerne i bekendtgørelsens §§ 12 og 14 også for disse udbydere.

Som eksempler på sådanne udbydere kan nævnes almene boligorganisationer, der selv finansierer bygge- og anlægsopgaver og private virksomheder og privatpersoner, der modtager offentligt tilskud til en konkret byggeopgave.

Hovedentreprenører, fagentreprenører og andre tilbudsgivere kan ved indhentning af underentreprisetilbud til brug for en offentlig eller offentligt støttet bygge- og anlægsopgave vælge frit mellem offentlig og begrænset licitation og underhåndsbud. Begrænsningerne i bekendtgørelsens § 13, stk. 3 og 4 – de økonomiske grænser – gælder således ikke for entreprenøren ved indhentning af underhåndsbud. Derimod gælder maksimum på 4 underhåndsbud også for entreprenøren.

4.2.2 Antal underhåndsbud

Der er ikke efter tilbudsreglerne noget krav om, at udbyderen ved underhåndsbud skal indhente et bestemt **antal underhåndsbud**. I bemærkningerne til tilbudsloven står dog, at udbyderens forpligtelse til at udnytte mulighederne for at skabe konkurrence ofte vil nødvendiggøre, at udbyderen indhenter mindst 3 underhåndsbud.

I situationer omfattet af bekendtgørelsens § 13 lægger bekendtgørelsen som anført ovenfor en øvre grænse på antallet af underhåndsbud, idet udbyderen kan indhente 4 underhåndsbud eller derunder. Maksimum på de 4 underhåndsbud skal forstås som en absolut grænse. Der er således ikke mulighed for at annullere de modtagne underhåndsbud og herefter indhente yderligere underhåndsbud. Hvis udbyder har indhentet 4 underhåndsbud, men ikke ønsker at antage nogen af dem, må arbejdet i givet fald i stedet sendes i offentlig eller begrænset licitation.

Hvor mange underhåndsbud udbyderen bør indhente må bero på en konkret bedømmelse af den enkelte opgave. Udbyderen må foretage en afvejning mellem på den ene side hensynet til at skaffe tilstrækkelig konkurrence og på den anden side opgavens omfang, ressourceforbrug hos udbyder og tilbudsgivere, om der er tale om en standardopgave, der kan løses af mange forskellige virksomheder, eller om kun én eller få virksomheder kan løse den konkrete opgave m.v. Udbyder er således berettiget og forpligtet til at søge at opnå proportionalitet mellem opgavens omfang og antallet af ønskede underhåndsbud.

Ved små arbejder kan det virke uhensigtsmæssigt at indhente flere underhåndsbud. I disse situationer kan opgaverne udføres efter indhentning af et enkelt underhåndsbud. Også regningsarbejde kan være relevant for små arbejder. Der vil desuden ved løbende småopgaver være fordele ved at indgå rammeaftaler, jf. kap. 3.2.

5. Hvem kan afgive tilbud

5.1 Generelt om udvælgelse af tilbudsgivere

Det er kun de virksomheder, der har de kvalifikationer, som der er stillet krav om fra udbyders side i udbudsmaterialet, der har ret til at få deres tilbud vurderet.

Under den fase i udbudsprocessen hvor de virksomheder, der kan give tilbud, udvælges, skal udbyder fokusere på de kvalifikationer, som virksomhederne har. Der er således en skarp skillelinie mellem udvælgelsesfasen og tildelingsfasen. Der gælder det helt overordnede princip, at bedømmelsen af virksomhedernes kvalifikationer og evalueringen af tilbuddene skal holdes adskilt. Der må således ikke ske genanvendelse af kriterier. Dette gælder både ved offentlig og begrænset licitation og ved underhåndsbud.

I offentlig licitation har alle kvalificerede virksomheder krav på at få deres tilbud bedømt. Virksomheder, der er omfattet af en udelukkelsesgrund som nævnt i tilbudsbekendtgørelsens § 9 eller som ikke opfylder eventuelle i udbudsmaterialet fastsatte minimumskrav, kan ikke anses for kvalificerede.

I begrænsede licitationer kan udbyder derimod begrænse antallet af kvalificerede virksomheder, der har ret til at afgive tilbud.

Denne udvælgelse af virksomheder kan efter reglerne i tilbudsbekendtgørelsen ske på to måder, enten ved at gennemføre en prækvalifikation eller ved direkte indbydelse.

Tilbudsreglerne adskiller sig herved fra EU's Bygge- og anlægsgodkendelsesdirektiv, hvor en prækvalifikation er obligatorisk ved brug af begrænset udbud. Når det er valgt at gøre tilbudsreglerne mere fleksible på dette punkt, skyldes det ikke mindst, at opgaverne under tilbudslovgivningen spænder meget bredt økonomisk, lige fra helt små opgaver og op til ca. 46 mio. kr. Det er derfor ønskeligt, at regelsættet indeholder metoder, som egner sig både til de små og de store opgaver.

5.2 Prækvalifikation af tilbudsgivere

Det er tanken med en prækvalifikation, at udbyder ved indhentning af dokumentation for virksomhedernes økonomiske og tekniske formåen kan få et grundlag for at udvælge de virksomheder, som er bedst egnede til at give tilbud på opgaven. Hermed kan prækvalifikation benyttes som et middel i bestræbelserne på at højne byggeriets kvalitet. Men samtidig tilrådes det, at den type og mængde af dokumentation, som udbyder beder om, afstemmes efter behovet i den konkrete sag, således at der tages hensyn til opgavens størrelse og karakter.

Når udbyder vælger at gennemføre en **prækvalifikationsrunde**, skal udbyder indkalde interesserede virksomheder ved at offentliggøre en udbudsannonce i pressen eller i elektroniske medier. Udbudsannoncen skal indeholde en frist på mindst 15 arbejdsdage, til at de interesserede virksomheder kan anmelde deres interesse for at deltage i licitationen, jf. bekendtgørelsens § 7, stk. 1.

Herudover skal udbudsannoncen indeholde oplysninger om hvilket tildelingskriterium, der vil blive anvendt ved tildelingen af kontrakten, det være sig kriteriet det laveste bud eller kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud, jf. bekendtgørelsens § 7, stk. 2, nr. 1. Denne forpligtelse har til formål at styrke gennemsigtigheden, idet virksomhederne allerede på dette tidspunkt kan vurdere, hvilken type af konkurrence der bliver tale om, og gøre sig overvejelser over om de ønsker at deltage. En yderligere styrkelse af gennemsigtigheden kan opnås, hvis også underkriterierne til "det økonomisk mest fordelagtige bud" oplyses på dette tidspunkt.

Endelig skal det af annoncen fremgå, hvor mange virksomheder, der vil blive opfordret til at afgive bud, jf. bekendtgørelsens § 7, stk. 2, nr. 2. Også dette krav har til formål at styrke gennemsigtigheden, således at virksomhederne kan vurdere deres chancer for at komme i betragtning til opgaven. Det er en mulighed i annoncen at fastsætte en ramme for det antal bydende, der vil blive udvalgt, for eksempel 5-7 bydende. En sådan fremgangsmåde giver udbyderen øget fleksibilitet.

Samtidig er det hensigten, at de nævnte oplysninger skal bidrage til at mindske ressourceforbruget ved tilbudsgivning, fordi virksomheder, som ikke er interesserede i at afgive tilbud på de givne vilkår, fravælger den pågældende opgave.

Ud fra de samme hensyn er det efter bekendtgørelsens § 4, stk. 3 et krav, at udbyder i indbydelsen til prækvalifikation eller i selve udbudsmaterialet tilkendegiver, om udbyder agter at udarbejde et kontrolbud. I bekræftende fald skal et sådant kontrolbud afgives af udbyder senest samtidig med fristen for modtagelse af tilbud.

Virksomhedens **økonomiske formåen** kan f.eks. godtgøres ved

- at virksomheden fremlægger årsregnskaber for de sidste 3 år,
- at der fremlægges perioderegnskab for virksomheden fra tiden fra det seneste årsregnskab, og/eller
- at der fremlægges bankoplysning for virksomheden.

Eller udbyder kan bede om andre typer af oplysninger, han finder egnede til at vurdere virksomhedens økonomiske formåen.

Den **tekniske formåen** kan f.eks. dokumenteres på følgende måde:

- ved fremlæggelse af en liste over de betydeligste arbejder, virksomheden har udført de seneste 5 år. Eventuelt kan også fremlægges kopi af afleveringsrapporter for disse arbejder, idet sådanne rapporter kan være med til at give et billede af, om virksomheden udfører mangelfrit arbejde. Det skal dog tages i betragtning, at afleveringsrapporter ikke altid har en udformning, som gør dem egnede til at vise noget om den kvalitet, virksomheden har afleveret arbejdet i,
- ved at give en redegørelse for virksomhedens erfaringer med lignende opgaver, som den, der udbydes. Dette vil ofte være en god måde at danne sig et indtryk af virksomhedens erfaringsgrundlag på,
- ved fremsendelse af oplysning om, hvordan virksomheden normalt sikrer, at der sker kvalitetssikring af de arbejder, virksomheden udfører, herunder om virksomheden er certificeret. Denne type dokumentation skal forholde sig til virksomhedens normale kvalitetssikringsprocedurer,
- ved at fremlægge oplysninger om, hvordan virksomheden i forbindelse med de senest udførte arbejder har sikret, at arbejdet kunne udføres sikkerheds- og sundhedsmæssigt forsvarligt,
- ved at fremlægge oplysning om virksomhedens håndtering af miljøforhold, og/eller
- ved at fremlægge en redegørelse for virksomhedens antal beskæftigede og hvor mange heraf, der vil deltage i udførelsen af opgaven samt oplysning om disses uddannelse og ansættelsesforhold.

Udbyder kan også vælge at bede om andre former for dokumentation, som udbyder vurderer vil give et billede af, om virksomheden har de rette kvalifikationer til opgaven. Endvidere bør udbyder i valget af dokumentationskrav tage hensyn til nystartede virksomheders muligheder for at komme i betragtning.

Prækvalifikationsfasen er også egnet til at sikre, at de virksomheder, der indbydes, tager forpligtelser med hensyn til sikkerhed, sundhed og ansættelsesvilkår seriøst. Herudover kan netop arbejdsmiljøforhold gøres til en form for konkurrenceparameter i udvælgelsesfasen, såfremt udbyder eksempelvis lægger vægt på, at de potentielle tilbudsgivere har en god statistik på overholdelse af arbejdsmiljøreglerne og lav frekvens af arbejdsulykker i deres hidtidige byggerier.

Tilsvarende kan prækvalifikationsfasen være det rigtige tidspunkt for at efterspørge særlige kvalifikationer på miljøområdet, som måtte være relevante for

opgaven. Der kan f.eks. tages hensyn til, om virksomhederne har særlige erfaringer i håndtering af miljøforhold, eksempelvis gennem miljøledelsessystemer.

For eksempel registrering efter EMAS eller ISO 14001 vil kunne fungere som dokumentation for virksomhedernes kvalifikationer på miljøområdet, men anden dokumentation skal også accepteres. Ligeledes kan udbyder tage hensyn til, om virksomhederne er indehavere af et arbejdsmiljøcertifikat eller tilsvarende dokumentation, der anskueliggør indfrielse af høje arbejdsmiljømæssige krav.

I de tilfælde hvor udbyder afholder en prækvalifikationsrunde, kan de virksomheder, som udbyder inviterer til at deltage i licitationen, alene udvælges blandt de virksomheder, som har meldt sig som interesserede. Dette svarer helt til den praksis, som allerede kendes fra EU-området.

Samtidig har virksomheder ikke et krav på at blive prækvalificerede, selvom de opfylder de krav til økonomisk og teknisk formåen, som udbyder har opstillet. I praksis vil der hyppigt forekomme tilfælde, hvor udbyder på forhånd har begrænset antallet af bydende, men hvor antallet af kvalificerede ansøgevirksomheder overstiger dette tal. I disse tilfælde må udbyder, på baggrund af indsendt dokumentation, på objektiv og ikke-diskriminerende vis udvælge det forudsatte antal blandt de kvalificerede ansøgere, jf. tilbudslovens § 6, stk. 2. Dette indebærer, at kvalificerede virksomheder vil blive fravalgt.

Ved udvælgelsen af virksomhederne efter en prækvalifikation skal udbyder udover de ovennævnte forhold sørge for, at der fra en kreds af virksomheder, som har tæt indbyrdes forbindelse, således som beskrevet i bekendtgørelsens § 6, alene indbydes én virksomhed. Denne forpligtelse har været kendt allerede fra det tidligere udbudscirkulære og har til formål at modvirke, at konkurrencen begrænses ved at dele af den samme virksomhed konkurrerer mod hinanden.

Bestemmelsen sigter alene mod at forhindre, at tæt forbundne virksomheder konkurrerer mod hinanden på samme entreprise. Bestemmelsen forhindrer således ikke, at samme virksomhed eller forbundne virksomheder eksempelvis deltager på flere forskellige fagentreprises.

De virksomheder, som bliver fravalgt af udbyder i prækvalifikationsfasen, har krav på en begrundelse herfor, såfremt de anmoder udbyder herom, jf. bekendtgørelsens § 7, stk. 5 og nedenfor i afsnit 6.3 om begrundelse generelt.

5.3 Særligt om direkte indbydelse

Som et supplement til afholdelse af prækvalifikation er der fortsat mulighed for at **indbyde virksomhederne direkte**, det vil sige uden at de forudgående har indsendt materiale med henblik på en bedømmelse. Også ved den direkte ud-

vælgelse bør udbyder dog være opmærksom på, om virksomhedernes kvalifikationer matcher opgaven.

Ligesom ved prækvalifikation skal udbyderen i indbydelsen oplyse, om opgaven vil blive tildelt efter kriteriet laveste bud eller kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud, jf. bekendtgørelsens § 8, stk. 3. Også i denne situation kan gennemsigtigheden styrkes ved, at tilbudsgiverne får oplysning om underkriterierne allerede i indbydelsen.

For at sikre en vis spredning af en udbyders opgaver mellem forskellige virksomheder opstiller bekendtgørelsen i § 8, stk. 1 og 2 enkelte kriterier for, hvordan udvælgelsen skal foregå.

Udbyder må således heller ikke i dette tilfælde indbyde virksomheder, som har en tæt indbyrdes forbindelse på samme entreprise. Hensynet er her det samme som ved afholdelse af en prækvalifikation.

Endvidere skal udbyder sørge for at mindst én af de indbudte er fra områder uden for **det lokale område**. Dette krav skal værne mod, at lokale virksomheder favoriseres i udbudsprocessen. Kravet er for nogle udbydere allerede kendt fra det tidligere udbudscirkulære for det statslige og statsstøttede byggeri. Der er ikke lagt op til ændringer i den hidtidige fortolkning, hvorefter lokalområdet som hovedregel anses for den pågældende kommune. I store kommuner som eksempelvis København, Århus, Aalborg og Odense er det ikke et krav, at der indbydes virksomheder fra andre lokalområder. Tilsvarende er amtskommunale udbydere ikke forpligtet til at indbyde virksomheder, som har hjemme uden for amtet.

Endelig skal udbydere, der har vedvarende bygge- og anlægsaktivitet, sørge for, at der løbende sker en udskiftning i kredsen af de bydende. Også dette krav har til formål at sprede og skærpe konkurrencen mellem virksomhederne.

Udbyderen kan – såvel ved udvælgelsen af de bydende som senere i udbudsprocessen – udelukke bydende i de tilfælde, som er nævnt i bekendtgørelsens § 9.

5.4 Regler for hovedentreprenører, fagentreprenører og andre tilbudsgivere

Hovedentreprenører, fagentreprenører og andre tilbudsgivere på en offentlig og offentligt støttet bygge- og anlægsopgave kan på linie med udbyderen vælge mellem begrænset licitation med og uden prækvalifikation.

Når entreprenøren udbyder i begrænset licitation **med prækvalifikation** skal han i lighed med udbyderen i udbudsannoncen angive, hvilket tildelingskriterium opgaven vil blive tildelt på grundlag af og hvor mange bydende, der vil blive

opfordret til at afgive tilbud. Ligesom udbyderen må entreprenøren ikke indbyde virksomheder med tæt indbyrdes forbindelse på det samme arbejde.

Også når entreprenøren udbyder i begrænset licitation **uden prækvalifikation** skal det i indbydelsen angives, hvilket tildelingskriterium opgaven vil blive tildelt på grundlag af. Derimod er entreprenøren ikke underlagt begrænsningerne vedrørende lokalområde og vedvarende bygge- og anlægsopgaver som nævnt i bekendtgørelsens § 8, stk. 1 og 2.

5.5 Inhabilitsreglen

Reglen i bekendtgørelsens § 5 om inhabilitet er en udmøntning af kravet til udbyderen om at sikre mod forskelsbehandling i udbudsprocessen, jf. nærmere afsnit 2.1 ovenfor.

Således må udbyderen ikke indhente tilbud fra virksomheder, som på samme arbejde varetager eller har varetaget funktioner som rådgiver, forretningsfører eller byggeadministrator for udbyderen, hvis dette må antages at give den pågældende virksomhed en konkurrencefordel.

Bestemmelsen må i udgangspunktet fortolkes i overensstemmelse med de tilsvarende bestemmelser i EU-udbudsreglerne.

Som eksempel på en situation, hvor rådgiveren rammes af inhabilitetsreglen kan nævnes konstruktionen "totalentreprise med på forhånd valgt rådgiver". Det vil være i strid med reglen i bekendtgørelsens § 5, hvis udbyderen pålægger totalentreprenørerne at vælge en rådgiver, som har bistået udbyderen med f.eks. tilrettelæggelse af udbudet eller med forprojektering, og som er valgt af udbyderen uden særskilt udbud.

Reglen gælder også for entreprenørens valg af underentreprenører og indebærere, at **entreprenøren** ikke må indhente tilbud fra en underentreprenør, som på samme arbejde varetager eller har varetaget funktioner som rådgiver, forretningsfører eller byggeadministrator for udbyderen.

5.6 Muligheden for at afgive kontrolbud

En udbyders egne bud – også kaldet kontrolbud – er ikke tilbud i tilbudsreglernes forstand. Begrundelsen herfor er, at tilbud i tilbudsreglernes forstand har til formål at danne grundlag for indgåelse af kontrakt mellem udbyder og tilbuds-giver vedrørende udførelse af et bygge- og anlægsarbejde. Derimod har kontrolbud til formål at kontrollere, om udbyderen selv kan udføre det pågældende arbejde til en billigere pris eller på en økonomisk mere fordelagtig måde.

Efter bekendtgørelsens § 4 gælder der som hovedregel forbud mod, at udbyderen byder på eget arbejde.

Som udbyder anses i denne forbindelse også virksomheder, som udbyderen har tæt indbyrdes forbindelse med i form af fælles ejerskab m.v., jf. bekendtgørelsens § 6.

Som en undtagelse fra forbudet mod bud på eget arbejde gælder efter bekendtgørelsens § 4, stk. 2, at statslige, amtskommunale og kommunale udbydere har ret til at byde på deres eget arbejde.

De udbydere, som efter bekendtgørelsens § 4, stk. 2 kan afgive kontrolbud, er efter § 4, stk. 3 forpligtede til på forhånd at orientere de bydende om, at udbyderen agter at afgive et kontrolbud. Begrundelsen herfor er, at de bydende skal have mulighed for på forhånd at vurdere, om de ønsker at afgive bud på det pågældende arbejde.

Endvidere er det et krav, at et sådant kontrolbud skal foreligge senest på fristen for afgivelse af bud. Dette krav stilles for at sikre, at udbyderen selv og tilbudsgiverne afgiver kontrolbud henholdsvis tilbud på så ligeligt et grundlag som muligt.

Udbyderen er berettiget til at annullere udbudet og udføre arbejdet selv, hvis det viser sig, at kontrolbudet giver den laveste pris eller er det økonomisk mest fordelagtige bud. Det er dog åbenbart, at udbyderen skal være i stand til at dokumentere, at kontrolbudet er afgivet på et korrekt grundlag.

Som følge af at kontrolbud ikke er egentlige tilbud, skal udbyderen/den afdeling hos udbyderen, som udarbejder kontrolbudet, ikke prækvalificeres uanset om licitationen gennemføres som begrænset udbud med prækvalifikation.

6. Tildeling af kontrakt

Udbyderen skal oplyse hvilket tildelingskriterium, der vil blive anvendt ved tildeling af ordren.

Til forskel fra den tidligere licitationslov men i lighed med EU-direktiverne opererer tilbudsreglerne med to tildelingskriterier, nemlig

- det laveste bud, og
- det økonomisk mest fordelagtige bud.

De to tildelingskriterier finder anvendelse såvel ved offentlig og begrænset licitation som ved underhåndsbud:

- Ved **offentlig licitation** skal udbyderen i udbudsbetingelserne angive, hvilket af de to tildelingskriterier der vil blive anvendt ved tildeling af ordren, jf. lovens § 8, stk. 2.
- Ved **begrænset licitation** skal denne oplysning gives henholdsvis i udbudsannoncen (ved prækvalifikation) og i indbydelsen til at afgive bud (uden prækvalifikation), jf. bekendtgørelsens § 7, stk. 2 og § 8, stk. 3.
- Ved **underhåndsbud** skal udbyderen i forbindelse med indhentning af tilbud angive, hvilket af de to tildelingskriterier der vil blive anvendt ved tildeling af ordren, jf. bekendtgørelsens § 12, stk. 1.

De ovennævnte regler gælder tilsvarende for **hovedentreprenørens, fagentreprenørens og andre tilbudsgiveres** indhentning af underentreprisetilbud.

Ved valget mellem de to tildelingskriterier bør udbyderen gøre sig overvejelser blandt andet om følgende forhold:

- om den konkrete opgave kan defineres og beskrives detaljeret eller ved den ønskede funktion,
- om den konkrete opgave angår byggetekniske standardløsninger eller kræver individuelle løsninger,
- om udbyderen ønsker, at der konkurreres på andre forhold end pris.

Når udbyderen har valgt at anvende tildelingskriteriet laveste bud, er han forpligtet til at tildele ordren til den tilbudsgiver, hvis tilbud er konditionsmæssigt

og lavest, medmindre udbudet annulleres. I denne situation kan der kun forhandles med lavestbydende.

Når udbyderen har valgt at anvende tildelingskriteriet økonomisk mest fordelagtige bud, er han forpligtet til at tildele ordren til den tilbudsgiver, hvis tilbud er konditionsræddigt og samlet set det økonomisk mest fordelagtige for udbyderen. Alternativt har udbyderen mulighed for at annullere udbudet, hvis der foreligger en saglig grund hertil.

6.1 Særligt om kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud

Baggrunden for indførelsen af kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud i tilbudsreglerne er ønsket om at øge kvaliteten og produktiviteten i byggeriet ved at lede opmærksomheden væk fra den rene priskonkurrence. Således giver kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud mulighed for konkurrence på flere forskellige parametre. Ikke mindst har udbyderen mulighed for at lade tilbudsgiverne konkurrere på f.eks. kvalitet eller byggetid. Udover pris kan udbyderen vælge at lægge vægt på underkriterier som

- Betyggende kvalitetssikring i det konkrete byggeri
- Miljøhensyn
- Logistik
- Arkitektur
- Tilgængelighed
- Byggetid

Det er et krav, at underkriterierne afspejler det øvrige udbudsmateriale, jf. Klagenævnets kendelse af 27. februar 2002 refereret nedenfor.

Som eksempler på anvendelsen af kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud kan nævnes totalentreprise og partnering, fordi det i disse tilfælde ikke er relevant alene at konkurrere på prisen.

Ved anvendelse af tildelingskriteriet økonomisk mest fordelagtige bud i offentlige eller begrænsede udbud er det et krav, at udbyderen senest i udbudsbetingelserne angiver, hvilke **underkriterier** han vil lægge vægt på ved tildelingen af ordren og den indbyrdes prioritering heraf. Undtagelsesvis kan udbyderen undlade at foretage en prioritering af underkriterierne, hvor dette ikke er muligt.

Kravet om angivelse af underkriterier og disses prioritering gælder ikke ved indhentning af underhåndsbud, jf. bekendtgørelsens § 12, stk. 1.

Ved underkriterier forstås de specifikke elementer, som udbyderen vil basere sin vurdering af de indkomne tilbud på, og som vil være afgørende for bedømmelsen af, hvilket tilbud der er "det økonomisk mest fordelagtige bud".

Angivelse af underkriterier er således medvirkende til at skabe gennemsigtighed i udbudsprocessen, fordi tilbudsgiverne på forhånd ved, hvad de skal lægge vægt på i deres tilbud. Dermed sikres også mod unødigt ressourceanvendelse såvel for tilbudsgiverne som for udbyderen, som gennem angivelse af underkriterierne kan forøge muligheden for at opnå brugbare bud.

Dette indebærer også, at selve udvælgelsen af det økonomisk mest fordelagtige bud skal ske på grundlag af alle de på forhånd oplyste underkriterier og med den oplyste prioritering, og at udbyderen ikke må lægge vægt på andre kriterier eller ændre prioriteringen.

At der skal foretages en prioritering af de valgte underkriterier udelukker ikke, at udbyder kan vælge at ligestille to eller flere af disse, men dette skal naturligvis oplyses til de potentielle tilbudsgivere. Endvidere er det muligt at anvende en vægtningsmodel ved bedømmelsen af de indkomne bud på grundlag af de fastsatte underkriterier.

Loven og bekendtgørelsen hindrer ikke udbud med given pris/omvendt licitation, hvor det fra starten er meldt ud, hvad en opgave må koste. Denne udbudsform kan vælges, hvis udbyderen ønsker, at der konkurreres på kvalitative forhold.

De underkriterier, som er nævnt i lovens § 8, stk. 1, nr. 2 og bekendtgørelsens § 10, stk. 1, nr. 2, herunder blandt andet kvalitet, pris, byggetid, påvirkning af miljøet m.v., udgør ikke en udtømmende opregning.

Ved valget af underkriterier skal princippet om ikke-diskriminering naturligvis overholdes. Endvidere skal de anvendte underkriterier samlet set være egnede til at identificere det økonomisk mest fordelagtige bud.

Klagenævnet har den 27. februar 2002 afsagt den første kendelse om tilbudsloven og tilbuds bekendtgørelsen⁷. Sagen angik blandt andet spørgsmålet om fastsættelse af underkriterier. Klagenævnet udtalte herom, at det er en betingelse for brug af kriteriet økono-

7. Kendelse af 27. februar 2002 – Vindtek Ventilation ved Bjarne Munksgaard mod Holstebro Kommune.

misk mest fordelagtige bud, at udbyderen fastsætter andre underkriterier end prisen.

Endvidere udtalte nævnet i kendelsen, at de valgte underkriterier skal være egnede til at identificere det økonomisk mest fordelagtige bud på baggrund af de oplysninger, som kræves givet af tilbudsgiverne.

Når udbudsmaterialet ikke kræver oplysning fra tilbudsgiverne om eksempelvis bemanning på opgaven eller overholdelse af fastsat tid, er det i strid med tilbudsreglerne at fastsætte underkriterier om disse forhold og derfor også at anvende sådanne kriterier ved tildelingen af opgaven.

Med det mere fleksible tildelingskriterium det økonomisk mest fordelagtige bud er der åbnet op for andet end rene priskonkurrencer, og udbyderen kan i den forbindelse efterspørge tilbud med de bedste forslag til beskyttelse af miljøet i byggeprocessen eller i bygningens levetid.

I tilbudsloven er det udtrykkeligt anført, at der ved vurdering af, hvilket bud der er det økonomisk mest fordelagtige, kan lægges vægt på påvirkning af miljøet, jf. lovens § 8. **Miljøhensyn** kan således indgå som et underkriterium, og der er derved gode muligheder for at integrere miljøhensyn ved afholdelse af licitationer efter tilbudsreglerne.

Når en opgave udbydes med kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud, er det væsentligt, at udbudsmaterialet giver tilbudsgiverne et vist spillerum, således at tilbudsgiverne har mulighed for at fremkomme med **individuelle løsningsfor-slag**. Udbudsmaterialet må med andre ord ikke være så detaljeret beskrevet, at der reelt kun er prisen at konkurrere på.

Udbyderen bør i højere grad beskrive den funktion, som ønskes opnået end fastsætte detaljerede krav til tilbudene, således at der konkurreres på den bedste løsning fremfor prisen.

6.1.1 Forhandlingsmodellen

Adgangen til at forhandle med tilbudsgiverne i forbindelse med et udbud efter kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud er ny. Udbyderen kan altid forhandle med de bydende, medmindre han har givet afkald herpå.

Vælger udbyderen at indlede en forhandling, har udbyderen pligt til – indledningsvis – at forhandle med alle bydende, der har afgivet konditionsmæssigt bud.

At gennemføre en forhandling med alle bydende er ressourcekrævende, og forhandlingsmodellen vil derfor i praksis fortrinsvis anvendes ved begrænset udbud.

Det er et krav, at udbyderen senest ved forhandlingernes påbegyndelse skriftligt orienterer de tilbudsgivere, som har afgivet konditionsræssige bud og derfor skal deltage i forhandlingerne, om, hvilken procedure forhandlingen vil følge. Det følger heraf, at udbyderen kan vente med at beslutte sig for, om han ønsker at gennemføre en forhandling eller ej, til efter at udbyderen har modtaget tilbudene og har åbnet disse.

Det er efter bekendtgørelsens § 11, stk. 5, 1. punktum et krav, at forhandlingen om det enkelte bud sker inden for budets egne rammer. Det indebærer bl.a., at udbyderen ikke må bede entreprenør A om tilbud på en løsning, som entreprenør B er fremkommet med forslag til og tilbud på.

Det er ligeledes et krav, at forhandlingerne ikke må medføre væsentlige ændringer i opgaven. I så fald kræves gennemførelse af et nyt udbud, hvilket dog forudsætter, at udbyderen har en saglig grund til at annullere det første udbud.

Reglen i bekendtgørelsens § 11, stk. 5, 2. punktum indebærer, at udbyder alene må give de andre tilbudsgivere sådanne oplysninger om en bydendes tilbud, som allerede er offentliggjort af udbyder i forbindelse med oplæsningen af de indkomne bud i henhold til reglen i lovens § 7. Andre oplysninger må således ikke gives.

Hensigten bag reglen i bekendtgørelsens § 11, stk. 5, 2. punktum – der naturligt indebærer en fortrolighedsforpligtelse for udbyderen – er at sikre, at forhandlingerne sker indenfor det enkelte buds egne rammer. Der er således ikke tale om en egentlig fortrolighedsbestemmelse, og spørgsmål herom må afklares efter andre regler, herunder offentlighedsloven.

Forhandlinger kan have til formål f.eks. at drøfte tekniske spørgsmål, den enkelte tilbudsgivers løsningsforslag og tilbudspris m.v. Forhandlinger må ikke gennemføres alene med det formål at presse prisen.

6.2 Alternative tilbud og forbehold

Et alternativt bud er et tilbud, der opfylder udbudsbetingelsernes mindstekrav, men som i øvrigt indeholder løsningsforslag, der på væsentlige punkter afviger fra udbudsgrundlaget.

Et bud, der ikke opfylder udbudsgrundlagets mindstekrav, er derimod ukonditionsmæssigt og skal forkastes.

Tilbudsloven giver mulighed for, at udbyderen antager alternative bud, såfremt det alternative bud opfylder de mindstekrav, der fremgår af udbudsmaterialet, jf. lovens § 9.

Loven giver udbyderen en **ret** til at antage alternative bud. Udbyderen har således ingen pligt i medfør af loven til at antage alternative bud, og dette skulle ikke volde større besværligheder, såfremt tildelingskriteriet er laveste bud. Er tildelingskriteriet økonomisk mest fordelagtige bud, kan udbyderen imidlertid blive forpligtet til at antage et alternativt bud – såfremt dette opfylder mindstekravene og samtidig ved evalueringen viser sig at være det økonomisk mest fordelagtige bud.

Såfremt udbyderen ikke ønsker alternative bud, skal dette derfor angives i udbudsmaterialet, jf. lovens § 9, stk. 2.

Tilbud er ofte ledsaget af et eller flere forbehold. Sådanne forbehold skal prissættes, for at udbyderen kan foretage en sammenligning af budene.

Ligebehandlingsprincippet vil kunne medføre, at et tilbud, der indeholder væsentlige forbehold, der ikke kan prissættes, må kasseres af udbyder som ukonditionsmæssigt.

Det forhold, at et tilbud afgives med brancheorganisationernes godkendte standardforbehold, fører ikke til, at tilbudet skal betragtes som ukonditionsmæssigt.

6.3 Underretning og begrundelse for valg af tilbud

Udbyderen skal underrette de tilbudsgivere, som har afgivet konditions-mæssige bud, om resultatet:

- a. Ved brug af tildelingskriteriet **det laveste bud** skal udbyderen efter lovens § 12, stk. 1 og bekendtgørelsens § 14 hurtigst muligt give besked til tilbudsgiverne om, at der er truffet beslutning om tildeling af kontrakten, og hvem denne gives til.
- b. Ved brug af tildelingskriteriet **det økonomisk mest fordelagtige bud** skal udbyderen efter lovens § 12, stk. 2 og bekendtgørelsens § 14 **herudover** give besked om det antagne buds egenskaber og relative fordele til de tilbudsgivere, som anmoder herom.

Underretningspligten gælder ved alle former for bud, dvs. tillige ved underhåndsbud.

Udbyderen skal som nævnt redegøre for det antagne buds **egenskaber**. Kravene hertil er de samme som findes i Bygge- og anlægsgesetningen. Det betyder, at begrundelsen skal være detaljeret, f.eks. i forhold til kvalitet, metode og pris – alt efter hvilke underkriterier, der er gældende.

En eventuel **annullation** skal efter lovens § 12 og bekendtgørelsens § 14 begrundes, og begrundelsen skal være saglig. Det beror på en konkret bedømmelse, om kravet om saglighed er opfyldt. Sagligheden må vurderes i forhold til typen af udbyder, herunder organisatoriske forhold og beslutningsprocesser. Derudover må det anses for en saglig grund, hvis byggeriet ikke skal gennemføres alligevel, hvis opgaven viser sig for dyr, eller hvis der ikke er indkommet egnede bud.

Kravet om saglighed skal ses i lyset af ligebehandlingsprincippet, og annullation må ikke bruges f.eks. som middel til at undgå en bestemt tilbudsgiver.

Der er ikke formkrav til annullationen.

Efter tilbudsloven og tilbuds bekendtgørelsen gælder der ikke regler om frister for indhentning af underhåndsbud efter annullation af en licitation (såkaldte fredningsregler), således som det var tilfældet efter licitationsloven.

7. Særligt om partnering

Partnering er betegnelsen for en samarbejdsform, som adskiller sig fra de traditionelle måder at arbejde sammen på i byggeriet. I partneringbegrebet ligger en aftale om at samarbejde med et fælles mål for øje. Partnering er således en særlig metode til gennemførelse af byggeprocessen.

Partnering er dog ikke udtryk for én bestemt måde at organisere samarbejdet på, men kan i praksis antage flere former. For eksempel kan partnering være karakteriseret ved en aktiv udbyder, et tidligt udbud / tidligt samarbejde samt en aktiv dialog mellem udbyderen og de udførende virksomheder.

I denne vejledning koncentrerer beskrivelsen af partnering sig om de **udbudsmæssige aspekter**. Omkring erfaringer med partnering på andre områder såsom de samarbejds-mæssige aspekter, indvirkningen på byggeprocessen, betydningen for byggeriets kvalitet m.v. henvises bl.a. til erfaringsopsamling foretaget af Erhvervs- og Boligstyrelsen⁸.

Tilbudsloven kræver, at opgaven udbydes i konkurrence. Dette gælder også for partneringaftaler. Ved valg af samarbejdsformen partnering skal der således i almindelighed ske udbud i samme omfang som ved valg af andre entreprisformer. Det er ikke fundet nødvendigt at opstille særlige regler for udbud af partneringaftalerne, idet sådanne aftaler vurderes at kunne indgås uden problemer med den fleksibilitet og den vifte af valgmuligheder, der allerede ligger i tilbudsreglerne.

Udbudsformen begrænset licitation vil være at foretrække ved partneringaftaler. Også i dette tilfælde følges de almindelige regler herom, hvorefter udbyder kan vælge at holde en prækvalifikation eller at indbyde direkte. Det er ikke udelukket at bruge offentlig licitation, men denne fremgangsmåde må frarådes af hensyn til ressourceforbruget både hos udbyderen og tilbudsgiverne. Underhåndsbud vil kunne anvendes på partneringaftaler i de situationer, hvor de særlige betingelser for brug af underhåndsbud i bekendtgørelsens § 13, stk. 4 er opfyldt.

Til brug for tildeling af opgaven er alene kriteriet "det økonomisk mest fordelagtige bud" praktisk relevant. Ganske vist forhindrer tilbudsreglerne ikke, at partneringaftaler indgås efter priskonkurrence, men i praksis vil der ikke kunne udarbejdes et udbudsmateriale til brug for en priskonkurrence på det tidlige tidspunkt i byggeprocessen.

8. Erhvervs- og Boligstyrelsen, Projekt Nye samarbejdsformer, Initiativ 6 i Byggepolitisk handlingsplan, Juli 2002.

Udbyder kan vælge enten at udbyde rådgiverydelserne sammen med entreprenørydelserne eller at have valgt rådgivere separat. Et sådant valg af rådgivere vil naturligvis skulle foretages efter EU-udbud, såfremt rådgiverydelserne forventes at overstige Tjenesteydelsesdirektivets⁹ tærskelværdi. Udbyderen kan således vælge at indgå aftale med rådgiveren, f.eks. efter en projekt- eller arkitektkonkurrence, inden de udførendes ydelser udbydes.

Det vil være muligt at lade konsortier afgive tilbud. Herved kan faste samarbejdsforhold udbygges og bevares. I sådanne tilfælde konkurreres der mellem konsortierne og ikke mellem de enkelte deltagere i konsortierne.

Et typisk eksempel vil være, at en opgave i partnerning bliver tildelt efter en begrænset licitation med prækvalifikation. Udbyderen annoncerer ved prækvalifikationen efter et antal hold. I annoncen vil udbyderen typisk angive, hvilken type byggeri, der er tale om (skole, ældreboliger mm.), og det kan anbefales, at udbyderen beder om ved prækvalifikationen at få oplyst, hvilke virksomheder, holdet består af – f.eks. hvem, der er rådgiver. Ved prækvalifikationen udvælger udbyderen et antal hold, som opfordres til at byde på partnerningopgaven. Som ved enhver anden prækvalifikation skal tilbudsgiverne (de enkelte hold) udvælges på baggrund af nogle udvælgelseskriterier (virksomhedsrelaterede). Da det er værdier som samarbejdsevner, ressourcer inden for ledelse osv., der er interessante for bygherren ved partnerning, vil det være relevant at opstille udvælgelseskriterier, som afspejler dette. Som eksempler kan nævnes resultater / referencer fra tidligere partnerningprojekter og dokumenterede samarbejdsevner.

Det vil være hensigtsmæssigt for samarbejdsprocessen, at bygherren, rådgivere og entreprenører efter tildeling af opgaven indgår i samme samarbejdsaftale (partnerningaftalen).

I det tilfælde, hvor en **total- eller hovedentreprenør** har indgået en partnerningaftale med en bygherre og har brug for underentreprenører, skal valget af disse underentreprenører foregå efter tilbudsreglerne. Dette gælder dog ikke, hvis underentreprenørerne allerede er omfattet af den indgåede partnerningaftale.

Som bilag til nærværende vejledning findes et notat om partnerning, som er udarbejdet af Partnerningudvalgets arbejdsgruppe.

9. Rådets direktiv nr. 92/50/EØF af 18. juni 1992 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige tjenesteydelsesaftaler, som ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv nr. 97/52/EF af 13. oktober 1997.

8. Brug af elektronisk udbud og tilbud

Med tilbudsloven er den hidtidige barriere for brug af elektronisk udbud og tilbud, som var en følge af licitationsloven, fjernet. Når udbyderen ønsker det, kan hele udbudsproceduren eller dele heraf forløbe ved elektronisk kommunikation.

Tilbudsloven har derimod ikke givet anvisninger på hvilke krav eller procedurer, udbyderen og tilbudsgiverne bør overholde i forbindelse med brug af elektronisk kommunikation. Dette skyldes, at det ved lovens tilblivelse skønnedes mest hensigtsmæssigt at holde loven "teknologineutral". Specifikke regler ville hurtigt kunne blive overhalet af den teknologiske udvikling, og samtidig må mere generelle problemstillinger, der knytter sig til brugen af elektronisk kommunikation, løses ved hjælp af generelle regler og ikke i en særlig lovgivning om indhentning af tilbud.

Imidlertid har Kommissionen og EU-medlemslandene i forbindelse med forhandlingerne om nye udbudsdirektiver opstillet en række anvisninger på brug af elektronisk udbud og tilbudsgivning. Disse anvisninger kan med fordel benyttes også i forbindelse med udbud efter tilbudsloven.

Det bør sikres, at det valgte kommunikationsmiddel er alment tilgængeligt og således ikke begrænser virksomhedernes adgang til at deltage i udbudsproceduren. Samtidig skal kommunikation, informationsudveksling og informationsøgning ske på en måde, der sikrer at dataintegriteten og fortroligheden af ansøgninger om deltagelse i udbudsproceduren og af tilbuddene beskyttes. Udbyder må ikke kunne få kendskab til indholdet af tilbuddene, inden udløbet af den frist, der er fastsat for afgivelse af tilbud.

Oplysninger vedrørende de specifikationer, som er nødvendige for elektronisk indgivelse af ansøgninger om deltagelse eller elektronisk afgivelse af tilbud skal være tilgængelige for de berørte parter. Dette gælder også eventuelle oplysninger om kryptering.

Ved modtagelse af ansøgninger om deltagelse i en udbudsprocedure eller tilbud, planer og projekter skal de tekniske midler og de procedurer, der anvendes, mindst sikre følgende forhold:

- at de elektroniske signaturer, der anvendes, overholder lov om elektroniske signaturer (lov nr. 417 af 31. maj 2000), som gennemfører Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 1999/93/EF om en fællesskabsramme for elektroniske signaturer,
- at det nøjagtige tidspunkt og den nøjagtige dato for modtagelse af ansøgninger, tilbud, planer og projekter kan fastslås med sikkerhed, →

- at det med rimelighed kan sikres, at ingen kan få adgang til oplysninger, som er fremsendt, før udløbet af de fastsatte frister,
- at det ved overtrædelse heraf med rimelighed sikres, at overtrædelsen klart kan spores,
- at kun bemyndigede personer kan fastsætte eller ændre datoerne for åbning af modtagne oplysninger,
- at kun bemyndigede personer kan få adgang til de indsendte oplysninger på de forskellige stadier af proceduren for tildeling af kontrakt,
- at de bemyndigede personer kun kan få adgang til de indsendte oplysninger efter den anførte dato,
- at oplysninger, der er modtaget og åbnet i overensstemmelse med de foreliggende krav, kun er tilgængelige for de personer, som er bemyndiget til at få kendskab hertil.

9. Klageadgang

I lovens § 13 er det præciseret, at der er mulighed for at klage over overtrædelse af tilbudsloven og -bekendtgørelsen til Klagenævnet for Udbud.

De nærmere regler for Klagenævnets virksomhed er fastsat i lov nr. 415 af 31. maj 2000 om Klagenævnet for Udbud og bekendtgørelse nr. 602 af 26. juni 2000.

Klagen kan indbringes af enhver med retlig interesse heri.

Efter nævnets praksis har aktuelle tilbudsgivere retlig interesse i nævnets vurdering af en påstået overtrædelse af udbudsreglerne og dermed klageadgang. Endvidere har potentielle tilbudsgivere klageadgang. Således har nævnet behandlet en klage fra en rengørings- og konsulentvirksomhed, som klagede over, at en kommune indgik kontrakt om rengøring uden udbud, selvom kontraktsummen oversteg Tjenesteydelsesdirektivets tærskelværdi. Klagenævnet fandt, at klageren havde retlig interesse i Klagenævnets bedømmelse af sagen, fordi klageren kunne have givet tilbud, hvis udbud var blevet gennemført¹⁰.

Derimod har nævnet afvist at behandle en klage fra nogle ansatte hos en kommune over kommunens påståede overtrædelse af udbudsreglerne i forbindelse med overladelse af opgaver til et aktieselskab¹¹.

Endvidere har nævnet afvist en klage fra en miljøforening over, at Københavns Lufthavne A/S havde undladt at afholde udbud i forbindelse med indhentelse af en miljøundersøgelse¹².

Herudover er en række organisationer og myndigheder tillagt klageadgang efter klagenævnsløven og klagenævnsløvens bekendtgørelse, herunder Konkurrencestyrelsen og forskellige interesseorganisationer m.v., jf. klagenævnsløvens § 4 og bilaget til klagenævnsløvens bekendtgørelse.

Klageren skal skriftligt orientere udbyderen om klagen senest samtidig med, at klagen sendes til Klagenævnet.

Klagenævnet kan afvise en sag, eksempelvis hvis klageren ikke er klageberettiget. Endvidere kan Klagenævnet afgøre en sag i realiteten helt eller delvist, her-

10. Kendelse af 8. juni 1998 – L.R. Service ApS mod Skovbo Kommune.

11. Kendelse af 11. oktober 1996 – Luis Madsen m.fl. mod Odense Kommune.

12. Kendelse af 15. januar 1998 – Miljøforeningen for bevarelse af miljøet omkring Københavns Lufthavn mod Københavns Lufthavne A/S.

under kan nævnet annullere ulovlige beslutninger eller pålægge en udbyder at lovliggøre en udbudsforretning, jfr. klagenævnenslovens § 6, stk. 1.

Klagenævnet har også mulighed for - hvis klageren anmoder om det - at pålægge udbyderen at betale erstatning til en klager, som har lidt et tab som følge af udbyderens overtrædelse af regler i tilbudsloven eller tilbuds bekendtgørelsen.

Erstatning kan gives både til dækning af tilbudsgiverens forgæves afholdte udgifter til afgivelse af tilbud m.v. (negativ kontraktsinteresse) og til dækning af tilbudsgiverens omsætningstab ved ikke at have opnået ordren (positiv opfyldelsesinteresse). Sidstnævnte erstatningsform kræver, at tilbudsgiveren kan sandsynliggøre, at han skulle have fået tildelt ordren.

Der foreligger endnu ikke kendelser, der vedrører spørgsmålet om tilkendelse af erstatning for overtrædelse af tilbudsloven og tilbuds bekendtgørelsen.

Derimod har Klagenævnet i en sag om overtrædelse af Tjenesteydelsesdirektivet tilkendt en tilbudsgiver erstatning.

Klagenævnet udtalte i denne sag¹³, at nævnets erstatningsafgørelser, der skal træffes i overensstemmelse med dansk rets almindelige erstatningsregler, blandt andet skal tjene præventive formål, dvs. bidrage til at motivere ordregiverne til at overholde udbudsreglerne.

Klagenævnet udtalte endvidere, at for at sikre at ordregivernes erstatningspligt er en realitet og ikke neutraliseres ved beviskrav, som de erstatningsberettigede har vanskeligt ved at opfylde i praksis, vil nævnet ikke stille strenge krav til beviset for at klageren er berettiget til erstatning som følge af den måde, hvorpå udbyderen har gennemført udbudet (herunder årsagsforbindelse og adækvans) eller til beviset for tabets størrelse. Endvidere vil det kunne være påkrævet at foretage skønsmæssige erstatningsudmålinger.

Klagenævnet har endvidere i en kendelse af 3. juli 2002¹⁴ haft lejlighed til at vurdere spørgsmålet om tilkendelse af erstatning for overtrædelse af EU's udbudsregler. Nævnet fandt, at udbyder havde overtrådt Vareindkøbsdirektivet på en række punkter, og herunder at udbyderen havde forskelsbehandlet tilbudsgiverne i strid med ligebehandlingsprincippet. Klager krævede erstatning for den fortjeneste, som klager angav at ville have fået, hvis klager havde

13. Kendelse af 22. november 2001 – Forlaget Magnus A/S mod Told & Skattestyrelsen.

14. Kendelse af 3. juli 2002 – Judex A/S mod Århus Amt.

fået ordren tildelt (positiv opfyldelsesinteresse). Klagenævnet udtalte i denne forbindelse, at det reelt ikke var muligt at vurdere sandsynligheden for, at klageren ville have fået ordren, hvis udbyderen ikke havde overtrådt EU's udbudsregler, men at dette måtte komme udbyderen bevismæssigt til skade. Klagenævnet tilkendte på denne baggrund klageren erstatning for fortjenesten (positiv opfyldelsesinteresse), idet nævnet skønsmæssigt ansatte erstatningen til 2 mio.kr.

Det skal understreges, at de i de refererede kendelser skitserede retningslinier for tilkendelse og udmåling af erstatning for overtrædelse af EU-direktiverne ikke umiddelbart kan anvendes ved overtrædelser af tilbudsreglerne.

Klagenævnets afgørelser kan ikke indbringes for anden administrativ myndighed, men kan indbringes for domstolene inden 8 uger efter at nævnets afgørelse er meddelt parterne. Hvis Klagenævnets afgørelse ikke er anket inden 8 uger, er den endelig.

Skriftlig klage indgives til Klagenævnet for Udbud, Sekretariatet, Kampmannsgade 1, 1780 København V. Gebyr for klagens behandling udgør 4.000 kr. Gebyret tilbagebetales, hvis sagen afvises, eller hvis klageren får helt eller delvist medhold.

Lov om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren

VI MARGRETHE DEN ANDEN, af Guds Nåde Danmarks Dronning, gør vitterligt:

Folketinget har vedtaget og Vi ved Vort samtykke stadfæstet følgende lov:

Kapitel 1

Anvendelsesområde

§ 1. Loven gælder for indhentning af tilbud på udførelse eller projektering og udførelse af offentlige bygge- og anlægsopgaver og for tildeling af ordren. Bortset fra § 5, stk. 3, og § 7 gælder loven dog ikke udbud, der er omfattet af

- 1) Rådets direktiv 93/37/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne med hensyn til indgåelse af offentlige bygge- og anlægskontrakter med senere ændringer,
- 2) Rådets direktiv 93/38/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation med senere ændringer eller
- 3) lov nr. 378 af 14. juni 1995 om kommuners og amtskommuners udførelse af opgaver for andre myndigheder med senere ændringer eller regler udfærdiget i medfør heraf.

Stk. 2. Ved offentlige bygge- og anlægsopgaver forstås opgaver, der udbydes af ordregivere omfattet af artikel 1, litra b, i Rådets direktiv 93/37/EØF af 14. juni 1993 med senere ændringer, og opgaver, der modtager offentlig støtte.

Stk. 3. Loven gælder endvidere tilbudsgiveres indhentning af tilbud hos underentreprenører til brug for afgivelse af tilbud på en offentlig bygge- og anlægsopgave og tildeling af ordren.

Stk. 4. Lovens regler om fremgangsmåden ved

indhentning af tilbud og ved tildeling af ordren finder endvidere anvendelse, når en udbyder, der ikke er omfattet af stk. 2 eller 3, tilkendegiver, at loven eller nærmere angivne regler heri vil blive anvendt som grundlag for tildeling af en ordre om et bygge- og anlægsarbejde.

§ 2. Erhvervsministeren fastsætter særlige regler for klage efter § 13 samt om, at der kan opkræves et gebyr for udgifterne i forbindelse med behandlingen af sagen.

§ 3. By- og boligministeren fastsætter regler om anvendelse af licitation, jf. § 4, stk. 1, om fremgangsmåden ved begrænset licitation, jf. § 4, stk. 3, om adgangen til at indhente underhåndsbud, jf. § 4, stk. 5, om udvælgelse af tilbudsgivere, jf. § 6, stk. 2, om valg af tildelingskriterier, jf. § 8, og om adgangen til at forhandle, jf. § 11.

Stk. 2. En tilkendegivelse fra en udbyder efter § 1, stk. 4, omfatter alene regler efter stk. 1, såfremt dette er særskilt tilkendegivet.

Kapitel 2

Indhentning af tilbud

§ 4. Ved licitation forstås i denne lov, at en opgave udbydes, således at flere opfordres til inden samme bestemte tidspunkt og på samme udbudsgrundlag eller ud fra fælles mindstekrav at give bindende tilbud eller at give tilbud om at indgå i

et forpligtende samarbejde om en bygge- og anlægsopgave. Ved opfordringen tilkendes gives, at der er tale om en licitation.

Stk. 2. Ved offentlig licitation rettes opfordring til at byde til en ubestemt kreds ved annoncere i pressen eller i elektroniske medier.

Stk. 3. Ved begrænset licitation rettes opfordringen til at byde direkte og alene til dem, fra hvem tilbud ønskes.

Stk. 4. Tilbud ved en licitation skal være skriftlige. Tilbud kan dog afgives elektronisk, medmindre udbyderen på forhånd har udelukket dette. Udbyderen kan bestemme, at tilbud skal afgives i elektronisk form.

Stk. 5. Tilbud, der indhentes på anden måde end ved en licitation, er underhåndsbud.

§ 5. Udbyderen skal udnytte de muligheder, der findes for at skabe tilstrækkelig konkurrence.

Stk. 2. I udbudsbetingelserne skal angives fristen for modtagelse af tilbud. Fristen skal være lang nok til at give tilbudsgivere rimelig tid til at afgive tilbud.

Stk. 3. Der gælder en vedståelsesfrist på 40 arbejdsdage, medmindre andet er angivet i udbudsmaterialet.

§ 6. Det påhviler udbyderen ved tilrettelæggelsen og gennemførelsen af udbudet og tildelingen af ordren at sørge for, at der ikke finder forskelsbehandling sted mellem tilbudsgiverne.

Stk. 2. Udvælgelsen af tilbudsgivere skal ske på grundlag af objektive, saglige og ikkediskriminerende kriterier.

Kapitel 3

Fremgangsmåden ved en licitation

§ 7. Ved en licitation åbnes tilbudene på licitationsstedet på et forud fastsat tidspunkt. De bydende er berettiget til at være til stede ved åbningen af tilbudene og til at blive bekendt med budsummer og eventuelle forbehold.

§ 8. Medmindre udbyderen annullerer licitationen, skal ordren i overensstemmelse med licitationsbetingelserne tildeles

- 1) det laveste bud eller
- 2) det økonomisk mest fordelagtige bud under hensyntagen til forskellige kriterier, som varierer efter den pågældende ordre, f.eks. pris, byggetid, driftsomkostninger, rentabilitet, teknisk værdi og påvirkning af miljøet.

Stk. 2. Det skal i licitationsbetingelserne anføres,

hvilket tildelingskriterium der skal anvendes. Ved tildelingskriteriet det økonomisk mest fordelagtige bud skal underkriterierne være anført, så vidt muligt i prioriteret rækkefølge.

Stk. 3. Udbyderen kan forkaste et tilbud, såfremt det findes overvejende sandsynligt, at den bydende er ude af stand til at gennemføre arbejdet i tilfredsstillende kvalitet, på hensigtsmæssig måde og i rette tid. Udbyderens begrundelse for at forkaste tilbudet skal efter anmodning meddeles skriftligt.

§ 9. Udbyderen kan tage hensyn til alternative bud fra bydende, såfremt disse alternative bud opfylder de mindstekrav, som fremgår af licitationsbetingelserne.

Stk. 2. Udbyderen kan i licitationsmaterialet anføre, at alternative bud ikke kan modtages.

§ 10. Når kriteriet for tildeling af ordren er laveste bud, må udbyderen ikke forhandle tilbud, der er højere end et andet ved licitationen afgivet tilbud.

§ 11. Når kriteriet for tildeling af ordren er det økonomisk mest fordelagtige bud, kan udbyderen forhandle om de modtagne tilbud, medmindre der i licitationsbetingelserne er givet afkald herpå.

Stk. 2. Når udbyderen vælger at forhandle, skal det senest ved forhandlingernes påbegyndelse over for de berørte tilbudsgivere tilkendes gives, hvilken procedure der vil blive fulgt.

Stk. 3. Forhandlingerne må ikke føre til, at opgavens karakter ændres væsentligt, eller til, at tildelingskriterierne ændres.

§ 12. Udbyderen underretter hurtigst muligt tilbudsgivere, der har overholdt licitationsbetingelserne, om, hvilken afgørelse der er truffet med hensyn til ordretildelingen, herunder bl.a. begrundelsen for en eventuel annullering af licitationen.

Stk. 2. Når kriteriet er det økonomisk mest fordelagtige bud, underretter udbyderen endvidere efter anmodning tilbudsgivere, der har overholdt licitationsbetingelserne, om det antagne tilbuds egenskaber og relative fordele.

Kapitel 4

Klage over licitation m.v.

§ 13. Enhver, der har en retlig interesse heri eller i medfør af § 2 er særligt godkendt hertil, kan

indbringe spørgsmål om overtrædelse af bestemmelser i nærværende lov og regler udstedt i medfør heraf for Klagenævnet for Udbud.

Kapitel 5

Ikrafttrædelse m.v.

§ 14. Loven træder i kraft den 1. september 2001 og har virkning for opgaver, der udbydes efter dette tidspunkt.

Stk. 2. Samtidig ophæves lov nr. 216 af 8. juni 1966 om licitation.

§ 15. I lov nr. 415 af 31. maj 2000 om Klagenævnet for Udbud foretages følgende ændring:

1. § 1, *stk. 1*, affattes således:

»Loven gælder for klager over ordregivere for overtrædelse af

- 1) fællesskabsretten vedrørende indgåelse af offentlige kontrakter og vedrørende tilbudsgivning for forsyningsvirksomhed,
- 2) lov om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter og indkøb m.v. eller regler udstedt i medfør af denne lov eller
- 3) lov om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren.«

§ 16. Loven gælder ikke for Færøerne og Grønland, men kan ved kgl. anordning sættes i kraft for Grønland med de afvigelser, som de særlige grønlandske forhold tilsiger.

Givet på Christiansborg Slot, den 7. juni 2001

Under Vor Kongelige Hånd og Segl

MARGRETHE R.

/ Ole Stavad

Bekendtgørelse om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren

I medfør af § 3 i lov nr. 450 af 7. juni 2001 om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren, fastsættes:

Bekendtgørelsens dækningsområde

§ 1. Bekendtgørelsen gælder for indhentning af tilbud på udførelse eller projektering og udførelse (totalentreprise) af offentlige bygge- og anlægsopgaver, som er omfattet af lov om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren § 1, stk. 1 og 2, og for tildeling af ordren.

Stk. 2. Bekendtgørelsens § 2, § 3, §§ 5 - 7, § 8, stk. 3, §§ 10 - 11, § 12, stk. 1, § 13, stk. 2, § 14 og § 18 gælder tilbudsgiveres (entreprenørers) indhentning af tilbud hos underentreprenører til brug for afgivelse af tilbud på en offentlig bygge- og anlægsopgave og tildeling af ordren.

Stk. 3. Bekendtgørelsen gælder dog ikke for opgaver, der udbydes af en offentlig virksomhed, der drives på et forretningsmæssigt grundlag, og som ikke er omfattet af lov nr. 228 af 19. maj 1971 om statens byggevirksomhed m.v.

Indhentning af tilbud

§ 2. Ved offentlige bygge- og anlægsarbejder indhentes tilbud ved offentlig eller begrænset licitation eller ved underhåndsbud.

Stk. 2. Udbyder skal udnytte de muligheder, der findes for at skabe tilstrækkelig konkurrence.

Stk. 3. Arbejde i regning kan anvendes, når særlige grunde foreligger.

§ 3. Udbyder kan indhente tilbud til brug for indgåelse af en rammeaftale.

Stk. 2. Ved rammeaftale forstås i denne bekendtgørelse en aftale mellem en udbyder og en virksomhed om mulig udførelse af bygge- og anlægsarbejder af samme karakter i løbet af en given periode. Ved rammeaftalen fastsættes de betingelser, som skal gælde for konkrete kontrakter, som indgås i løbet af perioden, f.eks. med hensyn til kvalitet, pris og mængde/omfang.

Stk. 3. En rammeaftale kan alene indgås efter indhentning af tilbud herpå i en offentlig eller begrænset licitation.

Stk. 4. Kontrakter baseret på en rammeaftale kan alene indgås mellem den udbyder og den virksomhed, som er parter i aftalen, og skal følge de vilkår, der er fastsat i aftalen. Om nødvendigt kan udbyder anmode virksomheden om at supplere sit tilbud til brug for kontraktindgåelsen. Dette må dog ikke medføre væsentlige ændringer i aftalevilkårene.

Stk. 5. En rammeaftale må højst gælde for en periode på 4 år.

§ 4. Udbyderen må ikke byde på eget arbejde, jf. dog stk. 2. Som udbyder anses også virksomheder med indbyrdes forbindelse som nævnt i § 6.

Stk. 2. Stk. 1 er dog ikke til hinder for, at en statslig, amtskommunal eller kommunal udbyder kan afgive kontrolbud på bygge- og anlægsopgaver, der udbydes af henholdsvis staten, amtet eller kommunen.

Stk. 3. Såfremt udbyderen har til hensigt at afgive kontrolbud, skal dette meddeles de bydende. Kontrolbud skal afgives senest samtidig med fristen for modtagelse af tilbud.

§ 5. Udbyder må ikke indhente tilbud på udførelse eller projektering og udførelse (totalentreprise) fra virksomheder, som på samme arbejde varetager eller har varetaget funktioner som rådgiver, forretningsfører eller byggeadministrator for udbyder, hvis dette må antages at give den pågældende virksomhed en konkurrencefordel.

§ 6. Ved anvendelsen af tilbudsloven og nærværende bekendtgørelse anses to virksomheder som én virksomhed:

- 1) hvis den ene virksomhed ejer mere end 20 pct. af den anden virksomhed, eller
- 2) hvis virksomhederne har fælles forbindelse i form af bestemmende indflydelse fra eller til en fond, et holding-selskab eller et andet selskab.

Stk. 2. Udbyderen kan forpligte de bydende og sine aftaleparter til at gøre opmærksom på forhold, der kan falde ind under bestemmelserne i stk. 1 og § 5.

Begrænset licitation med prækvalifikation

§ 7. Ved begrænset licitation kan udbyderen gennemføre en prækvalifikationsrunde ved at indkalde mulige tilbudsgivere ved offentliggørelse af en udbudsannonce i pressen eller i elektroniske medier. I udbudsannoncen skal angives en frist på mindst 15 arbejdsdage til at anmelde interesse i at deltage i licitationen.

Stk. 2. Udbyderen skal i udbudsannoncen tillige angive:

- 1) om opgaven vil blive tildelt efter kriteriet laveste bud eller efter kriteriet det økonomisk mest fordelagtige bud, jf. § 10, stk. 1 og
- 2) hvor mange bydende, der vil blive opfordret til at afgive tilbud.

Stk. 3. Udbyder udvælger de bydende på grundlag af oplysninger om disses økonomiske og tekniske formåen. Til brug herfor kan udbyderen kræve dokumentation for, at de bydende økonomisk og teknisk er i stand til at udføre opgaven. Udbyderen skal i udbudsannoncen nærmere anføre, hvilken dokumentation der i givet fald skal fremlægges.

Stk. 4. Ved udvælgelsen af de bydende må kun én virksomhed indbydes fra en kreds af virksomheder med indbyrdes forbindelse som nævnt i

§ 6.

Stk. 5. Udbyder underretter hurtigst muligt de bydende om, hvilken afgørelse der er truffet med hensyn til bydende, der vil blive opfordret til at afgive tilbud. Udbyder giver endvidere efter anmodning den enkelte bydende en begrundelse for, hvorfor den bydende er fravalgt.

Begrænset licitation uden prækvalifikation

§ 8. Ved indbydelse til en begrænset licitation uden forudgående prækvalifikation gælder at:

- 1) fra en kreds af virksomheder med indbyrdes forbindelse som nævnt i § 6 må kun én virksomhed indbydes,
- 2) mindst 1 af de indbudte skal være fra området uden for det lokale område, og
- 3) udbydere med vedvarende bygge- og anlægsvirksomhed ikke må indbyde den samme kreds af virksomheder ved hvert udbud.

Stk. 2. Når kun bestemte virksomheder har praktisk mulighed for at udføre arbejdet, kan bestemmelserne i stk. 1 fraviges.

Stk. 3. Det skal af indbydelsen fremgå, om opgaven vil blive tildelt efter kriteriet laveste pris eller efter kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud, jf. § 10, stk. 1.

Udelukkelsesgrunde

§ 9. Udbyderen kan udelukke bydende i følgende tilfælde:

- 1) hvis den bydende ikke er myndig, er under værgemål efter værgemålslovens § 5 eller samværgemål efter værgemålslovens § 7,
- 2) hvis den bydende er i betalingsstandsning eller under konkursbehandling,
- 3) hvis den bydende er dømt for strafbart forhold, der begrunder en nærliggende fare for, at vedkommende ikke kan udføre opgaven på forsvarlig måde, eller
- 4) hvis den bydende har gjort sig skyldig i grov eller gentagen forsømmelse i udøvelsen af sin virksomhed og de udviste forhold medfører risiko for, at vedkommende ikke fremtidig vil udøve sådan virksomhed på forsvarlig måde.

Tildelingskriterier

§ 10. Når tilbud er indhentet ved offentlig eller begrænset licitation, tildeles bygge- og anlægsopgaven, medmindre licitationen annulleres, efter følgende kriterier:

- 1) den laveste pris, eller
- 2) det økonomisk mest fordelagtige bud under hensyntagen til forskellige kriterier, som varierer efter den pågældende kontrakt, f.eks. kvalitet, pris, byggetid, driftsomkostninger, rentabilitet, teknisk værdi, påvirkning af miljøet, arkitektur og funktion.

Stk. 2. Ved tildeling af opgaven efter kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud skal udbyderen senest i udbudsbetingelserne angive de underkriterier, der vil blive anvendt. Disse kriterier skal angives i prioriteret rækkefølge, medmindre dette ikke er muligt.

Forhandling med de bydende ved licitation

§ 11. Når udbyder ved tildeling af opgaven anvender kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud, kan udbyder forhandle om de modtagne bud, medmindre udbyder i udbudsbetingelserne har givet afkald herpå. Udbyder skal ved eventuelle forhandlinger overholde principperne i stk. 2-7.

Stk. 2. Udbyder skal senest ved forhandlingernes påbegyndelse over for de berørte tilbudsgivere, jf. stk. 3, skriftligt tilkendegive, hvilken procedure der vil blive fulgt, herunder om forhandlingerne vil forløbe i flere faser.

Stk. 3. Udbyder skal i den indledende fase af forhandlingerne tilbyde at forhandle med alle tilbudsgivere, der har overholdt udbudsbetingelsernes mindstekrav.

Stk. 4. Under forhandlingerne skal udbyder sikre, at alle tilbudsgivere behandles ens. Navnlig må udbyder ikke udøve forskelsbehandling ved at give oplysninger, som kan stille nogle tilbudsgivere bedre end andre.

Stk. 5. Udbyder skal føre forhandlingen om det enkelte bud inden for buddets egne rammer. Udbyder må under forhandlingerne alene give oplysninger til en tilbudsgiver om andre tilbudsgivers løsninger eller priser, i det omfang sådanne oplysninger allerede er gjort offentligt tilgængelige i henhold til § 7 i lov om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren.

Stk. 6. Dialogen mellem udbyder og tilbudsgiver kan have karakter af såvel teknisk afklaring vedrørende de afgivne tilbud som forhandling af elementer i tilbuddet, herunder priser.

Stk. 7. Forhandlingerne må ikke føre til, at opgavens karakter ændres væsentligt, eller til at de valgte tildelingskriterier, deres prioritering eller vægtning, jf. § 10, stk. 2, ændres.

Stk. 8. Ved tildeling af opgaven efter kriteriet den laveste pris kan udbyder kun forhandle med lavestbydende.

Underhåndsbud

§ 12. Udbyder skal ved indhentning af underhåndsbud give meddelelse om, hvorvidt tildeling af ordren vil ske på grundlag af kriteriet laveste pris eller kriteriet økonomisk mest fordelagtige bud.

Stk. 2. Udbyder skal ved indhentning af underhåndsbud overholde bestemmelserne i § 8, stk. 1, nr. 1 og 3.

§ 13. Ved følgende arbejder skal indhentning af underhåndsbud ske i overensstemmelse med bestemmelserne i stk. 2 – 4:

- 1) bygge- og anlægsarbejder, der udbydes af statslige, amtskommunale, kommunale og kirkelige myndigheder,
- 2) arbejder, der får tilsagn om offentlig støtte efter lov om almene boliger samt støttede private andelsboliger m.v.,
- 3) arbejder, der får tilsagn om offentlig støtte efter lov om byfornyelse eller lov om byfornyelse og boligforbedring, og
- 4) andre bygge- og anlægsarbejder, hvortil der ydes statsstøtte eller statslig udgiftsrefusion, eller hvor arbejdet i øvrigt helt eller delvist finansieres over de årlige bevillingslove, i det omfang vedkommende styrelse sætter bestemmelsen i kraft.

Stk. 2. Udbyder kan på samme arbejde indhente 4 underhåndsbud eller derunder.

Stk. 3. Underhåndsbud kan indhentes på bygge- og anlægsarbejder med en anslået samlet værdi ekskl. moms på 2 mio. kr. eller derunder.

Stk. 4. For arbejder med en anslået samlet værdi ekskl. moms på mere end 2 mio. kr. kan underhåndsbud kun indhentes i følgende tilfælde:

- 1) på delarbejder, hvis anslåede værdi ekskl. moms er 500.000 kr. eller derunder, forudsat den samlede værdi af disse delarbejder ikke overstiger 20 pct. af de samlede arbejders værdi,
- 2) på bygge- og anlægsarbejder, der udføres med henblik på forsøg, forskning eller udvikling, jf. dog § 15, stk. 2 og 3,
- 3) på bygge- og anlægsarbejder, hvis omfang, kvalitet eller tidsforløb kun med stor vanskelighed kan fastlægges i et udbudsgrundlag,

- såsom visse restaurerings-, reparations- og ombygningsarbejder,
- 4) hvor der ikke ved licitation er indkommet et egnet bud, forudsat de oprindelige udbudsbetingelser ikke ændres væsentligt,
 - 5) på bygge- og anlægsarbejder, der udføres som supplerende arbejder til et arbejde, der har været udbudt i licitation, når suppleringsarbejderne ikke var omfattet af det oprindelige udbud, men på grund af uforudsete forhold er blevet nødvendige for fuldførelse af arbejdet. Det er en forudsætning, at ordren tildeles den virksomhed, der udfører det oprindelige arbejde, medmindre udbyderen påviser særlige forhold, der begrundes, at udbyderen lader andre udføre arbejdet,
 - 6) på bygge- og anlægsarbejder, der udføres som en gentagelse af et arbejde, der har været udbudt i licitation, såfremt gentagelsesarbejdet falder inden for en tidsmæssig afgrænset periode på 3 år, og det fremgik af det oprindelige udbudsmateriale, at gentagelsesarbejdet kan udføres uden afholdelse af ny licitation, forudsat at ordren tildeles den virksomhed, der udførte det oprindelige arbejde,
 - 7) hvor kun en bestemt virksomhed kan udføre arbejdet,
 - 8) i større byggesager, der udføres med offentlig støtte efter §§ 100, 115, 140, 146 a og 160 b, i lov om almene boliger samt støttede private andelsboliger m.v., hvor entreprenøren påtager sig ganske særlige opgaver i forbindelse med planlægningen og gennemførelsen af byggeriet, jf. dog § 15, stk. 2,
 - 9) hvor bygge- og anlægsarbejder fortsættes på en tilgrænsende byggeplads, uden at den oprindelige byggeplads har været forladt af den oprindelige entreprenør. Det er en forudsætning, at det oprindelige arbejde har været udbudt i licitation, og at videreførelse ved fortsættelsesarbejder kan ske i den ønskede kvalitet og indebærer besparelser i forhold til nyetablering af byggepladsen, og
 - 10) ved udførelsen af nødvendige arbejder, der af sikkerhedsmæssige grunde ikke kan udsættes.

Underretning

§ 14. Udbyder underretter hurtigst muligt tilbudsgiverne om, hvilken afgørelse der er truffet med hensyn til ordretildelingen. Når kriteriet er

det økonomisk mest fordelagtige bud, underretter udbyderen endvidere efter anmodning tilbudsgivere om det antagne tilbuds egenskaber og relative fordele.

Supplerende regler for byggearbejder efter lov om almene boliger samt støttede private andelsboliger m.v.

§ 15. Ved byggearbejder, der udføres med offentlig støtte efter §§ 100, 115, 140, 146 a og 160 b, i lov om almene boliger samt støttede private andelsboliger m.v., skal anvendelsen af underhåndsbud godkendes af kommunalbestyrelsen eller amtsrådet. De arbejder, der ikke er omfattet af underhåndsbudet, skal udbydes i licitation.

Stk. 2. Ved byggearbejder, som nævnt i stk. 1, skal dog 60 pct. af arbejderne udbydes i licitation:

- 1) når arbejderne udføres med henblik på forskning, forskning eller udvikling, jf. § 13, stk. 4, nr. 2, eller
- 2) når entreprenøren påtager sig ganske særlige opgaver i forbindelse med planlægningen og gennemførelsen af byggeriet, jf. § 13, stk. 4, nr. 8.

Stk. 3. Bestemmelsen i stk. 2, nr. 1, kan fraviges, hvis udbyderen har opnået Erhvervs- og Boligstyrelsens godkendelse af byggearbejderne som et forsøgs-, forsknings- eller udviklingsprojekt.

§ 16. Ved opførelse af støttede private andelsboliger kan kommunalbestyrelsen godkende, at indtil 60 pct. af byggearbejderne udføres af bygherrens egne ansatte. Sådanne arbejder skal ikke udbydes i konkurrence. Arbejder, som ikke udføres af bygherrens egne ansatte, skal udbydes.

Stk. 2. Kommunalbestyrelsen skal i forbindelse med godkendelse af den endelige anskaffelsessum påse, at der foreligger dokumentation for bygherrens forbrug af timer til udførelse af de pågældende arbejder. Dokumentationen kan fremlægges i form af regnskabsbilag svarende til dem, som ville være blevet udfærdiget, hvis arbejdet ikke var udført af bygherrens egne ansatte.

Supplerende regler ved byfornyelsesarbejder

§ 17. Ved arbejder, der udføres med offentlig støtte efter lov om byfornyelse, kan kommunalbestyrelsen godkende, at arbejdet udføres af

bygherren selv eller af bygherrens egne ansatte (arbejde i eget regi).

Stk. 2. Kommunalbestyrelsen skal påse, at såvel prisen som kvaliteten af det arbejde, som bygherren udfører i eget regi er rimelig, samt at der foreligger den fornødne dokumentation for bygherrens forbrug af timer til udførelse af arbejdet.

Stk. 3. En kommune kan ikke udføre arbejde i eget regi. Kommunen kan dog udføre kommunale anlægsarbejder, som får offentlig støtte efter § 7 i lov om byfornyelse, i eget regi. De arbejder, som ikke udføres i kommunens eget regi, skal udbydes i konkurrence.

Stk. 4. Ved arbejder, der udføres med offentlig støtte efter lov om byfornyelse, skal anvendelsen af underhåndsbud og arbejde i regning godkendes af kommunalbestyrelsen. De arbejder, der

ikke er omfattet af underhåndsbudet eller ikke udføres i regning, skal udbydes i licitation.

Klageadgang

§ 18. Spørgsmål om overtrædelse af bestemmelser i denne bekendtgørelse kan indbringes for Klagenævnet for Udbud, jf. lov om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren § 13.

Ikrafttræden

§ 19. Bekendtgørelsen træder i kraft den 1. september 2002 og har virkning for opgaver, der udbydes efter dette tidspunkt.

Stk. 2. Bekendtgørelse nr. 758 af 24. august 2001 om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren ophæves.

Økonomi- og Erhvervsministeriet, den 9. juli 2002

BENDT BENDTSEN

/ Merete Rasmussen

Model som aftalt på partneringudvalgets arbejdsgruppes møde den 22. april 2002

Model omfattende både tilfælde, hvor bygherren vælger entreprenør efter at havde valgt arkitekt og ingeniør, og tilfældet hvor bygherren vælger entreprenør, arkitekt og ingeniør som *en samlet helhed (gruppen)*.

I partnering vil der typisk ikke foreligge et program eller et materiale, der kan prissættes. I tilfælde, hvor arkitekt og ingeniør ikke er valgt forudgående udfærdiges programmet eventuelt i samarbejde med en bygherrerådgiver.

Programmet kan f.eks. indeholde:

- Økonomisk ramme angivet af bygherren
- Formål (art og omfang)
- Omtrentlig antal netto- eller bruttokvadratmeter
- Planmæssige bindinger
- Overordnede angivelser af kvalitet
- Tidsramme
- Arkitektoniske intentioner
- Specifikke bygherrekrav (særlige ufravigelige brugsspecifikke krav)
- Udkast til en partneringaftale. Udkastet kan eventuelt udfærdiges med udgangspunkt i paradigmet i "Partnering i Praksis", med visse steder ladet åbent til udfyldelse af tilbudsgiver(ne). I udkastet anføres, hvad bygherren selv vil bidrage med, herunder f.eks. oplysning om bygherrens værdigrundlag, bygherrens projektorganisation og hvordan og i hvilket omfang bygherren ønsker at deltage i projektledelsen.

Det entreprenøren/gruppen skal aflevere kan f.eks. være følgende:

Entreprenørens/gruppens vurdering af sammenhæng mellem den af bygherren fastsatte økonomiske ramme, tidsramme og kvalitetskrav og med sandsynliggørelse af opfyldelse heraf ved henvisning til reference/byggerier.

Entreprenørens/gruppens oplysninger/forslag i relationen til følgende (tildelingskriterier):

- Projektorganisation (teamsammensætning - hvordan organiseres partnering)
- Kvalitetsplan for projektet
- Miljøplan for projektet
- Arbejdsmiljøplan for projektet
- Forslag til åben økonomi (kalkulation, incitamentsmodel)
- Forslag til resultatmåling løbende i sagen (gøre det optimalt)
- Procesbeskrivelse (tilrettelæggelse og gennemførelse af byggeriet)
- Erfaringsopsamling og opfølgning for projektet
- Konflikthåndteringsmodel
- Ideoplæg til opgaven
- Angivelse af kvalitetsniveau (referencebyggerier f.eks.)
- Værktøjer til økonomisk styring af sagen
- Erfaring og egnethed hos de ledende konkrete medarbejdere der vil blive benyttet på sagen
- Bruttotimepris for rådgivningsydelser i fase I

[Nyheder](#)
[Pressemeddelelser](#)
[Nyheder efter årstal](#)
[Søg i nyheder](#)
[Abonner](#)
[Forside](#) → [Nyheder](#) → [Nyheder](#)
EKSTERNE LINKS
[Cirkulære om udbud og udfordring af statslige drifts- og anlægsopgaver](#) →

[Vejledning om cirkulære om udbud og udfordring af statslige drifts- og anlægsopgaver](#) →

Vejledning til nyt cirkulære om udbud og udfordring af statslige drifts- og anlægsopgaver.

18.02.2003

Cirkulære om udfordring og udbud trådte i kraft den 1. januar 2003. Cirkulæret afløste det hidtidige cirkulære om udbud fra 1994. Der er nu kommet en vejledning til cirkulæret.

I det følgende beskrives hovedelementerne i [cirkulæret](#) og [vejledningen](#).

Udfordringsret i staten

Fra den 1. januar 2003 vil private få mulighed for at udfordre den statslige opgavevaretagelse. Dermed indføres der udfordringsret for staten parallelt med udfordringsretten på det kommunale område.

Obligatoriske effektiviseringsstrategier og udbudspolitikker

Med cirkulæret introduceres obligatoriske effektiviseringsstrategier og udbudspolitikker i staten. Effektiviseringsstrategierne og udbudspolitikkerne er den statslige pendant til de kommunale serviceredegørelser. Effektiviseringsstrategierne og udbudspolitikkerne skal bl.a. sikre, at udbudspligten håndhæves. Vejledningsmateriale til udarbejdelse af effektiviseringsstrategier og udbudspolitikker udkommer i foråret 2003.

Fokuseret udbudspligt

Den hidtidige udbudspligt afløses af en mere fokuseret og mindre omfattende udbudspligt, som knyttes til indførelsen af obligatoriske effektiviseringsstrategier og udbudspolitikker i staten.

Billigere, hurtigere og enklere at foretage udbud

Med det nye cirkulære får de statslige institutioner større frihedsgrader til at tilrettelægge udbud, som ikke er omfattet af EU's udbudsdirektiver. Tilrettelæggelsen skal blot efterleve EU's generelle principper om gennemsigtighed, ligebehandling og ikke-diskrimination. Med det nye cirkulære bliver det derfor enklere, hurtigere og billigere at gennemføre udbud af små driftsopgaver.

[Til Toppen](#) → [Til Print](#) →

Vejledning om cirkulæreskrivelse nr. 159 af 17. december 2002 om udbud og udfordring af statslige drifts- og anlægsopgaver

VEJ nr 9020 af 17/02/2003 (Gældende)

[Lovgivning som forskriften vedrører](#)

[CIS Nr. 159 af 17/12/2002](#)

[Senere ændringer til forskriften](#)

[Oversigt \(indholdsfortegnelse\)](#)

- [Kapitel 1 - Udbudspligt](#)
- [Kapitel 2 - Gennemførelse af udbud](#)
- [Kapitel 3 - Udfordringsret](#)

[Forskriftens fulde tekst](#)

Vejledning om cirkulæreskrivelse nr. 159 af 17. december 2002 om udbud og udfordring af statslige drifts- og anlægsopgaver

I denne vejledning uddybes reglerne i Finansministeriets cirkulæreskrivelse nr. 159 af 17. december 2002 om udbud og udfordring af statslige drifts- og anlægsopgaver.

Cirkulære om udbud og udfordring af statslige drifts- og anlægsopgaver skal overordnet medvirke til at sikre, at statslige opgaver løses så effektivt som muligt. Hvor konkurrenceudsættelse gennem et udbud vil medvirke til at opfylde dette formål, vil den enkelte institution være forpligtet til at gennemføre et sådant udbud.

Med cirkulæret indføres udfordringsret for private på det statslige område. Samtidig revideres udbudspligten i Finansministeriets cirkulære nr. 42 af 1. marts 1994, således at udbudspligten omfatter udbudseguede opgaver, der fastsættes i de udbudspolitikker, som ministerierne med indførelsen af effektiviseringsstrategier for staten pålægges at udarbejde. Endvidere omfatter udbudspligten ikke opgaver med en kontraktsum under en bagatelgrænse på 500.000 kr.

For udbud, som ikke er omfattet af udbudskravet i EU's udbudsdirektiver, øger cirkulæret valgmulighederne ved anvendelse af forskellige udbudsformer for en statsinstitution, som ønsker at indgå kontrakt med en ekstern leverandør om løsning af en statslig opgave. Det forudsættes imidlertid, at kontraktindgåelse sker med respekt for EU's ligebehandlings- og gennemsigtighedsprincip.

Ved statsinstitutioner forstås i dette cirkulære alle departementer og styrelser, underliggende institutioner m.v., hvis driftsbudget er optaget på en bevillingslov, jf. § 2 i lov om statens regnskabsvæsen mv.

Ikke statslige institutioner, der er omfattet af budgetvejledningens regler, vil dog ligeledes være omfattet af reglerne i dette cirkulære.

Kapitel 1

Udbudspligt

Ad § 2, stk. 1.

Udbudspligten for statsinstitutioner er knyttet til en vurdering af, hvorvidt den enkelte opgave er udbudseget. Der skal derfor gennemføres en gennemgang af institutionens opgaveportefølje, jf. stk. 2. Gennemgangen kan tage udgangspunkt i vejledningens materiale om effektiviseringsstrategier og udbudspolitikker.

Ad stk. 2.

Der skal foretages en vurdering af de enkelte opgaver i institutionens opgaveportefølje med passende mellemrum. Passende mellemrum vurderes at ligge i tidsrummet fra 2-5 år, men kan, hvis særlige forhold taler derfor, være kortere eller længere. Undersøgelsen af institutionens opgaveportefølje skal munde ud i en identifikation af institutionens udbudseggede opgaver.

Ad stk. 3.

En ny opgave, der ikke allerede er gennemgået, skal, inden den igangsættes i organisationen, vurderes med henblik på at fastslå, om den er udbudseget. Hvis opgaven er udbudseget, skal den udbydes.

Ad stk. 4.

Ikke-tidsbegrænsede opgaver skal efter en konkret vurdering som hovedregel udbydes indenfor en periode på 2- 5 år.

Ad § 3.

Lovgivningen kan f.eks. sætte grænser for overladelse af opgaven til eksterne og dermed umuliggøre udbud af opgaven.

Ad § 4.

Udbudspligten omfatter ikke opgaver med en forventet kontraktsum under en bagatelgrænse på 500.000 kr. For mindre opgaver er konkurrenceudsættelse gennem udbud ikke nødvendigvis den økonomisk mest fordelagtige løsning.

Ad § 5.

En statsinstitution er fritaget fra at gennemføre en udbudsforretning, hvis institutionen kan godtgøre, at opgaven ikke kan konkurrenceudsættes gennem udbud, eller at omkostningerne ved at gennemføre udbuddet og udliciteringen ligger over de forventede besparelser som følge af udbuddet.

Effektiviseringsstrategier

Ad § 6, stk. 1.

Der vil blive udarbejdet vejledningens materiale om effektiviseringsstrategier og udbudspolitikker i staten. Vejledningens materiale vil udstikke retningslinier for udarbejdelsen og indholdet af effektiviseringsstrategier samt udbudspolitikker.

Kapitel 2

Gennemførelse af udbud

Ad § 7.

Indledning

I henhold til dette cirkulære har en statsinstitution pligt til at udbyde udbudseggede statslige opgaver. Ved bygge- og anlægsopgaver udspringer pligten til at udbyde af dette cirkulære. Gennemførelse af

udbudsforretningen skal for opgaver over tærskelværdien for udbudsdirektiverne enten ske i overensstemmelse med EU's bygge- og anlægsdirektiv eller EU's forsyningsvirksomhedsdirektiv. Ved opgaver under tærskelværdierne skal udbudsforretningen gennemføres i overensstemmelse med lov nr. 450 af 7. juni 2001 om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren, jf. cirkulærets § 7, stk. 3.

Kontraktindgåelse af en driftsopgave, som er omfattet af udbudskravet i EU's udbudsdirektiver, skal udbydes efter disse regler, jf. cirkulærets § 7, stk. 4, og behandles derfor ikke i vejledningen.

Vejledningen til dette kapitel behandler derfor kun tilrettelæggelse af udbud af driftsopgaver uden for EU's udbudsdirektiver. Til driftsopgaver medregnes ikke-løbende tjenesteydelser, som f.eks. konsulentydelse.

For udbud, hvis kontraktsum ligger under EU's tærskelværdier eller i øvrigt ikke skal gennemføres efter EU-direktiverne, gælder EU's generelle principper om gennemsigtighed, ligebehandling og ikke-diskrimination, jf. cirkulærets § 7, stk. 5. Dette opnås først og fremmest ved åbenhed og objektivitet. Under overholdelsen af disse principper kan den udbydende institution frit anvende og kombinere de traditionelle udbudsformer som:

offentligt udbud

begrænset udbud med og uden offentliggørelse

udbud efter forhandling

projektkonkurrence.

Statsinstitutioner kan herudover anvende auktionsformen, som er en endnu ikke EU-defineret udbudsform.

Alle tilbudsgivere skal have lige muligheder. Det betyder især, at institutionen skal sikre at:

de skal have lige adgang til information,

alle spørgsmål og svar mellem udbyder og tilbudsgiver skal foreligge skriftligt og sendes til alle,

tilbudsgivere skal bedømmes ud fra oplyste kriterier og kun disse,

ingen tilbudsgiver må være i en situation, hvor denne gennem kontakt med udbyderen har modtaget informationer, som de øvrige ikke besidder,

rådgivere, der har haft indflydelse på udbudsmateriale eller udbudsbetingelser, ikke kan deltage i udbuddet, med mindre det er helt klart, at den viden, som rådgiveren har erhvervet sig, kan kanaliseres videre til alle og ikke har et indhold, som giver rådgiveren et gunstigere konkurrencemæssigt udgangspunkt,

medarbejdere, der på institutionens vegne udarbejder et kontrolbud, ikke må have mulighed for at påvirke udvælgelses- og tildelingsproceduren.

Medarbejdere, der på institutionens vegne udarbejder et kontrolbud, må ikke have adgang til oplysninger, der kan forvride konkurrencen i forhold til eksterne tilbudsgivere.

Med opfyldelsen af ovenstående principper om ligebehandling og gennemsigtighed i udbudsprocessen kan udbyderen vælge mellem de forskellige udbudsformer eller kombinere dem frit med henblik på at finde den økonomisk mest fordelagtige udbudsform.

En statslig udbyder kan henvende sig direkte til et antal leverandører og forhandle kontrakt med disse, når en sådan fremgangsmåde ikke påvirker konkurrenceforholdene på markedet væsentligt. For at sikre sig

den økonomisk mest fordelagtige løsning kan det dog ofte betale sig at afsøge markedet gennem offentliggørelse. Om udbud af en opgave skal offentliggøres eller forhandles direkte med en eller flere leverandører, afhænger af en afvejning af hensynet til konkurrencen på markedet med omkostningerne og tidsforbruget ved alternative udbudsformer.

Nedenfor er de enkelte udbudsformer og rammerne for deres anvendelse beskrevet med henblik på bl.a. at overholde EU's ligebehandlingsprincip.

Forhandlingsmuligheden i forbindelse med udbudsformerne

Der kan ved udbud uden for EU-direktiverne og i forbindelse med alle udbudsformer gennemføres forhandlinger. Dette skal dog fremgå af udbudsannoncen og udbudsmaterialet.

Ved tildeling af opgaven efter kriteriet laveste bud kan udbyder kun forhandle med lavestbydende.

Hvis der ikke er angivet et maksimalt antal tilbudsgivere, som udbyder vil forhandle med, skal udbyder indledningsvist forhandle med alle tilbudsgivere, der har afgivet konditionsmæssige tilbud, der overholder udbudsbetingelsernes mindstekrav.

Under forhandlingerne skal udbyder sikre, at alle tilbudsgivere behandles ens.

Udbyder skal føre eventuelle forhandlinger om det enkelte bud inden for buddets egne rammer. Udbyder må ikke under forhandlingerne give oplysninger til en tilbudsgiver om andre tilbudsgiveres løsninger eller priser, med mindre sådanne oplysninger allerede er offentligt tilgængelige.

Dialogen mellem udbyder og tilbudsgiver kan have karakter af såvel teknisk afklaring vedrørende de afgivne tilbud som forhandlinger om elementer i tilbuddet. Det er tilladt at justere prisen som en konsekvens af ændringerne.

Forhandlingerne må ikke føre til, at opgavens karakter ændres væsentligt, eller at de valgte tildelingskriterier, deres prioritering eller vægtning ændres.

Ved anvendelse af forhandlingsmuligheden i et udbud skal udbyder senest ved forhandlingernes påbegyndelse over for de berørte tilbudsgivere tilkendegive, hvilken procedure der vil blive fulgt, herunder om forhandlingerne vil forløbe i flere faser.

Det skal bemærkes, at anvendelse af en forhandlingsproces indebærer risiko for, at udbyder i udbudsprocessen utilsigtet kommer til at behandle tilbudsgiverne forskelligt og derved krænker EU-direktivernes ligebehandlingsprincip.

Udbudsformer

Offentligt udbud

Efter offentliggørelse af et offentligt udbud kan alle interesserede afgive bud. Alle tilbud skal behandles på lige fod.

Efter behandling af alle tilbud kan udbyder vælge et antal, der skal indgå i videre forhandlinger. Antallet og proceduren for forhandlingerne skal være oplyst i udbudsmaterialet.

Begrænset udbud

Ved begrænset udbud gennemfører udbyderen først en prækvalifikation, som normalt sker efter annoncering af udbuddet. Ved afgørelse af hvilke leverandører en udbydende institution vil anmode om at afgive tilbud, skal institutionen anvende et på forhånd fastsat og i udbudsannoncen offentliggjort antal udvælgelseskriterier. Udbyderen kan endvidere angive et maksimalt antal tilbudsgivere, der vil blive prækvalificeret.

Hvis der ikke er angivet et maksimalt antal tilbudsgivere, som udbyder vil prækvalificere, skal udbyder prækvalificere alle tilbudsgivere, der opfylder udvælgelseskriterierne.

Den statslige udbyder kan dog også uden offentliggørelse henvende sig direkte til et antal leverandører efter eget valg. Dette vil normalt forudsætte, at udbyderen har tilstrækkeligt kendskab til markedet til at sikre relevant konkurrence om opgavens løsning, og at konkurrencen på markedet ikke påvirkes væsentligt af en sådan fremgangsmåde. Efter henvendelsen foregår udbudsforretningen som efter en prækvalifikation.

Udbud efter forhandling

EU's tjenesteydelsesdirektiv nævner to forhandlingsformer i forbindelse med udbud: Udbud efter forhandling med offentliggørelse og udbud efter forhandling uden offentliggørelse. Disse udbudsformer kan inden for direktiverne kun anvendes undtagelsesvist.

Begge disse udbudsformer kan anvendes frit ved udbud uden for direktiverne under overholdelse af EU's ligebehandlingsprincip m.v.

Projektkonkurrence

En projektkonkurrence kan udbydes såvel åbent (offentligt) som begrænset. Til brug for konkurrencen skal der foreligge følgende oplysninger:

en projektbeskrivelse,

påtænkt antal deltagere,

kriterier for udvælgelse af deltagerne (ved begrænset antal deltagere). Kriterierne skal være klare og ikke-diskriminerende,

kriterier for vurdering af projekterne,

hvorvidt bedømmelseskomitéens afgørelse er bindende,

eventuel betaling til deltagerne og antal og værdi af eventuelle præmier,

eventuel ret for præmiemodtagere til efterfølgende tjenesteydelseskontrakt.

Bedømmelseskomitéens medlemmer skal være uafhængige af deltagerne i konkurrencen.

Bedømmelseskomitéen skal vedtage sine afgørelser og udtalelser på grundlag af anonyme projekter og alene ud fra de kriterier for vurderingen af projekterne, der er offentliggjort i forbindelse med udskrivning af konkurrencen.

Den udbydende institution kan efterfølgende forhandle kontrakt med vinderen. Hvis der er mere end en enkelt vinder, skal alle vindere opfordres til at deltage i kontraktforhandlingerne.

Det kan i betingelserne for konkurrencens gennemførelse fastsættes, at den udbydende institution ikke skal være bundet af bedømmelseskomiteens udtalelse.

Auktioner

Statslige institutioner kan udbyde opgaver på internettet og modtage elektroniske bud på opgavens løsning, når opgaven ikke skal udbydes efter reglerne i EU's udbudsdirektiver. EU-regler vedrørende auktion i forbindelse med udbud forventes vedtaget i forbindelse med en generel ændring af direktiverne.

Konkurrencen ved udbud efter auktionsprincippet skal være lige, gennemsigtig og ikke-diskriminerende.

Ved anvendelse af auktionsformen kan udbyder kun anvende tildelingskriteriet laveste pris. Anvendelsesområdet begrænses derfor til varer eller tjenesteydelser, som kan beskrives helt entydigt.

Gennemførelse af en auktion sker ved offentliggørelse af en bekendtgørelse, der specificerer art, mængde, leveringsvilkår m.v. samt vilkårene for selve auktionen, herunder auktionsperioden.

Auktionsformen kan gennemføres ved anvendelse af prækvalifikation med henblik på at begrænse byderkredsen.

Udbyderen kan i bekendtgørelsen af auktionen bestemme, at tilbud kun kan afgives elektronisk via en bestemt internetadresse, f.eks. Den Offentlige Indkøbsportal, DOIP (www.DOIP.dk).

Ved afslutningen af auktionsperioden er udbyder forpligtet til at indgå aftale med den lavest bydende.

Udbud af rammeaftaler

Udbud af rammeaftaler er ikke omfattet direkte af EU-direktivernes udbudsformer, men indgår i den forventede ændring af direktiverne. Der er dog visse muligheder for at indgå rammeaftaler også inden for direktiverne. Uden for direktiverne er der større frihedsgrader for at anvende rammeaftaler i forbindelse med udbud af offentlige driftsopgaver.

En statslig udbyder kan indhente tilbud til brug for indgåelse af rammeaftale. Ved rammeaftale forstås i dette cirkulære:

en aftale mellem en statslig udbyder og en leverandør om mulig udførsel af ensartede opgaver inden for en given periode. Ved rammeaftalen fastsættes de betingelser, der skal gælde for konkrete kontrakter, som indgås i løbet af perioden, f.eks. med hensyn til kvalitet, pris og mængde/omfang,

en aftale med en række leverandører, som ordregiverne kan indgå kontrakt med i forbindelse med konkrete indkøb af varer eller tjenesteydelser.

Ved tilrettelæggelse af rammeaftaler må der ikke ske diskriminering mellem leverandørerne.

En institution kan anmode deltageren/deltagerne i en rammeaftale om at supplere sit/deres tilbud i rammeaftalen til brug for kontraktindgåelsen. Dette må dog ikke medføre væsentlige ændringer i aftalevilkårene.

Udvælgelses- og tildelingskriterier

Inden udbyderen vælger udbudsform, skal der tages stilling til efter hvilke kriterier, udbyderen vil vælge tilbudsgivere (udvælgelseskriterier), og efter hvilke kriterier udbyderen vil tildele ordren (tildelingskriterier).

Helt overordnet gælder, at der er en skarp skillelinie mellem udvælgelsesfasen og tildelingsfasen. I forbindelse med anvendelsen af prækvalifikation gælder, at bedømmelsen af virksomhedernes kvalifikationer og evalueringen af tilbuddene skal holdes adskilt.

Den friere adgang til tilrettelæggelse af udbud og anvendelse af de forskellige udbudsformer uden for direktiverne betyder, at udvælgelsen af de virksomheder, som udbyderen vil anmode om at give tilbud, kan ske både ved anvendelse af prækvalifikation og ved direkte indbydelse af et antal virksomheder uden udbudsannoncering.

Uanset anvendelsen af offentligt annoncerede udbud eller direkte henvendelse til en række selvvalgte tilbudsgivere skal disse behandles lige og ikke-diskriminatorisk.

Det er tanken med en prækvalifikation, at udbyder ved indhentning af dokumentation for virksomhedernes økonomiske og tekniske formåen kan få et grundlag for at udvælge de virksomheder,

som er bedst egnede til at give tilbud på opgaven.

Ved direkte udvælgelse uden prækvalifikation skal udbyder også være opmærksom på, at de indbudte virksomheder skal besidde kvalifikationer, der gør dem i stand til at løse opgaven på det ønskede kvalitetsniveau.

Ved afgørelsen af hvilke leverandører en udbydende institution vil anmode om at afgive tilbud efter offentliggørelse af en udbudsannonce, skal institutionen anvende et på forhånd fastsat og i udbudsannoncen offentliggjort antal udvælgelseskriterier.

Den udbydende institution kan bl.a. anvende nedenstående udvælgelseskriterier:

finansiell og økonomisk formåen,

evne og teknisk kapacitet.

Virksomhedernes økonomiske formåen kan bl.a. godtgøres ved fremlæggelse af:

de seneste årsregnskaber,

det seneste perioderegnskab,

bankoplysninger.

Virksomhedernes tekniske formåen kan bl.a. godtgøres ved fremlæggelse af:

referencer fra de seneste betydeligste arbejder,

erfaringer fra lignende arbejder,

oplysninger om den uddannelsesmæssige og erfaringsmæssige baggrund for de medarbejdere, der skal løse opgaven,

virksomhedernes kvalitetssikringsprocedurer,

sikkerheds- og sundhedsmæssige procedurer,

procedurer for håndtering af miljøforhold.

Den udbydende institution fastsætter selv, hvor mange leverandører man vil anmode om at udarbejde et tilbud. Antallet skal fremgå af udbudsmaterialet. Der bør fastsættes et antal, der er tilstrækkelig stort til at sikre en reel konkurrence om opgaven. I visse situationer kan det dog ud fra en økonomisk helhedsbetragtning være hensigtsmæssigt at henvende sig direkte til en enkelt leverandør.

Virksomheder kan udelukkes fra deltagelse i udbuddet, hvis:

virksomheden er gået i konkurs, likvidation, skifte eller tvangsakkord uden for konkurs,

virksomheden er under konkursbehandling eller behandling med henblik på likvidation, skifte eller tvangsakkord uden for konkurs,

der kan rejses berettiget tvivl om faglig hæderlighed på grund af en endelig dom for et strafbart forhold,

der ved tidligere opgaver er konstateret alvorlige fejl i faglige anliggender,

virksomheden er i restance med betalinger til sociale sikringsordninger, betalinger af skatter og afgifter eller har forfalden gæld på over 100.000 kr. til det offentlige,

der er konstateret svigagtig afgivelse af urigtige erklæringer i forbindelse med meddelelse af virksomhedsoplysninger til ordregiver.

Ved afgørelsen af med hvilken tilbudsgiver den udbydende institution vil indgå en kontrakt om den udbudte opgave, skal institutionen anvende et af nedenstående to tildelingskriterier, som skal anføres i offentliggørelsen af udbudsforretningen eller i udbudsmaterialet:

1. Institutionen/udbyderen indgår kontrakt med den tilbudsgiver, hvis tilbud indeholder den laveste pris eller
2. Institutionen/udbyderen indgår kontrakt med den tilbudsgiver, der har afgivet det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Ved valget mellem de to tildelingskriterier bør udbyderen overveje:

om opgaven kan defineres og beskrives ved en række kriterier, der kan medvirke til at vurdere, hvilket tilbud der er det økonomisk mest fordelagtige,

om der er tale om en standardløsning eller en individuel løsning,

om udbyderen ønsker, der skal konkurreres på andre forhold end pris.

Hvis udbyderen vælger at anvende tildelingskriteriet laveste pris, indebærer dette en pligt til at tildele ordren til den tilbudsgiver, hvis tilbud opfylder kravene i udbudsmaterialet (er konditionsmæssigt) og er prismæssigt lavest.

Relevante kriterier efter stk. 2 kan udover prisen f.eks. være kvalitet, teknisk værdi, æstetik og funktionsværdi, miljø- og arbejdsmiljøforhold, teknisk bistand og service, leveringsdato, leveringsfrist, færdiggørelsestidspunkt eller tilsvarende.

Udbyder må ikke lægge vægt på andre kriterier end de, der er oplyst i forbindelse med offentliggørelsen af udbudsforretningen, eller ændre i prioriteringen mellem kriterierne. Ligeledes må der ikke ske en sammenblanding med udvælgelseskriterierne.

Personalemæssige forhold m.v.

Ad § 8, stk. 1.

For ikke at skabe utryghed i udbudsprocessen bør personalet på et tidligt tidspunkt inddrages i overvejelserne vedrørende udbud. Både virksomhedsoverdragelsesloven og aftaler i forbindelse med overenskomstindgåelse indgået mellem finansministeren og de faglige organisationer fastlægger kravet til personaleinddragelse. Inddragelsen kan omfatte egentlig inddragelse i overvejelserne, som aftalt i overenskomstprotokollat mellem finansministeren og lønmodtagerorganisationerne, eller en orientering om årsagen til overdragelsen, overdragelsens juridiske, økonomiske og sociale følger for lønmodtagerne samt eventuelle foranstaltninger for disse.

Den væsentligste regulering af personalets rettigheder er virksomhedsoverdragelsesloven. Virksomhedsoverdragelsesloven er bl.a. nærmere omtalt i Udliciteringsrådets publikation: »Virksomhedsoverdragelseslovens anvendelsesområde ved offentlig udlicitering« (www.udliciteringsraad.dk).

Ad stk. 2.

Hvis den udbydende institution agter at udarbejde et kontrolbud, skal dette indgå i orienteringen af personalet.

Ad stk. 3.

Ved et udbud kan ordregiveren stille krav om, at leverandøren skal opfylde visse nærmere beskrevne sociale klausuler. Ved sociale klausuler forstås et krav i en udbudskontrakt om, at den tilbudsgiver, der vinder opgaven, skal påtage sig en nærmere angivet social forpligtelse. Der kan være tale om ansættelse af etniske minoriteter, handicappede i flexjob eller lignende. (Se Erhvervsministeriets »Sociale klausuler i praksis« og www.socialaftaler.dk).

Ad stk. 4.

Tilsvarende kan der stilles krav knyttet til miljøet og arbejdsmiljøet.

Ad stk. 5.

For at tilgodese handicappede borgeres mulighed for at medvirke ved arbejdets udførelse skal der, hvor det er praktisk gennemførligt, stilles krav om handicapvenlige adgangsforhold og arbejdsredskaber.

Ad stk. 6.

Hvis der er tale om en opgave, der indebærer, at borgerne skal have adgang til den virksomhed, der har fået overdraget opgaven, skal der stilles krav om handicapvenlige adgangsforhold og om øvrige nødvendige faciliteter for de handicappede.

Ad stk. 7.

Sociale, miljø- og arbejdsmiljømæssige krav skal udformes således, at adgangen til kontrakten ikke begrænses eller fører til diskrimination af mulige udenlandske tilbudsgivere

Offentliggørelsen af udbudsforretningen

Ad § 9, stk. 2.

For at reducere omkostningerne ved gennemførelsen af et udbud (transaktionsomkostninger) mest muligt skal den statslige annoncering ske ved anvendelse af et elektronisk medie. Annonceringen bør derfor ske gennem anvendelse af statens elektroniske udbudsavis, som drives af IT- og Telestyrelsen (www.udbudsavisen.dk).

Tilbudsgiverne har i udbudsavisen muligheden for at søge på udbud inden for deres faglige område og geografiske beliggenhed. Udbudsavisen dækker således behovet for en bred faglig og geografisk dækning. Udgifterne til annoncering for udbyderen er også væsentlig lavere end annoncering i landsdækkende aviser og fagtidsskrifter.

Kontrolbud

Ad § 10, stk. 1.

Det overordnede sigte med udarbejdelsen af et kontrolbud er at sikre, at en statslig institution ved antagelsen af et eksternt bud og indgåelse af kontrakt ikke påtager sig meromkostninger i forhold til at udføre opgaven selv.

Grundlaget for udarbejdelsen af et kontrolbud er en realistisk kalkule over institutionens omkostninger. Kontrolbud er derfor kun relevant, hvor en opgave i forvejen løses internt og/eller den bestillende institution har potentiel kapacitet til fremover at løse en i udbudssituationen eksternt varetaget opgave, fordi der kun i sådanne situationer er reelt grundlag for sammenligning med eksterne leverandører.

Det er vigtigt, at eksterne leverandører, der overvejer at udarbejde et tilbud, kender betingelserne, herunder om institutionen agter at udarbejde et kontrolbud. Dette skal derfor oplyses i udbudsannoncen og i udbudsmaterialet.

Ad stk. 2.

Kontrolbuddets ligestilling med eksterne bud indebærer, at afleveringsfristen er den samme for institutionens kontrolbud som for eksterne bud.

Ad stk. 3.

Et kontrolbud skal udarbejdes således, at det er underlagt de samme betingelser som eksterne tilbud, og således at et kontrolbud kan sammenlignes med et eksternt bud. Et kontrolbud er derfor bundet af udbudsmaterialets beskrivelse af kvalitetskrav til opgavens løsning.

For at skabe parallelitet til eksterne bud skal et kontrolbud endvidere udarbejdes således, at alle kortsigtede, langsigtede, direkte og indirekte omkostninger samt eventuelt omkostninger, der ikke udgiftføres i den udbydende institution, medtages. Regler for prissætning af statslige ydelser findes i Finansministeriets Økonomi-Administrative Vejledning, Prisfastsættelse (www.oav.dk).

Ad stk. 4.

Ved udarbejdelsen af et kontrolbud skal den udbydende institution sikre sig, at der ikke kan opstå konkurrenceforvridende fordele for institutionens kontrolbud. Medarbejdere, der på institutionens vegne udarbejder et kontrolbud, kan således ikke medvirke ved udarbejdelsen af udbudsmateriale eller i øvrigt indtage en præferencestilling.

Eksterne leverandører skal endvidere, i samme omfang som institutionens medarbejdere, have adgang til al information, som har betydning for udarbejdelsen af et tilbud. Det skal bemærkes, at alle tilbudsgivere bruger mange ressourcer på tilbudsudarbejdelse og har krav på, at alle tilbud behandles lige.

Ad stk. 5.

Ved udarbejdelsen af et kontrolbud er det muligt at tage højde for eventuelle følgeomkostninger for institutionen ved at antage et eksternt bud. Det er kun muligt at medtage midlertidige følgeomkostninger. Beregningen af midlertidige følgeomkostninger er nærmere omtalt i Finansministeriets Økonomi-Administrative Vejledning, Prisfastsættelse (www.oav.dk).

Ad stk. 6.

Det er den udbydende institutions pligt at sikre, at der ikke opstår habilitetsproblemer i udbudsprocessen. Medarbejdere, der har medvirket ved kontrolbuddets beregning, må således ikke deltage i en efterfølgende vurdering af de indkomne tilbud.

Ad stk. 7.

En statslig institution skal antage det tilbud, der er billigst eller økonomisk mest fordelagtigt. En statslig institution kan kun annullere en udbudsforretning, hvis det kan godtgøres, at der er en saglig begrundelse for annullationen. En saglig begrundelse kan være, at et af institutionen udarbejdet kontrolbud viser, at ingen af de fremsatte tilbud er økonomisk attraktive.

Ad stk. 8.

For at sikre en lige konkurrence mellem institutionens kontrolbud og eksterne bud skal opgaven efter en annullation på grundlag af et kontrolbud udføres efter reglerne om indtægtsdækket virksomhed. Institutionens betaling til den indtægtsdækkede virksomhed skal svare til størrelsen af kontrolbuddet. Institutionen skal udøve den samme kontrol af kontrolbuddets overholdelse af kvalitetskravene i udbudsmaterialet, som institutionen ville have gjort i forhold til en ekstern leverandør.

Ordretildeling

Ad § 11.

Når udbudsforretningen er fuldt gennemført, skal tilbudsgiverne, hvis tilbud ikke er blevet antaget, hurtigst muligt have besked herom.

Tilbudsgiverne kan herudover anmode om en begrundelse for, hvorfor deres bud er forkastet. Ud over navnet på den bydende, hvis bud er antaget, er ordregiveren forpligtet til at give oplysning om det antagne buds egenskaber og relative fordele.

Kapitel 3

Udfordringsret

Privates udfordringsret i forhold til offentlige opgaver er gennemført parallelt i kommuner, amtskommuner og i staten med virkning fra 1. januar 2003. Det er derfor forsøgt at gøre vejledning til udfordringsretten så enslydende med de kommunale regler som muligt.

Ad § 12, stk. 1.

For at fremme konkurrenceudsættelsen i den statslige sektor indføres der en ret for private til uopfordret at give et konkret tilbud på udførelsen af en statslig opgave.

Reglerne om privates udfordringsret gælder både drifts- og anlægsopgaver, som institutionen udfører i eget regi.

Ved et konkret tilbud forstås et tilbud, der er bindende for afgiveren og udformet specifikt til den udfordrede institution.

Der stilles ikke yderligere krav til, hvilken præcision og detaljeringsgrad det konkrete bud skal have. Det skal i den forbindelse bemærkes, at et udfordringstilbud har forskellige funktioner afhængigt af, om lovgivningen giver institutionen adgang til at antage det private tilbud uden forudgående udbud. Hvis institutionen ikke kan indgå en kontrakt om opgavens løsning på grundlag af udfordringstilbuddet, men efter EU-direktiverne skal udbyde opgaven, kan det efter omstændighederne være fordelagtigt for tilbudsgiveren at undlade at specificere tilbuddet nærmere og alene i hovedtræk angive karakteren af ydelsen og den pris, som tilbudsgiveren forventer at fremsætte i et bud i forbindelse med en eventuel udbudsrunde. En sådan udformning af tilbuddet vil som udgangspunkt opfylde cirkulærets krav om at være et konkret tilbud.

Retten til at få behandlet tilbud efter reglerne om privates udfordringsret gælder alene for opgaver, som institutionen løser for sig selv. Et tilbud på en opgave, som institutionen i forvejen får løst af en ekstern leverandør, er således ikke omfattet af reglerne om privates udfordringsret.

Et tilbud, der delvis vedrører en opgave, som institutionen før tilbuddets modtagelse får udført eller har indgået aftale om at få udført af en ekstern leverandør, falder i sin helhed uden for reglerne om udfordringsret. Det vil dog i et vist omfang være naturligt, at institutionen i overensstemmelse med god forvaltningsskik informerer tilbudsgiveren herom, således at vedkommende får mulighed for at foretage en tilpasning af sit tilbud til den del af opgaven, som institutionen udfører selv.

Hvis en privat ønsker at udarbejde et uopfordret tilbud, skal institutionen i det omfang, det følger af lovgivningen og god forvaltningsskik, være behjælpelig med at afgive de oplysninger, der er nødvendige for udarbejdelsen af et tilbud.

Opgaver, som institutionen i medfør af § 2, stk. 2 og 3, har vurderet ikke er udbudsegnete, kan også udfordres af en privat.

Ad stk. 2.

Beslutter en institution fortsat at udføre den udfordrede opgave i eget regi, skal beslutningen forelægges den overordnede myndighed efter § 13.

Ad stk. 3.

Hvis en kontraktindgåelse i forbindelse med et uopfordret tilbud er omfattet af EU's udbudsregler, kan statsinstitutionen ikke indgå en kontrakt uden et EU-udbud i overensstemmelse med EU's udbudsdirektiver.

Ad § 13, stk. 1.

Det må ikke være institutionen selv, der beslutter afvisningen. Afvisningen skal derfor altid forelægges en overordnet myndighed. En institutions overordnede myndighed er den institution, hvortil der er klageadgang i medfør af de almindelige regler om administrativ rekurs. Forelæggelsespligten vil ikke gælde, hvis den udfordrede institution selv er øverste myndighed.

Baggrunden for bestemmelsen er at skabe en statslig parallel til den krævede behandling af private udfordringer på det kommunale område, hvis formål er at løfte private tilbud om udførelse af opgaver op på politisk niveau i kommunalbestyrelsen.

Ad stk. 2.

Forelæggelsen skal ledsages af et økonomisk overslag over konsekvenserne af at antage det udfordrende tilbud. Det økonomiske overslag skal forelægges sammen med indstillingen om en afvisning. Institutionens indstilling om afvisning kan herudover inddrage ikke-økonomiske forhold.

Hvis institutionens økonomiske overslag viser, at det vil være mest økonomisk fordelagtigt at fortsætte med at løse opgaven i eget regi, kan tilbuddet afvises. Efterfølgende udfordrende tilbud på udførelse af den pågældende opgave vil være omfattet af reglerne om udfordringsret.

Et økonomisk overslag er ikke et kontrolbud, og der stilles ikke de samme betingelser til udarbejdelsen af et økonomisk overslag som til et kontrolbud. Den statslige institution skal foretage et overslag over institutionens samlede omkostninger og i den forbindelse bestræbe sig på at medtage rimelige og sædvanlige omkostninger for opgavens udførelse. Sigtet med overslaget er alene at give de overordnede myndigheder et godt og informativt grundlag for at vurdere, om det private tilbud samlet set er økonomisk mere fordelagtigt end institutionens egen opgaveudførelse. Overslaget kan tage udgangspunkt i reglerne for prissætning af statslige ydelser i Finansministeriets Økonomi-Administrative Vejledning (www.oav.dk).

Ved beregning af overslag over institutionens omkostninger skal indregnes alle kortsigtede, langsigtede, direkte og indirekte omkostninger samt eventuelle omkostninger, der ikke udgiftsføres i institutionen. Udfordringsbuddet kan tillægges de eventuelle midlertidige følgeomkostninger, som institutionen vil pådrage sig ved at acceptere udfordringsbuddet.

Ad stk. 3.

Institutionen kan foretage en opgaveafgrænsning, som fastslår, at en række forskellige opgaver har en sådan sammenhæng, at de skal varetages af samme leverandør.

Som eksempel kan nævnes en tiltrådt samlet varetagelse af rengøringsfunktionen inden for et ministerområde. I et sådant tilfælde vil det ikke være muligt at afgive et uopfordret tilbud på rengøring i en enkelt af de omfattede institutioner. Der kan dog gives et tilbud på den samlede rengøringsopgave.

Hvis opgaveafgrænsningen er tiltrådt af den overordnede myndighed, har institutionen mulighed for at forelægge sagen om fortsat at udføre opgaven i eget regi for den overordnede myndighed uden at foretage et økonomisk overslag over omkostningerne.

Ad § 14.

For at undgå sagsbehandling og forelæggelse af en række mindre og måske useriøse tilbud er der givet en række undtagelsesbestemmelser, således at institutionen selv kan afvise et uopfordret tilbud med henvisning til disse bestemmelser. Det betyder, at institutionen kan afvise uden forelæggelse for en overordnet myndighed og uden udarbejdelse af et økonomisk overslag.

Bestemmelsen er fakultativ og er således ikke til hinder for, at institutionen kan beslutte at få varetaget en opgave af en ekstern leverandør på baggrund af et tilbud eller en tilbudsgiver, der er omfattet af en af de i § 14 nævnte undtagelsesbestemmelser.

Ad nr. 1.

Institutionen kan afvise et privat udfordringstilbud, hvis tilbuddet ikke overstiger 500.000 kr. Beløbet pristalsreguleres ikke.

Den fastsatte tærskelværdi skal ikke følge kalenderåret, men en rullende et-årsperiode. Den fastsatte værdi sænkes ikke, selv om tilbuddet kun vedrører løbende ydelser for en del af en rullende et-årsperiode.

Ved tilbud på levering af løbende ydelser anslås tilbuddets værdi på grundlag af den årlige udgift.

Ad nr. 2.

Hvis en tilbudsgiver ikke lovligt kan udføre opgaven, kan institutionen selv afvise et udfordringstilbud.

Et udfordrende tilbud kan således afvises af institutionen selv i tilfælde, hvor den omhandlede opgave ikke vil kunne udføres i overensstemmelse med lovgivningens regler for privates og offentliges udførelse af den pågældende opgave. Som eksempel kan nævnes tilfælde, hvor det af tilbuddet fremgår, at opgaveudførelsen vil indebære en tilsidesættelse af arbejdsmiljøretlige regler.

Tilbud, hvor det alene er en del af opgaven, som tilbudsgiveren ikke vil kunne udføre lovligt, kan institutionen også selv afvise.

Ad nr. 3-5.

En udfordret institution kan afvise et udfordringstilbud i de tilfælde, hvor tilbudsgiver ikke kan sandsynliggøre, at denne har den fornødne tekniske, finansielle og økonomiske formåen. Dette svarer til kravene i EU-direktiverne.

Det samme gør sig gældende, hvis tilbudsgivers virksomhed er under konkursbehandling eller begæret taget under konkursbehandling; hvis tilbudsgivers virksomhed er gået i betalingsstandsning, eller der er åbnet forhandlinger om tvangsakkord; eller hvis tilbudsgiver har indgivet begæring om gældssanering.

Endvidere gælder det, at et udfordringstilbud kan afvises, hvis tilbudsgiveren har forfalden gæld til det offentlige på over 100.000 kr., jf. principperne i lov om begrænsning af skyldneres muligheder for at deltage i offentlige udbudsforretninger og om ændring af visse andre love (lov nr. 1093 af 21. december 1994).

Endelig kan et udfordringstilbud afvises med henvisning til, at en tilbudsgivers personlige karakter gør denne uegnet til at løse opgaven. Som eksempel kan nævnes tilfælde, hvor en tilbudsgiver er dømt for et strafbart forhold, der rejser tvivl om tilbudsgivers faglige hæderlighed.

Ad nr. 6.

Institutionen kan afvise et tilbud, hvis det forekommer at være unormalt lavt i forhold til ydelsen. Hvis institutionen på dette grundlag afviser et tilbud, har institutionen pligt til at angive begrundelsen over for tilbudsgiveren.

Ad nr. 7.

En tilbudsgiver har ikke krav på at få et udfordringstilbud behandlet, hvis institutionen inden for de sidste 2 år har behandlet et med hensyn til pris og indhold tilsvarende bud.

Det vil ikke være tilstrækkeligt, at institutionen inden for de 2 år har afvist at behandle et tilsvarende privat udfordringstilbud. Institutionen skal have foretaget en realitetsbehandling af tilbuddet, dvs. foretaget en sammenligning af omkostningerne ved at antage tilbuddet med omkostningerne ved institutionens egen opgaveudførelse, ligesom institutionen skal have taget stilling til, om institutionen fortsat skal udføre den opgave, det private udfordringstilbud vedrører.

Det gælder endvidere, at hvis tilbuddet ligger under institutionens tidligere beregnede omkostningsoverslag, skal institutionen realitetsbehandle tilbuddet.

Ad § 15.

Reglerne for privates udfordringsret regulerer ikke, hvor hurtigt den udfordrede institution skal behandle et udfordringstilbud. Institutionen bør imidlertid som offentlig myndighed følge principperne for god forvaltningsskik, hvilket indebærer, at institutionen har pligt til at behandle et indkommet tilbud så hurtigt, som forholdene tillader det. I de fleste tilfælde vil en sådan frist ligge inden for to måneder.

Finansministeriet, den 17. februar 2003



Princippet om ligebehandling af tilbudsgivere, herunder reglerne om teknisk dialog

I. Seminar om EUs udbudsregler og IT-branchen

EU-udbudsreglernes ligebehandlingsprincip er udtryk for, at udbyderen ikke ved sine handlinger før, under og efter udbudsproceduren må behandle tilbudsgivere forskelligt.

Et udslag af dette princip er, at udbyder under visse omstændigheder må se bort fra tilbud fra en virksomhed, der har opnået særlig indsigt i udbudsgrundlaget, f. eks. ved sin medvirken som rådgiver for udbyderen i projekteringsfasen. Om rådgiveren har diskvalificeret sig selv - er "inhabil" som tilbudsgiver - afhænger af, hvor de legale grænser for en teknisk dialog mellem udbyder og tilbudsgiver skal trækkes.

Ligebehandlingsprincippet, og især spørgsmålet om den tekniske dialog, var genstand for en paneldiskussion på et seminar, som Erhvervsministeriet afholdt september 1996, hvor man bl. a. drøftede en række cases, der var tilvejebragt af IT-Brancheforeningen i Danmark. Seminaret blev afholdt på baggrund af, at IT-branchen havde peget på, at der både blandt udbydere og blandt leverandører rådede betydelig usikkerhed om reglerne rækkevidde.

Disse cases vil blive gennemgået i det følgende - efter en generel omtale af elementer i ligebehandlingsprincippet. De svar, der gives til de enkelte cases, reflekterer i vid udstrækning konklusioner under paneldiskussionen. Ansvar for affattelsen er dog alene KonkurrenceSekretariatets. Foreligger der bindende udtalelser fra Klagenævnet for Udbud eller EF-domstolen, er det anført i den givne sammenhæng.



[Indhold](#)

II. Ligebehandlingsprincippets elementer

1. Princippet er indfortolket i samtlige udbudsdirektiver og gælder således generelt. Princippet er udtrykkeligt omtalt i Tjenesteydelsesdirektivet og i Forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Bestemmelsen i Tjenesteydelsesdirektivet lyder således:

“Det påhviler de ordregivende myndigheder at sørge for, at der ikke finder forskelsbehandling sted mellem forskellige tjenesteydere.”

2. Rådet og Kommissionen afgav i forbindelse med vedtagelsen af Bygge- og Anlægsdirektivet og Forsyningsvirksomhedsdirektivet en erklæring med følgende ordlyd:

“Rådet og Kommissionen erklærer, at fremgangsmåderne med offentligt eller begrænset udbud udelukker enhver forhandling med ansøgere eller bydende om grundlæggende elementer i kontrakterne, som ikke vil kunne ændres uden fare for konkurrencefordrejning, og der må navnlig ikke forhandles om priser. Der må kun finde drøftelser sted med ansøgere eller bydende, når det sker med henblik på at præcisere eller supplere indholdet af deres bud eller de ordregivende myndigheders krav, og i det omfang dette ikke giver anledning til forskelsbehandling.”

Erklæringen er optrykt i EF-Tidende nr. L 111/114, 30. april 1994.

Også de to andre direktiver fortolkes i overensstemmelse med erklæringen.

3. EU er medlem af Indkøbsaftalen (Government Procurement Agreement) under WTO-aftalen. Indkøbsaftalen har følgende bestemmelse om grænserne for den tekniske dialog:

“Ordregivere må ikke på en måde, der kan have til følge at udelukke konkurrencen, søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes i forbindelse med udarbejdelsen af specifikationer til en bestemt udbudsforretning, fra virksomheder, som måtte have en forretningsmæssig interesse i den pågældende udbudsforretning”.

EU har endnu ikke endeligt fastlagt, på hvilken måde bestemmelsen i Indkøbsaftalen skal indarbejdes i EU-retten.

4. Klagenævnet for Udbud har i flere tilfælde udtalt sig om ligebehandlingsprincippet på grundlag af den nugældende affattelse af direktiverne.

Nævnet udtalte således i 1995 i en [sag om indretning af et kommunebibliotek](#), at det ikke er udelukket at antage bud fra en bydende, der har ydet bistand ved udformningen af et offentligt bud, men det er en betingelse herfor, at der ikke herved sker brud på ligebehandlingsprincippet; og det påhviler udbyder at sandsynliggøre, at et omfattende samarbejde mellem udbyder og leverandør forud for udbuddet - og resultatet af dette samarbejde - ikke har forrykket leverandørens konkurrencemæssige

stilling i forhold til de øvrige bydende.

I en [kendelse fra juni 1996](#) har Klagenævnet med en udtalelse om, at en rådgiver ikke automatisk diskvalificeres som tilbudsgiver, bekræftet, at teknisk dialog, der ikke virker konkurrenceforvridende, ikke er forbudt: Et ingeniørfirma havde gennemført nogle miljøundersøgelser for Roskilde kommune på en forurenede gasværks- og rensningsanlægsgrund. Kommunen udbød efterfølgende en rådgivningsydelse i forbindelse med projektering af en museumshavn på en nabogrund samt projektering af afværgeforanstaltninger i forbindelse med håndtering af forurenede jord. Kommunen afviste at prækvalificere ingeniørfirmaet, idet kommunen henviste til, at firmaet havde opnået særfordelen frem for andre tjenesteydere og derfor måtte erklæres inhabil. Det klagede ingeniørfirmaet over og gjorde gældende, at firmaets undersøgelse ikke var blevet foretaget med henblik på det aktuelle udbud, at firmaet ikke havde deltaget i fastlæggelsen af den udbudte ydelse, og at de oplysninger, som firmaet havde fået kendskab til - eller selv tilvejebragt - var indeholdt i rapporter, som selv var en del af udbudsmaterialet og dermed tilgængeligt for alle tilbudsgivere. Klagenævnet gav klager medhold i, at kommunen ikke kunne afvise at prækvalificere klageren med den givne begrundelse.

Denne tendens blev bekræftet i Klagenævnets [kendelse fra november 1996](#) om rådgivningstjenester udført i forbindelse med Københavns "Minimetro", hvor det blev accepteret, at en virksomhed er rådgiver både for en tilbudsgiver og for ordregiver (bl. a. i forbindelse med udarbejdelse af udbudsmateriale), så længe arbejdet for tilbudsgiveren ikke gav denne en fortrinsstilling i forbindelse med udbyders tildeling af ordren. Klagenævnet fandt - "efter en samlet vurdering" af rådgiverens opgaver for tilbudsgiver og udbyder - ikke, at rådgiverens særlige kendskab til udbyderens synspunkter og overvejelser havde "udelukket konkurrencen".

5. Generelt afhænger det således af samspillet mellem en lang række momenter, om en medvirken i en af de tidlige faser af udbuddet diskvalificerer en rådgiver fra rollen som tilbudsgiver. Uden at opstillingen skal betragtes som udtømmende - idet afgørelsen i sidste ende vil afhænge af en konkret vurdering af den individuelle sag - kan især følgende momenter fremhæves:

- hvilket omfang rådgivningen har haft
- om oplysningerne stilles til rådighed for alle tilbudsgivere
- om rådgiver medvirker i forhold, der indgår i tildelingskriterierne
- om samarbejdet mellem rådgiver og udbyder har resulteret i tekniske specifikationer, der er skræddersyet til rådgiverens egne produkter.
- om rådgiver i øvrigt har skaffet sig en utilbørlig konkurrencefordel



[Indhold](#)

III. 10 cases med spørgsmål og svar

1. Rådgiverhabilitet og F&U

A. Ideen til et F&U-projekt kommer fra en privat virksomhed, som også inddrages i projektformuleringen. Projektet udbydes efterfølgende i henhold til gældende regler. Er virksomheden forhindret i at komme i betragtning som tilbudsgiver?

Svar: En sådan privat virksomhed er ikke afskåret fra at afgive tilbud, såfremt inddragelsen i projektformuleringen alene har angået de overordnede retningslinier og ikke har resulteret i løsninger, der er skræddersyet til virksomhedens produkter, eller i fastlæggelse af tildelingskriterier. Kontrakten er muligvis undtaget fra udbudspligten efter EU-direktiverne (hvis resultatet ikke skal tilhøre myndigheden til brug for egen virksomhed), men nationale regler kan foreskrive procedurer svarende til EU-reglerne.

B. Ideen til et F&U-projekt kommer fra den ordregivende myndighed, som inddrager en potentiel leverandør for teknisk bistand. Projektet udbydes efterfølgende i henhold til gældende regler. Er virksomheden forhindret i at komme i betragtning som tilbudsgiver?

Svar: Jævnfør [ovenfor punkt A](#). Som et alternativ til de gængse udbudsprocedurer kunne myndigheden arrangere en projektkonkurrence, hvor myndigheden på grundlag af en behovsbeskrivelse overlod det til tilbudsgiverne at foreslå løsningsmodeller med detaljerede tekniske specifikationer. Vinderen af projektkonkurrencen kan da få overladt implementeringen af opgaven uden nyt udbud.

2. Rådgiverhabilitet / outsourcing / fra udbudsfristagelse til udbud

I forbindelse med outsourcing, som myndigheden i begyndelsen ikke mener skal i udbud, er en potentiel og hidtidig mangeårig leverandør inde i et tæt samarbejde med kunden. Leverandøren medvirker bl.a. på foranledning af et eksternt konsulentfirma til forslag til udfærdigelse af kravspecifikation. Samarbejdet betyder, at leverandøren får kendskab til nuværende omkostninger, målsætninger mv. Kunden ændrer under det løbende samarbejde opfattelse, således at den pågældende opgave udbydes i EU-udbud. Er den samarbejdende potentielle leverandør inhabil som tilbudsgiver?

Svar: Såfremt leverandørens forslag til kravspecifikation bliver accepteret af udbyder, er der en nærliggende risiko for, at leverandøren diskvalificeres som tilbudsgiver, navnlig hvis specifikationen i høj grad er målrettet mod leverandørens egne produkter. Det kan eventuelt overvejes at opsplitte udbuddene på delleverancer, såfremt det samlede koncept bag kravspecifikationerne i leverandørens forslag alene ville pege på en enkelt leverandør. Af hensyn til ligebehandlingsprincippet skal andre tilbudsgivere også have adgang til de oplysninger, leverandøren får under det mangeårige samarbejde, såfremt de har betydning for udfærdigelsen af tilbuddene. Hittidige erfaringer med kunden, som

måske ikke umiddelbart er kommunikerbare, vil dog ikke virke diskvalificerende, jf. [nedenfor punkt 7 B](#). Oplysningerne skal stilles til rådighed for alle tilbudsgivere, der alle bør underrettes om deres eksistens. Afhængig af oplysningernes vægt kan det være aktuelt at sende oplysningerne til alle tilbudsgiverne uden forudgående anmodning. Klagenævnet har udtalt, at en udbyder af en udbygning af et bestående system i udbudsvilkårene skulle have oplyst alle nødvendige tekniske data og funktionsbeskrivelser vedrørende det bestående anlæg. Tilrådighedsstillelse af oplysninger - automatisk eller efter anmodning - kan betragtes som et mindstekrav og vil som nævnt ikke kunne opveje særlige fordele, som kravspecifikationerne giver den hidtidige leverandør.

3. Omfanget af åbne punkter i udbudsmaterialet

A. Udbudsdirektiverne har hidtil været fortolket som forudsættende, at tilbud skal fremtræde som et komplet kontraktsforslag, således at dette umiddelbart kan underskrives. I et udbud angiver udbudsbetingelserne, at en K18-standardkontrakt finder anvendelse, men at en række konkret nævnte forhold vil skulle fastlægges i samarbejde med den leverandør, der udvælges. Findes dette i overensstemmelse med den indledningsvis nævnte forudsætning?

Svar: Udgangspunktet må være, at tilbuddet rummer et komplet kontraktsudkast. Direktiverne indeholder dog ikke noget udtrykkeligt krav herom, ligesom fælleserklæringen fra Rådet og Kommissionen (jf. [ovf. punkt II.2](#)) heller ikke fuldstændigt udelukker en efterfølgende kontraktsforhandling. Udgangspunktet bygger på, at næsten alle klausuler i en kontrakt har sin "pris", og prisen kan der som nævnt i fælleserklæringen ikke forhandles om. (Dette gælder også andre ting, der kan have indflydelse på tildelingskriterierne, hvis der er tale om "økonomisk mest fordelagtigt tilbud") I et kontraktsudkast, der indgår i udbudsmaterialet, kan man holde klausuler åbne, således at udfyldningen af dem indgår i det grundlag, som tilbudsgiverne konkurrerer om. Det er imidlertid udelukket, at klausulerne udfyldes (før eller efter tilbudsfristen) i forhandling mellem udbyder og ordremodtager, såfremt der herved er risiko for at forrykke konkurrencegrundlaget.

B. I ovennævnte sag overlades spørgsmål om konkrete svartids- og driftseffektivitetsgarantier til den efterfølgende tekniske afklaring med den udvalgte leverandør. Findes dette i overensstemmelse med de forhold, som lovligt kan afklares under en teknisk dialog?

Svar: Svartidsgarantier o. l. vil typisk påvirke prisen - eller andre af udbudsmaterialets tildelingskriterier - og kan derfor ikke udskydes til en efterfølgende kontraktsforhandling.

C. Tilbudsgiver oplyser efter tilbudsafgivelsen, men før kontraktstildelingen den ordregivende myndighed om markedsføring af nye produkter og/eller prisfald herpå, jf. i øvrigt f.eks. pligten i standardkontrakten K18, pkt. 2.3 og pkt. 8.2. Må udbyder lægge vægt på disse nye oplysninger?

Svar: EF-Domstolen har i en nylig afgørelse (om de wallonske busser) udtalt, at en udbyder ikke må anvende forskellig metode til at bedømme det vindende tilbud og andre indkomne bud, og at kontrakten skal tildeles på grundlag af kriterier, som er kendt af alle tilbudsgivere inden udarbejdelsen af deres tilbud. Det er derfor nærliggende at tro, at der ikke uden et nyt udbud ved ordretildelingen kan tages hensyn til ændringer i tilbudsgiverens leveringsbetingelser. Dette bør dog sammenholdes med det ad punkt 8 anførte.

4. Udviklingsbistand

En offentlig myndighed udbyder edb-drift og edb-udvikling. Vedrørende udvikling anføres i udbudsmaterialet, at leverandøren skal være i stand til med rimeligt varsel løbende at levere udviklingsbistand til de udviklingsopgaver kunden får behov for at få løst, dog minimum 200 timer pr. måned. Ved tilbudsafgivelsen skal angives en fast pris for de 200 timer samt en timepris for øvrige timer. Ville en sådan aftale om udviklingsbistand indebære, at kunden ikke er forpligtet til at udbyde projekter/udviklingsopgaver, der udgiftsmæssigt vil medføre et vederlag, der ligger over tærskelværdierne for udbud af tjenesteydelser? (Det forudsættes, at hele kontrakten er tidsbegrænset til 5 års varighed.)

Svar: Det er ikke nødvendigt for at løfte en udbudsforpligtelse, at den efterspurgte opgave i kontrakten kan beskrives detaljeret i henseende til f. eks. arbejdets karakter, volumen, tid og samlet pris. Opgaven skal dog være så meget konkretiseret, at der er et reelt grundlag for et valg mellem tilbuddene. Det kan f. eks. være timeprisen for tjenesteydelser af en bestemt kategori såfremt der er reel konkurrence om priserne. Det vil derfor være muligt at udforme det oprindelige udbudsmateriale på en sådan måde, at man også løfter udbudsforpligtelsen for en række accessoriske, men i øvrigt ikke særligt specificerede ydelser. Der er lighedspunkter med de "stående tilbud", der kendes fra f. eks. rammekontrakter, og som ifølge Kommissionen kan godkendes som grundlag for en udbudsforretning, såfremt de indeholder alle væsentlige aftalevilkår - og her kan en timepris undertiden være et hovedelement - og i øvrigt anvendes på en måde, der sikrer den fornødne grad af konkurrence i forbindelse med udbuddet. Kommissionens synspunkter om Forsyningsvirksomhedsdirektivets "rammeaftaler" er indeholdt i en meddelelse af 18. dec. 1992 til Kommissionens Rådgivende udvalg om udbudsspørgsmål. Kommissionen anfører her, at rammeaftalen ikke må skade konkurrencen og henviser i den forbindelse til EFT art. 85/90 samt fremhæver bl.a. følgende elementer til bedømmelsen heraf: rammeaftalens varighed; den potentielle virkning på handelen mellem medlemsstater; de involverede mængder og antallet af ydelser samt andelen af ordregiverens samlede indkøb. (Kommissionen har endvidere 28. marts 1994 udtalt sig om Statens og Kommunernes Indkøbs Service's rammekontrakter.) Det må i øvrigt tilrådes, at en ordregiver ved udlysningen af en rammekontrakt i udbudsmaterialet giver en beskrivelse af ydelsens art og angiver det forventede volumen i aftalens løbetid. Herefter skal køb af andre ydelser eller udover det anslåede volumen udbydes separat, såfremt de overstiger tærskelværdien.

5. Opsigelsesbestemmelser og fornyet udbud

A. I en kontrakt mellem en offentlig myndighed og en edb-leverandør er anført følgende opsigelsesbestemmelse: "Kontrakten er uopsigelig fra begge parter side i 4 år fra kontraktsindgåelsen. Efter dette tidspunkt kan den med 6 måneders varsel forlænges for et år ad gangen." Er denne opsigelsesbestemmelse i overensstemmelse med EU-reglerne? I bekræftende fald, hvor mange gange kan kontrakten forlænges?

Svar: En opsigelsesbestemmelse med det nævnte indhold vil formentlig kunne godkendes, såfremt den fremgår af udbudsmaterialet; muligheden for forlængelse skal således være nævnt som en option eller lignende. Såfremt aftalen er udløbet (efter 4-års perioden), kan den dog ikke forlænges uden et nyt udbud. Udgangspunktet vil da være, at der kun kan ske forlængelse én gang, idet en kontrakt normalt skal udbydes med maksimalt tre til fem års mellemrum. Længere perioder kan dog undtagelsesvis være acceptable. Afgørende for kontraktslængden kan bl. a. være afskrivningsperiode for leverandøren, kompleksiteten af ydelsen, behovet for oplæring af brugerne. Økonomiske hensyn vil i øvrigt ofte sætte en naturlig grænse for varigheden. Ved langvarige kontrakter kan det f. eks. være nødvendigt for leverandøren at sikre sig en indeksregulering af prisen. Også andre - ikke mindst tekniske - forhold kan ændre sig på det mellemlange eller lange sigt, og kan der ikke på forhånd - i forbindelse med afgivelsen af tilbuddet - indsættes en tilstrækkelig objektiveret reguleringsmekanisme, kan parternes forpligtelser ikke ændres uden et nyt udbud.

B. Såfremt kontrakten havde følgende ordlyd: "Kontrakten kan opsiges med 6 måneders varsel til udgangen af et kvartal, dog tidligst til ophør fra kundens side 5 år efter dens indgåelse og fra leverandørens side 7 år efter indgåelsen." Hvor lang tid ville kontrakten kunne løbe uden at skulle i EU-udbud? (Det forudsættes, at der er tale om et kompliceret edb-system.)

Svar: Jævnfør [ovenfor punkt A](#). Syv år er en lang periode, hvorfor det ikke uden videre er givet, at den kunne løbe i hele aftaleperioden uden et nyt udbud. Det er vanskeligt at forestille sig, at man i en kontrakt kan tage højde for den rivende udvikling inden for informationsteknologien syv år frem i tiden, uden at aftalen får behov for justeringer. Ændringer i aftalen, der ændrer grundlaget for den oprindelige udbudsforretning - og dermed konkurrencegrundlaget i forhold til andre tilbudsgivere - kan ikke ske uden et nyt udbud. Efter EF-Domstolens praksis vil udbyderen have bevisbyrden for, at en ændring ikke er væsentlig.

6. Rabat

En offentlig myndighed udbyder ved samme udbudsbekendtgørelse 4 opgaveområder, og tilbudene skal specificeres på de 4 områder. Af udbudsmaterialet fremgår det, at leverandøren skal give rabat på de enkelte tilbudspriser, såfremt leverandøren får tildelt mere end en af opgaverne. Er dette i overensstemmelse med EU-reglerne? Skal den opnåelige rabat være angivet i tilbudet, eller kan kunden kræve forhandling heraf udskudt til det er afgjort, om leverandøren får en eller flere af opgaverne?

Svar: Det er tilladt at kræve, at tilbuddene for de enkelte områder indeholder nærmere angivne rabatter i forhold til de andre områder, der tildeles samme leverandør. Det er derimod ikke tilladt at gøre spørgsmålet om rabatternes størrelse til genstand for forhandling i forbindelse med ordretildelingen. Rabatterne skal med andre ord i tilbuddet være angivet i skalaer for mulige kombinationer af delydelser.

7. Risikovurdering - afledte tab - ligebehandling

A. En offentlig myndighed, hvis edb-drift og edb-udvikling i 5 år har været udført hos en leverandør, udbyder opgaven i EU-udbud med krav om angivelse af procentsatser for tilgængelighed og svar på main-frame drift. Manglende opfyldelse af disse serviceniveauer er bodsbelagte. Med henblik på at vurdere risikoen for bod anmoder en tilbudsgiver om udlevering af statistikmateriale for den hidtidige leverandørs tilgængelighed og svartider. Kunden meddeler, at materialet ikke kan udleveres fra den hidtidige leverandør. Findes den fordel, som den hidtidige leverandør herved kan forbeholde sig, i overensstemmelse med EU-reglerne? Kan de øvrige tilbudsgivere i en sådan situation, hvor driftsstatistik ikke kan fremskaffes, anmode kunden om at oplyse, i hvilket omfang, der i kontraktens hidtidige løbetid har været konstateret bodsbelagte forhold?

Svar: Det forudsættes, at der er tale om maskinel, som tilhører udbyder, og som skal opereres af ordremodtageren. Klagenævnet har i en kendelse fra oktober 1995 om tilbud på nogle supplerende leverancer til et trafikstyringsanlæg (der var leveret af en af tilbudsgiverne) udtalt, at udbyder i udbudsvilkårene skulle have oplyst sådanne tekniske data og funktionsbeskrivelser vedrørende det eksisterende anlæg, som var nødvendige for udarbejdelsen af fyldestgørende tilbud, eller skulle have stillet det eksisterende anlæg til rådighed for tilbudsgiverne med henblik på reverse engineering. I lyset af denne kendelse måtte man af hensyn til ligebehandlingsprincippet overveje at diskvalificere en leverandør som tilbudsgiver, hvis han er i besiddelse af oplysninger, som er relevante for udarbejdelsen af tilbud, men ikke vil stille oplysningerne til rådighed for andre tilbudsgivere. Dette gælder uanset om myndigheden over for den hidtidige leverandør er kontraktlig forpligtet til at hemmeligholde oplysningerne. Oplysningerne vil i den foreliggende sag være relevante, såfremt den pågældende

main-frame tilhører udbyder, og derfor skal opereres af ordremodtageren, men muligvis ikke, såfremt det er den hidtidige leverandørs main-frame, jævnfør nærmere nedenfor ad punkt B.

B. En offentlig myndighed udbyder edb-drift, der udføres af og hos en leverandør på dennes main-frame. I udbudsmaterialet anføres, at leverandøren skal hæfte for op til 3 mio. kr. ved driftsfejl pr. skadestilfælde for økonomiske krav, som myndigheden måtte blive pligtig at godtgøre brugerne af myndighedens system. En tilbudsgiver anmoder om at få oplyst, om der i den hidtidige kontraksperiode er optrådt sådanne driftsfejl, herunder hyppighed og økonomisk konsekvens. Kunden meddeler, at de af forretningsmæssige årsager over for den eksisterende leverandør ikke kan oplyse herom. Findes det i overensstemmelse med gældende regler, at de øvrige tilbudsgivere ikke får adgang til disse oplysninger?

Svar: Sammenhold med det ovenfor [ad punkt A](#) anførte, idet der dog her er tale om, at ordremodtager opererer sin egen main-frame. Oplysninger om driftsfejl etc. ved den hidtidige leverandørs main-frame er ikke nødvendige for at skabe konkurrencemæssig ligestilling mellem de forskellige tilbudsgivere, der jo ikke skal overtage driften af denne main-frame, og kan derfor ikke kræves oplyst. Tilbudsgiverne må gå ud i en individuel og separat risikokalkulation baseret på deres kendskab til egen main-frame. Kravet om konkurrencemæssig ligestilling skal sikre, at de eksternt givne forhold og muligheder ikke varierer fra tilbudsgiver til tilbudsgiver. Heri ligger ikke, at alle tilbudsgivere skal gives samme forudsætninger for at klare opgaven. De skal netop konkurrere på individuel kompetence, indsigt og færdigheder. Hidtidige erfaringer med kunden vil eksempelvis ikke virke diskvalificerende.

8. Vederlagsændringer i kontraktsforløbet

En offentlig myndighed har efter EU-udbud indgået kontrakt med 3-årig uopsigelsesperiode, hvorefter kontrakten kan opsiges med 6 måneders varsel. I kontrakten anføres - hvilket tillige er nævnt som vilkår i udbudsmaterialet - at vederlaget skal nedsættes i det omfang udviklingen i markedspriserne på main-frame eller basis-software tilsiger dette. Efter 4 år meddeler myndigheden leverandøren, at de i henhold til denne bestemmelse ønsker en prisnedsættelse. Leverandøren fremkommer med et tilbud herpå, som accepteres af kunden. Findes en sådan prisnedsættelse uden fornyet udbud i overensstemmelse med EU-udbudsreglerne?

Svar: Der er tale om et vilkår, der fremgår af udbudsmaterialet, og som derfor har kunnet indgå i overvejelserne hos alle leverandører i forbindelse med tilbudsgivningen. En reguleringsmekanisme skal dog være tilstrækkeligt objektiveret til at prisnedsættelsen kan fastsættes uden yderligere forhandlinger mellem parterne. I det foreliggende eksempel synes kunden og leverandøren at have indflydelse på graden af prisnedsættelsen. Dette taler imod at acceptere en prisnedsættelse uden et fornyet udbud. Generelt er der dog ikke noget til hinder for, at man som en reguleringsmekanisme henviser til udviklingen i markedsprisen for de pågældende produkter, såfremt denne udvikling kan verificeres i statistiske kontorer eller brancheorganisationer. Det kan heller ikke ganske udelukkes, at det vil blive accepteret, at der i en kontrakt henvises til udviklingen i leverandørens egne prislistor eller listepriiser, som måtte fremgå af leverandørens rammekontrakter, såfremt reguleringsmekanismen understøttes af uafhængige revisorerklæringer. Klagenævnet har accepteret, at aftalte priser kan nedsættes under henvisning til andre leverandørers lavere priser.

9. Ændring af opgaveformulering

I kontraktsudkastet i en offentlig myndigheds udbudsmateriale om edb-drift anføres, at leverandøren skal tåle formindskelse af opgavens omfang på op til 50%, således at vederlaget i givet fald reduceres med de af leverandøren sparede omkostninger samt avance. Det skal således ikke fremgå af tilbudsmateriale, hvad vederlaget i givet fald vil blive, såfremt opgavens omfang reduceres. Der indgås kontrakt på ovennævnte vilkår, og 2 år efter ønskes opgaven reduceret. Kunden og leverandøren når efter langvarige forhandlinger til enighed om prisreduktionens omfang. Findes vilkåret i overensstemmelse med EU-reglerne?

Svar: Der henvises generelt til svaret [ovenfor punkt 8](#). Udbudsretligt er der ikke noget til hinder for, at der i overensstemmelse med udbudsmaterialet indføres et kontraktvilkår, hvorefter den ene part skal tåle en reduktion i arbejdets omfang, hvis den hermed forbundne prisreduktion kan fastsættes på objektiveret måde. Der er muligvis ikke den fornødne objektivitet i den foreliggende sag, hvor kunden og leverandøren først efter langvarige forhandlinger når til enighed om prisreduktionens omfang. Det tilføjes, at ordregiver ikke bevidst må sætte det anslåede volumen for højt i den hensigt at udelukke små leverandører.

10. Udbud efter forhandling

A. En offentlig myndighed har på grundlag af et EU-udbud om udvikling af et nyt edb-system indgået kontrakt herom med en leverandør. Kontraktssummen er 25 mio. kr. Kontrakten er indgået i 1994 og udviklingen skal være afsluttet i 1997. Primo 1995 udbydes selve driftsopgaven af systemet under udvikling i udbud efter forhandling med den begrundelse, at da systemet endnu ikke er færdigudviklet, er det ikke muligt præcist at beskrive dette på ordinær vis i udbudsmaterialet. Findes denne begrundelse for at vælge udbud efter forhandling tilstrækkelig?

Svar: Adgangen til udbud efter forhandling er en undtagelse i Tjenesteydelsesdirektivet, og fortolkes indskrænkende af EF-domstolen. Der synes ikke i det foreliggende tilfælde at være de fornødne grunde til vælge denne udbudsform. Eksempelvis kunne man formentlig udskyde tidspunktet for udbuddet, til systemet havde nået en sådan grad af færdigudvikling, at der var et konkret grundlag at konkurrere om.

B. Kan den leverandør, der har indgået kontrakten med kunden om udvikling af systemet afgive tilbud på driften, uanset sin særstilling via den viden han har opnået om systemets karakter, og uanset den mulighed han har for fortsat at præge systemet i den resterende udviklingsperiode?

Svar: Der henvises til svaret [ovenfor punkt 2](#). Trods sin særstilling via den allerede opnåede viden om systemet, vil leverandøren ikke nødvendigvis blive diskvalificeret som tilbudsgiver i den efterfølgende fase, såfremt oplysningerne også stilles til disposition for de andre tilbudsgivere, og løsninger ikke er skræddersyet til leverandørens produkter. Leverandørens adgang til fortsat at præge udviklingen af systemet inden ibrugtagningen i den fase, der udbydes, må dog under alle omstændigheder diskvalificere ham. Det kunne overvejes, om habilitetsproblemerne kunne være løst gennem en projektkonkurrence, jf. [ovenfor punkt 1A](#).

[Indhold](#)



**Vejledning: Udbud i forbindelse med kommunalreformen
- håndtering af forskellige udbudssituationer**

Indholdsfortegnelse:

1. Kommunalreformens betydning for kontraktområdet

2. Konkrete muligheder

- 2.1 Indgåelse af ny kort kontrakt**
- 2.2 Etapevis påbegyndelse af kontrakt**
- 2.3 Udbud efter forhandling**
- 2.4 Ændringer i en eksisterende kontrakt**
- 2.5 Optioner og kontraktklausuler**
- 2.6 Rammeaftaler**
- 2.7 Forkortelse af frister**

3. Andre situationer

- 3.1 Intern opgaveløsning**

Bilag I. Kommunalreformen – tidsplan, organisering og beføjelser

Bilag II. Hovedprincipper og praktiske råd - før og under sammenlægningen

Formålet med denne vejledning er at klarlægge, hvilke handlemuligheder kommuner og amter har i forbindelse med indgåelse af udbudspligtige kontrakter i perioden op til og under kommunalreformen.¹ Vejledningen er især skrevet til de ordregivende myndigheder og deres rådgivere.

Da arbejdet med kommunalreformen er en løbende proces, må det forventes, at der vil dukke nye problemstillinger op. Derfor vil denne vejledning blive opdateret, når der er indhentet flere erfaringer, og yderligere spørgsmål kommer frem.

1. Kommunalreformens betydning for kontraktområdet

Den politiske aftale om en strukturreform af den offentlige sektor faldt på plads pr. juni 2004. I perioden frem til januar 2007 vil den kommende reform derfor have betydning, når det offentlige køber ind.

Det kan konstateres, at kontraktområdet spiller en væsentlig rolle i forbindelse med gennemførelsen af kommunalreformen.

I en situation, hvor en meget stor del af de offentlige myndigheder står i en forandringsproces, er det et væsentligt overordnet hensyn, at de offentlige systemer til stadighed fungerer både i forhold til borgerne og internt i organisationen. Dette gælder både i perioden op til, under og efter sammenlægningernes gennemførelse. Det er derfor vigtigt, at indgåelsen af nye kontrakter kan forløbe så problemfrit som muligt.

I praksis vil ét problem være, at sammenlægnings- og forberedelsesudvalgene for henholdsvis kommuner og regioner på en række områder har behov for tid til at danne sig et overblik over opgavernes indhold og omfang.

Herudover vil der forekomme praktiske problemer med samkøring af kontrakter, hvor de kommuner eller amter, der indgår i den nye større enhed, har hver sine aftaler med hver sit indhold, kontraktperiode m.v.

De nye større kommuner vil som udgangspunkt gennem et successionsprincip fastsat i lovgivningen være forpligtet til at overtage de tidligere kommuners kontrakter. Der er imidlertid også områder, hvor kommunerne vil have behov for at indgå én samlet kontrakt for den nye kommune, fx for at realisere storkundefordele, for at undgå administrative ulemper eller for at efterleve et krav i lovgivningen om et ensartet serviceniveau.

Der vil også være nye kontrakter, der skal indgås som en konsekvens af sammenlægningerne, fx som erstatning for kontrakter der udløber nu og frem til en sammenlægning, eller kontrakter vedr. konsulentrådgivning eller samkøring af IT.

¹ "Kommunalreformen" er den generelle betegnelse for den forestående strukturreform, der vedrører både kommuner og amtskommuner. De praktiske råd, instrumenter og metoder, der beskrives i vejledningen, kan generelt anvendes af både kommuner og amter.

Særligt for så vidt angår de amtskommunale opgaver, vil der i nogle tilfælde skulle ske en opdeling af et ansvarsområde, således at det område, der før var samlet under amtet, nu skal deles mellem kommuner og region. Dette har betydning for de løbende kontrakter, der nu skal opdeles mellem eller overdrages til flere enheder, og for de kontrakter der evt. skal opsiges helt.

I alle de ovennævnte situationer er det vigtigt generelt at være opmærksom på, at der kan være krav om EU-udbud i forbindelse med indgåelsen af nye kontrakter. Det forhold, at de nuværende kommuner og amter samles i større enheder, kan i sig selv betyde, at fremtidige kontrakter oftere vil ligge over tærskelværdien for EU-udbud.

Det er ikke muligt generelt at dispensere fra udbudsreglerne i forbindelse med kommunalreformen. Men det vil være relevant at overveje, om situationen og de omstændigheder, der vil være knyttet til reformen, er egnet til at opfylde nogle af de undtagelsesbestemmelser, der ligger i direktiverne. Herudover er det navnlig relevant at kende de muligheder for fleksible løsninger, som udbudsreglerne giver plads til.

2. Konkrete muligheder

I dette afsnit præsenteres en række konkrete instrumenter/metoder, som typisk kan bringes i anvendelse i forbindelse med kommunalreformen.

Efterhånden som reformen kommer tættere på, og yderligere problemstillinger kommer til, vil der blive givet supplerende vejledning om, hvordan disse spørgsmål løses.

Se herudover bilag II, som indeholder en række praktiske råd om, hvordan planlægningen på udbudsområdet kan optimeres i perioden op til reformens ikrafttræden.

2.1 Indgåelse af ny kort kontrakt

Der kan navnlig være to situationer, hvor det kan være aktuelt, at de eksisterende kommuner eller amter selv indgår en ny kort kontrakt:

- når det fremtidige behov efter 1. januar 2007 ikke kendes, eller
- når man ønsker at opnå et fælles udløbstidspunkt for kontrakter på et givent område.

En udbyder må hverken anvende en særlig beregningsmetode eller foretage opdeling af en kontrakt med det formål at bringe kontraktværdien ned under direktivernes tærskelværdier.² Som hovedregel fastsættes varigheden af en løbende kontrakt på baggrund af, hvad der er sædvanligt og naturligt på området.

² Jf. tjenesteydelsesdirektivets art. 7, vareindkøbsdirektivets art. 5, bygge- og anlægsdirektivets art. 6 og udbudsdirektivets art. 7 (direktiv nr. 2004/18/EF)

At kontrakter – i forbindelse med strukturændringerne – indgås med en kortere løbetid end normalt er i denne situation direkte begrundet i, at kommunernes og amternes behov vil ændre sig, når strukturændringerne er trådt i kraft. Der kan derfor tages højde for en kommende strukturændring ved fastsættelsen af en kortere kontraktperiode på nye ”mellemliggende” kontrakter, uden at dette strider mod udbudsdirektiverne.

Afpassning af kontraktperioden

Kommune A har en 4-årig rengøringskontrakt med leverandør X, som udløber 31. december 2005. Værdien af kontrakten er 700.000 kr. pr. år.

Kommune A skal slås sammen med kommune B, som har en uopsigelig rengøringskontrakt, der udløber 30. juni 2007.

Hvilke muligheder har kommunen i forbindelse med indgåelsen af en ny rengøringskontrakt?

I en situation, hvor kommune A står over for at skulle have løst en løbende rengøringsopgave, men samtidig ved, at der vil blive etableret en ny struktur i kommunen pr. januar 2007, vil det være legitimt at vælge at indgå en ny kontrakt med en løbetid på halvandet år. Den korte løbetid er ikke valgt ud fra omgængeshensyn, men er direkte foranlediget af, at kommunens behov vil ændre sig. Da værdien af den korte kontrakt ligger under tærskelværdien, skal kontrakten ikke udbydes efter tjenesteydelsesdirektivet.

I det tilfælde, hvor kontraktværdien allerede for den korte periode overstiger tjenesteydelsesdirektivets tærskelværdi, og kommunen derfor som udgangspunkt er forpligtet til at gennemføre et EU-udbud, kan man overveje en længerevarende kontrakt eller en tidsbegrænset kontrakt, hvor der i begge tilfælde indarbejdes en opsigelsesklausul. Dette giver kommunen mulighed for at drage nytte af kontrakten også efter sammenlægningen, hvis dette viser sig at være hensigtsmæssigt.

2.2 Etapevis påbegyndelse af kontrakt

Hvis de to kommuner, der sammenlægges, har kontrakter, der udløber på forskellige tidspunkter, kan det overvejes at iværksætte et udbud, hvor den nye samlede kontrakt påbegyndes etapevis. Denne metode kan anvendes både før og efter sammenlægningsudvalgets tiltræden.

Kommune A har en rengøringskontrakt, som udløber 1. januar 2007. Kontrakten kan opsiges med 6 måneders varsel. Kommune B har en rengøringskontrakt uden opsigelsesbestemmelse, der udløber 1. januar 2008.

Sammenlægningsudvalget ønsker at undersøge mulighederne for at indgå en samlet rengøringskontrakt for hele den nye kommune.

Sammenlægningsudvalget kan som udgangspunkt ikke iværksætte en opsigelse og et samlet udbud af rengøringsopgaven, medmindre kommune B's leverandør er villig til at lade kontrakten opsiges.

Hvilken løsning kan vælges i stedet?

I denne situation er der tale om kontrakter, som hver især gælder for et veldefineret område, og som principielt kunne fortsætte sideløbende. Udløbstidspunkterne er imidlertid forskellige, ligesom den nye sammenlagte kommune har et ønske om at opnå fordele ved en ny samlet kontrakt.

Sammenlægningsudvalget kan ikke forlænge kommune A's kontrakt uden EU-udbud, med mindre værdien af ydelsen for perioden januar 2007 til januar 2008 er under tærskelværdien.

Frem for at udbyde en etårig kontrakt for kommune A alene, kan sammenlægningsudvalget imidlertid iværksætte et udbud af den samlede nye kontrakt, men med etapevis påbegyndelse af opgaven. Det er i denne situation muligt at danne sig et samlet overblik over rengøringsbehovet. Det kan derfor i udbudsmaterialet angives, at opgaven for så vidt angår den tidligere kommune A's område påbegyndes pr. januar 2007, mens de resterende opgaver (kommune B's område) først påbegyndes pr. januar 2008.

Såfremt kommune A's kontrakt udløber 31. december 2005, dvs. før sammenlægningsudvalget tiltræder, kan de to kommuner alligevel iværksætte et udbud af en ny samlet kontrakt for de to kommuner med etapevis påbegyndelse af opgaven. Det er således ikke nødvendigt at afvente sammenlægningsudvalgets tiltræden.

2.3 Udbud efter forhandling

Muligheden for at anvende udbud efter forhandling er begrænset til nogle specielle situationer, hvor alle de betingelser, der konkret er nævnt i bestemmelsen, skal være opfyldt.

I forbindelse med kommunalreformen kan de bestemmelser om udbud efter forhandling, der nævnes i de kommende afsnit, være særligt relevante. Det gælder både før og efter sammenlægnings- og forberedelsesudvalgenes tiltræden.

2.3.1 Supplerende ydelser

Udbudsdirektiverne giver i særlige tilfælde mulighed for at indgå kontrakt om supplerende ydelser direkte med den leverandør, der udfører den oprindelige ydelse. Dette kan gøres ved brug af udbud efter forhandling uden en forudgående udbudsbekendtgørelse.³

Baggrunden for bestemmelsen er, på den ene side en anerkendelse af, at det i særlige situationer vil være for byrdefuldt at pålægge udbyder at udbyde den supplerende anskaffelse, på den anden side en antagelse af, at den bedste aftale kan opnås ved at lade den oprindelige kontraktpart udføre ydelsen.

Betingelserne for at anvende bestemmelserne om supplerende ydelser afhænger af hvilken ydelse, der er tale om.

Tjenesteydelser og bygge- og anlægsopgaver

For tjenesteydelser og bygge- og anlægsopgaver kræves det:

- at den supplerende ydelse er blevet *nødvendig* for udførelsen af den oprindelige ydelse på grund af uforudsete omstændigheder, og
- at den supplerende ydelse ikke overstiger 50 % af værdien af den oprindelige kontrakt, og
- at ydelsen ikke teknisk eller økonomisk kan adskilles fra den oprindelige ydelse uden væsentlig ulempe for udbyderen, eller
- at ydelsen, selvom den kan adskilles fra den oprindelige ydelse, er blevet absolut nødvendig af hensyn til den fuldstændige gennemførelse af den oprindelige aftale.

Som følge af kommunalreformen vil der være en række områder, hvor behovet for en given ydelse ændrer sig, fordi der op til og efter dannelsen af den ny kommune eller region sker ændringer i de forhold, der var gældende på tidspunktet for indgåelsen af den oprindelige kontrakt om ydelsen, og hvor det er uhensigtsmæssigt for ordregiveren at arbejde med to forskellige leverandører.

Vurderingen af, om betingelserne for at indgå kontrakt om supplerende ydelser direkte med den oprindelige leverandør er opfyldt, må naturligvis foretages konkret. Det gælder navnlig kravet om, at den supplerende ydelse skal være nødvendig for udførelsen af den kontrakt, der allerede er indgået.

Det kan forudses, at der vil være en række situationer, hvor kommuner og amter har et ønske om:

- en øget mængde af en allerede bestilt ydelse, og/eller
- et supplement med andre ydelser.

³ Jf. tjenesteydelsesdirektivets art. 11, stk. 3, litra e), vareindkøbsdirektivets art 6, stk. 3, litra e, bygge- og anlægsdirektivets art. 7, stk. 3, litra d) og udbudsdirektivets art. 31, stk. 2, litra b) og art. 31, stk. 4, litra a).

Fordelen ved at benytte bestemmelsen om supplerende ydelser i sådanne tilfælde er, at grænsen for værdien af tillægsydelsen er nøje fastlagt, og at der dermed ikke opstår tvivl om, hvorvidt udbyder foretager en for vidtgående ændring i kontrakten.

Det er Konkurrencestyrelsens opfattelse, at når betingelsen om konkret nødvendighed er opfyldt, vil bestemmelsen kunne anvendes til at øge mængderne eller anskaffe andre supplerende ydelser.

Behov for øget mængde – udvidelse af kapaciteten på den nye kommunes lønadministrationssystem

Kommune A har i januar 2004 indgået en 4-årig kontrakt om levering og drift af kommunens lønadministrationssystem. Kommunen har 700 medarbejdere.

Efter sammenlægning med kommune B, som har 200 medarbejdere, er der behov for en udvidelse af kapaciteten på den samlede kommunes lønadministration i perioden i 2007.

Det må naturligvis foretrækkes, at den oprindelige kontrakt indeholder en klausul, der giver adgang til senere at kunne få foretaget ændringer eller supplerende leverancer.

Men hvis dette ikke er tilfældet, må bestemmelsen om supplerende ydelser kunne bringes i anvendelse, da det er nødvendigt at hele den nye kommunes personale er serviceret på IT-området, og det vil være uforholdsmæssigt byrdefuldt for den nye kommune at skulle arbejde med to leverandører på området eller at skulle opsiges den løbende kontrakt.

Behov for en yderligere ydelse - Konvertering af data

Den nye kommune X har valgt at fortsætte med et af de eksisterende ESDH-systemer (elektronisk sags- og dokumenthåndtering), og der er mulighed for at fortsætte med den nuværende kontrakt. Det er dog ikke nærmere specificeret i kontrakten, hvorledes konvertering af data skal gennemføres med henblik på sammenlægningen.

Grundlæggende består konverteringsopgaven i at flytte og/eller flette data sammen fra de gamle kommuners IT systemer, således at de efter konverteringen udgør den nye kommunes samlede datagrundlag indenfor det pågældende systemområde.

Konverteringen indebærer udvikling af konverteringsprogrammerne, der kræver et solidt fagligt kendskab til de underliggende systemers programmer og sammenhænge, men også til den forskelligartede anvendelse af systemerne i de kommuner, der sammenlægges.

Kan konverteringsopgaven udføres som supplerende ydelse indenfor den nuværende kontrakt?

Også i dette tilfælde vil bestemmelsen om supplerende ydelser kunne bringes i anvendelse, idet konverteringsopgaven i sin karakter ikke teknisk kan adskilles fra den oprindelige ydelse uden væsentlig ulempe for udbyderen.

Vareindkøbskontrakter

For vareindkøb kræves det:

- at den supplerende leverance er til delvis fornyelse af sædvanlige leveringer eller udvidelse af allerede foretagne leveringer, og
- at et leverandørskifte ville medføre, at ordregiver skulle købe udstyr, som pga. en forskel i teknisk beskaffenhed ville medføre teknisk uforenelighed eller uforholdsmæssigt store tekniske vanskeligheder, og
- at løbetiden for kontrakten om den supplerende leverance ikke overstiger 3 år.

Bestemmelsen om supplerende vareindkøb er noget lettere at anvende end bestemmelsen om supplerende tjenesteydelser og bygge- og anlægsopgaver. Behovet for at supplere et vareindkøb behøver ikke at være uforudset, ligesom der heller ikke er en grænse på 50 % af den oprindelige kontrakt. Mulighederne for supplerende vareindkøb er dog begrænset til en periode på 3 år, og det kræves stadig, at et leverandørskifte vil medføre betydelige vanskeligheder for ordregiveren.

Udstyr til kontormaskiner

Kommune A har købt printere og kopimaskiner for 15 mio. kr. 1. juli 2000. Med i kontrakten var 5 års service inklusiv reservedele, blækpatroner mv. til en værdi af ca. 5 mio. kr. Kontrakten blev udbudt.

Under normale omstændigheder ville kommunen købe nyt udstyr inklusiv service igen 1. juli 2005.

Kommune A ved imidlertid, at den skal slås sammen med kommune B pr. 1. januar 2007. I den forbindelse er der store besparelser at hente, hvis kommunerne indgår en samlet kontrakt. Kommune B's kontrakt om levering af udstyr til kontormaskinerne udløber 31. juni 2007.

Det er kun den oprindelige leverandør, der kan levere reservedele, blækpatroner mv. til de indkøbte printere og kopimaskiner.

Kan kommune A bruge bestemmelsen om supplerende vareindkøb til at indgå en ny 2-årig kontrakt om levering af reservedele, blækpatroner mv. fra den oprindelige leverandør? Kontraktens værdi er ca. 2-3 mio. kr.

I dette tilfælde vil bestemmelsen om supplerende ydelser kunne bringes i anvendelse, idet et leverandørskifte ville medføre, at ordregiver skulle købe reservedele, blækpatroner mv., som pga. en forskel i teknisk beskaffenhed ville medføre teknisk uforenelighed med det eksisterende udstyr.

2.3.2 Kun én mulig leverandør

Udbudsdirektiverne giver også mulighed for at anvende udbud efter forhandling uden en forudgående udbudsbekendtgørelse, hvis der – af tekniske eller kunstneriske grunde eller på grund af rettigheder – reelt kun er én leverandør, der kan levere ydelsen eller varen.⁴

⁴ Jf. tjenesteydelsesdirektivets art. 11. stk. 3, litra b), vareindkøbsdirektivets art 6, stk. 3, litra c), bygge- og anlægsgdirektivets art. 7, stk. 3, litra b) og udbudsdirektivets art. 31, stk. 1, litra b).

Kun én mulig leverandør

Kommune A og B har leverandør Y's IT-system vedr. sociale pensioner men i forskellige varianter. Kommunerne har således begge et basismodul, men kommune B har 3 yderligere delmoduler. Værdien af delmodulerne er 10 % af den samlede pris for kommune B.

Der er på markedet for IT-systemer vedr. sociale pensioner kun én leverandør – nemlig Y.

Kan kontrakterne slås sammen til én kontrakt uden forudgående udbud?

Det må forudsættes, at den nye kommune er nødt til at have samme faciliteter inden for pensionssystemet, da der ellers vil være risiko for, at pensionsberegningerne og udbetalingerne fungerer forskelligt i forhold til kommunens borgere.

I tilfælde, hvor kontrakten af tekniske grunde kun kan overdrages til én bestemt leverandør, giver direktiverne adgang til at indgå kontrakt umiddelbart med den pågældende gennem udbud efter forhandling. Hvis denne betingelse er opfyldt i relation til pensionssystemet, kan den nye kommune indgå en samlet kontrakt uden et forudgående udbud. Denne kontrakt vil kunne omfatte de ekstra moduler, som kommunen nu har behov for.

Det understreges i denne forbindelse, at udbyder skal være *sikker* på, at der kun er en mulig leverandør for at benytte sig af udbud efter forhandling. Såfremt der er tvivl, er udbyderen forpligtet til at undersøge markedet ved EU-udbud.

2.3.3 Køb på varebørs

Med det nye udbudsdirektiv bliver der herudover mulighed for at indkøbe varer, der noteres og sælges på en råvarebørs direkte over denne børs uden udbud.⁵

⁵ Jf. udbudsdirektivets art. 31, stk. 2, litra c og d.

El-indkøb

Sammenlægningsudvalget for kommunerne A og B ønsker at undersøge, om der er et besparelspotentiale for den nye kommunes fremtidige forsyning med elektricitet.

Hvordan gøres dette nemmest?

Efter liberaliseringen af el-markedet er kommunernes indkøb af elektricitet en udbudspligtig ydelse. For øjeblikket må de almindelige udbudsformer i vareindkøbsdirektivet respekteres, når kontraktværdien er over tærskelværdien.

Det er værdien af den indkøbte elektricitet eksklusiv moms, der er afgørende for, om kontraktværdien overstiger tærskelværdien.

Der er for øjeblikket mulighed for at benytte SKI's rammeaftaler, for at indgå en rammeaftale i eget regi eller for at købe el via en mægler på området.

Mulighed for at købe el på en råvarebørs vil fremover være relevant for el-området, fx ved indkøb via mægler over NORDPOOL.

2.4 Ændringer i en eksisterende kontrakt

Behovet for at ændre i en eksisterende kontrakt vil i forbindelse med kommunalreformen ofte hænge sammen med, at man efter udløbet af én kommunes kontrakt ønsker at udvide en anden kommunes kontrakt på samme område. På den måde vil man kunne undgå at skulle indgå en helt ny kontrakt. Behovet vil forekomme både før og efter sammenlægningsudvalgets eller forberedelsesudvalgets tiltræden.

Efter udbudsdirektiverne må en udbyder ikke forskelsbehandle potentielle tilbudsgivere.⁶ Dette indebærer også, at en udbyder ikke efter et udbud kan ændre væsentligt i kontraktens indhold. Hensynet er, at forudsætningerne for tildelingen af kontrakten kunne have været anderledes, hvis udbudet fra starten havde været udformet, som det er udformet efter de væsentlige ændringer. Ved væsentlige ændringer er udgangspunktet derfor, at der udløses en ny udbudssituation.

Omvendt må der naturligvis være spillerum for ændringer og justeringer i aftaleforholdet. Hvis dette ikke var tilfældet, ville både udbyderne og leverandørerne i praksis blive stillet urimeligt ringe, fordi man da kun ville have valget mellem at bevare den oprindelige kontrakt uden at tage hensyn til behovet for ændringer eller at foretage et nyt udbud. Begge løsninger ville være forbundet med unødige omkostninger for udbyderen og leverandøren.

I denne forbindelse er det vigtigt at skelne mellem *ændringer* i kontrakten og *forlængelser* af kontrakten. Man taler om en ændring, når kontraktparterne justerer

⁶ Jf. tjenesteydelsesdirektivets art. 3, stk. 2, vareindkøbsdirektivet art. 5, stk. 7, bygge og anlægsdirektivet art. 6, stk. 6 og udbudsdirektivets art. 2.

kontraktens substans – fx antallet af leverancer, mængden af det leverede eller karakteren af det leverede – indenfor den allerede aftalte kontraktperiode. En ændring i denne sammenhæng er således noget, der ikke kan udledes af den allerede indgåede kontrakt inklusiv eventuelle optioner. Enhver ændring af *kontraktperioden* ud over det allerede aftalte vil være en forlængelse.

Ikke væsentlige ændringer

Det er muligt at foretage ændringer i en eksisterende kontrakt, hvis ændringerne ikke er væsentlige. Dette vil specielt være aktuelt i forbindelse med store kontrakter, hvor selv en mindre justering af opgaven vil overstige den relevante tærskelværdi.

Kriterier, der kan tages i betragtning ved vurderingen af, om en ændring i et kontraktforhold kan gennemføres, uden at der skabes en ny udbudssituation, er:

- Der er i det væsentlige fortsat tale om den samme ydelse.
- Kontraktens centrale elementer er opretholdt, sådan at der reelt er tale om samme kontraktforhold.
- Udbyderen befinder sig ikke i en valgsituation med hensyn til ydelse og valg af leverandør på det tidspunkt, hvor ændringen foretages, fx fordi der er indgået en flerårig uopsigelig kontrakt.
- Ændringerne holder sig inden for det, der er nødvendiggjort af forhold uden for udbyderens kontrol, dvs. udbyder benytter ikke situationen til at gennemføre andre ændringer, han kunne ønske.
- Ændringerne kan foretages uden, at udbyder og leverandør genforhandler væsentlige dele af aftalen, fx pris og leveringsbetingelser.

Det kan ikke afvises, at man ved vurderingen af en ændrings væsentlighed vil tillægge den forholdsmæssige ændring af kontraktsummen en vis vægt. Der kan dog ikke angives en generel procentsats som indikator for ikke-væsentlige ændringer.

Kommune A og B skal slås sammen. Kommune A har en kontrakt vedrørende affaldsindsamling til 15 millioner om året. Kommune B har en tilsvarende kontrakt til 10 millioner om året. Den eneste forskel på de to kontrakter er, at borgerne i kommune B sorterer deres glasaffald fra deres almindelige affald, hvorfor glas bliver indsamlet separat i kommune B. Denne indsamling klares af den faste affaldsindsamler i forbindelse med indsamling af almindeligt husholdningsaffald.

Begge kontrakter er uopsigelige indtil 31. december 2009.

Sammenlægningsudvalget for den nye kommune ønsker, at man får samme serviceniveau i hele den nye kommune. Ændringen i kommune A's kontrakt vil beløbe sig til 600.000 kr. om året. Ændringen vil kunne foretages meget let af den eksisterende leverandør, der blot skal foretage nogle mindre ændringer af sit udstyr.

Kan kommunen uden forudgående udbud udvide kommune A's kontrakt, således at den faste affaldsindsamler i den gamle kommune A nu samler glasaffald ind separat fra 1. januar 2007?

Samlet set vil værdien af ændringen af kontrakten være 1,8 mio. kr., hvorfor tjenesteydelsesdirektivets tærskelværdi er overskredet. Ydelsen skal derfor som udgangspunkt udbydes. Ændringen har en sådan karakter, at der i hovedsagen fortsat er tale om samme ydelse og kontraktforhold. Den eneste forskel er nu, at glasaffaldet skal håndteres separat. Endvidere gør den uopsigelige kontrakt med den eksisterende leverandør, at kommunen reelt set ikke har noget valg med hensyn til leverandør på det pågældende tidspunkt. En selvstændig aftale om indsamling af glasaffald med en ny leverandør vil være mange gange dyrere. Selvom ændringen således vil kræve en vis forhandling mellem parterne, er det derfor Konkurrencestyrelsens opfattelse, at den pågældende ændring ikke er væsentlig, hvorfor den vil kunne foretages uden udbud.

Væsentlige ændringer

En væsentlig ændring af genstanden for kontrakten må betragtes som indgåelse af en ny kontrakt. Dette kræver udbud, hvis værdien af ændringerne ligger over den relevante tærskelværdi.

Kommune A har en kontrakt med en leverandør vedr. affaldsindsamling til en værdi af 3 mio. kr. om året. Kommune B er væsentligt mindre og har en kontrakt med en anden leverandør til 1 mio. kr. om året. Kommune A's kontrakt løber frem til 1. januar 2008. Kommune B's kontrakt udløber et år før.

Kan sammenlægningsudvalget udvide kontrakten med kommune A's leverandør til også at omfatte borgerne i kommune B i et år uden forudgående udbud?

Der er i denne situation tale om en væsentlig ændring, uanset at der ikke sker ændringer i ydelsens indhold. Da værdien af forøgelsen ligger langt under den relevante tærskelværdi, kan udvidelsen betragtes som en ny kontrakt, der kan gennemføres uden udbud.

Det må dog anbefales, at denne type af kontraktændringer alene anvendes som en overgangsløsning, og at den nye samlede kontrakt genudbydes, når den nye samlede kommune har praktisk mulighed for det efter sammenlægningen.

Hvis kommune B's kontrakt i stedet var på 2 mio. kr. om året, ville ændringen beløbsmæssigt overstige tjenesteydelsesdirektivets tærskelværdi, hvorfor den skulle udbydes.

Hvis ovenstående betingelser ikke kan opfyldes i forbindelse med en påtænkt ændring af en eksisterende kontrakt, bør udbyderen overveje, om der er mulighed for at anvende reglerne om supplerende ydelser, jf. afsnit 2.3.1.

2.5 Brug af optioner og kontraktklausuler

Ved en option forstås en forpligtelse for leverandøren til at levere på nærmere aftalte vilkår, men uden at udbyderen er forpligtet til at aftage den ydelse, som optionen vedrører.

En option kan vedrøre udvidelser af kontrakten både hvad angår løbetiden og hvad angår ydelsernes mængde og indhold:

- Etablering og udnyttelse af optioner på forlængelse af en kontrakt er navnlig relevante i perioden frem til sammenlægningen.
- Etablering og udnyttelse af indholdsmæssige og mængdemæssige optioner er navnlig relevante for sammenlægningsudvalget eller forberedelsesudvalget og i perioden efter strukturændringen.

Det er værd at mærke sig, at udbudsdirektivernes beregningsregler medfører, at når en påtænkt kontrakt indeholder en option, er beregningsgrundlaget for kontraktens værdi den højest mulige sum, inklusive optionen.⁷ Værdien af en kontrakt, der indeholder en option, er således den samlede værdi, såfremt optionen udnyttes. Vælger man at indsætte en option i kontrakten, kan man således komme ud for, at

⁷ Jf. tjenesteydelsesdirektivets art. 7, stk. 2 og 7, vareindkøbsdirektivets art. 5, stk. 5 og udbudsdirektivets art. 9, stk. 1.

værdien af kontrakten på grund af optionen overstiger udbudsdirektivernes tærskelværdi, og at kontrakten bliver udbudspligtig.

Når en option benyttes, bør det sikres at:

- Udbudsbekendtgørelsen oplyser om, at ordregiveren ønsker en option. Dette gør, at tilbudsgiverne kan vurdere opgavens størrelse.
- Anvendelsen af optionen fremgår tydeligt af udbudsmaterialet og af selve kontrakten.
- Vilkårene for udnyttelsen af optionen fremgår klart af kontrakten.
- Det antagne tilbud afspejler, at ønsket om en option respekteres.
- Forhandling i forbindelse med udnyttelse af optionen er unødvendig.

Det kan overvejes at skabe fleksibilitet ved at kombinere en option på at udvide kontrakten til at dække de enheder, der deltager i sammenlægningen, med en ret til at opsiges kontrakten ved etableringen af den nye enhed.

Det må i sådanne tilfælde anbefales, at både option og opsigelsesklausul er nøje beskrevet, således at der meningsfuldt kan gives et tilbud på ydelsen inklusiv optionen. Der kan næppe helt ses bort fra, at der er en risiko for, at en sådan klausul medfører en fordyrelse af kontrakten.

Anvendelse af en option

Kommune A og B har forskellige leverandører af IT-omsorgssystem. Kommune A's kontrakt indeholder mulighed for at udvide antallet af licenser/brugere af systemet med samtidig justering af licensafgiften. Antallet af brugere/licenser kommende fra kommune B kan rummes indenfor kontraktformuleringen:

”Licensafgiften afregnes efter antallet af samtidige brugere.”

Kan kommunerne vælge at køre videre med kommunes As kontrakt (og opsiges kommune B's) uden forudgående udbud?

Spørgsmålet om at benytte samme IT-omsorgssystem er aktuelt fra det tidspunkt, hvor sammenlægningen af kommune A og kommune B er en realitet.

I dette tilfælde indeholder kommune A's kontrakt en mulighed for at udvide antallet af licenser mod en justering af licensafgiften. Idet behovet for yderligere licenser i forbindelse med, at kommune A udvides med brugere fra kommune B, kan rummes inden for kontraktformuleringen, kan den nye kommune vælge at benytte sig heraf. Det må dog generelt anbefales, at optionen er nøjere beskrevet end i dette tilfælde, eksempelvis således at prisafgivelsen i tilbudet kan foregå efter en skala afhængigt af antallet af brugere.

Option i K18

Et andet eksempel på en kontraktbestemmelse, der indeholder en option, er den såkaldte K18 kontrakt, der anvendes som standardkontrakt på IT-området. Kontrakten indeholder følgende formulering:

Punkt 29:

"Ved bestilling hos leverandøren af yderligere enheder til systemet g udvidelser deraf kan kunden anvende den som bilag 14 vedføjede blanket. Når et eksemplar heraf er underskrevet af leverandøren, gælder samtlige bestemmelser i nærværende kontrakt for den pågældende ordre i relation til de i ordren angivne enheder, priser, leveringstider og leveringssteder mv.

Leverandøren garanterer, at bestillinger, der afgives inden for 3 år efter nærværende kontrakts underskrift, vil blive accepteret på samme vilkår med hensyn til rabatter, som gælder ifølge nærværende kontrakt. Det er en forudsætning, at det pågældende udstyr eller programmel markedsføres af leverandøren på ordretidspunktet."

Det bemærkes, at nyere IT-kontrakter kan være baseret på K01, der afløste K18 i foråret 2004.

Etablering af en "dobbel option"

En kommune A med 15.000 indbyggere indgår i 2005 en løbende kontrakt om leverancer af fx papirvarer til kommunens skoler. Kommunen står overfor sammenlægning med kommune B med et tilsvarende indbyggerantal.

I kontrakten kan indbygges en klausul, som opstiller et alternativ mellem at opsiges kontrakten pr. 1.1.2007 eller at fordoble kontraktens volumen i henhold til en option herpå. Udbudsmaterialet bør af hensyn til tilbudsafgivelsen indeholde en nøje beskrivelse af begge dele af optionen.

2.6 Rammeaftaler og indkøbscentraler**Rammeaftaler**

En rammeaftale giver kommunen en mulighed for ved behov at trække på de ydelser, som aftalen omfatter. Når først selve rammeaftalen er udbudt på sædvanlig vis efter direktivernes regler, er virkningen, at udbyderens udbudsforpligtelse også er løftet i forhold til de konkrete kontrakter, der indgås på basis af aftalen. Det gælder, hvad enten de konkrete ordrer ligger over eller under tærskelværdien.

Indgåelse af en rammeaftale kan være en vej til at rationalisere udbudsprocessen, som kan benyttes både før og efter sammenlægningsudvalgets eller forberedelsesudvalgets tiltræden.

Rammeaftaler er reguleret i det nye udbudsdirektiv. Direktivet anviser 3 forskellige veje ved indgåelsen af aftalerne.⁸ Disse er:

- En rammeaftale med en enkelt virksomhed
- En rammeaftale med flere virksomheder om den samme ydelse – alle vilkår er fastlagt allerede i aftalen
- En rammeaftale med flere virksomheder om samme ydelse – alle vilkår er ikke fastlagt i aftalen.

I sidstnævnte tilfælde fastholdes konkurrencesituationen undervejs i rammeaftalens løbetid, idet udbyder hver gang, der er behov for at gøre brug af rammeaftalen, skal bede leverandører om at færdiggøre deres tilbud ud fra de vilkår, der hidtil har manglet i aftalen.

En rammeaftale kan kun anvendes mellem den eller de udbydere og den eller de leverandører, som er parter i aftalen. Man kan altså ikke efterfølgende tilslutte sig en rammeaftale hverken som udbyder eller som virksomhed.

Indkøbscentraler

Det nye udbudsdirektiv giver adgang til, at en ordregivende myndighed kan agere som indkøbscentral overfor andre ordregivende myndigheder. Dette kan enten ske ved:

- at indkøbscentralen fungerer som grossist og direkte indkøber varer eller tjenesteydelser, eller
- at indkøbscentralen indgår kontrakter eller rammeaftaler om varer, tjenesteydelser eller bygge- og anlægsarbejder for andre ordregivere.

Denne nye mulighed giver kommuner og amter mulighed for at virke som indkøbscentral i overensstemmelse med direktivet enten gennem udbud af en fælles rammeaftale eller via et etableret indkøbssamarbejde.

Som etableret central indkøbsorganisation tilbyder Statens & Kommunernes Indkøbs Service (SKI) en række rammeaftaler, navnlig på vareområdet, som abonnenterne kan gøre brug af. Alternativt kan de enkelte kommuner vælge selv at indgå rammeaftaler.

⁸ Jf. udbudsdirektivets art. 1, stk. 5 og art. 32.

SKI-rammeaftaler

Kommune A og B har forskellige teleoperatører og forskellige telefonnumre. De ønsker et fælles hovednummer for den nye kommune, og en samlet operatør, således at de ikke skal betale ekstern takst for opkald mellem de tidligere kommuners lokaler.

Der er en række SKI-rammeaftaler på området med forskellige leverandører.

Hvilke valgmuligheder har kommunerne med hensyn til processen for valg af ny teleoperatør?

Som udgangspunkt har kommunen naturligvis den mulighed at gøre op med de eksisterende kontrakter og selv indgå en ny samlet kontrakt, sådan som det er beskrevet i nogle af de øvrige eksempler.

I denne situation, hvor der findes rammeaftaler indgået af SKI, findes imidlertid en alternativ vej. Det har længe været anerkendt i praksis, at en udbyder kan leve op til sin egen udbudsforpligtelse ved at foretage anskaffelser gennem en central indkøbsorganisation. Dette fremgår udtrykkeligt af det nye udbudsdirektiv. Betingelsen er, at indkøbsorganisationen har overholdt udbudsdirektivet.

Hvis den nye kommune er tilsluttet SKI's system vil der derfor i denne situation være mulighed for at trække på de relevante rammeaftaler efter vilkårene i disse aftaler.

Rammeaftaler på bygge- og anlægsområdet

Sammenlægningsudvalget for en ny kommune ønsker at se på mulighederne for at lave rammeaftaler for bygningsvedligeholdelsen i den nye kommune, således at man indgår et antal rammeaftaler med håndværkere, som kommunen kan trække på, når det konkrete behov opstår.

Hvilke muligheder har sammenlægningsudvalget for at lave sådanne rammeaftaler om bygningsvedligeholdelse?

Bygningsvedligeholdelse er for langt hovedparten af opgavernes vedkommende bygge- og anlægsopgaver, som fx malerarbejde, udskiftning af vinduer, tagarbejde mv.

Hvis den forventede værdi af den samlede rammeaftale ligger over tærskelværdien på dette område, aktuelt ca. 44 mio. kr., skal kommunen følge bygge- og anlægsdirektivet ved indgåelse af rammeaftaler.

Hvis rammeaftalens værdi derimod ligger under tærskelværdien, skal kommunerne følge tilbudsloven og tilbuds bekendtgørelsen og afholde licitation forud for indgåelse af rammeaftalen.

2.7 Forkortelse af frister

Forkortelse af frister kan være relevant for de enkelte kommuner og amter i tiden før strukturændringerne, men vil særligt være relevant i situationer, hvor sammenlægningsudvalget eller forberedelsesudvalget kort tid efter tiltrædelse har behov for at udbyde en kontrakt.

Hidtil har ordregivere haft mulighed for at forkorte tidsfristerne i forbindelse med et udbud i to forskellige situationer – ved anvendelse af en periodisk vejledende bekendtgørelse (forhåndsmeddelelse) og ved anvendelse af hasteproceduren.

Efter de nye udbudsdirektiver er der herudover mulighed for at forkorte fristerne, hvis ordregiver har udarbejdet en køberprofil, hvis udbudsbekendtgørelsen er udarbejdet og afsendt elektronisk, og hvis der er elektronisk adgang til udbudsbetingelserne.

Hasteproceduren

Hasteproceduren kan anvendes, når det ikke er muligt at overholde de normale tidsfrister, og dette ikke skyldes udbyderens forhold.⁹

Ved hasteproceduren benyttes som udgangspunkt begrænset udbud (og i særlige tilfælde udbud efter forhandling). Den fristforkortelse, der kan opnås, betyder, at fristen for at ansøge om prækvalifikation nedsættes til 15 dage, og at fristen for at fremsende tilbud nedsættes til 10 dage.

Tidsrammerne for kommunalreformen er fastlagt allerede i forbindelse med den politiske aftale om en strukturreform af den offentlige sektor, som faldt på plads pr. juni 2004. Dette giver relativt god tid til at planlægge tilrettelæggelsen af udbud i forbindelse med sammenlægningerne. Derfor er anvendelsen af direktivernes hasteprocedure ikke oplagt.

Der kan dog være situationer, hvor kompetencen til at træffe beslutning ligger hos sammenlægningsudvalget eller forberedelsesudvalget, og hvor det er nødvendigt, at opgaven iværksættes hurtigt efter udvalgets eller organets tiltræden.

Der kan også være situationer, hvor behovet for indgåelse af en konkret kontrakt først opstår sent under sammenlægningsudvalgets eller forberedelsesudvalgets funktionsperiode, og hvor kontrakten samtidig skal være på plads pr. januar 2007. I sådanne tilfælde kan hasteproceduren komme på tale.

En ulempe ved brug af hasteprocedure kan være, at der kommer færre eller ringere tilbud end normalt.

⁹ Bestemmelser om hasteproceduren findes i tjenesteydelsesdirektivets art. 20, stk. 1, vareindkøbsdirektivet art. 12, stk. 1, bygge- og anlægsdirektivets art. 14, stk. 1 og udbudsdirektivets art. 38, stk. 8.

Forhåndsmeddelelse eller køberprofil

Køberprofiler introduceres med det nye udbudsdirektiv. En køberprofil er en meddelelse på udbyderens hjemmeside, som indeholder de samme oplysninger som forhåndsmeddelelsen, og som giver samme adgang til at forkorte tidsfristerne. Hvis en ordregiver derfor har offentliggjort en forhåndsmeddelelse – enten via Publikationskontoret eller via en køberprofil, kan fristen for modtagelse af tilbud i forbindelse med offentlige udbud som hovedregel forkortes til 36 dage, men under ingen omstændigheder til under 22 dage.¹⁰ Fristen for modtagelse af tilbud i forbindelse med begrænsede udbud kan nedsættes til 26 dage.¹¹

Elektronisk udarbejdelse af udbudsbekendtgørelse, materiale mv.

Hvis udbudsbekendtgørelsen udarbejdes og fremsendes elektronisk til Publikationskontoret i overensstemmelse med de fastsatte regler, kan fristen for modtagelse af tilbud i forbindelse med offentlige udbud eller fristen for modtagelse af ansøgninger om deltagelse i forbindelse med begrænset udbud afkortes med 7 dage.¹²

Endvidere kan fristen for modtagelse af tilbud i forbindelse med både offentlige og begrænsede udbud afkortes med yderligere 5 dage, hvis ordregiver, fra den dato hvor udbudsbekendtgørelsen offentliggøres, giver elektronisk adgang til udbudsbetingelserne og eventuelle supplerende dokumenter. Internetadressen, hvor informationerne kan findes, skal angives i bekendtgørelsen.¹³

3. Andre situationer**3.1 Intern opgaveløsning**

Udførelse af opgaver i eget regi (in-house) falder uden for udbudsdirektivernes anvendelsesområde. Direktiverne stiller heller ikke krav om udbud i et tilfælde, hvor en kommune tidligere har udbudt ydelsen og efter kontraktens udløb ønsker at hjemtage ydelsen. Det samme gælder i de situationer, hvor den ene kommune har eksternt opgaveløsning og den anden har intern opgaveløsning, hvis kommunerne vælger samlet set at overgå til intern opgaveløsning.

¹⁰ Jf. tjenesteydelsesdirektivets art. 18, stk. 2, vareindkøbsdirektivet art. 10, stk. 1a, bygge- og anlægsdirektivets art. 12, stk. 2 og udbudsdirektivets art. 38, stk. 4 i sammenhæng med art. 35, stk. 1 og bilag VIII, nr. 2, litra b).

¹¹ Jf. tjenesteydelsesdirektivets art. 19, stk. 4, vareindkøbsdirektivet art. 11, stk. 3a, bygge- og anlægsdirektivets art. 13, stk. 24 og udbudsdirektivets art. 38, stk. 4 i sammenhæng med art. 35, stk. 1 og bilag VIII, nr. 2, litra b).

¹² Jf. udbudsdirektivets art. 38, stk. 5.

¹³ Jf. udbudsdirektivets art. 38, stk. 6.

Hjemtagelse af opgaver

To kommuner har kontrakter med henholdsvis leverandør X og leverandør Y om rengøring.

Kan kommunerne vælge at opsige kontrakterne og overgå til intern opgaveløsning, uden at det rejser udbudsretlige problemstillinger?

Der vil ikke være udbudsretlige problemstillinger forbundet med hjemtagelsen. De overvejelser, kommunerne skal gøre sig i denne situation, er først og fremmest af generel økonomisk og kontraktretlig karakter, herunder om der er eventuelle omkostninger ved at opsige de eksisterende kontrakter.

Udtræden af et fællesskab

Kommune A deltager i et kommunalt affaldsfællesskab, og kommune B deltager i et andet affaldsfællesskab.

Da der er overdraget myndighedskompetence til begge fællesskaber, kan den nye kommune ikke være medlem af begge. Begge kontrakter er meget langvarige for at sikre rentabiliteten i anlæggene og udløber derfor først i 2015.

Hvad er de udbudsretlige konsekvenser, hvis kommunen udtræder af det ene affaldsfællesskab, men fortsat har kontrakt med dette om behandling af affald?

De kommunale affaldsselskaber, som er godkendt efter KSL § 60, har karakter af en specialkommune med egen kompetence og egne pligter i henhold til lovgivningen – i stedet for de deltagende kommuner – inden for det område, hvor de deltagende kommuner har overladt beføjelser til fællesskabet.

Når ansvars- og kompetencefordelingen mellem kommunerne og fællesskabet er entydigt fastlagt i vedtægterne eller kontrakten, således at det til stadighed ligger klart, i hvilket omfang fællesskabet er den kompetente myndighed, antages det, at fællesskabets opgavevaretagelse (affaldsbehandlingen) falder uden for tjenesteydelsesdirektivets anvendelsesområde.

Med kommunesammenlægningen kan det være hensigtsmæssigt, at den nye kommune udtræder af et affaldsselskab, som den hidtil har deltaget i. Hvis dette affaldsselskab fortsat skal varetage opgaver for kommunen, vil der indtræde en udbudspligt, med mindre særlige betingelser for at overføre opgaven uden udbud, fx tjenesteydelsesdirektivets artikel 6 om tildeling af en eneret, er opfyldt.

Bilag I. Kommunalreformen, tidsplan, organisering og beføjelser

Ifølge aftalen om en strukturreform vil et indbyggertal i størrelsesordenen ca. 30.000 indbyggere være et godt sigtepunkt for dannelsen af nye bæredygtige kommuner. Konkret indebærer aftalen, at kommuner med under 20.000 indbyggere enten skal indgå i en kommunesammenlægning eller indgå i et forpligtende samarbejde med en eller flere andre kommuner.

Tilrettelæggelse af kommunesammenlægningerne

Aftalen om strukturændringerne opererer med følgende tidsplan på det kommunale niveau:

1. januar 2005

Kommunalbestyrelsen i kommuner med under 20.000 indbyggere skal have oplyst Indenrigs- og Sundhedsministeriet om kommunens planer. Det vil sige, enten hvilken kommunesammenlægning man ønsker at indgå i, eller hvordan kommunen indgår i et forpligtende samarbejde. Med udgangspunkt i disse ønsker fastsættes den kommunale inddeling i den nye inddelingslov.

November 2005

Der holdes valg til de nye kommunalbestyrelser. Hvis kommunen ikke indgår i en sammenlægning, fungerer den nyvalgte kommunalbestyrelse på normal vis fra januar 2006.

Hele 2006

I de sammenlagte kommuner fungerer den nyvalgte kommunalbestyrelse som sammenlægningsudvalg i 2006. Sammenlægningsudvalget har kompetence til at forberede kommunesammenlægningen.

Sammenlægningsudvalgenes kompetence vil blive fastsat med udgangspunkt i den kompetence, der var tillagt sammenlægningsudvalget i forbindelse med kommunesammenlægningen på Bornholm. Derudover skal visse af de hidtidige kommunalbestyrelses økonomiske dispositioner, herunder iværksættelse af større anlægsinvesteringer og tillægsbevillinger, godkendes af sammenlægningsudvalget.

Samtidig forlænges de nuværende kommunalbestyrelses valgperiode med et år gældende for året 2006. De nuværende kommunalbestyrelser står for driften af de enkelte kommuner i 2006.

1. januar 2007

Den nye struktur og inddeling træder i kraft.

Etablering af regionerne og tidsplanen herfor

Der oprettes 5 nye regioner, som reguleres ved egen lov. I loven fastlægges de overordnede rammer for regionernes styrelsesforhold, og det fastlægges hvilke opgaver regionerne skal varetage. De nuværende amtskommuner, HUR og Hovedstadens Sygehusfællesskab nedlægges. Etableringen forudses at foregå efter følgende tidsplan:

November 2005

Der afholdes valg til styrelsesorganerne for de nye regioner.

Hele 2006

De siddende amtsråds funktionsperiode forlænges i hele 2006. Samtidig fungerer de nyvalgte styrelsesorganer som forberedelsesudvalg, som har kompetence til at forberede etableringen af de nye regioner. Visse af de hidtidige amtsråds økonomiske dispositioner, herunder større anlægsinvesteringer og tillægsbevillinger, skal godkendes af forberedelsesudvalgene.

1. januar 2007

De nye regioner træder i funktion. Regionernes økonomi vil være opdelt i tre adskilte dele, nemlig sundhedsområdet, udviklingsopgaver og drift af institutioner på social- og undervisningsområdet.

Bilag II. Hovedprincipper og praktiske råd

Hovedprincipper

Hvor de sammenlagte kommuner eller amter hver for sig har kontrakter, der rækker ind i sammenlægningsperioden, vil udgangspunktet være, at de eksisterende kontrakter kan løbe uændret videre inden for den sammenlagte kommune eller region.

Fordelen ved at lade de eksisterende kontrakter løbe uændret videre er, at en ny udbudsforretning i sammenlægningsperioden undgås, og at der ikke opstår spørgsmål om opsigelse af kontrakter.

Spørgsmålet, om hvorvidt en kommune skal udbyde en ydelse, opstår således kun:

- hvor kontrakten udløber,
- hvor der er behov for nye ydelser,
- hvor det er nødvendigt med én samlet kontrakt – fx fordi der er lovkrav om, at der i den nye kommune skal være et ensartet serviceniveau, eller
- hvor der er bedre økonomi i en samlet kontrakt.

Kommunalreformen giver generelt ikke mulighed for at dispensere fra udbudsreglerne. Men det vil være relevant at se på, hvilke muligheder kommuner og amter har for at optimere situationen på kontraktområdet gennem praktisk samarbejde og god forberedelse af sammenlægningerne.

Praktiske råd – før og under sammenlægningen

Ifølge tidsplanen for kommunalreformen skal de enkelte kommuner allerede pr. 1. januar 2005 have taget stilling til, om de indgår i en kommunesammenlægning – og i givet fald med hvem, eller om de etablerer forpligtende samarbejder med en eller flere andre kommuner. Den endelige kommuneinddeling forventes fastlagt af Indenrigs- og Sundhedsministeren i løbet af første halvår 2005.

Det bevirker, at kommunerne på et relativt tidligt tidspunkt forud for reformens udmøntning har mulighed for konkret at tage højde for eventuelle sammenlægninger i forbindelse med indgåelse af nye kontrakter.

Regionernes endelige afgrænsning afhænger af kommunesammenlægningerne, hvorfor regionernes forhold først vil være fastlagt, når kommuneinddelingen er på plads.

I bilag I gives en kort beskrivelse af tidsplanen for reformen og arbejdets organisering.

Anbefalinger for perioden fra medio 2004 frem til udgangen af 2005

For at lette overgangen til den nye struktur på kontraktområdet er der især grund til at fokusere på de muligheder, som kommuner og amter har i tiden før sammenlægningsudvalgets eller styrelsesorganets nedsættelse, det vil sige i perioden frem til udgangen af 2005.

Det anbefales, at kommuner og amter i denne periode udnytter deres konkrete viden om den kommende strukturændring konstruktivt, således at der skabes mest mulig fleksibilitet og størst mulig tilpasning til de ændrede forhold i de kontrakter, der indgås i perioden op til den nye struktur træder i kraft.

Der kan være forskellige veje til at opnå det bedst mulige udgangspunkt for de nye kontrakter:

- Enheder, der efter strukturændringen skal udgøre én kommune eller én region, kan sammen kortlægge kontraktområdet for at identificere områder, hvor der er behov for koordinering.
- Enheder, der efter strukturændringen skal udgøre én kommune eller én region, kan indgå kontrakter i fællesskab allerede inden kommunalreformen – evt. i form af rammeaftaler. (Se afsnit 2.6)
- Enheder, der efter strukturændringen skal udgøre én kommune eller én region, bør harmonisere udløbstidspunktet på de forskellige kontrakter, der findes inden for samme område. Dette kan bl.a. ske ved at tilpasse længden på de ”mellemliggende” kontrakter, således at der etableres et udgangspunkt for en samlet kontrakt. (Se afsnit 2.1)
- Enhederne kan indgå kontrakter med etapevis påbegyndelse. (Se afsnit 2.2)
- Enhederne kan indarbejde kontraktklausuler om henholdsvis opsigelse og/eller udvidelse af kontrakten for at sikre størst mulig fleksibilitet. (Se afsnit 2.5)
- Kontraktlængden kan tilpasses, sådan at nye kontrakter fx først udløber et stykke ind i 2007 eller 2008. Herved får den samlede kommune eller nye region mulighed for at overveje det fremtidige behov. I det mindste kan det sikres, at kontrakter ikke udløber i det år, hvor sammenlægningsudvalget eller styrelsesorganet arbejder.
- Enhederne kan sikre sig, at den ydelse, der skal indkøbes, er kompatibel med de løsninger, man har i sammenlægningskommunerne eller i amterne. Dette kan opnås ved at opstille de rette tekniske specifikationer i udbudsmaterialet.

Konkurrencestyrelsen antager, at de nuværende kommuner og amter på almindelige driftsområder kan indgå kontrakter, der forpligter myndighederne i perioden efter sammenlægningsudvalgets eller forberedelsesudvalgets tiltræden.

Anbefalinger for perioden under sammenlægnings-/forberedelsesudvalget

- I de tilfælde, hvor det ikke op til sammenlægningsudvalgets eller forberedelsesudvalgets etablering har været muligt at tage højde for udbudsretlige og kontraktuelle problemer, kan det være relevant at overveje en ny kort kontrakt, mens udvalget forbereder og iværksætter udbud af en samlet kontrakt. Her sigtes til aftaler, der udløber i løbet af 2006.
- Sammenlægnings- eller forberedelsesudvalget kan iværksætte fællesindkøb eller indgå rammeaftaler for at rationalisere og effektivisere

udbudsprocessen i den første tid efter reformens ikrafttræden. (Se afsnit 3.5)

Hvordan kan gennemsigtigheden om planer for udbud øges

En vej til at skabe størst mulig gennemsigtighed og interesse hos markedet kan være øget brug af vejledende forhåndsmeddelelser.

Det er ikke obligatorisk at indrykke en forhåndsmeddelelse i EU-Tidende, men det vil have den virkning over for interesserede virksomheder på markedet, at de kan forberede sig på at deltage i de kommende udbud. I forhold til udbyderne har forhåndsmeddelelsen den fordel, at tidsfristerne kan afkortes ved gennemførelse af de konkrete forhåndsannoncerede udbud.

Med det nye udbudsdirektiv bliver det muligt at erstatte forhåndsmeddelelsen med en køberprofil, som lægges på udbyderens hjemmeside. Køberprofilen kan gives et mere dynamisk indhold og løbende opdateres.

I forbindelse med kommunalreformen kan det være en god idé at bruge disse instrumenter aktivt til at informere markedet om planer for kommende udbud.

Informationerne i forhåndsmeddelelser og køberprofiler vil desuden gøre det muligt for andre kommuner dels at tilrettelægge deres udbud, således at alle kommuner ikke udbyder den samme ydelse på samme tid, dels at få viden om kontraktområdet hos relevante samarbejdskommuner.



VEJLEDNING

Kontrakter om komplekse IT ydelser

*Udarbejdet af arbejds-
gruppe nedsat af
Erhvervsministeriet*

KonkurrenceStyrelsen
Erhvervsministeriet

V E J L E D N I N G

Kontrakter om komplekse IT ydelser

*Udarbejdet af arbejds-
gruppe nedsat af
Erhvervsministeriet*

Konkurrencestyrelsen
Nørregade 49
1165 København K
Tel 33 17 70 00
Fax 33 32 61 44
e mail: ks@ks.dk

**GRAFISK DESIGN OG
TILRETTELÆGNING:**
Rondo Design

FOTO:
Image Bank

REPRO:
Normann Prepress

TRYK:
Schultz Grafisk A/S

OPLAG:
700

PRIS
150 kr.

ISBN NR:
87 7029 153 5

JANUAR 1999

VEJLEDNING

Komplekse IT-ydelser

INDHOLD

i INDLEDNING	8
---------------------------	----------

1 KONTRAKTENS PARTER, FORMÅL OG OMFANG	14
1.1 Parterne	15
1.2 Formål	16
1.3 Omfang	16

2 AFKLARINGSFASE	18
2.1 Baggrund	19
2.2 Teknisk afklaringsfase er ikke en ny forhandling	20

3 OVERTAGELSE AF MEDARBEJDERE	34
--	-----------

4 MASKINEL, PROGRAMMEL, DATA OG EKSTERNE SYSTEMER	46
4.1 Kundens edb-system	47
4.2 Maskinel	49
4.3 Basisprogrammel og brugerprogrammel	51
4.3.1 Rettigheder til programmel m.m.	51
4.3.2 Brugerprogrammel	57
4.3.3 Standardsystemer	61
4.4 Eksterne systemer	63
4.5 Tredjemands rettigheder	64
4.6 Råderet over data	65
4.7 Driftservice håndbog	67
4.8 Generel viden	69

5 SAMARBEJDSFORHOLD	70
5.1 Generelt	71
5.2 Koordinationsgruppe	72
5.3 Udviklingsstatusgruppe	73
5.4 Driftsstatusgruppe	74
5.5 Kvalificerede medarbejdere	78
5.6 Brugerstøtte	79

5.7 Brugerressourcer	80
5.8 Ajourføring af dokumentation	83

6 DRIFTSLEVERANCE	86
6.1 Beskrivelse af driftsopgaverne	87
6.2 Print	89
6.3 Overdragelse af driften til leverandøren	90
6.3.1 Overflytning	90
6.3.2 Tidsplan	93
6.3.3 Konvertering	93
6.3.4 Overtagelsesprøve	94
6.4 Anskaffelse og opgradering af maskinel og programmel	95
6.5 Optioner om iværksættelse af fundamentale ændringer	100

7 SERVICENIVEAU	104
------------------------------	------------

8 UDVIKLING OG VEDLIGEHOLDELSE	110
8.1 Vedligeholdelsespulje	118
8.2 Udviklingspulje	118
8.3 Regulering af puljer	119
8.4 Udvikling efter tilbud	120
8.5 Procedure og organisation	121
8.6 Ændringsforslag	127
8.7 Acceptprøve	129
8.8 Deponering	129

9 KUNDESERVICE	136
9.1 Procedure	137

10 KONSULENTBISTAND	140
----------------------------------	------------

11 SIKKERHED OG KVALITETSSTYRING	146
11.1 Parternes sikkerhedsforpligtelser	147
11.2 Katastrofeplaner	151

12 VEDERLAG OG BETALINGSFORPLIGTELSE	156
12.1 Vederlag for kundens samlede kompleks	157
12.2 Ændring af kapacitet	158
12.3 Ændring af antal henvendelser	159
12.4 Supplerende ydelser	159
12.5 Priser	160
12.6 Prisreguleringer	160
12.7 Betalingsbetingelser	160
12.8 Skæringsopgørelse	161

13 MISLIGHOLDELSSESBEFØJELSER	162
13.1 Afhjælpning	163
13.2 Bod	165
13.3 Kundens forsinkelser	170
13.4 Konkurs	172
13.5 Erstatsningspligt	173
13.6 Påkrav om misligholdelsesbeføjelser	173
13.7 Hævebeføjelse	174

14 ØVRIGE RETTIGHEDER OG PLIGTER	176
14.1 Arbejdsmiljømæssige krav	177
14.2 Udleveret materialet	178
14.3 Tavshedspligt	178
14.4 Offentliggørelse og referencer	180
14.5 Force Majeure	181
14.6 Overdragelse	182
14.7 Tvistigheder	185
14.8 Ændringer af kontrakten	185

15 VARIGHED OG OPHØR	188
15.1 Ikrafttrædelsestidspunkt.....	189
15.2 Kontraktens længde og opsigelse.....	189
15.3 Forhold ved ophør.....	192

16 DEFINITIONER	196
------------------------------	------------


17 BILAG:	198
1 1a Hovedtids- og aktivitetsplan.....	203
1b Overdragelse af opgaverne til leverandøren.....	204
2 Teknisk afklaringsrapport.....	205
3 Overtagelse af medarbejdere.....	206
3a Oversigt over nuværende ansatte og ansættelsesvilkår.....	207
3b Oversigt over de fremtidige ansættelsesvilkår.....	209
3c Oversigt over de medarbejdere leverandøren tilbyder ansættelse.....	210
4 Oversigt over kundens systemkompleks ved kontraktens indgåelse.....	211
4a Konfigurationsdiagram ved kontraktens indgåelse.....	212
4b Kundens edb-udstyr og basisprogrammel ved indgåelse.....	213
4c Kundens brugerprogrammel ved kontraktens indgåelse.....	214
4d Kundens driftsafviklingsprocedure.....	216
4e Programmer og procedurer vedr. integration mellem platforme.....	217
4f Kundens netværk.....	218
5 Samarbejdsorganisation.....	219
6 Drift.....	220
6a Driftleverance.....	221
6b Konfiguration efter overflytningen til leverandøren.....	223
6c Basisprogrammel i kundens systemkompleks.....	224
6d Brugerprogrammel i kundens systemkompleks.....	225
6e Kundens databaser på overtagelsesdagen.....	226
6f Kundens centrale print hos leverandøren.....	227
7 Forudsætninger, måle- og beregningsmetoder for driftseffektivitet.....	228
7a Kundens nuværende serviceniveau.....	229
7b Forudsætninger, måle- og beregningsmetoder for driftseffektivitet efter leverandørens overtagelse af driften.....	230

17 BILAG FORTSAT:

7	7c Belastninger	232
8	Leverandørens udviklingsleverancer	233
	8.1 Udvikling	233
	8.2 Fejlafhjælpning ved afleveringen, i garanti- og eventuel vedligeholdelse	234
	8.2.1 Generelt	234
	8.2.2 Behandling af klassificering af fejl i specialudviklet programmel	234
	8.2.3 Fejltyper i det af leverandøren leverede programmel ved test og aflevering	235
	8.2.4 Fejltyper i det af leverandøren leverede programmel i garanti- og vedligeholdelsesperioden	236
	8.2.5 Behandling af fejl. Fejlrapport kan afgives på følgende måde	236
	8.2.6 Besvarelse af fejlrapporter og levering af fejlrettelser	237
	8.2.7 Servicetidsrum og reaktionstid	238
	8.2.8 Kundens forpligtelser	238
9	Sikkerhedsbestemmelser	240
10	Vederlag	241
11	Liste over kontrakter og licensaftaler indgået af kunden med tredjepart vedr. kundens edb-udstyr, basisprogrammel og brugerprogrammel	242
12	Oversigt over skriftligt materiale, der i øvrigt er stillet til leverandørens rådighed før endelig kontraktunderskrift	243
13	Licensbetingelser vedr. standardprogrammel	244



i



KOMPLEKSE IT-YDELSER

Indledning

I forbindelse med Erhvervsministeriets dialog med ressourceområderne besluttede Erhvervsministeriet i september 1996, på opfordring af IT-Brancheforeningen at nedsætte en arbejdsgruppe vedrørende kontraktområdet indenfor IT-branchen. Medlemmerne af arbejdsgruppen er henholdsvis repræsentanter fra det offentlige, IT-Brancheforeningen, Kammeradvokaten og Staten og Kommunernes Indkøb. Dansk Dataforening har deltaget som observatør i gruppens arbejde.

Baggrunden for arbejdsgruppens nedsættelse var et ønske om at få udarbejdet forslag til kontraktstandarder, der kan lette kontraktudformningen ved offentlige indkøb af komplekse IT-ydelser.

Arbejdsgruppen fik på denne baggrund følgende kommissorium:

"Som opfølgning på forslagsrapporten "Dialog med IT/Tele/Elektronik" nedsætter Erhvervsministeriet, KonkurrenceSekretariatet, en arbejdsgruppe om standardkontrakter ved offentlige indkøb af IT-ydelser.

Arbejdsgruppens primære opgave er at opstille forslag til kontraktstandarder, der kan lette kontraktudformningen ved det offentlige køb af komplekse IT-ydelser.

Arbejdsgruppen skal undersøge brugen af standardkontrakter i dag og identificere områder, der ikke er dækket på tilfredsstillende måde af standardkontrakter, og hvor der kan være behov for at skabe et fælles udgangspunkt for kontraktforhandlingerne mellem leverandør og indkøber. Arbejdsgruppen udarbejder på den baggrund konkrete forslag til skabeloner, der kan opfylde de identificerede behov. Som områder til overvejelse er bl. a. nævnt facility management/outsourcing, IT-konsulent-ydelser og netværksbaserede tjenester.

Det bør herved tilstræbes, at standarderne dækker bredt og bliver kendt i en vid kreds. De udarbejdede forslag skal alene have karakter af skabeloner, der kan fraviges, hvor forholdet tilsiger det. Skabelonerne må således ikke få karakter af brancheaftaler.

Arbejdsgruppen kan i øvrigt foretage undersøgelser og fremlægge konkrete ideer til udmøntning af andre anbefalinger fra arbejdsgruppen om offentligt/-privat samspil, der ikke på anden måde er taget op af Erhvervsministeriet eller i andre fora.

Arbejdsgruppen kan afgive delrapporter, hvor hensynet til en hurtig iværksættelse af forslag gør det hensigtsmæssigt. Der sigtes mod en samlet afrapportering inden midten af 1997.

Konsulent Peter Dethlefsen, Konkurrence Sekretariatet, udpeges som formand for arbejdsgruppen. Konkurrence Sekretariatet stiller ligeledes sekretær for arbejdsgruppen. Arbejdsgruppen sammensættes af følgende erhvervs- og interessegrupper samt myndigheder:

Statens og Kommunernes Indkøbsservice A/S,
Finansministeriet, Økonomistyrelsen
Forskningsministeriet,
Erhvervsministeriet,
Kammeradvokaturen,
Kommunernes Landsfor-ening/Amtsrådsforeningen,
IT-Branche foreningen

Arbejdsgruppen kan supplere sig med andre erhvervsorganisationer, hvor drøftelserne gør det relevant".

Repræsentanten fra Kammeradvokaten udtrådte medio 1997.

Ved arbejdets afslutning var deltagerkredsen følgende: Vagn Andersen, Statens og Kommunernes Indkøbsservice, Wayne Jensen, Økonomistyrelsen, Emil Bundesen, Forskningsministeriet, Mikkel Grimmeshave, Amtsrådsforeningen, Dan Christensen, Kommunernes Landsforening, Søren Kåre Nielsen, Erhvervsministeriet, Peter Dethlefsen og Bo Nue, Konkurrencestyrelsen, Ejvind Jørgensen, Dansk Dataforening, samt - udpeget af IT-Branche foreningen - Lene Engelbrecht, Søren Kjær, Malthe Jacobsen, Lars Juul Nielsen og Henrik Ørum.

Gruppens drøftelser fandt sted på grundlag af oplæg fra Lene Engelbrecht.

På baggrund af arbejdsgruppens indledende drøftelser blev det besluttet, at den opgave der burde have højest prioritet, var at beskrive tilstanden på de områder, som Statens standardkontrakter K18 og K33 ikke dækker, men ofte alligevel bliver anvendt til, med deraf følgende uhensigtsmæssigheder.

Målet for arbejdsgruppen har været at øge gennemsigtigheden og herved styrke beslutningsgrundlaget for personer med ansvaret for indkøb af IT-ydelser til det offentlige. Arbejdsgruppen har sigtet mod en præsentationsform, der kan gøre det muligt for sådanne beslutningstagere at danne sig et foreløbigt indtryk af de tekniske og økonomiske risici, der kan være forbundet med et påtænkt IT-indkøb, samt at sætte emner, rejst af deres rådgivere i de konkrete udbud, ind i en større sammenhæng. Det er derimod ikke sigtet, at vejledningen skal erstatte en sammenhængende teknisk, økonomisk eller juridisk rådgivning, som offentlige indkøbere under alle omstændigheder bør overveje.

Langt de fleste danske myndigheder og virksomheder outsourcer IT-opgaver i et vist omfang. Mange kunder vælger kun at outsource dele af deres IT-opgaver, andre kunder outsourcer samtlige opgaver til flere forskellige, specialiserede leverandører, og atter andre vælger en enkelt leverandør til at drive samtlige IT opgaver. Ud fra et ønske om at skabe en vejledning af generel karakter har arbejdsgruppen primært fokuseret på og taget afsæt i facility management/outsourcing. Der foreligger ikke standarder eller vejledninger på området. Facility management aftaler kan være meget omfattende og vidtrækkende i form af, at leverandøren overtager kundens installation med alt hvad dette måtte indebære. Sådanne aftaler skal regulere og tage højde for mange forhold.

Når en kunde vælger en selektiv tilgang til outsourcing vil der derfor være dele af vejledningen, som ikke er relevante, ligesom der kan være formuleringer og forslag, som skal have en anden drejning. Omvendt vil der i en selektiv outsourcing være særlig fokus på snitflader mellem de forskellige aktører, fordi leverandøren her vil være en ud af flere.

Arbejdsgruppens beslutning om at beskrive en situation med en

Samlet facility management løsning bygger udelukkende på fremstillingsmæssige forhold. Beslutningen er således ikke udtryk for et valg mellem samlet contra selektiv outsourcing. Kunden må selv træffe dette valg på grundlag af de konkrete tekniske, konkurrencemæssige, økonomiske m.v. forhold.

Vejledningen dækker ikke de særlige forhold, der gør sig gældende ved køb af multimedieprodukter som f. eks. internetløsninger. Der er her ofte tale om kommunikationsløsninger, hvor anvendelsen af IT kun er ét aspekt af produktet. Arbejdsgruppen tager til efterretning, at erhvervet selv vil tage initiativ til at udarbejde en vejledning med kontraktskabeloner sammen med den offentlige kundeside.

Vejledningens beskrivelser med kontraktskabeloner følger i vid udstrækning dansk rets almindelige regler på de respektive områder samt den praksis, der har udviklet sig i relationerne mellem kunde og leverandør. Hvor der har været valgmuligheder, har arbejdsgruppen foretaget en afbalancering mellem erhvervspolitiske hensyn og hensynet til kunderne.

Vejledningen er ment som en inspirationskilde og ikke som grundlag for udviklingen af en egentlig standardkontrakt.

I tilslutning til de enkelte afsnit er indsat nogle kontraktformuleringer som først og fremmest har til formål at konkretisere de problemstillinger, parterne må tage stilling til i kontrakten. I nogle af kontraktformuleringerne er dele af teksterne sat i skarp parentes for yderligere at markere løsningen, som parterne kan vælge eller fravælge.

Uagtet at arbejdsgruppen er nedsat i offentligt regi og umiddelbart med det formål at beskæftige sig med kontraktudformningen ved offentlige indkøb af komplekse IT-ydelser, har arbejdsgruppen fundet det væsentligt tillige at sigte mod, at vejledningen ligeledes kan finde anvendelse ved det private erhvervslivs indkøb af IT-ydelser.

Bl. a. grundet EU-reglerne om offentlige udbud vil der dog i sagens natur være forhold, der er omhandlet vejledningen, som alene er

relevante for det offentlige. Undtagelsesvis er der dog tillige omtalt løsninger specielt for kontrakter, der alene har private parter. Opmærksomheden henledes endelig på, at statslige indkøbere – ved siden af Es udbudsregler – også er omfattet af Finansministeriets Udbudscirkulære, jf. Økonomistyrelsens vejledning herom december 1996.

1

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Kontraktens parter, formål og omfang

1.1 PARTERNE

1.2 FORMÅL

1.3 OMFANG

1.1 PARTERNE

Det vil være logisk i enhver kontrakt i den første bestemmelse at præcisere, hvem der er kontraktens parter. Det bør af denne bestemmelse fremgå, såfremt der er tale om, at den ene af parterne er et aktieselskab, et anpartsselskab, interessentskab, konsortie eller anden form for konstruktion.

Til den præcise identifikation af parterne bør der, hvor dette er aktuelt, angives registreringsnummer. For interessentskaber ses der ofte angivet SE-nr. Såfremt én af parterne er et konsortium, typisk leverandøren, bør der i samme bestemmelse angives, hvem af konsortiets parter, der er befuldmægtiget på konsortiets vegne overfor kunden.

I det omfang det findes hensigtsmæssigt i kontrakten at angive forkortelser for parterne, vil det være naturligt i samme bestemmelse at anføre disse forkortelser.

Den kontraktmæssige formulering af bestemmelsen kunne være følgende:

"Nærværende kontrakts parter er som kunde XX/CVR reg.nr., adresse, der i det følgende benævnes ..., og som leverandør YY/CVR reg.nr., adresse, der i det følgende benævnes ...".

Såfremt leverandøren er et konsortium kan bestemmelsens del vedrørende leverandøren være følgende:

".... og som leverandør konsortiet, bestående af [her opregnes med entydig identifikation de enkelte parter i konsortiet], der i det følgende benævnes ... Som befuldmægtiget på konsortiets vegne i alle forhold overfor kunden vedrørende nærværende kontrakt optræder ...[den ene af konsortiets parter angives]. Konsortiet kan efter forudgående samtykke fra kunden erstatte den befuldmægtigede med en anden af konsortiets parter."

1.2 FORMÅL

I mange kontrakter indsættes en formålsbestemmelse. Indholdet af en sådan bestemmelse kan variere meget fra kontrakt til kontrakt. I nogle kontrakter angiver bestemmelsen blot helt overordnet, hvilke opgaver leverandøren skal løse for kunden, eksempelvis varetagelse af drift, vedligeholdelse og udvikling af kundens samlede systemkompleks, anskaffelse af programmel eller netovervågning. Mange finder det hensigtsmæssigt med en sådan kort indledende beskrivelse af, hvilket formål indgåelsen af kontrakten skal tilgodese.

Det kan her endvidere som baggrund for kontrakten angives, at kontrakten er indgået på baggrund af et udbud med henvisning til udbudsbekendtgørelsen/udbudsmaterialet og det senere afgivne tilbud fra leverandøren.

1.3 OMFANG

Omfangsbestemmelsen er ment som en overordnet beskrivelse af rammerne for de IT-ydelser leverandøren skal levere til kunden. Det er vanskeligt at give en præcis angivelse af, hvilket indhold en bestemmelse om kontraktens omfang bør have. En sådan bestemmelses udformning vil helt afhænge af, hvilke ydelser kontrakten omhandler. Bestemmelsen har et praktisk formål ved allerede i de indledende bestemmelser at angive en overordnet beskrivelse af, hvilke leverancer det er, kontrakten regulerer. Dernæst fastlægger omfangsbestemmelsen, hvilke rammer kontraktens øvrige bestemmelser og bilag skal forstås og fortolkes under.

Det kan her endvidere blandt andet præciseres, om det er leverandøren, der stiller programmel og basisprogrammel til rådighed, om det er kunden, der stiller det til rådighed, eller det er en kombination af disse to løsninger. Samtidig bør der stå, om der er dele af kundens nuværende maskinel, der skal overdrages til leverandøren eller blot fysisk flyttes over til leverandørens lokaler. Såfremt leverandøren begynder med at varetage driften på kundens anlæg og på kundens lokation, hvorefter det overflyttes til leverandørens driftscenter, eventuelt på en anden platform, vil denne ramme typisk være beskrevet i omfangsbestemmelsen. Endvidere kan indføres, hvem der stiller lokaler til rådighed, herunder

betaling for el, køl, opvarmning etc. Dette er særligt relevant, hvor leverandøren forestår driften på kundens anlæg på kundens lokation, eller hvor leverandøren flytter kundens anlæg ud til sig. Såfremt der køres på leverandørens anlæg i leverandørens lokaler, vil ingen forvente, at kunden skal betale særskilt vederlag for husleje, el, køl etc. til leverandørens maskinel.

Et meget væsentligt forhold, der bør omtales i omfangsbestemmelsen, er, hvem der må benytte det system, som leverandøren driver for kunden. Der er mange, såvel offentlige som private kunder, der giver andre adgang til deres systemer, lige såvel som der er nogle, der direkte udfører edbopgaver for andre. Det har betydning blandt andet af hensyn til licenser at få præciseret, hvem der må benytte systemet. Der er oftest forskel på prisen for licenser både på basisprogrammel og på brugerprogrammel, afhængig af om det alene er kontraktsparten der bruger programmet, eller kontraktsparten giver andre adgang til systemet, eller i princippet på nogle områder er servicebureau for andre.

Det bør i omfangsbestemmelsen tillige angives, om de af kontrakten omfattede ydelser har et statisk omfang eller om omfanget kan ændres, og om de betingelser, hvorunder en ændring kan ske, er tilstrækkeligt objektiverede til, at et eventuelt nyt udbud ikke er nødvendigt, jf. bemærkningerne nedefor i kapitel 6.6. og 8.6.

I omfangsbestemmelsen, der er den overordnede ramme for det, der skal leveres, er det hensigtsmæssigt at indsætte henvisning til den hoved- og aktivitetsplan, der måtte være gældende for kontrakten, og som er vedhæftet som bilag til kontrakten.

2

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Afklaringsfase

2.1 BAGGRUND

2.2 TEKNISK AFKLARINGSFASE ER IKKE EN NY FORHANDLING

2.1 BAGGRUND

Denne vejledning skal beskrive forhold, der skal overvejes reguleret i kontrakter om komplekse IT-ydelser, og har ikke til formål at rådgive om den praktiske tilrettelæggelse af udbud og de overvejelser, en ordregiver må gøre sig om at få beskrevet opgaven så præcist som muligt i planlægningsfasen og efterfølgende i udbudsmaterialet. Af hensyn til sammenhængen skal nogle grundlæggende elementer ved denne indledende fase dog kort fremhæves her.

Udarbejdelsen af en præcis kravspecifikation har to formål.

Dels sikrer det, at ordregiveren i detaljer er klar over opgavens omfang, inden det bestilles udført, og har beskrevet rollefordelingen mellem ordregiver og ordremodtager under forskellige scenarier - og risikofordelingen, når noget uventet indtræder: Processen er således med til at professionalisere ordregiveren.

Dels undgår man med en detaljeret forhåndsbeskrivelse af opgaven at løbe ind i forhandlingsforbudet i EUs udbudsregler.

EF-Ministerrådet og Europa-Kommissionen har i forbindelse med vedtagelsen af to af udbudsdirektiverne udtalt følgende: "Der må kun finde drøftelser sted med ansøgere eller bydende, når det sker med henblik på at præcisere eller supplere indholdet af deres bud eller den ordregivende myndigheds krav, og i det omfang dette ikke giver anledning til forskelsbehandling".

Når kunden er en offentlig institution, omfattet af EUs udbudsregler, følger det af udbudsreglernes princip om ligebehandling af tilbudsgivere, at den endelige kontrakt skal reflektere udbudsmaterialet, som tilbudsgiverne har konkurreret på grundlag af. Kontrakten kan således ikke ændres væsentligt i forhold til udbudsbetingelserne. Det er derfor ekstra vigtigt, at ordregiveren i forbindelse med udarbejdelsen af den detaljerede kravspecifikation i udbudsmaterialet nøje beskriver de tekniske forhold hos ordregiveren, således at tilbudsgiverne har et fuldt tilstrækkeligt grundlag for at udarbejde et funktionsdueligt tilbud.

Ved de komplicerede IT-opgaver, som nærværende vejledning især

retter sig mod, vil det ofte være tilrådeligt, at udbyderen sikrer sig ekstern bistand til at beskrive opgaven og evt. tillige at udarbejde udbudsmaterialet..

Udbudsdirektivernes regler om anvendelse af tekniske standarder og specifikationer i kravspecifikationen er der redegjort for i "Offentlige Indkøb i Praksis", kapitel 11, udgivet af Statens Indkøb 1993.

I Økonomistyrelsens vejledning "Udbud og Udlicitering", december 1996 er der i et kapitel beskrevet en række forhold, som en ordregiver må overveje ved den nærmere analyse af enkeltopgaver, der tænkes udbudt.

Uklarheder i udbudsmaterialet vil ofte kunne afklares i den spørgerunde, der normalt arrangeres for alle interesserede tilbudsgivere inden tilbudsfristens udløb. Ordregiveren skal sende samtlige tilbudsgivere en skriftlig besvarelse af de stillede spørgsmål for at sikre, at alle har det samme grundlag for at afgive tilbud. På tilsvarende måde kan ordregiver - uden at komme i konflikt med den ovenfor citerede erklæring fra Ministerrådet og Kommissionen - inden ordretildelingen rette spørgsmål til tilbudsgivere om uklarheder i tilbudene.

Føler en tilbudsgiver, at grundlaget for tilbudet er usikkert, har han undertiden mulighed for at indarbejde forskellige optioner i sit tilbud, der bygger på alternative forudsætninger eller kontraktforløb.

2.2 TEKNISK AFKLARINGSFASE ER IKKE EN NY FORHANDLING

Angår udbudet særligt komplekse IT-ydelser, kan det dog ikke udelukkes, at der også efter spørgerunden og ordretildelingen viser sig behov for en verificering af enkelte punkter i aftalen som følge af udformningen af udbudsmaterialets specifikationer. Der er således ikke tale om en forhandling.

Der kan i sådanne situationer være behov for at foretage en teknisk afklaring efter ordretildelingen for at tage højde for, at kunden har haft vanskeligt ved at give leverandøren fyldestgørende oplysninger ved afgivelse af tilbud.

En kontraktsbestemmelse om teknisk afklaring går ikke nødvendigvis så langt, at den regulerer spørgsmålet om bevisbyrden for, at oplysninger er mangelfulde, eller for relevansen af en ufuldstændig oplysning. Heller ikke spørgsmålet om, hvem der skal bære risikoen for sådanne mangler, reguleres nødvendigvis udtømmende af en sådan bestemmelse. En tilbudsgiver kan således argumentere for, at han ikke burde have indset, at udbudsmaterialet var for tyndt, og at kunden bør pålægges omkostningerne ved at gøre et tilbud funktionsdueligt. Der kan dog tænkes situationer, hvor det er mest nærliggende at pålægge leverandøren risikoen for konsekvensen af manglende oplysninger, f. eks. hvor det krævede den særlige ekspertise, som han forudsættes at levere, at gennemskue et mangelfuldt udbudsgrundlag.

Det er næppe nogen, offentlig eller privat kunde, der finder det hensigtsmæssigt at give flere udbydere adgang til at foretage en teknisk afklaring hos kunden, såfremt der kun skal indgås kontrakt med én udbyder, hvorfor den tekniske afklaring alene forudsættes gennemført af den leverandør kunden indgår kontrakt med. Dette må dog vejes op imod, at den tekniske afklaring ikke må føre til ændringer af grundlæggende elementer i udbudsgrundlaget, med mindre alle potentielle tilbudsgivere har fået lige muligheder for at konkurrere. Dette betyder, at udbudsforretningen må gå om, hvis kontrakten ændres væsentligt.

Den tekniske afklaring skal ske op imod de beskrivelser, der er i kontrakten med tilhørende bilag, da afklaringens formål er at sikre, at kontraksgrundlaget er korrekt og fyldestgørende.

I hvilket omfang der er behov for en teknisk afklaringsfase efter ordretildelingen afhænger af mange forskellige faktorer. De væsentligste faktorer er kvantiteten og kvaliteten, herunder specificationsgraden af den skriftlige information, som kunden har stillet til rådighed for leverandøren, der skal afgive tilbud på opgaven.

Dokumentationens karakter vil i meget vidt omfang afhænge af, hvorvidt der er tale om, at leverandøren skal overtage en opgave baseret på samme teknologiske fundament, som kunden har varetaget opgaven på. I denne situation vil kunden have store mulig-

heder for at udfærdige en tilstrækkeligt specifikation. Uagtet dette kan det dog ikke altid udelukkes, at der tillige i sådanne situationer vil være behov for en teknisk afklaringsfase. Dette kan ofte have sin årsag i, at kunden beskriver den nuværende teknologi i en "frossen" form og som en funktionsbeskrivelse. Kunden skal ved udarbejdelsen af dokumentationsgrundlaget være opmærksom på de ændringer, der sker løbende i systemet, herunder, blot som et eksempel, afgang af brugere, ændringer i data, ændringer i databasemængde og design, ændringshyppighed, opgradering af basisprogrammel og standardbrugerprogrammel, forskellighed i belastninger af systemet henover et år afhængig af organisationens opgavemæssige belastning, mulighed for omlægning indenfor de givne teknologiske rammer med henblik på at forøge effektivitet eller besparelser etc. Kunden bør i videst muligt omfang sikre, at udbudsmaterialet ikke alene beskriver de statiske forhold, men tillige de dynamiske forhold.

Baserer kundens udbud sig på etablering af et helt nyt teknologisk miljø, kan årsagen til, at der er behov for en teknisk afklaringsfase, blandt andet være, at kunden af gode grunde ingen mulighed har for at vurdere med sikkerhed, hvilke oplysninger der i denne sammenhæng er relevant for leverandøren. Som nævnt ovenfor giver spørgerunden og informationsmøder inden tilbudsfristen dog ofte tilbudsgiverne mulighed for at få belyst de tekniske forudsætninger for et udbud. I nogle situationer må leverandøren derfor som den professionelle part via spørgerunden medvirke til at få alle nødvendige oplysninger frem. I givet fald må leverandøren angive sine forudsætninger for at indgå kontrakten i tilbuddet.

En teknisk afklaringsfase skal minimere de problemer, der kan være i forbindelse med overdragelse af en opgave til en leverandør. Hovedformålet med den tekniske afklaring er at finde frem til de rigtige tekniske detaljer og løsninger. Gennemgangen kan betyde, at leverandøren skal tilrettelægge arbejdet på en anden måde end først forudsat, hvilket altid er til gene for kunden, såfremt det først opdages i en senere fase, hvor leverandøren har påbegyndt opgaven. Det er endvidere et vigtigt formål at sikre, at udbudsmaterialet har indeholdt samtlige de oplysninger, der er nødvendige for, at leverandøren har kunnet tilbyde en pris, der kan holde, og ikke kan

frigøre sig fra kontrakten eller kræve denne ændret under henvisning til, at der efter kontraktens indgåelse er fremkommet nye eller ændrede oplysninger, som ændrer grundlaget for prisen.

Uanset grundigheden i udbudsmaterialet kan der mangle beskrivelse af forhold, der vil have betydning for leverandørens varetagelse af opgaverne. Selv om det i en konkret situation måtte være rimeligt at pålægge kunden risikoen for de mangelfulde oplysninger, er det ikke altid ensbetydende med, at prisen nødvendigvis skal justeres. Dette vil nemlig afhænge af, om den nye løsning er mere ressourcekrævende end de, der var forudsat i tilbuddet. Den tekniske afklaringsfase har tillige også ofte som resultat, at der skal ændres i bilagene, specielt i relation til beskrivelse af de komponenter, der indgår i kundens nuværende system, idet det kan vise sig at være flere end de angivne, andre versioner end de angivne, andre mængder end de angivne etc.

Behovet for en afklaringsfase aftager med graden af standardprodukter, kunden efterspørger, idet behovet som nævnt afhænger af opgavens omfang og kompleksitet. Man skal dog som kunde være forsigtig med at anskue sin opgave som lille eller ukompleks. F.eks. kan driften af en lille server muligvis umiddelbart af kunden forventes at være en ganske lille opgave for en leverandør og uden kompleksitet, men der kan være mange overraskelser ved driften af en sådan maskine, helt afhængig af, hvordan maskinen er konfigureret og systemet i øvrigt hænger sammen, samt hvilken dokumentationsgrad der er af disse systemsammenhænge. Såfremt disse forhold kan beskrives tilstrækkeligt klart i specifikationerne i udbudsmaterialet, reduceres behovet for en teknisk afklaringsfase generelt.

Eventuelle kontraktsforhold overfor 3. mand i relation til maskinel, brugerprogrammel eller basisprogrammel etc., som skal indgå i det leverandøren fremtidigt skal drive for kunden, kan det være relevant at leverandøren får adgang til at gennemgå, inden endelig kontrakt underskrives. Dette kan være relevant, hvad enten driften skal foregå på kundens maskinel eller på leverandørens maskinel, samt om maskinellet står i kundens lokaler eller i leverandørens lokaler. Varetager kunden edb-drift for andre end sin egen organisation, kan det ligeledes være relevant, at leverandøren får lejlig-

hed til at se de edb-mæssige aspekter af disse kontraktsforhold.

Kunden må tage stilling til, hvorvidt disse kontrakter er et fortroligt forretningsmæssigt dokument mellem kontraktsparterne, som kunden ikke må videregive til 3. mand. Kunden må herved vurdere, om alene den leverandør, der udvælges til at indgå endelig aftale med kunden, skal have lejlighed til at se de pågældende dokumenter, med henblik på at sikre, at disse dokumenter ikke giver nogen praktiske vanskeligheder ved driften af opgaven. Alternativet er, at samtlige prækvalificerede tilbudsgivere får disse oplysninger mod et fortrolighedsløfte. Dette alternativ må nødvendigvis vælges, såfremt gennemgangen af disse kontraktsforhold med 3. mand kan resultere i en væsentlig ændring af kontrakten.

Tilsvarende overvejelser må kunden ligeledes gøre sig ved vurderingen af, om der skal ske en snæver eller bredere videreformidling af oplysninger om ansættelsesvilkår for lønmodtagere, der skal overtages af ordremodtageren i henhold til virksomhedsoverdragelsesloven.

Såfremt kunden finder behov for en teknisk afklaringsfase, bør dette fremgå af udbudsmaterialet. Leverandøren bør i denne sammenhæng eventuelt opfordres til at fremkomme med punkter, udover de af kunden angivne, som leverandøren finder det relevant at behandle nærmere i en afklaringsfase, og som ikke er tilstrækkeligt belyst i spørgerunden.

Det er i den sammenhæng vigtigt at gøre leverandøren opmærksom på, at der alene kan ske eventuelle ændringer i forhold til leverandørens tilbud og den foreslåede kontrakt med bilag, såfremt de hidtidige oplysninger har været forkerte eller ikke har været fyldestgørende, og såfremt leverandøren ikke burde have konstateret dette.

Opmærksomheden skal i den forbindelse henledes på, at såfremt leverandøren, efter kontrakt er indgået, kan dokumentere, at de oprindelige oplysninger ikke var korrekte eller ikke var fyldestgørende, vil leverandøren f. eks. i kontrakten kunne have betinget sig adgang til at kræve ekstra betaling eller til at undlade at udføre de opgaver, der er affødt af de ændrede informationer eller ikke skal opfylde visse af de i kontrakten angivne krav, såsom tilgænge-

lighed eller svartid. Som nævnt oven for må leverandøren dog i særlige tilfælde være med til at bære risikoen for mangelfulde oplysninger.

Ved at gennemføre en teknisk afklaringsfase, inden kontrakten indgås, får kunden større sikkerhed for, at der ikke siden dukker ubehagelige overraskelser op, herunder i form af, at leverandøren ikke er i stand til at varetage kundens opgaver på rette vis.

Det er vigtigt at være opmærksom på, at en sådan teknisk afklaringsfase skal foregå i samarbejde mellem leverandøren og kunden. Kunden vil selvfølgelig have en forpligtelse til at besvare alle de spørgsmål leverandøren stiller, men samtidig har kunden en oplysningspligt i relation til at sikre, at leverandøren får mest mulig information, specielt om områder, hvis betydning leverandøren ikke umiddelbart må forventes at kunne vurdere. Omvendt gælder det, at leverandøren har en forpligtelse til at undersøge og spørge om alt, som leverandøren som den professionelle part bør vide har betydning for en sådan opgave.

En teknisk afklaringsfase bør resultere i en dokumentation heraf, i form af en rapport, der kan indgå som bilag til kontrakten. Dette dokumenterer samtidig, hvilke forhold leverandøren har haft lejlighed til at undersøge. Inden afklaringsfasen påbegyndes bør parterne afstemme forventninger til rapportens konkrete udformning. Aktiviteterne, der skal indgå, skal fremgå af kontraktteksten.

Såfremt afklaringsfasen måtte bringe oplysninger frem af helt uforudset karakter, hvilket måtte bevirke en meget stor forhøjelse af vederlaget, eller parternes forudsætninger for at indgå kontrakten på anden vis afgørende ændres, må der være mulighed for, at parterne ikke er bundet til at fastholde kontrakten.

Såfremt endelig kontrakt ikke indgås på grund af, at forudsætningerne væsentligt ændrer sig, grundet den tekniske afklaringsfases resultater, vil kunden kunne foretage et fornyet udbud, hvor den dokumentation, der er blevet affødt af afklaringsfasen og dermed har påpeget de væsentlige forudsætninger, vil kunne indgå. En forudsætning for at kunden kan få adgang til at anvende den pågæl-

dende afklaringsfaserapport i et nyt udbud, kan være, at leverandøren, såfremt kontrakten ikke fastholdes, får betaling for det af leverandøren i afklaringsfasen udførte arbejde.

Kunden bør dog principielt fastlægge sine tidsplaner, således at det ikke burde være nødvendigt at foretage juridisk bindende bestillinger før endelig kontrakt er indgået. For det tilfælde at endelig kontrakt ikke indgås, bør der i udbudsbetingelserne være taget stilling til de omkostninger leverandøren har måtte afholde i forbindelse med aftalt bestilling af linier, udstyr m.m., samt eventuelt afbestillingsomkostninger i den forbindelse, for at sikre, at leverandøren kunne opfylde den af kunden krævede tidsplan.

Såfremt den fastlagte tidsplan kan afvente, at den tekniske afklaringsfase er gennemført, før end der bestilles udstyr, vil der ikke være noget problem. Det viser sig dog ofte, at kunden er meget interesseret i, at produktionsstart er hurtigst muligt efter, at den tekniske afklaringsfase er gennemført, hvilket betyder, at kunden anmoder leverandøren om at bestille det maskinel, programmel, telekommunikationslinier etc, der måtte være leveringsfrist på, inden afklaringsfasen er afsluttet.

Endeligt skal det sikres, såfremt kontrakten ikke fastholdes, at leverandøren straks afleverer alt materiale vedrørende kundens forhold, der er udleveret af kunden i afklaringsfasen.

Indholdet af afklaringsfasens aktiviteter vil selvfølgelig skulle specificeres på baggrund af den konkrete opgave, som leverandøren skal overtage. I den foreslåede kontraktsmæssige formulering nedenfor, er der taget udgangspunkt i, at leverandøren skal overtage hele kundens edb-afdeling.

Der er i den foreslåede formulering tillige angivet, at der præcist skal oplyses i hvilken periode afklaringsfasen skal foregå. Længden af afklaringsfasen vil ligeledes afhænge af opgavens omfang og kompleksitet, samt hvornår det er hensigtsmæssigt for såvel kunden som leverandøren, at denne afklaringsfase finder sted. Der skal tillige tages højde for, at der skal afsættes tid til at udarbejde dokumentationen af afklaringsfasen, samt at kunden skal have lej-

lighed til at forholde sig til denne dokumentation.

Endvidere skal kunden være opmærksom på, at kunden i samarbejde med leverandøren skal introducere kundens medarbejdere til den tekniske afklaringsfase, der skal foregå

Erfaringen viser, at der kan medgå flere uger til afviklingen af en afklaringsfase inklusive leverandørens færdiggørelse af dokumentationen, såfremt en hel edb-afdeling skal overtages. For andre opgaver kan få dage være tilstrækkeligt. Dette vil dog helt afhænge af, hvor grundig en dokumentation, der allerede foreligger, samt om der indgår forskellige lokationer, som leverandøren skal foretage undersøgelser på. Jo mindre dokumentation, jo flere lokationer og jo flere forskellige komponenter, der indgår i kundens edb-system, jo længere en periode vil der være nødvendig til afklaringsfasen.

Såfremt det under afklaringsfasen viser sig, at leverandøren må konstatere væsentlige ændringer i forhold til det oprindelige, herunder at der er behov for en meget mere dybtgående undersøgelse for endelig at afklare eventuelle nye forhold, kan der være behov for i bestemmelsen i afklaringsfasen at indsætte en mulighed for at forlænge afklaringsfasen. Kunden må dog her være opmærksom på, at afslutningen af afklaringsfasen har betydning for tidspunktet for leverandørens faktiske overtagelse af opgaven og bør derfor sikre sig, at en klausul om forlængelse af afklaringsfasen ikke kommer til at fungere som en blancocheck til leverandøren. Hertil kommer, at en væsentligt ændret ikrafttrædelsesdag kan forrykke grundlaget for en udbudsforretning efter EU's regler.

De aktiviteter, der er anført nedenunder, skal alene tages som eksemplifikationer, og i øvrigt skal aktiviteterne specificeres under de enkelte punkter.

Det er meget vigtigt at være meget omhyggelig med denne specifikation, både af hensyn til at afklaringsfasen bliver så fuldstændig som mulig, men tillige for sidenhen at kunne dokumentere, hvilke forhold leverandøren har haft lejlighed til at undersøge. Forhold, som klart fremgår af det skriftlige materiale, som leverandøren har fået stillet til rådighed inden afklaringsfasen gennemføres, skal

således som udgangspunkt ikke indgå i afklaringsfasen, bortset fra i relation til leverandørens eventuelle mulighed for at verificere de angivne oplysninger. Leverandøren kan dog ikke undlade at reagere på fejl i det skriftlige materiale, han har fået forelagt, hvis han umiddelbart med sin særlige ekspertise burde have opdaget fejlen.

Neden for i kapitel 15.3 er redegjort for de forpligtelser, som en hidtidig leverandør har til at medvirke ved en eventuel afklaringsfase for en tiltrædende, ny leverandør.

Når det drejer sig om særligt komplekse IT-ydelser, hvor det ikke har været muligt at udarbejde en tilstrækkeligt præcis kravspecifikation, og hvor uklarheder ikke har kunnet løses i spørgerunden inden tilbudsfristen, kan en kontraktsmæssige formulering af en teknisk afklaringsfase være følgende:

"Med henblik på at sikre, at leverandøren har samtlige nødvendige specifikke informationer om drift, vedligeholdelse og udvikling m.m., vil der i perioden fra den til blive gennemført en teknisk afklaringsfase hos kunden, hvor [kundens edb-afdeling] [de af kundens edb-opgaver] [og øvrige relevante IT-funktioner] gennemgås med henblik på at sikre alle nødvendige oplysninger til beskrivelsen af leverandørens ydelser samt for dermed at vurdere, om der eventuelt er behov for at regulere kontraktens indhold.

Afklaringsfasen gennemføres af leverandøren i samarbejde med kunden, der stiller de hos kunden nødvendige ressourcer til rådighed.

Følgende aktiviteter vil blive gennemført:

Drift:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Serviceniveauer:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Brugerprogrammel:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Udvikling:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Kundens kontrakter om IT-ydelser:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Telekommunikation:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Sikkerhed:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Arbejds miljøkrav:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Forsikring:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Tvister:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Personale:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Samarbejdsorganisation:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Revision:

[Aktiviteterne angives specifikt]

Kunden skal i den tekniske afklaringsfase meddele leverandøren alle relevante oplysninger, [som leverandøren efterspørger, og] som er af betydning for leverandørens faktiske overtagelse, eller i øvrigt for leverandørens opfyldelse af kontrakten [, og som kunden ikke berettiget kan antage, at leverandøren er eller burde være bekendt med].

Leverandøren har adgang til at stille spørgsmål til enhver af kundens medarbejdere i det omfang det er nødvendigt, for at sikre den fornødne viden om de af kontrakten omfattede opgaver. Kunden skal sik-

re, at kundens medarbejdere besvarer leverandørens spørgsmål fyldestgørende.

Kundens medarbejdere besvarer i afklaringsfasen leverandørens spørgsmål mundtligt eller skriftligt [efter leverandørens valg].

[Leverandøren har efter nærmere aftale med kunden også udenfor normal arbejdstid adgang til at opholde sig i kundens edb-afdeling i nødvendigt omfang og i andre relevante lokaler hos kunden, samt til at gennemgå kundens edb-system og alt materiale, der er relevant for leverandørens vurdering af opgaverne].

Såfremt det måtte vise sig, at afklaringsfasen ikke kan være afsluttet senest ... arbejdsdage efter den er påbegyndt, skal leverandøren omgående meddele kunden dette. Parterne fastsætter herefter en ny afslutningsdato, såfremt der kan opnås enighed herom.

Leverandøren fremlægger ved afklaringsfasens afslutning en rapport herom, hvilken skal tiltrædes af kunden og indgår som bilag 2 i kontrakten, samt de eventuelle suppleringer og ændringer til kontrakten og bilag, [herunder eventuelle vederlagsændringer udregnet i overensstemmelse med kontraktens bilag x (som reflekterer prisangivelser i tilbudet)], som den tekniske afklaringsfase måtte give anledning til.

Denne dokumentation af afklaringsfasen overbringes senest den kl. 12.00 til kunden.

Såfremt afklaringsfasen i øvrigt medfører en forhøjelse af vederlaget til leverandøren med mere end ..% i forhold til det totale vederlag i kapitel 11.2, eller der i øvrigt af kunden skal betales yderligere omkostninger på mere end ..% af samme vederlag, kan kunden hæve nærværende kontrakt inden endelig kontraktunderskrift. Vederlagsændringer beregnes på grundlag af de kriterier, der er fastsat i bilag 10. [Kunden er dog ikke forpligtet til at acceptere en forhøjelse af vederlaget som følge af forhold, som leverandøren burde have taget i betragtning ved udarbejdelsen af sit tilbud på grundlag af udbudsmaterialet].

[Såfremt afklaringsfasen medfører, at leverandøren reducerer sit ressourceforbrug, har kunden en option til at kræve nedslag i vederlaget beregnet i overensstemmelse med bilag 10].

Kunden kan hæve kontrakten, såfremt kunden efter drøftelser mellem kunden og leverandøren ikke kan tiltræde leverandørens eventuelle forslag til en forlængelse af afklaringsfasen eller afklaringsfaserapporten eller leverandørens eventuelle ændringer til kontrakten med tilhørende bilag.

Såfremt afklaringsfasen bringer oplysninger frem, som leverandøren ikke allerede burde have haft viden om, der afgørende ændrer leverandørens forudsætninger for indgåelse af kontrakten, eller der ikke kan opnås enighed om en forlængelse af afklaringsfasen, og behovet for forlængelse ikke skyldes leverandørens forhold, kan leverandøren hæve nærværende kontrakt inden den faktiske overtagelsesdag.

Hæves nærværende kontrakt i den tekniske afklaringsfase eller i umiddelbar forlængelse heraf, jf. umiddelbart ovenfor, er leverandøren berettiget til at få betaling for samtlige de i forbindelse med den tekniske afklaring dokumenterede anvendte ressourcer, dog maksimalt kr. ... [Dette gælder dog ikke, såfremt afklaringsfasen ikke har kunnet fuldføres på grund af forhold, som leverandøren er ansvarlig for.][Endvidere refunderer kunden leverandøren de omkostninger leverandøren måtte have for de efter aftale med kunden eventuelt bestilte linier, udstyr, installeret udstyr m.m., herunder leverandørens ressourceforbrug til afvikling af disse bestillinger og installationer, såfremt dette er muligt].[Ingen af parterne kan gøre andre krav gældende].

Kunden har ubegrænset råderet over afklaringsfaserapporten, såfremt kontrakten hæves, og efter leverandøren er fyldestgjort for sine eventuelle tilgodehavender, jf. ovenfor.

Såfremt nærværende kontrakt hæves i afklaringsfasen eller i umiddelbar forlængelse heraf, jf. ovenfor, er leverandøren forpligtet til straks at tilbagelevere alt materiale vedrørende kundens forhold, der er udleveret af kunden i afklaringsfasen, samt at destruere eventuelle kopier heraf."

Ovenstående kontraktsformuleringer søger ikke at løse spørgsmålet om misligholdelsesbeføjelser i tilfælde af forsinkelser med leveringen.

3

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Overtagelse af medarbejdere

"Lov om lønmodtageres retsstilling ved virksomhedsoverdragelse" (virksomhedsoverdragelsesloven) regulerer lønmodtagerens retsstilling i forbindelse med en hel eller delvis overdragelse af en virksomhed. Loven er generel og omfatter såvel statslige som kommunale, amtskommunale og private virksomheder. Forudsætningen for at der er tale om en virksomhedsoverdragelse er, at der skal være tale om en økonomisk enhed, der bevarer sin identitet.

I vurderingen af, om der er tale om "en økonomisk enhed, der bevarer sin identitet", lægges der vægt på, om der er tale om en overdragelse af en klart afgrænset enhed med lokaler, inventar, maskiner og lignende og funktioner, der udgør en organisatorisk enhed. Det er også afgørende, om der er tilknyttet ansatte, der naturligt kunne følge med opgaverne. Retspraksis fra EF-domstolen har i de senere år præciseret lovens rækkevidde, selvom det stadigvæk må konstateres, at der fortsat er fortolkningsspørgsmål i relation til loven.

I forbindelse med afklaring af virksomhedsbegrebet bør man være opmærksom på, at domstolens praksis i kortfattet form netop er blevet afspejlet og præciseret i det foreliggende udkast til ændring af virksomhedsoverdragelsesdirektivet, som der er opnået enighed om på et rådsmøde i juni 1998.

Efter ændringen af direktivet vil overførsel i forhold til direktivet blive defineret som overførsel af en økonomisk enhed, der bevarer sin identitet, forstået som en helhed af midler, der er organiseret med henblik på udøvelse af en økonomisk aktivitet, uanset om den er væsentlig eller accessorisk. Det vil i betragtningen til ændringsdirektivet yderligere blive tilføjet, at præciseringen i direktivet ikke ændrer anvendelsesområdet for det gamle direktiv, som fortolket af domstolen.

Af praksis fremgår det, at der stort set ingen nedre grænse er for, hvornår en aktivitet udført af ansat personale, som overdrages til en ekstern leverandør, kan betragtes som en del af en virksomhed. Der er afsagt dom for, at overdragelsen af driften af en enkelt edmaskine til en leverandør, hvilken drift hos kunden alene blev varetaget af en mand, var omfattet af virksomhedsoverdragelses-

loven. Ligeledes er der afsagt dom om, at udlicitering af rengøring, hvor alene en enkelt rengøringsdame forestod rengøringsfunktionen, var omfattet af virksomhedsoverdragelsesloven.

Ved fortolkningen af udtrykket "bevarer sin identitet" i relation til den opgave kunden hidtil har udført, overfor den opgave leverandøren skal udføre, skal en sådan identitet ifølge retspraksis ikke betragtes for snævert. I RiBus-sagen statuerede arbejdsretten, at der stadigvæk var tale om identitet, selvom der var sket ændringer af såvel rutenet som kundekreds.

Der har hidtil været megen usikkerhed om, hvorvidt en kundens fornyede udbud af allerede udliciterede opgaver er omfattet af virksomhedsoverdragelsesloven. Den samme problemstilling er tilføjelige relevant, såfremt der er tale om, at en kunde, der hidtil har fået varetaget en opgave af en ekstern leverandør, ønsker at hjemtage opgaven til udførelse i eget regi. I såvel retspraksis, herunder EF-domstolens afgørelser samt juridisk litteratur på området, har der hidtil været meget divergerende opfattelser af, hvorvidt dette forhold er omfattet af virksomhedsoverdragelsesloven.

EF-domstolen har den 14. marts 1997 afgivet en udtalelse i sag E-3/96 vedrørende spørgsmålet om, hvorvidt direktivet finder anvendelse, i forbindelse med, at en tidsbegrænset kontrakt om vedligeholdelse og ændringer på en olieplatform udløber, og kunden indgår en ny tidsbegrænset kontrakt med en anden kontrahent. Domstolen fastslår som udgangspunkt, at direktivet kan omfatte den pågældende situation. Domstolen tilføjer imidlertid, at direktivet ikke finder anvendelse i en situation, hvor der ikke enten overføres betydelige materielle eller immaterielle aktiver, herunder udstyr af væsentlig betydning, eller sker overtagelse eller genansættelse af en væsentlig del af arbejdsstyrken i henhold til antal og sagkundskab, som af den tidligere leverandør var specielt udpeget til at gennemføre kontrakten. Der tilføjes, at det forhold, at en transaktion falder ind under direktiverne om offentlige indkøb, ikke i sig selv er til hinder for, at direktiv om virksomhedsoverdragelse finder anvendelse i en sag som den forelagte.

Denne udtalelse svarer til samme domstols afgørelse i sag C-13/95 (Süzen) af 11.marts 1997. Denne afgørelse har imidlertid skabt usikkerhed om rækkevidden af reglernes anvendelse i 3-kantsituationen (2.gangs udlicitering) med hensyn til hvilke krav der stilles til omfanget af en overført økonomisk enhed, som har bevaret sin identitet.

Der vil endvidere stadigvæk være fortolknings-problemer, idet udtrykkene i udtalelsen såsom "betydelig" og "væsentlig del" altid vil afhænge af en konkret vurdering.

I relation til en nærmere beskrivelse af problemstillingerne i forbindelse med afgrænsning af lovens område, samt hvilke forhold man som henholdsvis kunde og leverandør skal være særlig opmærksom på i denne sammenhæng, herunder inddragelse af lønmodtagerne, kan der henvises til blandt andet Finansministeriet, Økonomistyrelsens "Vejledning i gennemførelse af ud-budsforretninger" fra december 1996, kap. 7, Erik Werlauffs redegørelse fra 1995 til udliciteringsrådet "Løn-modtagernes retsstilling ved udlicitering af offentlige opgaver", Lars Svenning Andersen, "Lønmodtageres retsstilling ved virksomhedsoverdragelse" fra september 1996, Ruth Nielsen i UFR B 218/1997 "Virksomhedsoverdragelse og tjenesteydelseskontrakter" samt Mønsted og Kjellegaard Jensen i UFR B 429/1997 "Nye afgørelser om rækkevidden af virksomhedsoverdragelsesloven".

Dette gør det nødvendigt, at der inden et udbud sker fra kundens side tages stilling til, hvorvidt overdragelse af opgaven er omfattet af virksomhedsoverdragelsesloven. Det bør altid fremgå af udbudsmaterialet/kontrakten, hvorvidt kunden har vurderet, at loven finder anvendelse på overdragelse af de af kontrakten omfattede opgaver til leverandøren eller ej.

Finder loven anvendelse, må man overveje behovet for, at forholdet kontraktmæssigt reguleres mellem parterne bl. a. med oplysninger om ansættelsesvilkår for overtagne lønmodtagere.

Det skal bemærkes, at ingen af lønmodtagerne er forpligtet til at følge med over til en ekstern leverandør, eller i øvrigt til en anden leverandør.

I denne sammenhæng er det væsentlig at være opmærksom på, at lovens §2 om, at leverandøren indtræder "umiddelbart i de rettigheder og forpligtelser der bestod på overdragelsestidspunktet ..." indebærer, at erhververen kan ændre arbejdsvilkårene for de ansatte i det omfang overdrageren kunne have foretaget tilsvarende ændringer i arbejdsvilkårene i henhold til individuel aftale eller overenskomst.

Det bør derfor ved indgåelse af kontrakten klarlægges, hvilke ansættelsesvilkår, der fremover skal gælde for lønmodtagerne, der overtages af den nye leverandør, herunder eventuelle ændringer, der skal ske med et varsel.

Såfremt kunden udbyder en opgave, der p.t. varetages af en anden leverandør, på grundlag af en tidligere udlicitering, og virksomhedsoverdragelsesloven finder anvendelse i forbindelse med overdragelsen af opgaven fra den eksisterende leverandør til den nye leverandør, vil udbudsmaterialet ofte generelt beskrive de ansættelsesvilkår, der er gældende hos den nuværende leverandøren for de medarbejdere, der eventuelt skal med over til den nye leverandør. Dette kan have betydning for leverandørens pris på opgaven, såfremt der er nogle særlige tunge ansættelsesvilkår, som den nye leverandører skal honorere, eventuelt selvom det kun måtte være i en kortere periode. Eventuelt kan den samlede lønsum angives, men næppe individuel løn.

Det kan eventuelt indgå i kontrakten, at kontraktshaveren ved udløb og afholdelse af et nyt udbud er forpligtet til at stille de fornødne oplysninger om løn og ansættelsesforhold til rådighed for kundens udarbejdelse af udbudsmateriale.

Endvidere skal der tages stilling til, om det er alle de på opgaven beskæftigede medarbejdere, der skal overtages af leverandøren. Det er udgangspunktet i virksomhedsoverdragelsesloven, at afskedigelser, der skyldes overdragelsen, betragtes som usaglige, men loven rummer mulighed for at foretage afskedigelser i det omfang, det kan begrundes i økonomiske, tekniske eller organisatoriske årsager. Det er derfor muligt i forbindelse med det udliciterede arbejdes tilrettelæggelse at foretage organisatoriske omlægninger

og rationaliseringer, der kan begrunde anvendelse af mindre arbejdskraft og dermed afskedigelser. Bevisbyrden herfor skal selvfølgelig løftes af den, der afskediger personale med en af de angivne begrundelser.

En blandt flere årsager til at leverandøren ofte kan udføre opgaverne billigere end kunden, er, at leverandøren grundet blandt andet stordriftsfordele, øget automatisering og specialister på de enkelte områder, kan udføre de samme opgaver ved færre ansatte end kunden kan. Det kan betyde, at leverandøren ikke har brug for samtlige lønmodtagere fra kunden, der hidtil har varetaget opgaven. Eventuelt, såfremt det er en mindre opgave, kan det typisk indebære, at leverandøren slet ikke har brug for nogen af kundens lønmodtagere.

Kunden må i udbudsmaterialet tage stilling til, hvorvidt det i givet fald skal være kunden eller leverandøren, der skal træffe beslutning om ansættelsesforholdene for lønmodtagere, der ikke skal indgå i den fortsatte drift hos leverandøren. Der må her tages hensyn til særlig regulering af forholdet i kollektive aftaler eller interne trykkesaftaler, der garanterer overflytning til andet arbejde hos kunden i stedet for overflytning til anden arbejdsgiver. Det kan af de involverede parter opleves som problematisk, hvis lønmodtagere overtages af en leverandør alene med henblik på, at leverandøren umiddelbart efterfølgende er berettiget til at afskedige dem, fordi de tekniske, økonomiske eller organisatoriske forhold berettiger hertil.

I nogle situationer opleves det som bedst stemmende med lønmodtagernes interesser, at kunden bevarer ansvaret for de ikke-overtagne medarbejders forhold, fordi disse medarbejdere undertiden vil kunne indsættes andre steder i kundens organisation.

I specielle situationer kan det tænkes, at kunden ønsker at gøre spørgsmålet om tilbudsgiverernes ansættelsespolitik til et konkurrenceparameter, som leverandøren vælges på grundlag af. Sådanne forhold indgår ganske vist ikke som sådanne blandt de kriterier, som kunden efter udbudsdirektiverne kan anvende ved valget mellem tilbudsgiverne /tilbudene, men indirekte kan disse forhold spille ind f. eks. på kundens bedømmelse af serviceniveauet eller

leveringssikkerheden i et tilbud. Indenrigsministeren har således i en skrivelse af 14. februar 1996 til samtlige kommunalbestyrelser og amtsråd peget på, at en leverandørs personalepolitik - d.v.s. medarbejdernes løn- og ansættelsesvilkår i bred forstand - medvirker til, at opgavevaretagelsen lever op til det fastlagte serviceniveau.

Kunden må dog gøre sig klart, at inddragelsen af disse hensyn i bedømmelsen kan få betydning for tilbudsgivernes pris.

Indenrigsministerens skrivelse angår udliciteringssituationer på tværs af alle sektorer, og det er ikke uden videre givet, at der i forbindelse med IT-kontrakter kan dokumenteres en sådan sammenhæng mellem en tilbudsgivers ansættelsesplaner og kontraktsydelsen, at det er berettiget, at kunden tager disse forhold i betragtning ved ordretildelingen.

Hertil kommer, at anvendelsen af disse forhold som konkurrenceparameter ikke nødvendigvis påvirker spørgsmålet om, hvem der skal påtage sig ansvaret for de ikke-overtagne medarbejders forhold.

Årsagen til, at leverandøren ikke kan finde anvendelse for samtlige af kundens hidtidige lønmodtagere, der har varetaget opgaven, kan også skyldes tekniske årsager, i form af, at der til opgaven efter overflytning til leverandøren skal anvendes en helt anden teknologi, som kundens nuværende medarbejder ikke er uddannet i, fordi det kræver specialiseret viden. Det er derfor ligeledes af relevans for leverandøren, forinden der tages stilling til spørgsmålet om omfanget af overtagelse af lønmodtagere, at blive bekendt med hvilke kvalifikationer de pågældende medarbejdere har. Tilbudsgiverne kan derfor have behov for skriftlig dokumentation for de ansattes kvalifikationer, men kan derudover være interesseret i personlige interviews med de enkelte lønmodtagere.

Eftersom der i relation til lønmodtagernes ansættelsesvilkår ofte vil være et stort fortrolighedskrav, specielt i relation til den enkeltes løn, kan det være hensigtsmæssigt, at disse oplysninger ikke indgår som et bilag til kontrakten, men indgår i anden form for

dokumentation mellem parterne. Kontrakter vil ofte efter deres tilblivelse kunne være relevante for en større kreds end dem, der umiddelbart har adgang til at gøre sig bekendt med information om personalets ansættelsesvilkår.

En endelig udformning af en kontraktsbestemmelse vedrørende overtagelse af medarbejdere vil kunne afhænge af mange forhold, herunder såvel kundens som leverandørens personalepolitik.

Er ordregiveren omfattet af EUs udbudsregler, gør der sig det særlige forhold gældende, at parterne ikke kan ændre kontrakten i forhold til udbudsgrundlaget og tilbudet f. eks. i form af prisjusteringer til dækning af overtagelsen af uventede lønudgifter, f. eks. fordi en overtagen medarbejder har særlige pensionsrettigheder. Såfremt kunden ikke kan sikre leverandøren alle relevante oplysninger om ansættelsesforholdene, må leverandøren lægge antagelser til grund. Såfremt disse antagelser viser sig at være forkerte, vil han naturligvis ønske vederlaget reguleret i overensstemmelse hermed. Der kan derfor i udbudsmaterialet/tilbuddet være taget højde for sådanne situationer, enten i form af alternative tilbud eller ved etableringen af en prisreguleringsmekanisme, der på objektivt grundlag kan udligne forskellen mellem leverandørens ordinære ansættelsesvilkår og specielle omkostninger ved overtage medarbejdere. Tilbudsgiveren kan f. eks. i tilbuddet tilkendegive, hvilken lønsom m.v. han har forudsat for de medarbejdere, der skal overtages, og opstillet som en betingelse, at tilbuddet korrigeres for afvigelser. En efterfølgende korrektion vil da ikke være udtryk for en "forbudt" forhandling, idet det objektivt og umiddelbart forpligtende for tilbudsgiveren kan konstateres, hvilken samlet pris der skal sættes for tilbuddet.

Man må herved tænke på, at problemet med de fremtidige lønomkostninger ikke kun opstår, hvor kunden selv ligger inde med de nødvendige personoplysninger; usikkerhedsfaktoren bliver endnu mere markant, hvor der er tale om en opgave, der allerede er udlitciteret, og som nu søges udbudt påny. Her skal oplysningerne søges hos den hidtidige leverandør, som meget vel kan betragte det som en forretningshemmelighed.

Som inspiration og grundlag for den konkrete udformning af en bestemmelse herom, kan følgende formuleringer overvejes:

"Kunden oplyser, at der i den del af virksomheden, der overdrages til leverandøren, ved nærværende kontrakts underskrift er ansat ... lønmodtagere, jf. bilag 3a, der angiver navnene på de pågældende, samt de for disse gældende ansættelsesvilkår, herunder deres anciennitet. Medarbejdernes løn er skriftligt meddelt den 199. til leverandørens personalechef. Det er i bilag 3a angivet, hvilken overenskomst, der er gældende for de enkelte ansættelsesforhold, og samtlige de i dag gældende indgåede overenskomster med tilhørende protokollater, øvrige kollektive aftaler og individuelle ansættelsesvilkår, samt dokumentation af derudover eksisterende aftaler. Kunden erklærer, at der ikke herudover er indgået særaftaler med de ansatte.

Leverandøren vil samtidig med tilbud om ansættelse meddele medarbejdere, der tilbydes ansættelse hos leverandøren, at deres individuelle nuværende ansættelsesvilkår respekteres for de medarbejdere leverandøren overtager [til og med den 199., jf. bilag 3b, hvorefter leverandørens ansættelsesvilkår er gældende, hvilke fremgår af bilag 3b][i kontraktens løbetid].

Kunden skal give leverandøren de fornødne muligheder for, at leverandøren kan gennemføre de fornødne interviews med samtlige medarbejdere hos kunden, der p.t. varetager de opgaver, der skal overtages af leverandøren, med henblik på at vurdere, hvilke af medarbejderne, der er kvalificerede til at varetage de opgaver, leverandøren skal varetage i henhold til nærværende kontrakt for kunden. Overtagelse af medarbejderne er betinget af, at de derefter valgte medarbejdere erklærer sig villige til fortsat ansættelse hos leverandøren.

Listen over de medarbejdere, leverandøren tilbyder ansættelse, overbringes til kundens personalchef senest den , og indgår i den endelige kontrakt som bilag 3c.

Leverandøren modtager senest den ... en kopi af kundens ansættelseskontrakter for de medarbejdere, leverandøren tilbyder ansættelse.

Overtagelsen af de af leverandøren valgte medarbejdere sker efter reglerne i "Lov om lønmodtageres retsstilling ved virksomhedsoverdragelse", og den til enhver tid gældende lov skal tillige iagttages ved kontraktens ophør. [Når opgaven herefter udbydes på ny, stiller leverandøren de relevante oplysninger om de samlede lønomkostninger m.v. til disposition for samtlige tilbudsgivere]

Kunden varetager information af og eventuelle forhandlinger med sine lønmodtageres repræsentanter, eller, såfremt sådanne ikke er udpeget, den enkelte lønmodtager, jf. lovens §5 og §6. Kunden informerer den lønmodtagerne om hvilke af dem, der vil blive tilbudt ansættelse af leverandøren, samt vilkårene herfor, og opfordrer herunder lønmodtagerne til at tilkendegive, om de er indstillet på at fortsætte hos leverandøren. Leverandøren orienteres af kunden senest den, såfremt nogle lønmodtagere vil påberåbe sig overdragelsen som fratrædelsesgrund.

[Kunden sikrer, at de øvrige medarbejdere fratræder den del af virksomheden, som leverandøren overtager, inden leverandørens faktiske overtagelse.] Det samme gælder de medarbejdere, som leverandøren efter interview har tilbudt ansættelse, men som ikke ønsker fortsat ansættelse hos leverandøren.

[Det er således alene de af leverandøren overtagne medarbejdere, eventuelt nuværende konsulenter i leverandørens edb-afdeling, samt øvrige hos leverandøren ansatte, der efter leverandørens faktiske overtagelse udfører arbejde på de af kundens opgaver, der er omfattet af nærværende kontrakt].

De medarbejdere, der ikke vil acceptere et tilbud fra leverandøren om ansættelse, er herefter ikke omfattet af nærværende overdragelsesaftale, og kunden påtager sig at honorere alle eventuelle forpligtelser overfor disse.

[Ethvert forhold til de af leverandøren ikke overtagne medarbejdere, er således leverandøren uvedkommende, og kunden friholder leverandøren for ethvert eventuelt krav fra disse medarbejdere].

Kunden hæfter i det indbyrdes forhold over for leverandøren for opfyldelse af samtlige forpligtelser overfor de overtagne medarbejdere, der påhviler kunden indtil den faktiske overtagelsesdag. Kunden honorerer disse forpligtelser inden den faktiske overtagelsesdag.

Over skæringsopgørelsen refunderer kunden leverandøren samtlige de ved overtagelsen eksisterende, men endnu ikke udbetalte eller endnu ikke forfaldne krav, herunder optjente beløb vedrørende ferierettigheder relateret til de medarbejdere, der overtages af leverandøren. Kunden beregner optjent feriegodtgørelse i overensstemmelse med beregning ved indbetaling til Feriegiro indtil overtagelsesdagen, hvilket beløb tillige refunderes leverandøren over skæringsopgørelsen. Leverandøren overtager herefter samtlige ferieforpligtelser overfor de overtagne medarbejdere. Der foretages ikke refusion for så vidt angår eventuelle rettigheder relateret til fratrædelsesgodtgørelse i henhold til funktionærlovens §2a.

Leverandøren er berettiget til ved overtagelsen af medarbejdere at få dokumenteret, at løn- og andre forpligtelser er honoreret fuldt ud af kunden.

Kunden udbetaler af praktiske årsager løn til de af leverandøren pr. ... overtagne medarbejdere ultimo, uanset om lønnen vedrører ... eller Udbetalte lønninger dækkende perioden efter leverandørens overtagelse af medarbejderne indgår i skæringsopgørelsen.

Såfremt kundens medarbejdere ikke i det af leverandøren i tilbudet betingede omfang accepterer leverandørens tilbud om ansættelse, og dette får betydning for leverandørens mulighed for at varetage de i nærværende kontrakt fastlagte opgaver, samt for leverandørens overholdelse af tidsplaner eller leverandørens ressourceforbrug til varetagelse af opgaverne, er leverandøren berettiget til at få foretaget de heraf følgende ændringer af kontrakten med tilhørende bilag i overensstemmelse med de for denne situation gældende alternativer indeholdt i tilbuddet."

4

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Maskinel, programmel, data og eksterne systemer

4.1 KUNDENS EDB-SYSTEM

4.2 MASKINEL

4.3 BASISPROGRAMMEL OG BRUGERPROGRAMMEL

4.4 EKSTERNE SYSTEMER

4.5 TREDJEMANDS RETTIGHEDER

4.6 RÅDET OVER DATA

4.7 DRIFTSERVICE HÅNDBOG

4.8 GENEREL VIDEN

4.1 KUNDENS EDB-SYSTEM

Regulering af kontraktsmæssige forhold vedrørende rettigheder til maskinel og programmel afhænger af karakteren af den enkelte leverance.

Hvor kunden både ejer maskinellen, har licens på basisprogrammel og standard brugerprogrammel og selv eller ved 3. mand har udviklet individuelt programmel, er det alene kunden, der kan hæfte for, at der er indgået alle de nødvendige aftaler, og at kunden har de rettigheder, der er en forudsætning for, at leverandøren må drive anlægget.

I nogle situationer indeholder licens - og lease aftaler et vilkår om, at edb-systemet drives af kunden selv, og dermed er det umiddelbart udelukket at overlade driften til 3. mand uden leverandørens forudgående accept. Sålange det er kunden, der er kontraktspart i disse aftaler, er det kunden, der hæfter overfor disse leverandører, såfremt der handles i strid med aftalernes vilkår.

Ved overdragelse af driften af kundens eget system til en leverandør kan det være økonomisk hensigtsmæssigt at overføre licensaftaler til leverandøren, idet mange leverandører vil have stordriftsaftaler på licenser på basisprogrammel, hvilket vil give en økonomisk fordel for kunden. I visse situationer kan der være mulighed for en direkte transport af kundens nuværende licens til leverandøren, uden betaling af et overdragelsesbeløb. I andre situationer er overdragelse fuldstændig udelukket, og der skal tegnes nye licenser.

I forbindelse med tegning af nye licenser vil der ofte være et engangsbeløb, der skal erlægges udover de løbende afgifter. Kunden skal derfor foretage en økonomisk vurdering af, i hvilket omfang det kan betale sig at bibeholde licenserne hos kunden selv, at transportere licenserne til leverandøren eller at leverandøren tegner nye licenser. Dette skal afgøres helt konkret for hver enkelt kontrakt.

Eftersom kunden ikke har kendskab til en potentiel driftsleverandørs aftaler om licenser, herunder de økonomiske vilkår, bør

en sådan ny licensaftale formuleres på en sådan måde, at der er mulighed for at kunden kan bibeholde licenserne, samt at de alternativt kan transporteres, såfremt dette er økonomisk rentabelt. Det er væsentlig som kunde at være opmærksom på, at det meget vel kan være en økonomisk fordel at transportere nogle af licensaftalerne til leverandøren, men ikke dem alle. Det vil helt afhænge af kundens konkrete licensaftaler samt de enkelte driftsleverandørers stordriftsaftaler.

Leverandørens aftaler om licenser kan variere økonomisk fra leverandør til leverandør. Såfremt leverandørerne skal have lige muligheder for at sammensætte den optimale økonomiske løsning for kunden i relation til licenser, må kunden oplyse leverandørerne om de nuværende licensvilkår. De enkelte leverandører får, med udgangspunkt i disse oplysninger, herefter muligheden for at sammensætte det økonomisk mest optimale for kunden.

Den kontraktmæssige formulering kan f.eks.være følgende:

"Kunden indestår for, at der er indgået aftaler om brugsret, herunder de nødvendige licenser på basis- og brugerprogrammel, samt vedligeholdelsesaftaler for alle komponenter, der indgår i kontrakten mellem kunden og leverandøren, samt at disse aftaler ikke strider mod, at leverandøren forestår drift, vedligeholdelse og udvikling i kundens driftsmiljø [hos leverandøren].

Foreligger der ikke de nødvendige kontrakter, påtager kunden sig uden omkostninger for leverandøren at indgå de nødvendige kontrakter

Såfremt der skal ske transport af kundens eksisterende kontrakter, skal kunden, som kontraktspart sikre, at disse transporter er foretaget, inden test skal påbegyndes.

I de tilfælde hvor transport af eksisterende aftaler ikke er mulig, og kunden ikke fortsat skal være kontraktspart, indgår leverandøren efter nærmere aftale med kunden disse aftaler direkte med 3.parts-leverandørerne for kundens regning. Leverandøren skal herved søge at opnå størst mulige stordriftsfordele og rabatter

Ved eventuelt forøget ressourceforbrug for leverandøren reguleres det i § 11.2 anførte vederlag i overensstemmelse med prisbilaget.

Oversigt over kundens ved kontraktens indgåelse anvendte basis- og brugerprogrammel fremgår af bilag 4."

4.2 MASKINEL

I de enkelte kontraktsforhold kan der være et mix af, hvem der stiller maskinel til rådighed. Situationen kan være, at leverandøren begynder med at drive kundens eksisterende edb-system, og efter en nøje planlagt overdragelsesfase flyttes data og programmel over på maskinel, der stilles til rådighed af leverandøren. Dette kan have sin baggrund i, at kunden ikke ønsker fortsat selv at stille maskinel til rådighed, eller kunden ønsker at skifte over til andet maskinel. Det kan ligeledes have sin grund i, at kunden ikke længere ønsker at have maskinel stående. I den situation kan der dog tillige være den kombination, at kundens maskinel overflyttes til leverandørens driftscenter, eventuelt kombineret med at leverandøren stiller yderligere maskinel til rådighed.

Uanset om leverandøren skal begynde med at forestå driften på kundens nuværende edb-system hos kunden, eller driften direkte påbegyndes hos leverandøren, kan den kontraktsmæssige formulering, i kombination med en tilrettet udgave af den under § 4.1 foreslåede formulering, være følgende:"

"Med virkning fra overflytningen til leverandørens driftscenter foregår drift, vedligeholdelse og udvikling på maskinel, der stilles til rådighed af leverandøren.

Rettighederne til kundens nuværende maskinel bevares af kunden, der frit kan disponere over dette efter overflytningen af driften til leverandørens driftsmiljø, dog opsiger kunden ikke inden udløbet af transitionsperioden aftaler med 3. part om kundens installationer, uden forudgående aftaler med leverandøren".

Den sidste bestemmelse har betydning blandt andet for at sikre såkaldt fall back, såfremt der skulle opstå problemer med driften hos leverandøren.

Kunden må være opmærksom på, at en sådan regel medfører, at såvel leverandørens som kundens forsinkelser kan påføre kunden omkostninger.

Såfremt der sker en overflytning af kundens nuværende maskinel til leverandøren, og kunden bibeholder rettighederne til dette maskinel, skal der selvfølgelig indføres en bestemmelse herom. Overflytningen af kundens maskinel kan meget vel være kombineret med, at leverandøren stiller yderligere maskinel til rådighed. Det er dog væsentligt at være opmærksom på, at der skal være beskrevet klare grænseflader imellem maskinel, der stilles til rådighed af leverandøren og maskinel, der stilles til rådighed af kunden. Det er ikke hensigtsmæssigt, at leverandøren stiller CPU-kraft til rådighed, og kunden stiller diskkapacitet til rådighed, eller omvendt. Dertil kommer, at licensvilkår meget ofte sætter grænser for i hvilket omfang maskinel må "blandes sammen".

Bibeholder kunden rettigheder til alt maskinel eller noget af det, kan den kontraktmæssige formulering være følgende:

"Kunden bibeholder rettighederne til det i bilag 4 markerede maskinel, der flyttes til leverandørens driftscenter."

En anden variant i relation til maskinel er, at leverandøren overtager kundens nuværende maskinel, enten med henblik på at fortsætte drift på dette maskinel for kunden eller i kombination med, at leverandøren stiller andet maskinel til rådighed for kunden. Eftersom typen af udstyr kan være meget forskelligt, kan det være vanskeligt at give et forslag til en generel formulering om dette. Hertil kommer, at det kan være såvel udstyr, som er ejet af kunden, som udstyr, der er leaset af kunden, hvor leverandøren blot indtræder i leasingaftalen.

Det udstyr, der skal overtages, skal specificeres nøje, hvilket bør ske i et bilag og henvises hertil i kontraktsteksten. Dernæst skal forudsætningerne for overtagelsen beskrives, f.eks. udstyrets anvendelsesmuligheder, sammenkoblingsmuligheder, at det er fri for fejl og mangler, er ubehæftet, at der ikke er nogle af kundens aftaler, der forhindrer leverandørens overtagelse, det konkrete

erhvervelsestidspunkt og flyttetidspunkt etc. Skal det af leverandøren overtage udstyr forblive stående på kundens lokation, indføjes der tillige en bestemmelse om, at leverandøren må mærke udstyret hos kunden, således at det klart kan ses, at udstyret tilhører leverandøren.

Skal leverandøren intet udstyr overtage fra kunden og skal intet udstyr flyttes til leverandørens driftscenter, er det hensigtsmæssigt at indsætte følgende bestemmelse

"Overdragelse af driften til leverandøren sker uden flytning af udstyr fra kundens lokation til leverandørens lokation, og uden at leverandøren erhverver udstyr fra kunden".

4.3 BASISPROGRAMMEL OG BRUGERPROGRAMMEL

4.3.1 Rettigheder til programmel m.m.

Programmel kan deles op i flere forskellige grupper, f.eks. standardprogrammel, leverandørens løbende tilretninger af standardprogrammel til alle kunder, leverandørens tilretninger individuelt til den enkelte kunde og for denne kundes regning, det af leverandøren, om man så må sige, fra bunden af individuelt udviklet programmel til den enkelte kunde, i henhold til denne kundes specifikationer og for denne kundes regning.

En anden type opdeling er henholdsvis basisprogrammel og brugerprogrammel. Basisprogrammelen er det, der ligger i bunden af systemet, hvor brugerprogrammelen lægges ovenpå. Der nævnes også af og til databaseprogrammel, men det indgår som regel altid under betegnelsen basisprogrammel. Af hensyn til senere forekomne tvivlsspørgsmål i relation til hvilke kontraktbestemmelser, der regulerer databaseprogrammelen, bør det i kontraktens definitionsoversigt anføres, at databaseprogrammelen henhører under basisprogrammel, med mindre der skulle være en helt særskilt årsag til, at parterne finder det hensigtsmæssigt i en konkret situation at henføre databaseprogrammelen til brugerprogrammel.

Programmelområdet kan generelt set siges at være et område, hvor man skal være yderst opmærksom på de enkelte kontraktens vilkår, specielt i relation til vilkårene for den faktiske brug af program-

mellet. Dette har selvfølgelig betydning ved kundens daglige brug af programmet, men også ved en eventuel overflytning af opgaverne til andet maskinel, herunder såvel andet maskinel, der fortsat er ejet af kunden, som maskinel, der er ejet af en outsourcing leverandør.

Licenser på standardprogrammet, hvad enten der er tale om basisprogrammet eller brugerprogrammet kan være knyttet til en bestemt fysisk maskine, herunder til en bestemt maskinstørrelse. De kan også være knyttet til en afgrænset kapacitet på en maskine, der deles af flere, hvilket i fagterminologien hedder, at der køres på en L-par (Logisk partition). Endvidere kan licenserne være knyttede til det faktiske antal brugere, enten som samtidige brugere eller blot som et totalt antal brugere. Der kan derudover være en afgrænsning til, om de må benyttes til hjemme- PC'ere eller kun må benyttes på kundens faktiske arbejdspladser på kundens lokation. Dette kan være kombineret med, at den enkelte bruger må anvende licensen på sin hjemmearbejdsplads, når den samme bruger ikke har sin PC'er på sin arbejdsplads tændt.

I relation til maskinstørrelser og type, kræves der nogle gange nøgler fra leverandøren for at flytte fra en maskine til en anden. Dette står nødvendigvis ikke i kontrakten, men der står blot i kontrakten, hvilken præcis maskine med hvilken præcis størrelse programmet må anvendes på. Aftalen kan være konstrueret på en sådan måde, at der skal betales et ekstra beløb, såfremt man opgraderer maskinen, eller såfremt man flytter over på en anden maskine. Dette holder leverandøren styr på ved, at der kræves en nøgle for at få programmet til at virke i de nye driftsomgivelser.

Et andet vilkår kan være, at det alene er kunden selv, der må anvende programmet, således at det alene må forefindes på en maskine drevet af kunden, eller alternativt blot en maskine ejet af kunden. I disse sammenhænge skal kontrakterne nærlæses, såfremt man har intentioner om at overlade driften til en outsourcing leverandør eller har overvejelser om blot at erstatte ens nuværende maskinel med maskinel leaset fra en leverandør eller ejet af en leverandør.

Bestemmelser på disse områder er meget sjældent formuleret som egentlige forbud, men blot som konstaterende bestemmelser, hvilket kan gøre, at man ikke umiddelbart falder over dem. Der kan f.eks. stå, at programmet installeres på type xx maskine ejet af kunden med xx CPU'er, hvilken maskine står i kundens lokation og drives af kunden.

Når et af disse vilkår ændres, vil leverandøren kunne sige, at det, der foregår, er i strid med kontrakten, og at det udløser en eller anden form for betaling. Det må dog konstateres, at det i dag er yderst sjældent, at en leverandør ikke accepterer, at eksisterende licenser kan overdrages til en outsourcingleverandør på samme type driftsmiljø uden ekstra omkostninger. Det kan vel nærmest betragtes som at være en branche kutyme i dag, at leverandører af programmel accepterer en overflytning af programmel til en outsourcingleverandør, hvad enten det forbliver på kundens eksisterende maskiner, eller overflyttes til leverandørens maskiner.

Ved transport af licenser, eventuel nyttegning af licenser, i forbindelse med overdragelse af licenser til en outsourcingleverandør, er det ligeledes væsentligt at få afklaret om kundens nuværende licenser kan hvile, mens man kører hos en outsourcing-leverandør. Dette har betydning, såfremt man vil tage driften hjem igen ved udløb af kontrakten med outsourcing-leverandøren. Kan licenserne hvile, således at man ikke skal betale et engangsbeløb til licenser ved hjemtagelsen af driften, er dette selvfølgelig en økonomisk fordel. Årsagen til at dette overhovedet er en relevant problemstilling er, at mange leverandører har stordriftslicenser, der ikke er baseret på, at kundens nuværende licens transporteres til outsourcing-leverandøren og indgår som en del af stordriftsaftalen, men at der alene baseres på stordriftsaftalen. Kunden kan i den sammenhæng vælge at opsig sin nuværende licensaftale, men det kan dog være hensigtsmæssigt, såfremt kunden anser det for overvejende sandsynligt, at kunden eventuelt vil hjemtage driften efter kontraktens udløb, blot at lade licenser hvile, såfremt det er muligt.

Licenser betales meget ofte for et år ad gangen og betales forud. Dette indebærer, at det ligeledes skal undersøges, hvorvidt man kan blive godskrevet det forudbetalte beløb for den resterende del

af abonnementsperioden, eller at det eventuelt kan overføres til outsourcingleverandøren.

Ved ophør af kontrakten med outsourcingleverandøren skal man ligeledes være opmærksom på, at har man en opsigelsesfrist, der er kortere end et år, vil der være et restbeløb på licenserne, fordi outsourcingleverandøren er forpligtet til at forudbetale for et år. Leverandøren kan ikke indregne en sådan forudbetaling, der ikke fuldt ud bliver brugt, i sit vederlag, eftersom leverandøren ikke kan vide, om det vil være en måned eller 10 måneder henne i abonnementsforløbet, at kontrakten ophører efter opsigelse af kunden. Derfor kan situationen være, at leverandøren ved opsigelse er berettiget til fra kunden at få refunderet det forudbetalte, endnu ikke forbrugte licensbeløb. Dette vil blandt andet hænge sammen med, hvordan licensforholdet håndteres i forbindelse med kundens eventuelle hjemtagelse af driften eller overflytning til en anden leverandør.

Ved overdragelse af driften til en outsourcing-leverandør kan det, grundet licensvilkårene, være fornuftigt at overveje, om det basisprogrammel, kunden har i sit nuværende system, eventuelt kan substitueres med basisprogrammel, som outsourcing-leverandøren har stordriftsaftaler om, eftersom det langt fra er alt basisprogrammel, leverandørerne har stordriftsaftaler på. Det forudsætter, at der er en vis udbredelse af dette. Har man således som kunde installeret basisprogrammel, der kun har en begrænset udbredelse, bør det absolut overvejes at anmode leverandøren om oplysninger om, hvorvidt leverandøren kan anbefale dette basisprogrammel erstattet af andet evt. til en anden pris. Det forudsætter selvfølgelig, at kunden tilstiller leverandøren fyldestgørende dokumentation af det nuværende basisprogrammel til brug for leverandørens vurdering af eventuel udskiftning med andet produkt.

En udskiftning af kundens eksisterende basisprogrammel med basisprogrammel som outsourcingleverandøren i forvejen har i drift på sine maskiner, har selvfølgelig den afledte positive effekt, at leverandøren er velbekendt med dette basisprogrammel.

Det er dog yderst væsentligt ved udskiftning af basisprogrammel at være opmærksom på, at man skal vælge et så åbent system som muligt.

Som det må fremgå af teksten ovenfor, er det ikke muligt på nogen måde at formulere en generel kontraktsbestemmelse, der ved overførsel af drift til en outsourcingleverandør, kan tage højde for alle disse forhold. En del af forholdene relaterer sig dog alene til kundens egen gennemgang af kundens nuværende licensvilkår, inden kunden anmoder om tilbud på opgaverne hos sin outsourcingleverandør.

Forslaget til kontraktsbestemmelse nedenfor er baseret på, at outsourcing-leverandøren for fremtiden er kontraktspart i licensaftalerne på basisprogrammell, dog således at der er en mulighed for, at kunden bibeholder nogle af licenserne, såfremt det økonomisk er mest hensigtsmæssigt. Det økonomiske aspekt af overdragelsen af licensaftalerne til leverandøren er, at det er leverandøren, der forestår denne vederlæggelse for eftertiden, fordi kunden kan opnå en økonomisk besparelse ved dette. Såfremt kunden bibeholder licenserne, vil licensleverandørens forhøjelse af priser på basisprogrammell direkte blive pålagt kunden. Dette forhold ændrer sig i princippet ikke ved, at outsourcing-leverandøren overtager licenserne. På samme måde som kunden ikke kan kende enhver fremtidige prisstigninger fra licens-leverandørens side, kan outsourcing-leverandøren ej heller kende disse. Outsourcing-leverandøren har derfor ingen mulighed for at indkalkulere licens-leverandørens fremtidige, ved kontraktens indgåelse, ukendte prisstigninger. Det skal bemærkes, at det dog ikke umiddelbart er indtrykket, at prisstigninger på området generelt set er voldsomme.

Som det fremgår af bestemmelsen nedenfor, står der i relation til leverandøren, at han indgår aftaler om alle de nødvendige licensaftaler. Det betyder, at leverandøren selvfølgelig skal sikre, at såvel leverandøren som kunden samtidig må udvikle på disse licenser, såfremt dette er relevant. Det skyldes, at der er nogle licensvilkår, der angiver, på samme konstaterende måde som beskrevet ovenfor i kapitlet, at udvikling foretages af kunden. Det betyder, at licensgiveren eventuelt kan gøre indsigelse, helt afhængig af den konkrete formulering i licensvilkårene, såfremt såvel en ekstern leverandør som kunden selv udvikler.

I kontraktsformuleringen nedenfor er der også lagt op til, at det her skal nævnes, såfremt kunden bibeholder nogle af licenserne.

Formålet hermed er alene at sikre, at kunden er fuldt opmærksom på dette forhold, og afdækker det inden kontrakten indgås. I modsat fald vil kunden kunne få en økonomisk ubehagelig overraskelse, eftersom det er kundens egen kontrakt.

Uagtet at kunden eventuelt bibeholder nogle af licenserne, kan det være praktisk for kunden, at leverandøren forestår den praktiske betaling af licenserne.

Den kontraktsmæssige formulering kan være følgende:

"Efter flytning af drift fra kunden til leverandøren, er leverandøren kontraktspart i samtlige nødvendige licensaftaler og vedligeholdelsesaftaler med underleverandører vedrørende det for driften nødvendige basisprogrammel, ligesom leverandøren forestår vederlæggelsen af tredjemand i henhold til disse aftaler.

Omkostningerne hertil indgår i det i §11.2 anførte vederlag. Såfremt licenshavernes vilkår for licensaftalerne, bortset fra driftsleverandørens egne programmellicenser (der er markerede i bilag 4b), medfører ændrede omkostninger, ændres vederlaget i overensstemmelse med de i prisbilaget indeholdte principper for fordeling af omkostningerne.

Dog bibeholder kunden de nuværende licensaftaler med med driftsadresse hos leverandøren, men i øvrigt på de nuværende vilkår og med de nuværende brugsrettigheder, herunder tillige adgang til at leverandøren, tredjemand og kunden parallelt må udvikle på de relevante programlicenser. Omkostninger til disse licenser afholdes af kunden.

Vederlæggelse afog sker gennem leverandøren, ligesom leverandøren i øvrigt varetager al kontakt til"

Som det fremgår af bestemmelsen ovenfor, er der forudsat, at driftsadressen er hos en outsourcingleverandør. Driftsadressen kan selvfølgelig også være hos kunden selv, hvorfor dette punkt skal tilrettes efter de konkrete forhold.

4.3.2 Brugerprogrammel

Brugerprogrammel kan, jf. ovenfor, bestå af standardprogrammel, tilretninger af standardprogrammel, samt individuelt udviklet programmel. For så vidt angår standardbrugerprogrammel er der som regel ikke samme økonomiske incitament for at flytte kontrakterne fra kunden og over til outsourcing-leverandøren. Derfor vil udgangspunktet på dette område som regel være, at kunden beholder sine nuværende kontrakter om standardbrugerprogrammel. Dog skal kunden være opmærksom på, at der også i relation til standard brugerprogrammel, kan være, at nogle af de samme kontraktmæssige licensvilkår kan give anledning til problemer, som anført ovenfor ved basisprogrammel. Kunden skal derfor også gennemgå sine brugerprogrammel kontrakter i relation til, at der ikke kan komme ubehagelige kontraktmæssige overraskelser i den sammenhæng ved at flytte driften til en anden leverandør eller andet maskinel.

I det omfang en kontrakt tillige indebærer, at leverandøren, ofte ved anvendelse af underleverandører, skal levere standardprogrammel til kunden, baseres dette på de for standardprogrammelle gældende licensvilkår. Dette er et emne, der har været debatteret mellem leverandørerne og statslige repræsentanter i relation til såvel K18 som K33, idet det er umuligt for leverandører at give kunden en videre rettighed til programmel end leverandøren selv har til dette programmel i henhold til sine licensaftaler med sine eventuelle underleverandører. Forslaget til bestemmelsen neden for er baseret på den enighed, der blev opnået mellem leverandørerne og de statslige repræsentanter på dette område. Det skal bemærkes, at denne bestemmelse principielt også kan finde anvendelse på standardprogrammel, der er basisprogrammel. Den kan dog forekomme mindre relevant på standardbasisprogrammel, eftersom det ikke er programmel som kunden i sit daglige brug af systemet kommer direkte i kontakt med i modsætning til brugerprogrammelle. Derfor er det i denne fremstilling valgt alene at medtage bestemmelsen under brugerprogrammel.

Den kontraktmæssige formulering kan være følgende:

"Kunden erhverver en brugsret til det standardprogrammel, der medfører af nærværende kontrakt, stilles til rådighed for kunden, samt til enhver senere ændring heraf, i overensstemmelse med rettighedsindehaverens standardbestemmelser, der fremgår af bilag 13. Kunden er uberettiget til at kopiere standardprogrammel og dokumentation vedrørende dette i videre omfang end nødvendigt for systemets drift og sikkerhed, samt indenfor rammerne af rettighedsindehaverens standardbestemmelser.

Udover den i §14.6 anførte adgang til overdragelse, kan kunden kun overdrage sin ret til standardprogrammet til 3. mand i overensstemmelse med rettighedsindehaverens standardbestemmelser."

Når leverandøren skal udvikle individuelt programmel i henhold til kundens specifikationer og for kundens regning, anmoder kunden ofte om at få samtlige rettigheder til dette programmel. Det er imidlertid ofte umuligt for leverandøren reelt at give kunden samtlige rettigheder til dette programmel, eftersom der i enhver form for individuelt udviklet programmel indgår standardprogrammoduler, som kunden ikke kan få rettighederne til, eftersom det vil udelukke leverandøren fra at fremstille programmel for eftertiden.

Dette omhandler, blot som eksempler, datorrutiner, renteberegninger, sorteringsrutiner af data, vis-funktioner, udskrivningsrutiner etc. Ser man på det individuelt udviklede programmel udefra, består det selvfølgelig af funktioner, der er udviklet alene til brug for den kunde, men mange funktioner benytter sig af standardmoduler, hvilket tillige af og til betegnes hjælpeprogrammer. Såfremt det er et økonomisystem, kan der f.eks. være et modul, der skal foretage rykkere af kunder, der ikke har betalt på nogle angivne datoer, og i den forbindelse skal der beregnes rente. Når systemet kommer til renteberegningen kaldes der på et hjælpeprogram, der foretager den faktiske beregning, ud fra de parametre vedrørende renter, der er sat op i det konkrete system. Dette hjælpeprogram er indbygget som en integreret del af kundens program, men er stadigvæk et standardmodul, som leverandøren vil bruge til mange

andre programmer. Disse standardmoduler er netop forudsætningen for, at programmel kan udvikles indenfor de økonomiske rammer, der er muligt i dag.

Når kunden i øvrigt kræver alle rettigheder til programmel, skal kunden tænke på, hvad kunden egentlig agter at bruge disse rettigheder til. Er det med henblik på at sælge programmet til 3. mand? Er dette tilfældet, og salg af programmel ikke hører til kundens kerneforretning, kan det undertiden være hensigtsmæssigt at overlade markedsføring og salg i forhold til 3.mand til leverandøren, eventuelt via joint venture, da dette kan give kunden noget tilbage af initialomkostningerne. Endvidere skal man være opmærksom på, at leverandørens pris kan være forskellig afhængig af hvilken brug kunden agter at gøre af det udviklede programmel. Anmoder kunden leverandøren om at udviklet det med henblik på videresalg til 3. mand, er kunden dermed en direkte konkurrent til leverandøren, og kan fratage leverandøren omsætningsmuligheder, i det omfang der sælges til 3. mand.

For individuelt udviklet programmel, vil der oftest i kontrakterne være anført, at programmet kan anvendes til internt brug hos kunden. Dette vil normalt være leverandørens forventning, med mindre kunden specifik har gjort opmærksom på andet. Er det kundens hensigt at videresælge til 3. mand, bør dette eksplicit angives.

Problemstillingen i relation til hjælpeprogrammel og risiko for omsætningstab i relation til 3. mand hos leverandøren varetages eksempelvis i form af en kontraktsbestemmelse, der giver kunden brugsret, også efter kontraktens ophør, samtidig med at leverandøren alene er berettiget til at benytte det til kunden og for kundens regning individuelt udviklede brugerprogrammel til brug for opfyldelse af leverandørens forpligtelser i henhold til kontrakten med kunden. Dette betyder, at leverandøren ikke kan gå ud og videresælge alt det, der er individuelt udviklet for kunden og for kundens regning, til en anden kunde. Ved denne kontraktmæssige formulering er begge parter tilgodeset, i det omfang kunden ikke har intentioner om at sælge programmet.

"Kunden har en vedvarende brugsret, også efter kontraktens ophør, til det brugerprogrammel, som leverandøren individuelt udvikler til kunden og for kundens regning, som led i nærværende kontrakt. Kundens rettigheder omfatter alle versioner og al dokumentation vedrørende brugerprogrammet.

Leverandøren er alene berettiget til at benytte dette til kunden individuelt udviklede brugerprogrammel til brug for opfyldelsen af leverandørens forpligtelser i henhold til nærværende kontrakt.

Såfremt leverandøren ønsker at foretage en anden brug af dette til kunden individuelt udviklede brugerprogrammel, eller andet brugerprogrammel, hvortil kunden har rettighederne, kræver dette en forudgående skriftlig aftale med kunden i hvert enkelt tilfælde.

Brugerprogrammel, som kunden har samtlige rettigheder til ved kontraktindgåelsen, bibeholder kunden samtlige rettigheder til, uanset at det overflyttes til leverandørens driftscenter.

Ved kontraktens ophør, uanset årsag, er leverandøren forpligtet til at udlevere det brugerprogrammel med tilhørende dokumentation, som kunden ved kontraktens indgåelse allerede havde rettighederne til, samt brugerprogrammel med tilhørende dokumentation og kildetekst i det omfang det pågældende brugerprogrammel er udviklet af leverandøren individuelt til kunden og for kundens regning, som led i opfyldelsen af nærværende kontrakt.

Kunden er alene berettiget til at anvende det af leverandøren for kunden udviklede brugerprogrammel, med tilhørende dokumentation og kildetekst til intern brug i kundens virksomhed ."

Såfremt kunden, uagtet kunden alene agter at bruge det individuelt udviklede program, i kundens interne systemer, og således ikke stille det til rådighed for 3. mand, ønsker at der i kontrakten står, at kunden har samtlige rettigheder til programmet, kan følgende kontraktsmæssige formulering som alternativ til det første afsnit i bestemmelsen ovenfor eventuelt anvendes:

"Kunden får overdraget rettighederne, herunder ophavsretten til det brugerprogrammel, som leverandøren individuelt udvikler alene til kunden og for kundens regning, som led i nærværende kontrakt. Kundens rettigheder omfatter alle versioner og al dokumentation vedrørende brugerprogrammet.

Kunden får dog alene en vedvarende brugsret til leverandørens standard programmoduler, der indgår i det af leverandøren for kunden individuelt udviklede brugerprogrammel, med tilhørende dokumentation og kildetekst."

4.3.3 Standardssystemer

Foregår driften på leverandørens maskinel, vil leverandøren ofte på disse maskiner have standardssystemer liggende, som er uløseligt knyttet til leverandørens individuelle måde at drive maskinerne på, og som ikke er kundespecifikke. Leverandøren vil derfor ofte ønske at forbeholde sig samtlige rettigheder til disse standardssystemer. Så længe driften foregår på kundens maskiner, har kunden adgang til at anvende disse standardssystemer, herunder ændringer i disse. Flyttes opgaverne herefter over til en anden leverandør, er det udgangspunktet, at kunden mister adgangen til at disponere over systemet. En ny leverandør vil ofte ikke have glæde af disse standardssystemer, eftersom denne leverandør kan have sine egne standardssystemer knyttet til sin måde at drive maskinerne på. Dertil kommer, at leverandører- af konkurrencemæssige årsager kan være tilbageholdende med at give en anden leverandør adgang til at se deres standardssystemer.

Det kan dog også forekomme, at systemer udviklet af leverandøren med henblik på varetagelse af driften for en bredere kundekreds i praksis må betragtes som et så integreret element og nødvendigt grundlag for kørslen af den enkelte kundes IT-systemer, at det vil være naturligt at lade kunden bevare retten til at anvende det af leverandøren udviklede system også efter kontraktens ophør (mod at betale et fastsat vederlag). En adgang for kunden til at erhverve brugsret til subrutiner o.l. fra leverandøren bliver desto mere nærliggende, såfremt de indgår i systemer, der er konstrueret til at møde kundens særlige behov. Hertil kommer, jf. ovenfor i kapitel 4.3.2, hvad der er fastsat om kundens rettigheder til alt sådant programmel m.v., der er udviklet eller tilpasset særligt til kunden.

Kundens interesse i at kunne disponere over individuelle tilretninger eller isolerede ændringer vil dog ikke være så stærk, når kunden ikke kan få selve standardsystemet, eftersom disse tilretninger og ændringer overhovedet ikke vil kunne fungere uden hoved standardsystemet.

Endvidere vil leverandøren ofte, såfremt leverandøren skal overvåge drift af kundens maskiner m.m. på kundens maskiner installere overvågningsværktøjer, hvilket normalt er standardsystemer. Disse vil ligeledes være uløseligt knyttet til den måde, som den pågældende leverandør foretager sin overvågning på og knyttet til det overvågningssystem, der er etableret i leverandørens driftscenter. Såfremt kunden selv ønsker at fortsætter overvågningen af opgaven, vil kunden ikke have nogen glæde af disse standardsystemer til overvågning. Ligesåvel såfremt en anden leverandør skal overtage overvågningen, vil denne leverandør heller ikke have nogen glæde af disse overvågningssystemer, eftersom de specifikt er tilrettet den tidligere leverandørs overvågningskoncept.

Det er hensigtsmæssigt, at der i kontrakten tages klar stilling til rettighederne til disse standardsystemer, subrutiner o.l. Dette gælder specielt, hvor leverandøren måtte foretage nogle specielle tilretninger til standardsystemerne af hensyn til den præcise opsætning af kundens del af systemet. Parterne må overveje, om der i den situation skal aftales vederlag til kunden, såfremt leverandøren senere udnytter tilrettelser, som han har fået fuldt betalt af kunden.

Under alle omstændigheder skal parterne nøje i et afsnit i kontrakten eller i et bilag beskrive, hvad der er standardprogrammell og hvad der er leverandørens standardsystem, da de to typer programmell behandles vidt forskelligt, så det er væsentligt for kunden, at driften ikke bliver afhængig af standardsystemer, der ikke kan overflyttes til en ny leverandør.

Er parternes udgangspunkt, at kunden ikke skal have ret til standardsystemer, f. eks. fordi de ikke er kundespecifikke og ikke fungerer i åbne systemer, kan den kontraktmæssige formulering være følgende:

"Leverandøren har samtlige rettigheder til leverandørens standard-systemer, der er implementeret på leverandørens maskinel til brug for udførelse af leverandørens driftsopgaver. Det samme gælder generelle standard-systemer, som leverandøren implementerer på kundens maskiner af hensyn til leverandørens driftskoncept, herunder systemer til brug for overvågning. Såfremt leverandøren for kunden foretager tilretninger i eller ændring af et af leverandørens standard-systemer, bibeholder leverandøren samtlige rettigheder til standard-systemet i den tilrettede eller ændrede version. Kunden har alene en brugsret til standard-systemet med tilhørende tilretninger og ændringer i kontraktperioden. "

4.4 EKSTERNE SYSTEMER

Ofte er der behov for adgang til informationssystemer, der ikke er ejet af kunden, men stilles til rådighed af 3. mand. I kontrakten bør der være taget stilling til, hvem der indgår kontrakter om sådanne informationssystemer.

Undertiden har leverandøren, der forestår driften af kundens edb-system, indgået nogle stordriftsaftaler med leverandører af edb-baseret informationssystemer.

Det er også muligt, at leverandøren har en direkte linie til en sådan leverandør, hvorfor kunden kan spare omkostninger ved at anvende denne linie.

Omfanget af informationssystemer, der stilles til rådighed af 3. mand, er meget vidt favnende - og stadig stigende . Det kan endvidere være vidt forskelligt, hvilke systemer kunden allerede har, og hvilke systemer kunden siden måtte have behov for. Det kan derfor ofte være det mest hensigtsmæssige, at det er kunden, der som udgangspunkt indgår aftaler om disse systemer med 3. mand.

Det er også kunden, der skal tage stilling til, om de af informationsleverandøren stillede kontraktmæssige vilkår kan accepteres eller ønskes ændret. Kunden skal dog være opmærksom på, at leverandøren bør inddrages, såfremt der ønskes adgang til nye systemer hos 3. mand, eftersom det kan kræve yderligere tekniske installationer, yderligere krav til kapacitet eller i øvrigt tilretninger

i kundens systemkompleks. Viser det sig i den forbindelse, at leverandøren allerede har en stordriftsaftale med den pågældende informationsleverandør eller har en direkte linie, som det økonomisk kan svare sig at anvende, kan dette blot aftales i den konkrete situation, eftersom en generel bestemmelse om, at det er kunden, der indgår aftalerne, kan fraviges ved aftale imellem parterne.

Den kontraktmæssige formulering af dette forhold kunne være følgende:

"I det omfang kunden har behov for adgang til informationssystemer stillet til rådighed af 3. mand, indgår kunden kontrakt herom direkte med 3. mand. Alle omkostninger forbundet med sådan adgang, herunder eventuelle tekniske installationer, kapacitetskrav til eller tilretninger i kundens systemkompleks, der foretages efter aftale med kunden, afholdes af kunden. Inden endelig indgåelse af en sådan kontrakt forelægges den af kunden for leverandøren med henblik på vurdering af eventuelle ændringsbehov i de systemer leverandøren driver for kunden. Leverandøren er forpligtet til at tilslutte systemet, hvis det er teknisk og sikkerhedsmæssigt muligt. Kunden betaler leverandøren for dennes ressourceforbrug i overensstemmelse med principperne i prisbilaget i det omfang arbejdet ikke er indeholdt i leverandørens tilbud"

4.5 TREDJEMANDS RETTIGHEDER

Uanset om det fremgår af parternes kontrakt eller ej, hæfter den part, der ved levering af sine ydelser i kontrakten overtræder sine kontraktmæssige forpligtelser overfor 3. mand, for disse overtrædelser i forhold til den anden kontraktspart. Ved IT-ydelser er det ikke nødvendigvis alene leverandøren, der skal iagttage sådanne 3. mands rettigheder, jf. ovenfor i relation til rettigheder til for eksempel drift af maskinel og anvendelse af basisprogrammellicenser. Kunden skal ligesåvel iagttage, at kunden ikke overtræder sådanne 3. mands forpligtelser. I det omfang en kunde skulle have ulovlige kopier liggende af et standardprogram på leverandørens maskine, fordi leverandøren stiller maskinkraft til rådighed for kunden, er det nødvendigvis kunden, der i et indbyrdes forhold må hæfte for denne overtrædelse.

En bestemmelse om 3. mands rettigheder i en IT-kontrakt bør således både relatere sig til leverandørens forpligtelser til at iagttage 3. mands rettigheder og til kundens forpligtelse til at iagttage 3. mands rettigheder.

Årsagen til at, der i kontrakter indsættes bestemmelser herom, er bl. a. for at klarlægge, hvem af parterne der fører en sag, såfremt der rejses sådanne krav fra 3. mand.

Den kontraktsmæssige formulering kan være følgende:

"Enhver af parterne indestår overfor den anden part for, at partens ydelser, i henhold til nærværende kontrakt, ikke krænker andres rettigheder, herunder patenter eller ophavsrettigheder.

Leverandøren forpligter sig til at holde kunden skadesløs for ethvert krav, der rejses af tredjemand mod kunden for leverandørens tilside-sættelse af tredjemands rettigheder efter overdragelsen af opgaverne til leverandøren. Såfremt tredjemand gør gældende, at anvendelse af det af leverandøren anskaffede programmel, maskinel eller det af leverandøren udviklede brugerprogrammel strider mod tredjemands rettigheder, er leverandøren pligtig at foranledige, at retten til den fortsatte anvendelse erhverves, eller at andet tilsvarende programmel tilvejebringes uden omkostning eller driftsforstyrrelse for kunden.

Kunden forpligter sig til at holde leverandøren skadesløs for ethvert krav, der rejses af tredjemand mod leverandøren for kundens tilside-sættelse af tredjemands rettigheder, ligesom kunden er pligtig, såfremt tredjemand gør gældende, at anvendelse af systemkomplekset, jf. bilag 6, strider mod tredjemands rettigheder, at foranledige, at retten til den fortsatte anvendelse erhverves, eller at andet tilsvarende programmel tilvejebringes uden omkostning for leverandøren. ."

4.6 RÅDERET OVER DATA

Det er utvivlsomt, at de data som kunden allerede har i sit system, eller siden hen indlægger i det system eller skaber på baggrund af det system aldrig kan tilhøre leverandøren.

Nogle kunder kan dog finde det hensigtsmæssigt, at det helt præcist af kontrakten fremgår, at disse data er kundens.

Leverandøren har selvfølgelig ret til at anvende de pågældende data i det omfang det er nødvendigt for, at leverandøren kan udføre de af kontrakten omfattede opgaver.

Endvidere kan kunderne få behov for at få kopier af data på edb læsbart medie udover, hvad der fremgår af kontraktens specifikationer af, i hvilket omfang kunden løbende vil modtage kopier af data. Det kan være vanskeligt for kunden ved indgåelse af kontrakten i specifikationerne at tage højde for enhver form for kopiering af disse data, som kunden kan få behov for.

Det er derfor hensigtsmæssigt præcist i kontrakten at anføre, at kunden har en sådan ret, selvfølgelig mod betaling af leverandørens dokumenterede ressourceforbrug i denne forbindelse. Eftersom kunden ikke ved kontraktens indgåelse har haft mulighed for konkret at beskrive behovet herfor, har leverandøren ej heller haft mulighed for at indregne dette i vederlaget, men betalingen må opgøres i overensstemmelse med principper anført i et bilag til kontrakten. Erfaringsmæssigt er det dog yderst sjældent, at der er behov for denne ydelse fra leverandøren. Dette skyldes blandt andet, at kunden ofte selv vil være i stand til at udtrække de pågældende data på for eksempel disketter, hvad enten udstyret står hos kunden eller hos leverandøren.

Antallet af arbejdsdage leverandøren skal have til at foretage denne kopiering vil skulle fastsættes konkret i de enkelte kontrakter. Det vil afhænge af mængden af data, der efterspørges i den konkrete situation, det vil afhænge af den samlede mængde af data, der er i systemet, samt hvordan disse er lagrede, herunder hvilke udskrivningsprocedurer der allerede måtte være indlagt i systemet.

Den kontraktmæssige formulering kan være følgende:

"Alene kunden har råderet over de data, der i kraft af kontrakten overdrages til behandling hos leverandøren, samt resultaterne heraf. De pågældende data kan dog benyttes af leverandøren til brug for

udførelse af opgaver i henhold til nærværende kontrakt i overensstemmelse med de til enhver tid gældende sikkerhedsregler.

Kunden har ret til, med et skriftligt varsel på [...] arbejdsdage, at få udleveret en kopi på edb-læsbart medie af samtlige on-line tilgængelige data tilhørende kunden, som måtte være i leverandørens besiddelse.

Leverandørens dokumenterede ressourceforbrug i forbindelse med udlevering af data afholdes af kunden på grundlag af principperne i prisbilaget.

Efter nærværende kontrakts ophør er leverandøren ikke berettiget til at besidde kundens data, der i kraft af nærværende kontrakt har været overdraget af kunden til edb-behandling hos leverandøren. "

Spørgsmålet om leverandørens tilbageholdsret i tilfælde af kundens misligholdelse kan eventuelt tillige reguleres.

4.7 DRIFTSERVICE HÅNDBOG

Uanset hvor specifikt leverancer er angivet i kontrakten med tilhørende bilag, er der altid ved varetagelse af driftsopgaver, hvad enten driftsopgaven skal varetages på leverandørens maskinel hos leverandøren eller på kundens maskinel hos kunden, eller der blot er tale om overvågning af kundens maskinel hos kunden, behov for at præsentere kontrakten og dennes bilag i en operationel form. Dette sker ved udfærdigelse af en Driftservice Håndbog. Håndbogen skal anvendes af de personer hos såvel kunden som leverandøren, der har til opgave at udføre de pågældende opgaver i dagligdagen.

Håndbogen skal skrives inden for kontraktens rammer og skaber således ikke selvstændigt rettigheder og forpligtelser mellem parterne. Der erindres i den forbindelse om, hvad der er anført i kapitlet om teknisk afklaring om de grænser, udbudsreglerne sætter for at ændre i kontrakten.

Der må tages stilling til, hvorvidt den endelige godkendelse af håndbogen skal ske under de samme former, som parterne iagttæ-

ger ved egentlige kontraktsændringer, jf. hvad der er anført herom i kapitel 14.8. Alternativt kunne man gøre driftsstatusgruppen til det kompetente forum.

Under alle omstændigheder vil den i en eventuel tvist udgøre et vigtigt fortolkningsbidrag, der belyser, hvorledes parterne på et givet tidspunkt har forstået de rammer, der er fastlagt i kontrakten.

Det er leverandøren, der udarbejder Driftservice Håndbogen, og den udarbejdes selvfølgelig indenfor de rammer, der er angivet i kontrakten. Kunden bistår leverandøren med at udarbejde Driftservice Håndbogen, eftersom en del af informationen vil komme fra kunden, herunder om hvilke kontaktpersoner hos kunden, der kan rettes henvendelse til i de konkrete situationer. Procedurebeskrivelser for henvendelser fra den ene part til den anden part vil ligeledes skulle fastsættes i detaljer i fællesskab, således at det bliver optimalt set fra begge parter synspunkt samt tilpasset parternes organisation.

En del af materialet i Driftservice Håndbogen vil ofte være ekstrakter af de relevante bilag i kontrakten samt enkelte relevante bestemmelser. Det er ikke særligt hensigtsmæssigt, at de udførende medarbejdere hos såvel kunden som leverandører blot får den ofte meget store kontrakt i hånden, og på den baggrund skal operere i dagligdagen. Dertil kommer, at fortrolighed om en del af kontraktens indhold vil medføre, at de, der varetager den daglige drift af kundens opgave, ikke nødvendigvis har adgang til samtlige informationer i den indgåede kontrakt.

I Driftservice Håndbogen kan der - udover ekstrakt af kontrakten og dennes bilag - være indsat anden information af fortrolig karakter, som parterne ikke må videregive til 3. mand. Derfor vil Driftservice Håndbogen ikke i kontraktperioden kunne videregives til 3. mand. Såfremt kunden efter kontraktens ophør måtte have behov for at videregive de dele af informationen, som ikke er af fortrolig karakter, herunder information som den eksisterende leverandør ikke ønsker, at leverandørens konkurrenter for eksempel skal have adgang til, må en forudsætning for at kunden kan udlevere håndbogen til 3. mand være, at leverandøren forinden har haft

lejlighed til at slette de for leverandøren følsomme oplysninger, herunder selvfølgelig ekstrakter af kontrakter og kontraktens bilag.

Den kontraktmæssige formulering kan være følgende:

"Der udarbejdes af leverandøren, med bistand af kunden, en Driftservice Håndbog, indeholdende aftalte serviceniveauer, relevante driftsvejledninger, procedurer for back-ups samt andre forhold af relevans for leverandørens løbende varetagelse af driften.

Kunden har en vedvarende brugsret til Driftservice Håndbogen. I kontraktperioden må Driftservice Håndbogen ikke udleveres til tredjemand. Ved kontraktens ophør, uanset årsag, må kunden ikke udlevere Håndbogen til tredjemand, før leverandøren har slettet de for leverandøren fortrolige oplysninger. Leverandøren fjerner, efter påkrav, disse oplysninger inden en uge fra tidspunktet for opsigelse respektivt tidspunktet for ophør i tilfælde af, at kontrakten hæves."

4.8 GENEREL VIDEN

Det er vanlig praksis i enhver IT-kontrakt at anføre, at leverandøren har ret til at genbruge den såkaldte generelle viden, uanset hvilke rettigheder kunden måtte få over brugerprogrammell eller andre ydelser leverandøren udfører for kunden, . Udtrykket "den generelle viden" er et velkendt udtryk i kontraktsterminologier. Den præcise afgrænsning af udtrykket vil på samme måde som et ofte kontraktmæssigt udtryk som "væsentlig" i sidste instans skulle afgøres ved en retsinstant, såfremt parterne måtte blive uenige herom.

Den kontraktmæssige formulering kan være følgende:

"Leverandøren er berettiget til at anvende den generelle viden, der erhverves ved løsningen af de i nærværende kontrakt anførte ydelser til brug for leverance til 3. mand".

5

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Samarbejdsforhold

5.1 GENERELT

5.2 KOORDINATIONSGRUPPE

5.3 UDVIKLINGSSTATUSGRUPPE

5.4 DRIFTSSTATUSGRUPPE

5.5 KVALIFICEREDE MEDARBEJDERE

5.6 BRUGERSTØTTE

5.7 BRUGERRESSOURCER

5.8 AJOURFØRING AF DOKUMENTATION

5.1 GENERELT

Samarbejdet mellem kunde og leverandør vedrørende IT-ydelser er ganske fundamentalt for den fælles succes. Der skal således tænkes nøje over det, når der udfærdiges regler for den praktiske organisering af det løbende samarbejdsforhold. I mange kontrakter står der ofte kun ganske lidt om samarbejdsformen, undertiden bare at den siden hen vil blive specificeret. Dette er ikke hensigtsmæssigt. Er der tale om udbud, bør det allerede af udbudsmaterialet fremgå, hvilken organisering af samarbejdet kunden forventer. Dette har ligeledes betydning for leverandøren, idet det i prisen skal indgå, hvilke omfang af ressourcer der skal afsættes til det løbende samarbejde, herunder blandt andet i forbindelse med deltagelse i faste møder og udarbejdelse af faste rapporter om status på drift eller udviklingsopgaver.

Samarbejdsorganisationen afhænger selvfølgelig af, hvilke opgaveområder leverandøren forestår. Der er dog nogle forhold, som er relevante for indkøb af alle IT-ydelser, udover det helt banale niveau.

Der bør hos såvel leverandøren som hos kunden være én fast *kontaktperson*, der har beslutningskompetence vedrørende samtlige forhold relateret til det daglige samarbejde mellem kunden og leverandøren.

At vedkommende har beslutningskompetencen betyder ikke, at vedkommende ikke kan spørge andre internt i sit hus, inden beslutningen meddeles til den anden part. Det betyder derimod, at den anden part, når vedkommende får et svar, kan regne med, at den, der giver svaret, har fuldmagt til at afgive dette svar.

Langt mere vigtigt er det, at der kun er én, man skal rette henvendelse til, uanset problemets karakter. Denne kontaktperson på begge sider skal være problemløseren, når der måtte opstå uenighed mellem kunde og leverandør, samt skal være den, der er kontaktperson, når der for eksempel skal sættes nye ting i gang. De faste kontaktpersoner, som der her tænkes på, skal være den primære kontaktperson på ledelsesniveau, og dermed ligeledes den interne koordinator. Det er således ikke denne kontaktperson, der

er kundeservice, også kaldet Help-Desk, i det daglige eller hvorigennem enhver kontakt om enhver løbende problemstilling skal rettes. Der skal selvfølgelig tillige være en samarbejdsstruktur for såvel kundens medarbejdere, som leverandørens medarbejdere, der er beskæftiget med edb-systemet i det daglige, jf. nærmere nedenfor under Brugerressourcer og Kundeservice.

5.2 KOORDINATIONSGRUPPEN

Der er som regel altid i et løbende kontraktforhold et behov for et overordnet mødeforum, der har det endelige ansvar for samarbejdets gennemførelse med henblik på kontraktens opfyldelse. Denne gruppe behandler typisk spørgsmål af principiel karakter omkring samarbejdsforholdet, herunder den langsigtede udvikling af samarbejdet mellem parterne. Denne *koordinationsgruppe* kan typisk bestå af de ovenfor nævnte faste kontaktpersoner, samt deres chefer på området. Formålet med en sådan gruppe er også at løse eventuelle konflikter i samarbejdsforholdet, som de førnævnte kontaktpersoner ikke har kunnet løse, for eksempel fordi de ikke har den fornødne fuldmagt til at løse spørgsmål af principiel karakter.

Koordinationsgruppen bør i god tid inden møder modtage en statusrapport, der bør udarbejdes af leverandøren og eventuelt suppleres af kunden, vedrørende samarbejdsforholdets forløb siden sidst afholdte møde i gruppen. Der bør ligeledes i kontrakten anføres, hvilken mødehyppighed, der forudsættes. Udgangspunktet bør formentlig være kvartalsvis, med adgang til at holde møder efter behov, hvilket således kan være såvel hyppigere som sjældnere.

Det vil være naturligt, at det er kunden, der har formandskabet i gruppen. Nogle kunder ønsker selv at udfærdige referatet. Andre kunder overlader det til leverandøren at udfærdige referatet, der derefter forelægges til kundens godkendelse. Der kan være ressourcemæssige årsager hertil eller ønske om at sikre den mest korrekte tekniske beskrivelse af problemerne. Man må endvidere tænke på, at det kan få betydningen for fortolkningen af et beslutningsreferat, hvem der har konciperet referatet.

Dernæst bør der nedsættes en udviklingsstatusgruppe og en driftsstatusgruppe, i det omfang begge grupper er relevante.

5.3 UDVIKLINGSSTATUSGRUPPEN

Udviklingsstatusgruppen kan meget vel være relevant, selvom leverandøren ikke forestår udviklingen af kundens brugerapplikationer. Skal brugerapplikationerne implementeres på det system, som leverandøren driver for kunden, kan en løbende kontakt om udviklingsprojekter, der overvejes igangsat, samt udviklingsprojekter, der er igangsat være til megen nytte for begge parter. Det kan således være nødvendigt at inddrage leverandøren, for at leverandøren kan komme med en vurdering af, hvilken påvirkning det nye system vil have for de ydelser, leverandøren løbende leverer til kunden. Leverandøren, der forestår driften, skal måske også inddrages i implementeringen af de udviklede brugerapplikationer. Graden af denne involvering afhænger af de grænseflader, der aftales i kontrakten, samt om det drives på kundens anlæg, eller det drives på leverandørens anlæg. Såfremt kunden ønsker, at leverandøren skal deltage i et udbud om driften af det nye system, må man sørge for, at den tekniske dialog med leverandøren ikke skaffer denne en uberegtiget fordel frem for andre potentielle tilbudsgivere.

Det er i relation til indkøring af et nyt brugerprogram væsentligt at være opmærksom på, at sikkerhedsregler for drift oftest foreskriver, at der skal være vandtætte skotter mellem de personer, der udvikler systemet, og de personer der idriftsætter systemerne. Det vil derfor ikke være udviklere, men driftsfolk, der skal indkøre de nye systemer eller ændringer af andre systemer, i produktionsmiljøet, jf. nærmere nedenfor.

Forestår leverandøren løbende udvikling for kunden eller udvikling af et enkeltstående system for kunden, er etableringen af en udviklingsstatusgruppe uomgængelig. Afhængig af udviklingsopgavernes omfang kan der under udviklingsstatusgruppen nedsættes relevante projektgrupper. Udviklingsstatusgruppens område bør være at behandle spørgsmål om prioritering af udviklingsressourcer og følge op på forløbet af leverancerne på udviklings-

området. Dette bør ske på baggrund af en rapport, der månedligt afgives fra leverandøren. Udviklingsstatusgruppen bør samtidig være forum for de problemstillinger, der ikke har kunnet løses i eventuelle projektgrupper nedsat med deltagere fra kunden og leverandøren.

Mødehyppigheden i disse grupper bør ligeledes fastsættes i kontrakten, dog med en justeringsmulighed. Forestår leverandøren løbende udvikling for kunden, vil udviklingsomfanget typisk svinge. Der kan derfor i perioder være behov for at holde meget hyppige møder, og i andre perioder være et meget begrænset behov. Dette vil samtidig afhænge af, i hvilket omfang, der er nedsat fælles projektgrupper.

Udviklingsstatusgruppen bør ligeledes have til opgave løbende at ajourføre en liste over det brugerprogrammel, hvortil kunden har rettigheder, hvad enten dette alene er en brugsret eller samtlige rettigheder, jf. ovenfor. Det er en praktisk foranstaltning, at der til enhver tid er overblik over, hvilke brugerprogrammel kunden har rettigheder til, samt hvilket brugerprogrammel leverandøren har ansvaret for at drive overfor kunden. Udover dette, er det nyttigt for kunden til enhver tid at have en sådan liste, såfremt kunden i en eller anden sammenhæng har behov for at drøfte driften og videreudviklingen af sit system med en 3. mand.

Formanden for gruppen vil naturligt være kundens IT-ansvarlige, der er den primære kontaktperson på ledelsesniveau. Om udfærdigelse af referatet henvises til hvad der er anført oven for ad koordinationsgruppen.

5.4 DRIFTSSTATUSGRUPPEN

Uanset hvilken type løbende drift kontrakten vedrører, er der behov for faste driftsstatusmøder. Der bør derfor altid etableres en *driftsstatusgruppe*. Dette gælder ligeledes selvom leverandøren alene har en vedligeholdelsesforpligtelse overfor en server og PC'ere, der står hos kunden og som kunden i øvrigt i det daglige forestår driften af. Det ender alt for ofte med, at der ikke fast følges op på forløbet af vedligeholdelseftaler. Der opstår et problem med serveren, leverandøren kommer og løser det, og kunden er eventuelt

under forløbet utilfreds med måden, det er foregået på, herunder tiden det har taget. Derefter er problemet overstået, og oftest gøres der ikke mere i den sammenhæng. Der bør derfor etableres et fast forum, hvor kunden giver leverandøren sin tilbagemelding om, hvordan vedligeholdelsesforløbet har været, samt tilkendegiver sin tilfredshed eller utilfredshed med løsningen af de konkrete fejlsituationer. Endvidere kan et sådant forum drøfte, hvordan nye og eventuelt lignende fejlsituationer imødegås, planer for kommende perioders driftsleverancer samt behov for eventuel opgradering af programmet, andre ændringer i driftsmiljøet og i det samlede systemkompleks eller udvidelse af kapaciteten.

Det er erfaringen, at såfremt der er et fast mødeforum for disse forhold, opstår der færre problemer i samarbejdsforholdet, og der bliver i tide taget højde for ændringer i det eksisterende system.

Forestår leverandøren hele driften af kundens systemer, enten på eget udstyr eller på kundens udstyr, er det evident, at der løbende er behov for, at parterne mødes, og drøfter forløbet af driftsleverancen.

Eftersom det er leverandøren, der har hovedparten af initiativerne på drifts-områderne og afrapporteringsforpligtelser, kan det være hensigtsmæssigt, at det er leverandøren, der har formandskabet for driftsstatusgruppen og dermed i vidt omfang er initiativtageren. Referatet udfærdiges ligeledes af leverandøren og forelægges til kundens godkendelse.

I tilfælde af leverancer fra flere leverandører kan det være relevant at oprette et særskilt samarbejdsforum mellem de berørte parter for at drøfte sammenhængen mellem de enkelte leverancer.

I kontraktens bilag 5 vil det være naturligt at opliste de forskellige grupper i en oversigt med beskrivelse af deres indbyrdes relationer, herunder en angivelse af den hierakiske opbygning. Kunden må endvidere gøre sig klart, om kundens organisation er gearet til at viderebehandle afrapporteringen fra grupperne.

Den kontraktmæssige formulering af dette forhold kan være følgende:

Leverandøren har det totale ansvar for gennemførelsen af de opgaver og forpligtelser, der ved nærværende kontrakt er pålagt leverandøren.

Kunden vil give alle nødvendige oplysninger vedrørende gennemførelsen af de opgaver, som det efter kontrakten påhviler leverandøren at udføre eller lade udføre.

Der etableres en koordinationsgruppe, en udviklingsstatusgruppe og en driftsstatusgruppe. Repræsentationen i disse grupper fremgår af bilag 5, hvilket bilag på en parts begæring kan suppleres med angivelse af forretningsgange og forretningsorden.

Leverandøren udpeger afdelingslederen som fast kontaktperson overfor kunden. Den pågældende vil have beslutningskompetence på leverandørens vegne -vedrørende samtlige forhold relateret til det daglige samarbejde mellem kunden og leverandøren og have et bredt kendskab til leverandørens forretning. Afdelingslederens opgaver bliver følgende:

- Ansvarlig for samarbejdet med kunden
- Primær kontaktperson på ledelsesniveau
- Koordinering af leverandørens leverancer
- Opfølgning på leverandørens leverance, herunder kontraktens opfyldelse
- Sikring af kvalitet og rettighed i leverandørens leverancer
- Ansvarlig for allokering af ressourcer

Kunden udpeger en IT-ansvarlig som fast kontaktperson overfor leverandøren. Den pågældende vil have beslutningskompetence på kundens vegne vedrørende samtlige forhold relateret til det daglige samarbejde mellem kunden og leverandøren. Den IT-ansvarlige skal tillige have en faglig profil, der omfatter et bredt kendskab til kundens forretning. Den IT-ansvarliges opgaver bliver følgende:

- Ansvarlig for samarbejdet med leverandøren
- Primær kontaktperson på ledelsesniveau
- Opfølgning på leverandørens leverancer, herunder kontraktens opfyldelse

Prioritering af vedligeholdelses- og udviklingsopgave

Ansvarlig for brugerdeltagelse, herunder allokering af fornødne ressourcer i brugerorganisation.

Der nedsættes en koordinationsgruppe på ledelsesniveau med repræsentanter fra såvel kunden som fra leverandøren. Koordinationsgruppen har det overordnede ansvar for samarbejdets gennemførelse med henblik på kontraktens opfyldelse. Koordinationsgruppen mødes en gang i kvartalet, eller efter behov.

Koordinationsgruppen behandler spørgsmål af principiel betydning, herunder den langsigtede udvikling af samarbejdet mellem parterne. Leverandøren udarbejder og afgiver til koordinationsgruppen en status-rapport over forløbet af leverandørens samlede leverance siden sidst afholdte møde.

Kunden har formandsskabet i koordinationsgruppen, og [kunden][leverandøren] fører referat af gruppens møder. Referatet skal godkendes af [leverandøren][kunden].

Der nedsættes en udviklingsstatusgruppe med repræsentanter fra såvel kunden som fra leverandøren. Statusgruppen mødes en gang i kvartalet [om måneden], eller efter behov.

Udviklingsstatusgruppen behandler spørgsmål om prioritering af udviklingsressourcer i forbindelse med udviklingskontrakt mellem kunde og leverandør. Rapportering af udviklingsleverancerne behandles i udviklingsstatusgruppen. Leverandøren udarbejder og afgiver til udviklingsstatusgruppen en månedsrapport over forløbet af leverandørens samlede leverancer.

Udviklingsstatusgruppen kan nedsætte relevante projektgrupper. Udviklingsstatusgruppen ajourfører løbende en liste over det brugerprogrammel, hvortil kunden har brugsret.

Gruppens formand er kundens IT-ansvarlige, og [kunden][leverandøren] fører referat af gruppens møder. Referatet skal godkendes af [leverandøren][kunden].

Der nedsættes en driftsstatusgruppe med repræsentanter fra såvel kunden som fra leverandøren.

Driftsstatusgruppen mødes en gang pr. måned, eller efter behov.

Driftsstatusgruppen gennemgår kvaliteten i leverandørens driftsleverancer, passerede hændelser, afhjælpning af disse, samt planer for kommende perioders driftsleverance, herunder eventuelle ændringer i driftsmiljøet og det samlede systemkompleks. Rapportering af driftssituationen behandles i driftsstatusgruppen.

Leverandøren har formandskabet i driftsstatusgruppen, og leverandøren fører referat af gruppens møder. Referatet skal godkendes af kunden."

5.5 KVALIFICEREDE MEDARBEJDERE

I mange kontrakter står der ofte, at leverandøren er forpligtet til at bemane kundens systemer med kvalificerede medarbejdere og stille kvalificerede udviklere til rådighed for de opgaver, der skal løses i forhold til kontrakten. Det kan diskuteres, om bestemmelsen har selvstændig betydning, eftersom det kunden betaler leverandøren for, i sagens natur, er, at leverandøren har nogle medarbejdere, der på kvalificeret vis, det vil sige kontraktmæssigt, kan løse de opgaver som leverandøren er sat til at udføre for kunden. Leverandørens forpligtelse er primært ydelsesdefineret, hvorfor leverandørens medarbejders kvalifikationer ofte er uden selvstændig betydning for en misligholdelsesvurdering. Hvis den kontraktslige regulering af en nærmere angiven opgavetype, f. eks. konsulentbistand, indskrænker sig til at angive en timepris for ydelsen, kan det imidlertid have selvstændig betydning at opstille krav til leverandørens medarbejders kvalifikationer.

Ønsker en af parterne indsat en bestemmelse om kvalificerede medarbejdere, kan den kontraktmæssige formulering være følgende:

"Leverandøren er forpligtet til at bemane kundens samlede systemkompleks med kvalificerede driftsmedarbejdere uddannet i anvendelse af dette system, samt stille kvalificerede udviklere til rådighed for løsning af de i nærværende kontrakt anførte udviklingsopgaver."

Specielt i forbindelse med konsulentydelse - eller hvor leverandørens medarbejdere i øvrigt har deres daglige gang hos kunden, kan det være relevant for leverandøren at give en særlig specificeret beskrivelse af medarbejderne og at give kunden ret til at godkende udskiftninger.

5.6 BRUGERSTØTTE

Det kan være nyttigt at få præciseret, at i det omfang leverandøren forestår udvikling for kunden, herunder ændringer i eksisterende systemer, er leverandøren forpligtet til at forestå uddannelse af brugerne i de nye eller ændrede systemer samt at give vejledning, når de nye systemer implementeres. Denne indsats vil det ikke, ved løbende udviklingskontrakter, normalt være muligt at kvantificere, hvorfor omfanget og vederlaget herfor bør aftales i forbindelse med de enkelte aftaler om udviklingsprojekter. Det vil afhænge af de konkrete omstændigheder, om en sådan tillægskontrakt, der præciserer omfanget af undervisningen, kan indgås uden et nyt udbud. Afgørende herfor er bl. a., om tilbudsgiverne ved det første udbud har haft mulighed for at konkurrere f. eks. på timepris eller på kvalitet af undervisning, således at ydelsen kan siges at være omfattet af det første udbud på et objektivi grundlag.

Den kontraktmæssige formulering kan være følgende:

"Leverandøren er, i forbindelse med udviklingsprojekter, forpligtet til at yde kunden brugerstøtte inden for uddannelse og vejledning ved implementering af nye systemer [i overensstemmelse med de kvalitetskriterier og til den enhedspris, der er angivet i bilag x og i bilag 10 (vederlag)]. [Omfanget og vederlaget herfor aftales i forbindelse med indgåelse af aftale om de enkelte udviklingsprojekter]."

5.7 BRUGERRESSOURCER

Der opstår ofte problemer i samarbejdsforholdet i relation til omfanget af de ressourcer fra kundens side, der skal beskæftige sig med de af kontrakten omfattede IT-ydelser. Det er ikke særligt hyppigt, at der i kontrakter står, at kunden skal stille ressourcer til rådighed, samt på hvilke områder dette skal være.

Der er nogle helt klare områder, hvor kunden må forvente at skulle deltage ressourcemæssigt. *Overdrages driften* til leverandøren, er

det nødvendigt, at kunden deltager i planlægningen af overdragelsen, herunder ved at give leverandøren samtlige relevante oplysninger. Det kunne i denne sammenhæng anføres, at leverandøren, eventuelt på baggrund af et udbud, men i hvert fald på baggrund af den foreliggende kontrakt, må have de tilstrækkelige oplysninger herom, idet der er prisfastsat på det grundlag. Dette svarer dog ofte ikke til virkeligheden, jf. nærmere ovenfor om den tekniske afklaringsfase.

I relation til udbudsmaterialet må det konstateres, at det sjældent er skrevet med den indfaldsvinkel at give samtlige de informationer, der er nødvendige for, at en overflytning kan ske så hensigtsmæssigt som muligt. Udbudsmaterialets udgangspunkt er at beskrive, hvilke opgaver der skal løses, når systemet måtte være overflyttet til leverandørens anlæg, eller når leverandøren har overtaget ansvaret hos kunden. Det er meget sjældent, der er beskrevet en egentlig overdragelsesforretning i udbudsmaterialet.

Kontrakterne er ligeledes ofte kendetegnet ved samme forhold, således at der oftest kun står ganske lidt om selve overdragelsesforretningen, udover at der skal gennemføres en overdragelsesprøve. Eksempelvis kan nævnes, at der, såfremt systemet skal flyttes fra kundens nuværende anlæg eller kundens nuværende leverandørs anlæg over til en ny leverandør, skal udarbejdes en plan for "fall-back". Der skal være en helt præcis plan for, hvad der gøres, såfremt overflytningen til det nye maskinel ikke umiddelbart lykkes. Det er vigtigt at få fastlagt, om der i denne situation skal flyttes tilbage omgående til det tidligere anlæg, eller om der skal gå en periode, før der eventuelt træffes beslutning om at der skal flyttes tilbage, samt hvilke kriterier der afgør, om det skal flyttes tilbage eller ej. Det er helt åbenbart, at kunden skal deltage aktivt i dette. Disse forhold omkring overdragelsesforretningen bør om muligt være beskrevet og specificeret i udbudsmaterialet, af hensyn til EUs udbudsregler og af almindelige økonomiske hensyn, således at kontrakten kan afspejle de forpligtelser, der påhviler hver enkelt part.

Endvidere vil kunden naturligt komme til at stille ressourcer til rådighed i forbindelse med *den løbende drift og vedligeholdelse*. Det kan være i relation til drøftelser af at omlægge drift, driftsforløb,

ændre tidspunkterne for batchkørsler, udvidelse af kapacitet, deltagelse i fejlsøgning etc. Skal der køres nyt program ind eller ændringer i eksisterende program ind, skal kunden deltage i test heraf.

Et af de områder kunden selv har en meget stor interesse i at deltage løbende i, er i forbindelse med *udviklingsprojekter*. Kunden er selvfølgelig kravspecificerende, men kunden kan ikke slippe et udviklingsprojekt, når kravspecifikationen er afleveret, idet kunden derefter skal kunne forholde sig til om leverandørens fortolkning, i form af en systemspecifikation af kravspecifikationen, ser rigtig ud.

Derudover er kunden på ethvert udviklingsprojekt, stort som lille, løbende involveret i status på projektet samt eventuelle problemer, der skal afklares i udviklingsforløbet. Det vil som regel være meget vanskeligt at angive specifikke rammer for omfanget af brugerressourcer, men det er vigtigt, at de områder, hvor der skal stilles brugerressourcer til rådighed, beskrives.

I dialogen med leverandøren er det afgørende, at der fra kundens side deltager medarbejdere, der har et tilstrækkeligt indblik i forholdene til at kunne diskutere med leverandøren på et kvalificeret niveau. I det daglige løbende samarbejde, hvor der for eksempel skal rettes henvendelse til leverandøren om eventuelle driftsfejl, bør kunden sikre sig, at det er nogle faste medarbejdere, der melder fejl til leverandøren, samt drøfter løsningen af disse fejl med leverandøren. Det er u hensigtsmæssigt, såfremt der ikke er et internt filter, der sikrer, at det kun er de leverandørrelevante fejl, der viderebringes til leverandøren samt sikre, at der ved fejlrapporteringen gives de relevante informationer, for at leverandøren kan løse opgaven hurtigst muligt.

I kontrakten med leverandøren bør man derfor indføje, at kontakten i det daglige mellem leverandøren og kunden sker via kundens superbrugere. En præcis beskrivelse af superbrugernes funktioner og arbejdsopgaver kan man overveje at udskyde til den samme periode, hvor planlægningen af overdragelsen til leverandøren sker. Er det muligt allerede at udfærdige en sådan beskrivelse inden kontrakten indgås, er dette selvfølgelig klart at foretrække.

Eftersom behovet for brugerressourcer vil være helt afhængig af leverancetyper og de kontraktmæssige fastlagte grænseflader mellem kunden og leverandøren, er det vanskeligt at udforme et forslag til kontraktbestemmelse herom.

Som inspiration og grundlag for den konkrete udformning af bestemmelse herom, kan den nedenfor følgende formulering foreslås. Som nævnt må der af hensyn til EUs udbudsregler i en kontraktbestemmelse om brugerressourcer indbygges en mere konkret beskrivelse af spillereglerne og af parternes forpligtelser - som grundlag for prissætningen i leverandørens tilbud:

" Brugerressourcer

Kunden stiller de aftalte brugerressourcer i henhold til de af leverandøren angivne opgaver til rådighed for teknisk afklaring, overdragelsesprojekt, drift, vedligeholdelse, test og udvikling.

Kunden udpeger blandt sine ansatte et antal superbrugere, hvis funktion og arbejdsopgaver specificeres i fællesskab af kunde og leverandør, inden leverandørens faktiske overtagelse.

Superbrugerne skal have et sådant kendskab til kundens brugerprogrammer, at de kan rådgive øvrige brugere hos kunden om systemernes indhold og funktionalitet. Superbrugerne skal desuden have et grundlæggende kendskab til generelle IT-forhold, der muliggør, at de under leverandørens vejledning kan udføre aktiviteter på det samlede system, herunder aktiviteter på kundens lokationer.

Såfremt kunden ikke stiller de aftalte brugerressourcer til rådighed, er leverandøren berettiget til eventuel ændring af vederlag og ændring af eventuelle fast tid og fast pris tilbud i forhold til dokumenterede følger af kundens -manglende eller forsinkede brugerdeltagelse. Dette gælder tillige for øvrige forhold, der berøres af manglende eller forsinket brugerdeltagelse."

5.8 AJOURFØRING AF DOKUMENTATION

Såfremt leverandøren skal overtage driften af kundens eksisterende driftsanlæg med eksisterende systemer på, eller såfremt leverandøren skal overflytte kundens eksisterende systemer til leverandørens eget anlæg, er det relevant kontraktmæssigt at regulere,

hvilke konsekvenser det vil kunne have, såfremt dokumentationen af de overtagne systemer ikke er fuldstændige, eller endog mangler. Det kan ikke undgå at påvirke leverandørens løsninger af opgaverne for kunden, såfremt den dokumentation, der overtages fra kunden, ikke er tilstrækkelig.

Det kan dreje sig om såvel dokumentation af brugerprogrammel, som dokumentation af driftsmiljøet hos kunden, såfremt det er dette, der overtages, eller driftsforløbet, for eksempel i relation til de driftskørsler, der skal foretages eller eventuelt individuelle driftsrutiner, som kunden har "bundet" basisprogrammel og brugerprogrammel sammen med.

Uanset om leverandøren måtte få lejlighed til at gennemse dokumentationen, inden tilbud afgives eller inden kontrakt underskrives, eller i en senere teknisk afklaringsfase, vil det aldrig være muligt for leverandøren på de korte tidsrum, der i sagens natur vil være til rådighed, at gennemgå kundens dokumentation i detaljer, med henblik på at vurdere om denne er tilstrækkelig eller korrekt. Det kræver, at der køres op imod system.

Kan det dog allerede ved en indledende gennemgang konstateres, at der er klare mangler ved dokumentationen, skal parterne kontraktmæssigt aftale, i hvilket omfang det er nødvendigt at ajourføre denne dokumentation, samt hvem af parterne der forestår ajourføringen. Samtidig skal der tages stilling til, hvilken indflydelse det kan have på leverandørens kontraktlige forpligtelser i perioden, indtil dokumentationen er ajourført. Leverandøren bør kun bære risikoen herfor, såfremt han som led i den tekniske afklaringsfase eller i en længerevarende overdragelsesperiode i tilstrækkeligt omfang har fået mulighed for at gennemgå kundens dokumentation i detaljer. Kunden kan derfor under tiden have behov for, at leverandøren som led i den tekniske afklaringsfase eller overdragelsen afgiver en udtrykkelig erklæring om, at den foreliggende dokumentation er tilstrækkelig til hans formål.

En manglende dokumentation vil typisk forsinke leverandørens fejlretning og dermed kunne påvirke driftseffektivitetsberegningerne. Det kan også blot betyde, at kunden og leverandøren skal bru-

ge flere ressourcer på opgaven end oprindeligt beregnet.

Konstateres det, efter at leverandøren har overtaget opgaverne, at dokumentationen er mangelfuld, er en reguleringsmekanisme ligeledes nødvendig, jf. ovenfor.

Den kontraktmæssige formulering af dette forhold kunne være følgende:

"I det omfang dokumentationen af kundens systemkompleks ikke er korrekt eller er ufuldstændig, og dokumentationen er væsentlig for leverandørens udførelse af opgaver i henhold til nærværende kontrakt, aftales det mellem parterne, i hvilket omfang udarbejdet dokumentation skal ajourføres af leverandøren. Kunden betaler leverandøren for dennes ressourceforbrug i overensstemmelse med principperne i prisbilaget. Såfremt parterne bliver enige om, at dokumentationen ikke skal ajourføres, hæfter kunden over for leverandøren for det ressourceforbrug, som denne påføres herved.

Leverandøren hæfter ikke for fejl, mangler eller forsinkelser, der er grundet i mangelfuld dokumentation."

DriftserviceHåndbogens driftsdokumentation ajourføres løbende.

6

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Driftsleverance

6.1 BESKRIVELSE AF DRIFTSOPGAVER

6.2 PRINT

6.3 OVERDRAGELSE AF DRIFTEN TIL LEVERANDØREN

6.4 ANSKAFFELSE OG OPGRADERING AF MASKINEL OG PROGRAMMEL

6.5 OPTIONER OM IVÆRKSÆTTELSE AF FUNDAMENTALE ÆNDRINGER

6.1 BESKRIVELSE AF DRIFTSOPGAVER

Kontraktens formuleringer vedrørende indholdet af driftsopgaver skal nødvendigvis formuleres helt konkret, eftersom det kan være meget forskelligt, hvilke opgaver leverandøren skal varetage. Det kan spænde fra, at leverandøren alene skal overvåge én maskine hos kunden, over at leverandøren flytter kundens nuværende drift over på maskinel og basisprogrammel som leverandøren stiller til rådighed i leverandørens driftscenter, til at leverandøren varetager praktisk talt enhver IT-opgave for kunden, helt ud til de enkelte PC'ere.

Generelt kan det dog bemærkes, at kontraktteksten bør indeholde en overordnet angivelse af rammerne for den leverance leverandøren skal levere.

Som inspiration til, hvilke elementer, der kan indgå i en sådan beskrivelse, kan den nedenfor anførte kontraktmæssige formulering finde anvendelse:

"Leverandøren skal, i overensstemmelse med bilag 6, udføre følgende opgaver:

Brugeradministration

Databaseadministration

Kundeservice

ServiceNiveauStyring

Ændringshåndtering

Konfigurationsstyring

Operationsstyring

Operation og overvågning af systemerne

Driftsplanlægning og jobafvikling

Back-up og retablering
Vedligeholdelse af maskinel og basisprogrammel

Problem- /fejlhåndtering

Performancestyring

Etablering af telekommunikationsopkobling
mellem kunden og leverandøren"

Det vil være nyttigt i kontraktsafsnittet at give en overordnet afgrænsning af de forskellige områder, f.eks. i relation til vedligeholdelse af maskinel og basisprogrammel. Det bør allerede i kontraktsafsnittet afgrænses, om det er helt ud til kundens PC'ere eller det kun er det maskinel, der står i leverandørens driftscenter. På samme måde bør øvrige leveranceområder gennemgås. Der skal selvfølgelig i det tilknyttede bilag være en helt præcis beskrivelse af omfanget af leverancerne.

Såfremt leverandøren endvidere skal forestå overvågning af LAN, det vil sige, kundens eget net, vil det være en forudsætning, at der er programmel på kundens servere og arbejdsstationer, der muliggør, at man kan overvåge. Endvidere vil en overvågningsopgave forudsætte, at kundens brugere kan udføre de opgaver, der er nødvendige for selve lokationen, med mindre kunden ønsker at indgå en aftale om bistand tillige fra leverandøren på kundens lokation.

En kontraktmæssig formulering vedrørende dette kan være følgende:

"Det forudsættes, at der på de installerede servere og arbejdsstationer er programmel, der muliggør overvågning og opsamling af data til kapacitets- og svartidsmålinger, samt at kundens superbrugere, på grundlag af vejledning fra leverandøren, foretager alle decentrale aktiviteter, der kræver fysisk tilstedeværelse hos kunden.

Leverandøren stiller medarbejdere til rådighed til at forestå alle decentrale aktiviteter, der kræver fysisk tilstedeværelse hos kunden [mod særskilt betaling] [Alternativt såfremt timeforbruget kan fast-

lægges: vederlag herfor er indeholdt i vederlaget i 12.1]

Det forudsættes, at der enten er installeret programmel hertil, eller at leverandøren kan installere det pågældende programmel på serverne, der overvåges eller hvortil programmel skal distribueres fra leverandørens driftscenter.

Eventuelle omkostninger til dette programmel samt omkostning til eventuel dermed forbunden kapacitetsudvidelse afholdes af kunden."

6.2 PRINT

Endvidere skal det klarlægges, hvem der forestår printet. Det kan være, at der er en kombination af det lokale dagligdags print, og behov for større mængder print, som leverandøren skal forestå. Det er væsentligt, at printopgaverne beskrives meget nøje, såfremt leverandøren skal forestå nogle af disse. Det omhandler blandt andet, hvilke blanketter, der skal trykkes på, hvilke tidsfrister, der er, fra kunden giver meddelelse om print skal påbegyndes til, det skal være afsluttet, samt leveret til postkontor eller kørt ud til modtager direkte, hvem der leverer blanketterne, der skal printes på, hvor ofte disse printformularer kan ændres, om de er flerfarvede etc. Disse specifikationer beskrives i et bilag, og de konkrete procedurer for print fastlægges i Driftservice Håndbogen.

Af kontraktsteksten bør det dog klart fremgå, såfremt leverandøren skal forestå print, hvorvidt materiale, herunder papir og kuverter etc, er eksklusiv eller inklusiv priserne. Dette hænger sammen med, hvorvidt kunden er i stand til at angive de præcise mængder for printet, i modsat fald er det ikke muligt at kalkulere omkostningerne hertil for leverandøren.

Såfremt kunden forestår alt print, bør dette anføres i kontrakten ved følgende kontraktmæssig formulering:

"Kunden forestår alle printopgaver"

Såfremt leverandøren skal forestå printopgaver, kan følgende kontraktmæssig formulering anvendes:

"Leverandøren forestår de i bilag 6f beskrevne printopgaver. Proce-

durer for disse printopgaver fastlægges af parterne i samarbejde i Driftservice Håndbogen."

6.3 OVERDRAGELSE AF DRIFTEN TIL LEVERANDØREN

6.3.1 Overflytning

Hvad enten driften skal overflyttes fra kundens nuværende lokation til leverandørens driftscenter, eller skal fortsætte på kundens lokation, er der behov for forberedelse af overdragelsen.

Dette indebærer blandt andet, at leverandøren har behov for at få adgang til kundens edb-afdeling for i videst muligt omfang at gøre sig bekendt med de nuværende systemer, med henblik på at planlægge overdragelsen, samt beskrive hvilke aktiviteter der skal indgå heri.

Overflytningen fra kunden til leverandøren vil normalt indebære, at kundens system skal kunne lukkes i en kortere periode. Er det kundens nuværende maskiner, der skal overflyttes til leverandøren, er det helt åbenbart, at systemet må kunne lukkes ned, men der kan også i øvrigt være behov for at lukke systemet ned i en kortere periode, af hensyn til flytning af data.

Det kan være hensigtsmæssigt at opdateringen af data fryses i en kortere periode. Det skal bemærkes, at en kortere periode er helt afhængig af systemets kompleksitet og typisk kan spænde fra nogle få timer til eventuelt en weekend. Hvor minimal lukningen ville være i tidsmæssig sammenhæng, hænger umiddelbart sammen med, at der i tilrettelægningen tages højde for i hvilket omfang kunden kan fortsætte sin virksomhed, ved nedlukning af systemerne. I nogle sammenhænge planlægges en successiv flytning og dermed en successiv lukning af systemet, med henblik på at lukke så få områder af gangen som muligt.

Planlægningen af overflytningen sker i tæt samarbejde med kunden, blandt andet af de ovenfor anførte grunde. Dertil kommer, at kunden har en viden om det eksisterende system.

Endvidere er det nødvendigt, at kunden tester, at systemet fungerer korrekt efter overflytning til leverandøren. Kunden bør derfor

udarbejde sin egen nøje testplan, således at kunden får testet det, som kunden vurderer som væsentligt.

Derudover er det meget væsentligt at sikre en rettidig information indenfor kundens område, af alle dem, der kan blive berørt af overflytningen til leverandøren. Kunden skal derfor i god tid sørge for denne information. Leverandøren kan eventuelt bistå med den, idet leverandøren kan give oplysning om, hvem der vil blive berørt og på hvilket tidspunkter af flytningen.

Overflyttes der et system, hvor ikke kun kunden benytter det, men kunden også stiller det til rådighed for 3. mand, er det væsentligt tillige at sikre en behørig information af disse personer i god tid.

Såfremt kundens nuværende system drives af en leverandør, skal kunden tillige sikre, at denne leverandør medvirker i nødvendigt omfang. Dette gælder, hvad enten systemet står hos kunden eller hos leverandøren. Den nye leverandør må nødvendigvis forudsætte, denne leverandørs bistand. Dette skal kunden have sikret sig i kontraktsforholdet mellem den tidligere leverandør og sig selv, jf. nærværende vejlednings kapitel 15.3 om forhold ved ophør.

Den kontraktsmæssige formulering kan være følgende:

"Leverandøren forestår den samlede overflytning af kundens systemer til et driftsmiljø hos leverandøren [med tilhørende perifert udstyr]."

Leverandøren har efter aftale med kunden, adgang til at opholde sig i kundens edb-afdeling og i andre lokaler hos kunden i nødvendigt omfang, samt til at gennemgå kundens edb-system og alt nødvendigt materiale.

[Alternativ formulering: Såfremt driften varetages fra en anden leverandørs driftscenter:

Leverandøren har efter aftale med kunden adgang til at opholde sig i kundens nuværende driftsmiljø hos kundens nuværende leverandør, samt til at gennemgå kundens edb-system og alt nødvendigt materiale]

Kundens samlede systemkompleks kan lukkes i nødvendigt omfang i perioden den kl. til og med den kl.

Planlægningen af overflytningen sker med den nødvendige bistand fra kunden.

[Alternativ, såfremt driften varetages fra en anden leverandørs driftscenter:

Planlægningen og gennemførelsen af overflytningen sker med den nødvendige bistand fra kunden og kundens leverandør.]

Kunden stiller nødvendigt og kvalificeret personale til rådighed for gennemførelse af alle nødvendige testaktiviteter, også uden for normal arbejdstid, herunder på lørdage samt søn- og helligdage.

Kunden forestår, i god tid inden leverandørens overtagelse, al nødvendig information af såvel interne som eksterne interessenter, der berøres af flytningen af opgaverne til leverandøren. I det omfang det er hensigtsmæssigt, bistår leverandøren kunden med denne information.

Kunden sikrer med praktisk bistand fra leverandøren, at leverandørerne af basisprogrammel accepterer gennemførelse af test på leverandørens platform frem til den , samt tillader tilbageflytning og fortsat drift på kundens nuværende maskinel i en aftalt periode efter den, uanset årsag til at flytningen ikke gennemføres."

Såfremt driften fortsat skal foregå hos kunden kan følgende kontraktmæssig formulering finde anvendelse:

"Leverandøren overtager driften af det af kontrakten omfattede system på kundens lokation den [dag/måned/år]

Leverandøren har efter aftale med kunden, adgang til at opholde sig i kundens edb-afdeling og i andre lokaler hos kunden i nødvendigt omfang, samt til at gennemgå kundens edb-system og alt nødvendigt materiale.

Planlægningen og gennemførelsen af overflytningen sker med den

nødvendige bistand fra kunden og kundens øvrige leverandører. Kunden stiller nødvendigt og kvalificeret personale til rådighed for gennemførelse af alle nødvendige testaktiviteter, også uden for normal arbejdstid, herunder på lørdage samt søn- og helligdage.

Kunden forestår, i god tid inden leverandørens overtagelse, al nødvendig information af såvel interne som eksterne interessenter, der berøres af flytningen af opgaverne til leverandøren. I det omfang det er hensigtsmæssigt, bistår leverandøren kunden med denne information."

6.3.2 Tidsplan

Eftersom overtagelsestidspunktet er afgørende milepæl, bør tidspunktet angives direkte i kontrakten. Følgende kontraktmæssige formulering kan anvendes:

"Planlægning af overdragelsen af driften til leverandøren påbegyndes den ... Overdragelsen afsluttes således, at leverandøren forestår driften fra kl. .. til den ... kl. .. "

6.3.3 Konvertering

Såfremt data eller programmel skal konverteres i forbindelse med overflytning, skal konverteringsprojektet nøje beskrives i kontrakten, såvel forløbet som tidsestimater og forudsætningerne herfor. Endvidere skal kundens deltagelse i de enkelte aktiviteter beskrives. Derudover skal konsekvenserne af, at konverteringen ikke går som planlagt beskrives, henholdsvis ved forhold, der skyldes leverandøren og forhold, der skyldes kunden, herudover øgede licensudgifter grundet forsinkelse ved konverteringsprojektet.

Tids-, aktivitets- og opgavefordelingsplan for konverteringen skal indgå som bilag til kontrakten. De øvrige forhold skal ind i selve kontraktsteksten under nærværende punkt.

Eftersom ethvert konverteringsprojekt vil have en individuel karakter, er det ikke fundet hensigtsmæssigt at forsøge at udfærdige en generel konverteringsbestemmelse. Endvidere vil kontraktvilkårene for konverteringen helt afhænge af, hvorvidt det i forhold til kontraktens parter er 3. mand, der skal forestå denne konvertering. I den situation vil denne 3. parts kontraktvilkår skulle

afspejles i parternes kontraktsbestemmelser.

6.3.4 Overtagelsesprøve

Ved overflytning af driften fra kundens lokation til leverandørens lokation, hvad enten det fortsat er på kundens maskinel eller på leverandørens maskinel, bør der afholdes en overtagelsesprøve, der viser, at driften fungerer. Overtagelsesprøven kan være ganske kort, eftersom det ikke handler om at teste et nyudviklet system, men derimod om at checke, at den daglige drift fungerer. I forbindelse med selve overflytningen foretages der test umiddelbart efter overflytningen er sket med henblik på at checke, om systemet overhovedet virker. Dette sker med henblik på at vurdere, hvorvidt der skal ske fall-back til det gamle driftsmiljø. En sådan fall-back løsning skal af praktiske årsager ske meget hurtigt, såfremt der er behov for det, og en afgørelse heraf kan ikke afvente en efterfølgende overtagelsesprøve efter systemet er trimmet. Det skal bemærkes, at enhver professionel leverandørens planlægning af overflytning af systemer, omfatter en fall-back plan.

Den kontraktmæssige formulering kan være følgende:

"Overtagelsesprøve Senest ... arbejdsdage efter leverandøren har [overtaget driften] / [flyttet driftsafviklingen til leverandørens driftscenter] / [etableret kommunikationsforbindelse mellem kunden og leverandøren], skal leverandøren påbegynde afholdelse af overtagelsesprøve for driftsafviklingen på den del af kundens systemkompleks, som leverandøren skal varetage driften af.

Overtagelsesprøven varer .. sammenhængende arbejdsdage og anses for bestået, når driften er foregået uden kvalificerede fejl i hele denne periode. Ved en kvalificeret fejl forstås en fejl, som skulle have været løst indenfor en arbejdsdag, og som ikke kan omgås eller rettes indenfor en arbejdsdag, jf. bilag 7. Kan leverandøren påvise, at fejlrettelsen afventer en 3.parts leverandørs levering, eller såfremt fejlen eksisterede før overtagelsen, hæfter leverandøren ikke for forsinkelse af overtagelsesprøven.

Såfremt overtagelsesprøven ikke består indenfor den ovenfor anførte frist, fastsætter parterne et tidspunkt for afholdelse af en ny overta-

gelsesprøve. Den nye overtagelsesprøve skal senest afholdes ... arbejdsdage efter parterne har konstateret, at den første overtagelsesprøve ikke er bestået.

Såfremt overtagelsesprøven ikke består inden for det afsatte tidsrum grundet forhold kunden hæfter for, medfører dette ingen ændring af de af leverandørens rettigheder, der er knyttet til beståelsen af overtagelsesprøven. Dette berører dog ikke kundens muligheder for at påberåbe sig fejl eller mangler, der kunne have været konstateret ved en overtagelsesprøve.

Ved bestået overtagelsesprøve underskriver kunden uden ugrundet ophold en bekræftelse herpå."

Ved successive leverancer skal der aftales en prøve for hver delleverance. Der skal i forbindelse hermed tages stilling til overtagelsestidspunktet, garantiperiodens start samt hel eller delvis hæveadgang. Ved afleveringen af det endelige produkt arrangeres en samlet leveringsprøve.

Ovenstående formulering har ikke til formål at løse spørgsmålet om leverandørens ansvar for forsinkelse fra en af leverandørens egne underleverandører.

6.4 ANSKAFFELSE OG OPGRADERING AF MASKINEL OG PROGRAMMEL

I et kontraktforløb kan der altid blive behov for at anskaffe yderligere kapacitet og basisprogrammel, inden for rammerne af den opgave leverandøren varetager. Således for eksempel hvis kundens datamængder øges, og der dermed er behov for mere kapacitet, fordi øgningen er udover de grænser, kapaciteten oprindelig er estimeret efter. Er det leverandøren, der skal stille kapacitet til rådighed, vil prisbilaget indenfor nogle grænser, indeholde prisen for forøgelsen af kapaciteten. Yderligere anskaffelse af kapacitet, sker således i overensstemmelse med priserne i prisbilaget.

Der kan endvidere være behov for at få installeret nye releases og versioner af basis- og brugerprogrammel udover det omfang, der kendes ved kontraktens indgåelse.

Kontraktforholdet kan være baseret på, at det er kunden, der stiller alt maskinel og basisprogrammel til rådighed, men ikke desto mindre vil situationen om øget kapacitet og nye versioner af programmel ligeledes kunne opstå her.

Der skal derfor i begge situationer ske en regulering af, hvordan anskaffelse af yderligere maskinel og basisprogrammel sker, samt de ændringer, der måtte være en konsekvens heraf.

Endvidere kan der være behov for, at leverandøren kan omlægge maskinel og basisprogrammelkonfigurationen, hvilket ofte er en optimering af driften set fra kundens side. Det er klart, at omlægningen ikke må forårsage ulemper for kunden, medmindre dette forinden er aftalt med kunden. Der kan være situationer, hvor for-delen ved omlægningen opvejer ulemperne.

Nye releases eller versioner af basisprogrammel kan medføre, at der skal ændres i kundens brugerprogrammel, grundet snitfladen til brugerprogrammelt skal ændres. Det kan være u hensigtsmæssigt for kunden, hvorfor kunden må have adgang til at kunne udsætte dette i en kortere periode. Såfremt driften foregår hos leverandøren, eller leverandøren i øvrigt har vedligeholdelsesforpligtelsen, vil en udsættelse på ubestemt tid skabe vanskeligheder for leverandøren, og kunden bør derfor kun anmode om en sådan udsættelse, hvor særlige forhold gør sig gældende. Parterne må i kontrakten tage stilling til, hvorvidt en sådan udsættelse skal udløse særlige betalinger fra kunden.

Såfremt der samtidig skal køres på forskellige releases og versioner af basisprogrammel, vil dette altid have en ekstraomkostning, hvorfor leverandøren forudsætter at der løbende opdateres, efter nye releases og versioner af basisprogrammelt er frigivet. Dertil kommer, at såfremt den version af basisprogrammelt som kunden anvender, ikke længere bliver vedligeholdt af leverandøren af basisprogrammelt, er det tvingende nødvendigt at skifte til en ny version, såfremt der fortsat skal gives garantier for overholdelse af serviceniveau. Ønsker kunden at udsætte release eller versionsskift i denne situation, må kunden afholde leverandørens ressourceforbrug forbundet hermed.

Bortset fra ovenstående forhold må anskaffelsen af maskinel og

basisprogrammel, der direkte skal anvendes til den pågældende kunde, ske efter anmodning fra kunden.

Ønsker en kunde at foretage sådanne anskaffelser, må kunden forlægge disse ændringsønsker for leverandøren, således at leverandøren tidligt i forløbet kan meddele kunden, hvilke konsekvenser det måtte have for de driftsopgaver, som leverandøren foretager, at der sker de pågældende ændringer. Kunden skal nødvendigvis i sin overvejelse af ændringerne inddrage de økonomiske eller tidsmæssige aspekter, dette måtte have hos driftsleverandøren.

Det kan ligeledes omhandle, at kunden, i det omfang at leverandøren ikke forestår udviklingen af kundens programmel, ønsker at anskaffe yderligere brugerprogrammel. I denne situation forestår leverandøren selvfølgelig installationen af det nye brugerprogrammel og de ændringer i driftsmiljøet, der nødvendiggøres heraf.

Såfremt ændringer i driftsmiljøet bevirker omkostninger for kunden, må disse selvfølgelig have været forelagt og accepteret af kunden, inden leverandøren påbegynder ændringerne.

Anskaffelse af yderligere maskinel eller programmel, udover det i kontrakten specificerede, sker for kundens regning, hvilket ligeledes klart bør angives i kontrakten. I relation til offentlig udbud vil sådanne anskaffelser skulle ske med respekt af EU-udbudsreglerne.

Formuleringen nedenfor er en bestemmelse om praktisk taget alle de situationer, der kan være relevante, når hele driften er outsourcet. Ved anvendelsen af dette forslag, skal det gennemgås med henblik at vurdere, hvilke af afsnittene der er relevante. Det kan meget vel være, at samtlige afsnit er relevante, men ikke nødvendigvis.

Såfremt det er kunden, der forestår anskaffelsen af maskinel og basisprogrammel, som drives af leverandøren, skal bestemmelsen tilrettes i overensstemmelse hermed, eftersom den er baseret på, at leverandøren stiller maskinel og basisprogrammel til rådighed.

Specielt, hvor der er tale om en selektiv outsourcing, kan der være behov for en "synkronisering" mellem leverandør og køber vedrørende implementering af f. eks. nyt basisprogrammel eller mere

generelt når der sker ændringer i de basale omgivelser. Der vil her ofte være flere parter, som skal synkronisere deres aktiviteter. Releaseskift af databaseprogrammel kan påvirke såvel server og klientdel af brugerprogrammel, som kan være leveret (og vedligeholdet) af flere forskellige parter

Den kontraktmæssige formulering kan f. eks. være følgende:

"Det er leverandøren, der anskaffer, installerer og dimensionerer maskinel og basisprogrammel på en sådan måde, at de serviceniveauer, der er fastsat på grundlag af den aftalte kapacitet og det aftalte systemkompleks, bliver indfriet.

Maskinel og programmelkonfigurationen for kundens systemkompleks efter flytning af driften til leverandørens driftscenter, er beskrevet i bilag 6 [såfremt systemkomplekset ikke skal flyttes til leverandøren, skal teksten ændres til :... efter leverandørens overtagelse af driften, er beskrevet i bilag 6].

Leverandøren installerer nye releases og versioner af basisprogrammel i et hensigtsmæssigt driftsforløb, efter disses frigivelse af leverandøren.

Endvidere installeres nye releases og versioner af basisprogrammel, når rettelse af fejl gør det nødvendigt.

Såfremt økonomiske eller tekniske hensyn tilsiger det, er leverandøren berettiget til at omlægge maskinel- og basisprogrammelkonfigurationen. Omlægningen må ikke forårsage ulemper for kunden med hensyn til aftalte serviceniveauer, funktionalitet og kapacitet, med mindre dette forinden er aftalt mellem parterne.

Såfremt anskaffelse af nye releases eller versioner af basisprogrammel medfører krav om ændringer af kundens brugerprogrammel, kan kunden kræve ændringen udsat i op til .. måneder [Udsættelse herudover kan ske i følgende tilfælde:..... Kunden godtgør leverandøren dennes omkostninger ved en sådan udsættelse]. Hvor leverandøren af basisprogrammel har opsagt vedligeholdelse eller hvor kunden ønsker udsættelse grundet forhold hos kunden, kan leverandøren

kræve, at kunden afholder leverandørens dokumenterede ressourceforbrug forbundet hermed, opgjort i overensstemmelse med prisbilaget. [Såfremt disse situationer påvirker muligheden for at overholde serviceniveauerne, hæfter leverandøren ikke for den manglende opfyldelse.] Ændringer af brugerprogrammel forårsaget af nye releases eller versioner af basisprogrammel sker for kundens regning.

Derudover anskaffes dedikeret maskinel og basisprogrammel, samt installeres nye releases eller versioner af basisprogrammet efter anmodning fra kunden.

Såfremt kunden ønsker at foretage sådanne anskaffelser, skal kunden forelægge de fornødne beskrivelser af disse ændringer for leverandøren. Senest ... arbejdsdage efter modtagelsen skal leverandøren meddele eventuelle begrundede indsigelser mod, at ændringen udføres. Leverandøren kan gøre indsigelse, såfremt det dokumenteres, at den ønskede anskaffelse er uhensigtsmæssig af hensyn til driften, vedligeholdelsen eller igangværende eller i øvrigt aftalte projekter. Tidspunktet for gennemførelse af anskaffelser fastlægges i samarbejde mellem kunden og leverandøren.

Leverandøren foretager i forbindelse med installationen af nye releases eller versioner af brugerprogrammel de ændringer i driftsmiljøet, der nødvendiggøres heraf, herunder den nødvendige optimering af driftsmiljøet.

Ethvert krav fra leverandøren om afholdelse af udgifter, samt fastlæggelse af tidsfrister, i forbindelse med suppleringer eller udskiftninger, skal straks meddeles kunden og accepteres, inden leverandøren er berettiget og forpligtet til at begynde eventuelle arbejder i forbindelse hermed.

Leverandøren er ikke forpligtet til at forestå drift af maskinel og programmel eller gennemføre ændringer heraf, såfremt det ikke er muligt at tegne ordinær vedligeholdelsesaftale på enheden.

Medfører nye releases eller versioner øgede omkostninger for leverandøren, reguleres leverandørens vederlag i overensstemmelse hermed. Leverandørens ressourceforbrug til den praktiske udførelse af

installationen af nye releases eller versioner af eksisterende basisprogrammel er inkluderet i vederlaget.

Såfremt kunden ønsker at anskaffe maskinel eller programmel ud over det i kontrakten specificerede, sker dette for kundens regning, og medfører det et øget eller ændret ressourceforbrug, herunder til installation, for leverandøren, eller medfører det ændringer i leverandørens forpligtelser overfor kunden, forhøjes vederlaget tilsvarende, jf. § 11.5."

6.5 OPTIONER OM IVÆRKSÆTTELSE AF FUNDAMENTALE ÆNDRINGER

På et område med så hurtig udvikling som IT-området er der et særligt stort behov for, at der i kontraktsforløbet kan ske større ændringer i det systemkompleks, som leverandøren måtte drive for kunden. For så vidt angår de offentlige kunder, skal sådanne ændringer selvfølgelig ske med respekt af EU-udbudsreglerne. Dette indebærer, at det offentlige i det oprindelige udbud som en option skal stille krav om muligheden for sådanne ændringer samt vilkårene herfor. Hvis konkurrencegrundlaget ikke fra starten er trukket så skarpt op, kan man efterfølgende blive nødsaget til at gå i et nyt udbud. Sådanne optioner må af legale, kommercielle og økonomiske hensyn være nøje specificerede, så de kan danne grundlag for en styret ændringsproces.

Fundamentale ændringer kan bestå i, at der ønskes skiftet fra en platform til en anden. Konsekvenserne heraf er bl. a. afhængige af, om det er leverandørens udstyr og licenser på basisprogrammel, der anvendes, eller om det er kundens udstyr og de af kunden indgåede licenser på basisprogrammel, der anvendes.

Har kunden indgået en 5-årig kontrakt med en leverandør om, at kundens edb-system drives af leverandøren på dennes maskinel og basisprogrammel, er leverandørens pris beregnet ud fra denne kontraktslængde på det pågældende basisprogrammel og maskinel. Skal leverandøren anskaffe andet maskinel eller basisprogrammel af hensyn til et platformskift til kunden under kontraktsforløbet, må det nødvendigvis have nogle økonomiske konsekvenser. Dertil kommer, at det ikke nødvendigvis er sikkert, at leverandøren har personale med speciale i den nye platform, kunden måtte ønske anvendt.

Såfremt leverandøren driver kundens edb-systemer på kundens maskinel og basisprogrammel, er økonomien direkte forbundet med at udskifte maskinellet og basisprogrammelt leverandøren uvedkommende. Derimod kan en ny platform stille væsentlige ændrede krav til de arbejdsopgaver leverandøren skal udføre, herunder hvilken viden der skal være til stede hos leverandørens personale.

Inden kunden beslutter at foretage eventuelle fundamentale ændringer, skal der foretages en analyse af de muligheder, der er herfor og konsekvenserne heraf.

I kapitel 10 er redegjort for en række grundlæggende overvejelser omkring anskaffelse af konsulenttydelser f. eks. i nærværende sammenhæng.

Ved valget af rådgiver til at forestå disse analyser kan det få betydning, at et nyt firmaer nødsaget til i sin pris at medregne, at konsulentfirmaet skal erhverve sig den viden om det nuværende anlæg, som den eksisterende leverandør allerede har, idet det, der skal foretages, er en sammenligning imellem den nuværende løsning og den nye løsning, samt en beskrivelse af konsekvenserne af en eventuel ændring. Det vil naturligvis også påvirke omkostningerne at lade 3. mand foretage en analyse af eventuelle ændringer, såfremt hele kundens IT-afdeling forefindes hos leverandøren. Afhængig af opgavens størrelse vil det dog normalt være hensigtsmæssigt tillige at indhente tilbud fra en supplerende leverandør, for at sikre, at prisen er den rigtige.

Disse forhold vil fremstå tydeligere efter afholdelsen af en udbudsforretning, og EUs udbudsregler vil i mange tilfælde gøre det obligatorisk, at der afholdes et EU-udbud om disse supplerende konsulenttydelser, der ofte ikke vil være dækket af det oprindelige udbudsmateriale.

Inden afholdelsen af denne formaliserede procedure vil kunden med den eksisterende leverandør imidlertid have mulighed for, uden at skulle sætte det store analyseapparat i gang, blot at foretage en overordnet sondering af, hvorvidt kundens tanker overhovedet er realisable. For at tage højde for denne situation kan

kunden og leverandøren eventuelt i den grundlæggende kontrakt indføje en bestemmelse om, at leverandøren skal bistå med at analysere sådanne muligheder. Niveaueet for analysen aftales herefter i den konkrete situation, herunder om analysen skal deles op i trin, således at analysen kan stoppes afhængig af konklusionen på det enkelte trin. Selv dette kan imidlertid kun ske uden nyt EU-udbud, hvis andre tilbudsgivere - i forbindelse med det oprindelige udbud - har haft mulighed for at byde på de grundlæggende betingelser i den supplerende aftale, og her kan f. eks. en timepris undertiden være et hovedelement. Den supplerende aftale, hvis hovedelementer er udbudt sammen med den grundlæggende aftale, vil herved fungere på samme måde som en rammeaftale, hvis gyldighed i udbudsretlig sammenhæng af EU-Kommissionen *bl. a.* afhænger af de involverede mængder og antallet af ydelser samt andelen af ordregiverens samlede indkøb.

Uanset om den supplerende aftale således i udbudsretlig sammenhæng vil være gyldig, er det imidlertid et spørgsmål, om det ud fra kommercielle overvejelser vil være anbefalelsesværdigt for kunden udelukkende at basere sig på en timepris for et arbejde, der alene er abstrakt defineret.

For offentlige kunder hersker det særskilte problem, at det på det tidspunkt analysen sættes i værk, ofte ikke er muligt at vide, hvilke beløb der vil være forbundet med sådanne ændringer, og dermed om de ovenfor anførte overvejelser om, hvorvidt -gennemførelsen af ændringen vil kræve et EU-udbud, er relevante. Den offentlige kunde skal derfor være opmærksom på, at de indledende sonderinger over for den oprindelige leverandør ikke får en sådan karakter, at leverandøren siden hen måtte blive in-habil ved et eventuelt udbud - af konsulentbistanden og af den eventuelt efterfølgende implementering af analysen. Der henvises herom til Erhvervsministeriets pjeces "Principper om ligebehandling af tilbudsgivere, herunder reglerne om teknisk dialog".

Vælges ny leverandør til implementeringen, kan implementeringen af det nye system selvfølgelig først realiseres med respekt af den eksisterende kontrakts opsigelsesbestemmelser.

Som antydnet i overskriften til nærværende kapitel og i beskrivelsen ovenfor kan spørgsmålet om udbudsforretninger for fundamentale ændringer imidlertid ofte løses via en option i den grundlæggende kontrakt, der tager højde for det konkurrencemæssige aspekt.

En kontraktsmæssig bestemmelse, der sikrer mulighed for en adgang til at ændre systemet fundamentalt i kontraktsforløbet kunne have følgende formulering:

"Såfremt kunden ønsker fundamentale ændringer i kundens systemkompleks hos leverandøren, såsom skift af den platform som leverandøren forestår driften af, med deraf følgende ændringer i ressourcebehov og sammensætning, vil leverandøren være indstillet på at bistå kunden med at analysere mulighederne herfor.

Kunden forelægger fornødne beskrivelser af de ønskede ændringer for leverandøren.

Leverandøren udarbejder herefter, i samarbejde med kunden, en analyse af mulighederne for og konsekvenserne af de ønskede ændringer, herunder de økonomiske konsekvenser. Analysearbejdet vederlægges særskilt efter forbrugt tid i overensstemmelse med principperne i prisbilaget.

Parterne fastsætter i fællesskab datoen for færdiggørelsen af leverandørens analyse.

Beslutter parterne at gennemføre ændringerne hos leverandøren, skal kontrakten med tilhørende bilag, forinden ændringerne iværksættes, revideres i overensstemmelse med de aftalte ændringer og konsekvenserne heraf."

Særligt klausulens sidste sætning ,der sammen med kontraktuskastets øvrige bestemmelser har indgået i det oprindelige udbudsmateriale, vil dog formentlig ikke være tilstrækkelig specifik f. s. v. ang. de fremtidigt gældende kontraktvilkår til, at det oprindelige udbud kan have løftet udbudsforpligtelsen for den ændrede kontrakt.

7

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Serviceniveau

Et meget ofte stillet krav i relation til større edb-systemer er en procent for tilgængelighed. Det vil sige, i hvilket omfang tidsmæssigt kundens systemer skal være tilgængelige. Hvor og hvordan tilgængeligheden måles, samt vægtningen af de forskellige komponenter, der indgår i et edb-system, divergerer fra driftsmiljø til driftsmiljø.

Kundens krav om en tilgængelighedsprocent skal afstemmes med, hvilke behov kunden rent faktisk har på dette område. Stiller kunden krav om 99,9% tilgængelighed, vil den eneste mulighed faktisk være at stille et spejlet system op ved siden af, hvor data ligeledes ligger løbende opdateret på. Dette indebærer en øget omkostning for kunden, hvorfor kunden altid skal foretage en konkret og realistisk vurdering af kundens reelle behov for tilgængelighed.

Endvidere skal kunden selektivt gå ind i sine systemer, og vurdere system for system, hvilket system det kan være mest generende, at der er utilgængelighed på. Der kan være en væsentlig forskel på behovet for tilgængelighed på administrative systemer og egentlige produktionssystemer. Denne gennemgang af systemerne skal bruges til kundens vægtning af, med hvilken faktor utilgængeligheden tæller med på de enkelte systemer i forhold til den samlede tilgængelighedsprocent. Er der f. eks. 5 servere, vurderer kunden vigtigheden for kunden af, at den enkelte server er i drift. Dette kan f.eks. være en vægtning på 10%, 10%, 20%, 20% og 40%, hvor procentsatsen på 40 afspejler, at driften af denne server er vigtigst for kunden. Er alle servere lige vigtige, vil vægtningen være 20% på alle servere. Køres der på mainframe, kan vægtningen i stedet være fordelt på de enkelte applikationer, f. eks. henholdsvis administrative og produktionsorienterede applikationer. Endvidere kan der være en vægtning imellem produktionsapplikationerne.

Endvidere kan der være nogle brugere, der er mere afhængige af adgang til systemerne end andre brugere. Der bør derfor tillige foretages en vægtning i forhold til antallet og typen af brugere.

Afhængig af hvordan systemerne er sat op, og hvor mange komponenter de består af, kan det for eksempel være en enkelt server, der er væsentlig i relation til tilgængelighed, fordi de systemer, som

brugerne er mest afhængige af, ligger på den server. I dette tilfælde kan man nøjes med at vægte de enkelte servere. Den konkrete beregning, vægtning, målemetode, målehyppighed og øvrige tekniske forhold i relation til serviceniveau beskrives konkret i et bilag.

I selve kontraktsteksten kan det være hensigtsmæssigt at anføre, hvornår systemerne som minimum skal være åbne, samt leverandørens overordnede adgang til at foretage vedligeholdelse.

For så vidt angår den løbende vedligeholdelse, der kan planlægges og således ikke skyldes uforudsete begivenheder, bør der fastlægges en årlig vedligeholdelsesplan.

I kontraktsteksten er det endvidere hensigtsmæssigt at anføre de samlede tilgængelighedsprocenter. Såfremt der tillige måtte være krav om online svartider, kan disse tillige anføres, i det omfang det umiddelbart er muligt at måle disse, og der er behov herfor. Endvidere bør det anføres, hvor der måles henne, eftersom en isoleret oplysning om tilgængelighedsprocent eller svartider ingen værdi har, med mindre parterne tillige er enige om, hvor der måles henne.

I nogle situationer kan det være vanskeligt på forhånd at vurdere, hvilke tilgængelighedskrav og svartidskrav, der faktisk skal opfyldes. Dette kan skyldes, at kunden ikke på det eksisterende driftsmiljø har noget statistisk materiale herom. Det kan endvidere have sin årsag i, at leverandøren skal overtage driften af et helt nyt system, som ikke leveres af leverandøren, eller det på det tidspunkt, hvor kontrakten indgås, simpelt hen ikke er muligt at vurdere belastningen af systemet i forhold til tilgængelighedsmål. I de situationer må leverandøren i en periode drive anlægget med henblik på at opnå erfaringstal for, hvilke tilgængeligheds- og svartidskrav, der kan opfyldes, alternativt hvilken kapacitet der skal til, for de af kunden ønskede serviceniveauer kan opfyldes.

Endvidere er det væsentligt i kontrakten at få fastsat måleperioden. Måleperioden vil typisk maksimalt udgøre et kvartal.

Såfremt der er både et tilgængelighedsmål og et svartidsmål skal

en manglende tilgængelighed ikke både påvirke procenten for tilgængelighed og for svartid. I sagens natur vil der være uendelige svartider på systemet, såfremt systemet er nede. Derfor skal man kontraktsmæssigt sikre sig, at det står klart, at manglende tilgængelighed ikke tilligetæller som manglende overholdelse af svartiderne og omvendt.

Endvidere skal parterne være opmærksom på, at anskaffelse og opgradering af maskinel eller programmel kan påvirke serviceniveauerne i implementeringsfasen. Da disse anskaffelser sker med henblik på at varetage opgaverne optimalt og efter kundens accept, skal disse således ikke fragå som manglende tilgængelighed eller manglende opfyldelse af svartider, eftersom leverandøren ingen mulighed har for i implementeringsfasen at sikre sig mod, at det ikke kan få en effekt på tilgængelighed og svartider.

Baggrunden for, at der i den foreslåede kontraktsbestemmelse nedenfor ønskes statistisk materiale for en passende periode (f. eks. på 12 måneder), er at belastningen af systemerne kan være meget forskellige hen over en længere periode. Der kan være årsafslutninger, der kan være specielle forhold i forbindelse med ferietiden, der kan ved et produktionssystem være et meget stort skift i produktionsforløbet henover året. Derfor er statistik for en længere periode nødvendig for at sikre sig, at der er taget højde for de udsving, der sker henover året. Såfremt en kunde ved, at belastningerne af systemet tillige divergerer fra år til år, skal kunden selvfølgelig oplyse herom, i relation til estimeringen af serviceniveau. Grænserne for serviceniveauerne beskrives i kontraktens bilag 7.

Den kontraktsmæssige formulering kan være følgende:

"Kundens systemer er åbne for kunden i døgndrift på de nedenfor anførte vilkår.

Kundens minimumsadgangstid til systemerne er på arbejdsdage fra kl. ... - kl. ..., og på lørdage samt søn- og helligdage kl. ... - kl. ... [eventuelt specifikation på enkelt systemer ved forskellige adgangskrav] Leverandøren varslers nedtagning af systemerne i disse perioder

i henhold til de mellem parterne under udarbejdelsen af Driftservice Håndbogen aftalte frister.

Leverandøren varsler nedtagning af systemerne i disse perioder [... dage før vedligeholdelse skal finde sted]/ [i henhold til senere aftale mellem parterne under udarbejdelse af Driftservice Håndbogen].

Driftseffektivitet er et samlet mål, der udtrykker kvaliteten af en del af den service, der leveres af leverandøren. Driftseffektiviteten består af følgende elementer:

SERVICE	SERVICENIVEAU
Tilgængelighed	[%] Målt på ??
On-line svartider	[%] Målt på ??

Følgende afsnit skal medtages, såfremt det ikke har været muligt forud for indgåelse af kontrakten at opnå et tilstrækkeligt vurderingsgrundlag for, hvilke serviceniveauer der kan opnås.

På baggrund af statistisk materiale, defineret af leverandøren og leveret af kunden, fastlægger leverandøren hvilke serviceniveauer, der kan opnås, ved den aftalte kapacitet , alternativt hvilken kapacitet kunden har behov for, for at de af kunden ønskede serviceniveauer kan opfyldes. Resultaterne vil foreligge senest den]

Forudsætninger, måle- og beregningsmetoder for driftseffektiviteten er specificeret i bilag 7b. Bilag 7a udarbejdes af kunden og indeholder kundens nuværende dokumenterede serviceniveau for perioden til begge måneder inklusive. Bilag 7b, revideres af leverandøren på grundlag af leve

randørens undersøgelser, jf. ovenfor, og godkendes af kunden [inden leverandørens faktiske overtagelse].

For hver måleperiode udregnes de opnåede serviceniveauer.

Måleperioden er et kvartal løbende fra henholdsvis 1. januar, 1. april, 1. juli og 1. oktober, således at en ny måleperiode starter for hvert

kvartal. Første måleperiode efter flytning af driften til leverandørens driftscenter er ... arbejdsdage efter de endelige mål er fastlagt, dog tidligst første hele måleperiode herefter. Målingerne foretages i den ovenfor beskrevne minimumsadgangstid.

Såfremt en fejl har indvirkning på flere af de i nærværende kontrakt anførte serviceniveauer, kan pågældende fejl kun tælle en gang.

Ved manglende opfyldelse af serviceniveauer grundet forhold, som direkte eller indirekte skyldes kundens forhold, og som leverandøren ikke bør bære risikoen for, eller såfremt ordinær vedligeholdelsesaf-tale ikke kan tegnes på et programprodukt i kundens systemkompleks, hæfter leverandøren ikke for opfyldelse af driftseffektivitet på de elementer, der berøres af disse forhold.

Såfremt udførelsen af implementeringen af anskaffelse eller opgradering af maskinel eller programmel, jf. § 6.5, påvirker serviceniveauerne i implementeringsfasen, hæfter leverandøren ikke for opfyldelse af driftseffektiviteten på de elementer, der berøres af udførelsen af implementeringen."

8

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Udvikling og vedligeholdelse

8.1 VEDLIGEHOLDELSESPULJE

8.2 UDVIKLINGSPULJE

8.3 REGULERING AF PULJER

8.4 UDVIKLING AF TILBUD

8.5 PROCEDURE OG ORGANISATION

8.6 ÆNDRINGSFORSLAG

8.7 ACCEPTPRØVE

8.8 DEPONERING

Nærværende kapitel er baseret på, at kunden lægger hele sin løbende vedligeholdelse og udvikling ud til én leverandør, dog selvfølgelig med respekt af EU-udbudsdirektiverne. Kapitlet prætenderer ikke at beskrive alle aspekter, der skal dækkes af en udviklingskontrakt, men de mest centrale emner, som kan strukturere en sådan kontrakt, er medtaget.

Kunden har typisk nogle individuelt udviklede applikationer, der løbende skal vedligeholdelse og videreudvikles. Hertil kan komme udvikling af nye applikationer, som eventuel har en tæt sammenhæng med de øvrige allerede eksisterende applikationer. Det kan være, at det er kundens egen udviklingsafdeling, der hidtil har forestået såvel vedligeholdelse som udviklingen. Det kan ligeledes være, at opgaverne er blevet varetaget af henholdsvis kundens egne medarbejdere og nogle leverandører. Endelig kan det være, at disse opgaver hidtil alle sammen har været varetaget af en anden leverandør.

Det er væsentlig at være opmærksom på, at afsnittet omhandler individuelt udviklet programmel for den pågældende kunden, og således ikke standardprogrammel. Vedligeholdelse af standardprogrammel vil typisk være omfattet af leverandørernes standardaftaler på disse områder, og være reguleret ved præcise beskrivelser af omfanget og hyppigheden af vedligeholdelse, samt et årligt fast vederlag herfor.

Det er ikke på samme måde ved individuelt udviklet programmel, herunder programmel der er udviklet af kunden selv eller af tredjepart, muligt at give et fast vederlag blot for vedligeholdelse. Den nye leverandør kan ikke vide, hvor mange fejl, der eventuelt fortsat måtte være i programmet, eller i hvilket omfang kunden i øvrigt har brug for support i denne sammenhæng. Dertil kommer, at grænsen mellem hvilke opgaver, der er omfattet af vedligeholdelse og hvilke opgaver, der må betragtes som nyudvikling i forhold til programmet, kan være ganske vanskeligt at drage præcist, for ikke at sige umulig, når der er tale om individuelt udviklet programmel. Dette vil ligeledes have en sammenhæng med, hvilke procedurer kunden hidtil har fulgt i forhold til sin interne udviklingsafdeling, eller en ekstern leverandør, såfremt der

skal foretages vedligeholdelse eller udvikling af programmet. Forslagene til kontraktmæssige formuleringer nedenfor er baseret på, at det principielt alene er kunden, der styrer, hvilke konkrete opgaver kunden ønsker udført.

Teksterne er opdelt i henholdsvis en vedligeholdelsespulje, en udviklingspulje og udvikling efter tilbud, hvor tilbud tillige kan indhentes af kunden fra tredjemand. Er der tale om en offentlig kunde forudsættes det, at denne outsourcing af udviklingsopgaven, såfremt den overstiger EU-grænsen, har været i udbud. Potentielle leverandører vil konkurrere dels på den timepris, der vil være gældende for det pågældende arbejde, dels på parametre, som vedrører kvalitet, kompetence og produktivitet.

Såfremt kunden undtagelsesvis er i stand til meget præcist at beskrive indholdet af og omfanget af henholdsvis vedligeholdelsen og udviklingen for hele kontraktperioden, vil det selvfølgelig være muligt tillige at estimere antallet af timer. Dette vil blot meget sjældent være muligt for en kunde, eftersom kunden ikke kan vide, hvilke fejl der stadigvæk måtte være i programmet, og som ikke er dækket af en leverandørgaranti, og hvorvidt der vil fremkomme lovgivning, som vil medføre ændringer i programmet. Samtidig kan organisatoriske ændringer udløse ændringer i programmet.

At lade vedligeholdelse og udvikling af kundens individuelt udviklede brugerprogram varetage af én leverandør, vil typisk have en effektiviseringsfordel for kunden i form af, at denne leverandør vil opnå kendskab til samtlige af kundens systemer, og dermed kan sikre, at der rettes samtidig på tværs af alle systemerne i det omfang det er relevant, samt at kunden simpelt hen sparer egen tid ved ikke at skulle koordinere flere leverandørers arbejde.

Omvendt vil kunden ved at vælge flere leverandører kunne opretholde konkurrencesituationen og undgå sårbarhed ved at være afhængig af én leverandør. I nogle sammenhænge giver det også kunden særlige muligheder for at vælge leverandører med spidskompetence på de enkelte områder.

Som puljerne er beskrevet nedenfor, er der fastsat en adgang til at

regulere puljerne, såfremt kundens behov for bistand viser sig at være større, end det kunden oprindeligt har forventet. Denne reguleringsadgang, der kan være i såvel opad som nedadgående retning, skal, såfremt der er tale om en offentlig kunde, selvfølgelig ske med respekt af EU-udbudsreglerne. EU-udbudsreglerne rummer imidlertid i sig selv også ganske meget fleksibilitet. Tjenesteydelsesdirektivet omtaler udtrykkeligt, at et udbud kan omfatte optioner. Direktivet fortolkes endvidere således, at en udbudspligt kan løftes ved at sende rammeaftaler i udbud. Disse to kontraktformer giver kunden mulighed for at opnå forpligtende tilsagn fra en leverandør om en tjenesteydelse af en nærmere beskrevet kvalitet/enhedspris uden på forhånd at have lagt sig fast på en bestemt mængde. Dertil kommer, at i det omfang de yderligere opgaver, der skal løses, er af en sådan karakter, at det ikke umiddelbart er muligt at lade andre leverandører foretage det, uden at det vil have ekstraordinære store omkostninger, fordi det er nogle ændringer direkte inde i det system som den anden leverandør tager sig af, er der i henhold til EU-reglerne mulighed for at anvende undtagelsesbestemmelser, såfremt disse bestemmelsers krav er opfyldt. Det er inden for disse udbudsretlige rammer, at beskrivelsen af en løsning, der involverer etableringen af puljer til udvikling m. v. skal ansues.

Under såvel vedligeholdelsespuljen som udviklingspuljen er det væsentligt, at kunden beskriver, hvad det er for en type ressourcer, kunden ønsker stillet til rådighed. Dette sker typisk i form af, at kunden oplyser hvilke former for programmel, der skal vedligeholdes eller videreudvikles.

Under udviklingspuljen er som eksempel fastsat, at såfremt det vurderes, at det samlede tidsforbrug for en udviklingsopgave er på over et vist antal timer, er kunden berettiget til at få et tilbud fra leverandøren og indhente et fra en ekstern leverandør. Tallet kan meget vel være et helt andet, men er blot udtryk for, at opgaverne skal op over et vist omfang, før det for kunden kan betale sig at indhentes formelle tilbud blandt flere leverandører. Dertil kommer, at selvom udviklingen måtte være på mere end den fastsatte tærskel, kan det være, at det praktisk talt ikke er muligt for en anden leverandør at varetage opgaven på grund af tekniske sammenhænge.

I tekstforslagene nedenfor er der tillige givet adgang for, at kunden i et puljeår kan overflytte uforbrugte timer fra den ene pulje til den anden pulje. Noget af det meget væsentlige kunden sikrer sig ved disse puljeordninger er, at leverandøren er forpligtet til, uden varsel at have de aftalte puljer til rådighed indenfor de pågældende år. Kunden kan således få iværksat sit arbejde omgående og løbende, indenfor disse pulje.

Reguleringen af puljerne kan f.eks. ske for en 6 måneders periode af gangen. Denne regulering kan som nævnt ovenfor gå i såvel nedad- som opadgående retning.

Det er muligt, at denne reguleringsadgang skal være hyppigere eller skal være sjældnere. Det vil helt afhænge af den enkelte kundens behov, baseret på de programmer kunden har, samt det arbejdsmæssige miljø kunden befinder sig i.

Priserne for reguleringen skal selvfølgelig fremgå af kontraktens bilag indeholdende vederlag.

Opgaverne under puljerne vil typisk omfatte opgaver, hvor kunden "lige skal have udført det og det." Der er således sjældent tale om store og meget detaljerede projekter, der skal gennemføres. Dertil kan komme pludselig opståede hasteopgaver, f.eks. forårsaget af hastelovgivning, der ikke tidsmæssigt muliggøre et udbud, eller det ikke er muligt at overlade opgaven til en anden leverandør.

Som det fremgår af teksten, er der adgang for kunden til at indhente tilbud hos leverandøren, når udviklingsopgaverne er større end et vis antal timer, og i den sammenhæng ligeledes indhente tilbud fra tredjemand, såfremt kunden finder behov for dette. Er det en offentlig kunde og er opgaven omfattet af EU-direktiverne, uden mulighed for at anvende nogle af undtagelsesbestemmelserne, kan kunden selvfølgelig ikke anmode den eksisterende leverandør om at fremkomme med tilbud på opgaven, før der har været afholdt et (yderligere) EU-udbud.

Ligeledes skal kunden være yderst forsigtig med at anmode denne leverandør om at bistå i noget af forarbejdet, således at leve-

randøren ikke bliver inhabil i forhold til et senere EU-udbud. En række kendelser fra Klagenævnet for Udbud viser ganske vist, at udbudsreglerne på dette punkt er mere fleksible end tidligere antaget, og at en leverandør ikke automatisk bliver diskvalificeret af medvirken i forberedelsesfasen. Da det imidlertid er leverandørens risiko, må leverandøren dog have mulighed for at sige nej til at deltage i forberedende opgaver, herunder forhåndstilbudsafgivelse .

Det kan rent faktisk ske, at den eksisterende leverandørs pris er højere, alene fordi han er bekendt med nogle kompleksiteter via sit løbende arbejde for kunden, som en anden tilbudsgiver er ubekendt med. Den eksisterende leverandør har dog i udgangspunktet en vis forpligtelse til loyalt at oplyse kunden om de faktiske tekniske forhold. Dette kan ske uden risiko for inhabilitet. Under alle omstændigheder er det vigtigt for kunden at være opmærksom på, at prisen ikke behøver at være det eneste konkurrenceparameter, og at den tekniske kvalitet af et tilbud derfor kan være udslagsgivende. Er den eksisterende leverandør tillige driftsleverandør, eller er der tale om, at opgaven omhandler ændringer i en eksisterende applikation, som den eksisterende leverandør efter 12 måneders vederlagsfri afhjælpningsperiode skal fortsætte vedligeholdelsen af, er det vigtigt, at den eksisterende leverandørs sikkerhedsprocedure, dokumentationsstandard og kvalitetssikring følges. Disse krav skal således tillige tilkendes gives overfor den tredjepart, som kunden anmoder om tilbud. Det er muligt, at disse standarder for sikkerhed, dokumentation og kvalitetssikring er fastsat af kunden i det oprindelige udbud af hele udviklingskontrakten. Det er så blot disse procedurer, der skal følges. Det vigtigste er, at det er fuldstændig ensartede procedurer, der følges.

Forestår den eksisterende leverandør tillige driften af kundens systemer, er det væsentligt at få klarlagt procedurerne for indkøringen af ændringerne af programmet, samt den løbende vedligeholdelse. Indkøringen vil typisk ske af den eksisterende driftsleverandør, idet der af sikkerhedsmæssige årsager ikke gennemføres en indkøring på det anlæg, leverandøren har ansvaret for, af en tredjepart, men af driftsleverandørens driftsfolk. Dog er det som regel nødvendigt, at den nye leverandør bistår den eksisterende

de leverandør i indkørringsforløbet. Det kan ligeledes være muligt, at den eksisterende leverandør skal bistå den nye leverandør under udviklingsforløbet, herunder med informationer. Dette skal være nøje aftalt med den eksisterende leverandør og kunden, samt vederlæggelsen herfor, hvilken bistand dog typisk kan fragå i en afpuljerne.

Endvidere skal det på forhånd vurderes, hvilken betydning i relation til den eksisterende leverandørs forpligtelser, leverancen fra en anden leverandøren skal have. Dette bør allerede være klarlagt inden en anden leverandør vælges, eftersom der kan være nogle omkostninger for kunden, såfremt udviklingen hos tredjepart vil medføre omkostninger til den eksisterende leverandør eller i øvrigt påvirke den eksisterende leverandørs forpligtelser i henhold til kontrakten. Eksempelvis kan der være tale om, at det programmel, der udvikles, vil medføre øget kapacitetsbehov for kunden hos leverandøren.

Såfremt udbuddet er omfattet af EU's udbudsregler, er det dog udgangspunktet, at kunden ikke kan tage hensyn til sådanne følgeomkostninger, da det kan stride mod ligebehandlingsprincippet at foretage den slags reguleringer af et tilbud.

Kunden skal endvidere tage stilling til, i hvilket den nye leverandør skal forestå fejlrettelse efter de første 12 måneders fejlfri afhjælpning. Det er således et valg om, hvorvidt den eksisterende leverandør skal overtage fejlfhjælpningen i 12 måneder som en del af en vedligeholdelsespulje, eller kunden skal tegne vedligeholdelseskontrakt med den nye leverandør.

Valget vil afhænge af mange forskellige faktorer, herunder hvor integreret det pågældende programmel vil være i det, som den eksisterende leverandør allerede har ansvaret for at vedligeholde. Derudover vil det ligeledes have betydning, i hvilket omfang kunden ved, at der vil være behov for anden form for vedligeholdelse eller videreudvikling i det pågældende programmel. Når flere leverandører arbejder med ændringer til programmet, skal de være særlig opmærksomme på at undgå at overlappe hinanden henholdsvis at være inkonsekvente i forhold til hinanden. Videre-

udvikler den eksisterende leverandør på programmet og en ny leverandør kommer med ændringer til en funktion, som den eksisterende leverandør er i gang med at ændre for kunden, kan det blive et ganske komplekst forløb, og bevirke en såvel tidsmæssig forlængelse af det arbejde den eksisterende leverandør skal udføre, som øget ressourceforbrug, hvilket forøger kundens omkostninger.

Det er nødvendigt ved leverandørens overtagelse af kundens løbende udvikling, at der foretages en "stadeopgørelse" over pågående samt planlagte udviklingsprojekter. Denne indgår i kontraktens bilag 8. En sådan oversigt, i en mindre omfattende udformning, kan tillige være hensigtsmæssig ved leverandørens overtagelse af driftsopgaver, idet leverandøren derved bliver bekendt med hvilke implementeringer, der vil skulle ske indenfor for eksempel de første 12 måneder.

Det skal endvidere fastlægges, om vedligeholdelse og udvikling sker på maskinel, der stilles til rådighed af leverandøren eller af kunden. Ligeledes skal det aftales om test sker på maskinel, der stilles til rådighed af leverandøren eller kunden. Såfremt leverandøren i forvejen forestår drift for kunden, vil driftsmiljøet typisk være delt op i henhold til et udviklings-, vedligeholdelses-, test- og produktionsmiljø, således at det hele foregår på dette miljø. Er det en, i forhold til driftsleverandøren, tredjepart, der skal udvikle, vil udviklingen typisk foregå på leverandørens eget maskinel, hvorimod kundetesten vil foregå på kundens sædvanlige driftsanlæg.

Den kontraktsmæssige formulering af disse forhold kan f.eks. være følgende:

"Opgaverne opdeles i følgende grupper:

- 1 Vedligeholdelse
- 2 Løbende udvikling
- 3 Udvikling efter tilbud

De igangværende udviklingsopgaver og de i perioden fra den ... til den ... planlagte opgaver fremgår af bilag 8.

8.1 VEDLIGEHOELDESESPULJE

Leverandøren påtager sig at udføre opgaverne omhandlende den løbende daglige opfølgning. Denne opfølgning består af:

- Fejlhåndtering, herunder eventuel fejlrettelse, jf. bilag 8
- Support til kundens superbrugere
- Driftsstøtte
- Databaseadministration
- Opfølgning og diagnosticering af atypiske situationer
- Nødvendige tilpasninger af programmer for at servicemål kan overholdes

Der er afsat en pulje til vedligeholdelse på timer pr. år i hele kontraktperioden.

Typen af vedligeholdelsesressourcer, der stilles til rådighed under puljen er: [beskriv kort fagområderne]

Tidsforbruget dokumenteres på de månedlige statusmøder i henhold til de i bilag 8 angivne specifikationer.

8.2 UDVIKLINGSPULJE

Leverandøren gennemfører udvikling af alle opgaver inden for kontrakten. [Kontrakten kan indeholde bestemmelser om kundens adgang til at lade 3. mand udvikle.]

Der er afsat en pulje for gennemførelse af udvikling af disse opgaver på timer pr. år i hele kontraktperioden. Disse timer søges fordelt ligeligt over et kalenderår.

Typen af udviklingsressourcer, der stilles til rådighed under puljen er [beskriv kort fagområderne]

Vurderes det, at det samlede tidsforbrug for udvikling af en opgave er ... timer, eller derunder, sker udviklingen under denne pulje. Tilsvarende vil tidsforbruget til løsning af ad-hoc prægede opgaver, foranalyse og analyse samt tidsforbruget til andre opgaver, som ikke specifikt er medtaget i udvikling efter tilbud, blive taget fra denne pulje.

Tidsforbruget dokumenteres på de månedlige møder i udviklingsstatusgruppen i henhold til bilag 5.

8.3 REGULERING AF PULJER

Såfremt det indenfor de første .. måneder viser sig, at kundens ressourcebehov overstiger det fastsatte timeantal, reguleres puljen.

Ressourcebehovet vurderes herefter i samarbejde mellem kunden og leverandøren måneder efter den nye puljeperiode er trådt i kraft og kan enten bibeholdes, eller ændres med måneders varsel i op- eller nedadgående retning.

Puljen til vedligeholdelse kan ikke reduceres til under .. timer pr. år eller forøges til over .. timer pr. år.

Puljen til løbende udvikling kan ikke reduceres til under .. timer pr. år eller forøges til over .. timer pr år.

Vederlaget reguleres i overensstemmelse med de aftalte ændringer af ressourcebehovet, jf. bilag 10.

Såfremt det i løbet af en puljeperiode kan konstateres, at der ikke vil blive forbrugt hele det til vedligeholdelsen afsatte timer, kan kunden anvende de overskydende timer til de øvrige under § 8 anførte opgaver i samme periode, dog med respekt af bestemmelserne om overførselsadgang.

Såfremt det i løbet af en puljeperiode kan konstateres, at der ikke er afsat et tilstrækkeligt beløb til vedligeholdelse, fragår det øgede forbrug af ressourcer til vedligeholdelse i udviklingspuljen.

Såfremt der i løbet af en fastsat puljeperiode bliver behov for yderligere ressourcer, fordi puljerne er opbrugt, eller vil være opbrugt inden periodens udløb, afregnes disse yderligere ressourcer i henhold til bilag 10.

[Uforbrugte ressourcer i et kalenderår [puljeår], kan ikke overføres til næste kalenderår [puljeår] [og vil ikke blive godtgjort]].

8.4 UDVIKLING EFTER TILBUD

Vurderes det, f.eks. i forbindelse med en foranalyse, at en udviklingsopgave er større end timer, skal leverandøren, såfremt kunden anmoder om det, efter gennemført brugeranalysefase, der enten betales på timebasis eller fragår i ovennævnte pulje, udarbejde et tilbud på udviklingsopgaven baseret på fast tid og fast pris. Leverandøren kan dog i medfør af § 8.5 være fritaget for at udføre disse opgaver. Tilbudet udfærdiges på baggrund af den kravspecifikation, der er resultatet af brugeranalysefasen.

Accepterer kunden tilbudet, indgås der et tillæg til nærværende kontrakt om udviklingsopgaven.

Kunden er berettiget til samtidig med anmodning af leverandøren om tilbud på en udviklingsopgave, der forventes at være på mere end ... timer, at anmode om tilbud fra anden leverandør på udvikling på baggrund af kravspecifikationen. Denne leverandør skal pålægges samme rettigheder og forpligtelser, herunder bodsforpligtelser, som er gældende for leverandørens udvikling i medfør af nærværende kontrakt.

[Såfremt en anden leverandør foretager udviklingen for kunden, skal nærværende kontrakts leverandørs til enhver tid gældende sikkerhedsprocedurer, dokumentationsstandard og kvalitetssikring respekteres.]

Såfremt en anden leverandør foretager udviklingen for kunden i overensstemmelse med ovenstående, er leverandøren forpligtet til at implementere det pågældende produkt med hjælp fra udviklingsleverandøren. I givet fald fragår tid hertil i udviklingspuljen, jf. § 8.2. Den pågældende udviklingsleverandør foretager fejlrettelser de første 12 måneder efter godkendt acceptprøve, [hvorefter leverandøren overtager vedligeholdelsen, jf. § 8.1], [hvorefter kunden indgår en vedligeholdelsesaftale, jf. bilag 8, med udviklingsleverandøren]

Specifikation af hvilke opgaver leverandøren skal varetage i forbindelse med, at udviklingsopgaver udføres af tredjemand samt vederlaget herfor aftales særskilt for hvert udviklingsprojekt.

Såfremt implementeringen af det nye system udviklet af tredjemand

påvirker leverandørens forpligtelser i henhold til kontrakten, må systemet ikke implementeres i produktionsmiljøet, førend der mellem kunden og leverandøren er opnået enighed om påvirkningens art og konsekvenserne heraf, herunder eventuel regulering af leverandørens vederlag."

8.5 PROCEDURE OG ORGANISATION

I relation til udviklingsprojekter, er det afgørende, at der mellem parterne er aftalt en procedure, der angiver hovedpunkterne for et udviklingsforløb. Dette giver undervejs kunden mulighed for at stoppe projektet, såfremt kunden kan se det fører frem til et andet forløb, end kunden havde forventet, og endvidere giver det mulighed for at styre projektførelsen.

Det forslag, der er til procedurer nedenfor, er i sin helhed baseret på, at det ikke er en opgave, der er omfattet af et EU-udbud. Såfremt der er tale om et EU-udbud, vil typisk de første 6 punkter udgå, idet de vil være foretaget af andre end leverandøren, der skal udføre opgaven. I den situation vil leverandørens arbejde, udover det afgivne tilbud, typisk påbegyndes ved udarbejdelse af en projektplan.

Den udviklingsmodel, der anvendes, kan selvfølgelig være en anden end den, der er beskrevet som eksempel nedenfor. Det vigtigste er, at udviklingsmodellen foreligger beskrevet og er trinvis opbygget, således at det er muligt løbende under vejs at afstemme arbejdet kunden og leverandøren imellem, og undgå at leverandøren kommer for langt, såfremt leverandøren er på vej ud af et "galt spor".

Udviklingsmodellen kan være en model, der er valgt af kunden, såfremt kunden allerede har en udviklingsmodel. Det kan dog i et løbende udviklingsforløb med en leverandør være nyttigt at anvende denne leverandørs udviklingsmodel, herunder fordi den som regel bliver forbedret undervejs i overensstemmelse med leverandørens sædvanlige videreudvikling af sine arbejdsprocesser i sin forretning, samt at samtlige af leverandørens medarbejdere kender denne udviklingsmodel.

Projektplanen vil ofte være en del af en projekthåndbog, der udarbejdes, hvori der tillige vil være en projektbeskrivelse. Dette er et yderst nyttigt værktøj, som udarbejdes inden det egentlige projekt sættes i gang. Projektplanen vil ofte alene bestå af tidsmæssige væsentlige punkter, samt præcis angivelse af aktiviteterne. Hvorimod projekthåndbogen i sin projektbeskrivelse vil indeholde en hel del mere, herunder det organisatoriske forhold imellem kunden og leverandøren, og mere uddybende beskrivelser af de enkelte faser i projektforsløbet.

Endvidere vil der være beskrevet godkendelseskriterierne for de enkelte faser. Derudover beskrives de opgaver, der henholdsvis påhviler kunden og leverandøren i udviklingsforsløbet. Såfremt kvalitetssikringen ikke er indeholdt i et selvstændigt dokument, vil denne ligeledes blive en del af projekthåndbogen.

Systembeskrivelsen, der udfærdiges inden design og konstruktion påbegyndes, er en detaljeret teknisk beskrivelse af, hvordan kravene i kundens kravspecifikationer og leverandørens tilbud, såfremt der foreligger et tilbud, vil blive opfyldt i design og konstruktionsfasen. Leverandørens forslag til systembeskrivelse forelægges til kundens godkendelse. Når systembeskrivelsen opfylder kravene i kundens kravspecifikation, og eventuelt leverandørens tilbud, såfremt et sådant er afgivet, godkender kunden systembeskrivelsen, og derefter kan leverandørens leveringsforpligtelse alene opfyldes ved at levere et program, der er udviklet i overensstemmelse med systembeskrivelsen.

I modellen omtales en acceptprøve, hvilket eventuelt blot omfatter afprøvning af funktionerne eller tillige omfatter en senere driftsprøve. Hvorvidt der er behov for en driftsprøve vil blandt andet afhænge af, hvorvidt leverandøren af programmet tillige driver kundens systemer i forvejen. I den sammenhæng kan en driftsprøve meget vel være overflødig, fordi der er et generelt krav til leverandøren om, hvilken driftseffektivitet, systemet skal opfylde. Opfylder leverandøren ikke dette, går leverandøren som regel i bod. hvorfor der principielt ikke er nogen særskilt grund til at foretage en driftsprøve i denne sammenhæng. Hvorvidt der i øvrigt, såfremt leverandøren ikke tillige er driftsleverandør, er behov for

en særskilt driftsprøve, afhænger blandt andet af, om der er tale om nogle ændringer i et eksisterende programmel, og om det overhovedet er muligt at vurdere eller udføre nogle særskilte målinger i relation til dette programmels indfyldelse på driftseffektiviteten.

I projekthåndbogen, og allerede i projektplanen, skal der være beskrevet hvilke prøver, der skal udføres, herunder om det såvel er en særskilt funktionsprøve og en særskilt driftsprøve, eller det kun er en af dem, eller eventuelt begge forhold afprøves ved samme prøve. Beståelseskriterierne skal ligeledes være beskrevet i projekthåndbogen, samt udvælgelsesproceduren i forbindelse med testmateriale.

Gennemførelse af både installationsprøve, funktionsprøve og driftsprøve er typisk kun relevant, såfremt leverandøren til kunden skal levere og installere maskinel, standardprogrammel og individuelt udviklet programmel.

Såfremt det er den eksisterende driftsleverandør, der har foretaget den pågældende udvikling, og der skal være en driftsprøve, skal der på samme måde som ved sædvanlige driftsprøver fastsættes en frist svarende til driftsprøven afslutningstidspunkt, inden hvilket det nye eller ændrede programmel skal være omfattet af kravene til leverandørens driftseffektivitet.

Det ses meget ofte, at driftsprøven er sat til 2 måneder, hvilket dog i mange sammenhænge kan være en unødigt lang frist. Det bør vurderes helt konkret hver gang i forbindelse med et udviklingsprojekt, hvilken længde driftsprøven bør have. Det kan ikke udelukkes, at driftsprøven i nogle sammenhænge ved meget store og komplekse udviklingsprojekter, bør være længere.

Som et supplement kan der tilføjes en bestemmelse om, at der også skal gennemføres svartidsprøver eller egentlig stresstest som en integreret del af acceptprøven eller i umiddelbar tilknytning til acceptprøven. Hermed øges chancen for, at eventuelle performanceproblemer afdækkes inden applikationen sættes i drift.

Driftsprøvens længde vil blandt andet anhænge af, i hvilket

omfang der er fastlagt delleverancer. Det er yderst klogt og meget anbefalingsværdigt, i det omfang det er muligt, at få foretaget delleverancer, der kan fungere selvstændigt. En opsplitning af et projekt i funktionsmæssige delleverancer, vil samtidig minimere kundens risiko, såfremt et projekt pludselig "løber af sporet". Kunden vil da kun løbe risikoen for de fremtidige leverancer, og de leverancer kunden allerede har modtaget og godkendt, vil kunden kunne benytte uafhængig af de fremtidige leverancer. Indkapslingen af de enkelte delleverancer kan undertiden udmønte sig i, at misligholdelse af en delleverance ikke får konsekvenser for bedømmelsen af de forudgående, afsluttede delleverancer.

Dette betyder samtidig, at der skal fastlægges præcise grænseflader mellem delleverancerne, hvilke samtidig vil gøre det nemmere for kunden i tilfælde af problemer, at få en anden leverandør til at færdiggøre de manglende leverancer. Det er dog en klar forudsætning for, at delleverancen har den fornødne effekt i relation til sit formål, at kunden foretager en acceptprøve af hver enkelt delleverance, således at disse delleverancer principielt betragtes som selvstændige projekter.

Proceduren for fejlafhjælpning i forbindelse med aflevering, garanti-perioden og en eventuel vedligeholdelsesperiode, bør allerede være fastlagt ved kontraktens indgåelse. Et eksempel på hvordan en sådan beskrivelse af fejlafhjælperingen kan udformes fremgår af bilag 8, pkt. 8.2.

Den kontraktmæssige formulering af proceduren kan f.eks. være følgende:

"Udgangspunktet for de procedurer, der skal følges, og den organisation, der skal varetage samarbejdet mellem leverandøren og kunden for udvikling af projekter, der har en udviklingskapacitet på mere end ... timer, er leverandørens edb-udviklingsmodel [subsidiært XXs edb-udviklingsmodel]."

Leverandøren er dog ikke forpligtet til at udføre eller deltage i foranalyse, analyse eller andre opgaver eller afgive forhåndstilbud, der kan medføre risiko for, at leverandøren ved kundens eventuelle EU-

udbud af en opgave ikke kan komme i betragtning som leverandør.

Leverandøren har ansvaret for de udviklingsmetoder, der anvendes samt for valg af udviklingsmodel, og skal endvidere sikre, at metoderne løbende tilpasses og forbedres. Leverandøren er forpligtet til at bistå kunden i planlægningen af uddannelse i brugerorganisationen, hvad angår de anvendte metoder. Leverandørens ressourceforbrug hertil vederlægges særskilt, eller fragår i udviklingspuljen.

Udviklingsmodellen omfatter:

- Forundersøgelse
- Brugeranalyse
- Projektplan
- Projekthåndbog
- Edb-analyse
- Systembeskrivelse
- Design
- Konstruktion
- Bruger-/driftsforberedelse
- Testfase
- Idriftsættelse
- Acceptprøve

Følgende hovedpunkter indgår i leverandørens udviklingsmetode:

- Forud for igangsætning af et udviklingsprojekt gennemføres et opstartsmøde, hvor kunden overfor leverandøren gennemgår projektets forretningsmæssige formål.
- Samtidig gennemgår projektorganisationen udviklingsmodellen, samt den dokumentations-, test- og projektstyringsmodel, der aftales anvendt. På grundlag heraf fastsættes procedurer for godkendelser samt forudsætninger herfor.
- Til ethvert projekt udpeges en brugerrepræsentant med ansvar og beføjelser på kundens vegne
- Der er gennemføres af leverandøren i samarbejde med kunden en brugeranalysefase, inden leverandøren afgiver tilbud på konstruktion af systemet.

- Analysearbejdet inkluderer analyse og beskrivelse af behov for revisionsmuligheder, behov for dataopsamling til statistik formål, afledt ressourcebehov i driftsmiljøet, samt behov for sikkerhedsforanstaltninger med hensyn til adgang til læsning og ajourføring af data, samt udarbejdelse af kravspecifikation.
- I samarbejde med kunden fastlægges, på et tidligt tidspunkt svar tidskrav til on-line funktioner [samt krav til batchafvikling, m.m.], samt forudsætningerne for at disse krav kan opfyldes.
- Efter brugeranalysefasen, vil leverandøren på baggrund af den udarbejdede kravspecifikation afgive et tilbud baseret på fast pris og fast tid, såfremt udviklingsopgaven er på mere end ... timer.
- Når kunden skriftligt har godkendt, at leverandøren skal udføre udviklingsprojektet udarbejdes en projektplan.
- Når projektplanen er godkendt af begge parter udarbejdes en projekthåndbog, indeholdende såvel projektbeskrivelse som projekt planer.
- Når projekthåndbogen er godkendt af begge parter udarbejdes en edb-analyse, der resulterer i en systembeskrivelse.
- Når edb-analysearbejdet er afsluttet og totalsystemet, herunder delsystemers datagrundlag, behandlingsregler, skærm billeder, uddata og relationer til andre delsystemer, er beskrevet i systembeskrivelsen, forelægges den til kundens godkendelse
- Når kunden har godkendt systembeskrivelsen påbegyndes design fasen, der resulterer i en designspecifikation. På grundlag af designspecifikationen påbegyndes konstruktionsfasen og dermed programmeringsarbejdet.
- Krav til acceptprøvens indhold og resultater beskrives herefter af parterne, inden programmering påbegyndes.

Gennem reviews, test og lignende under udviklingsforløbet til stræbes det, at funktioner og beskrivelser opnår den ønskede kva-

litet, samt at de løbende godkendes af de i projektplanen fastlagte personer hos kunden.

- Større leverancer forsøges delt op i mindre delleverancer, der leveres, afprøves og godkendes som selvstændige leverancer.
- Alle godkendelser skal dokumenteres og registreres.
- Inden kunden involveres i afprøvningen foretager leverandøren en intern afprøvning af de enkelte delsystemer og totalsystemet med et repræsentativt datamateriale leveret af kunden.
- Det tilstræbes, at kunden inden den afsluttende acceptprøve har afprøvet de enkelte delsystemer og totalsystemet med data produceret af kunden og afspejlende det virkelige produktionsmiljø.

Leverandøren udarbejder den aftalte dokumentation på dansk, og er forpligtet til at ændre denne, såfremt leverandøren selv konstaterer eller bliver gjort opmærksom på fejl og mangler heri.

8.6 ÆNDRINGSFORSLAG

Allerede aftalte udviklingsprojekter kan det blive nødvendigt at ændre i, efter at aftalen er indgået, samt under selve udviklingsforløbet. Årsagerne til behovet for sådanne ændringer kan blandt andet være ændringer af lovgivningen, og at forudsatte løsninger viser sig at være uhensigtsmæssige eller ikke mulige at gennemføre. Der-næst kan et ændringsbehov være begrundet i, at parterne under vejs finder ud af, at det vil være en fordel at ændre i for eksempel kravene til systemet, eller den oprindeligt påtænkte løsning heraf. Disse forhold vil specielt være relevante ved større og langvarige udviklingsprojekter, men kan også optræde i mindre og kortvarige projekter. Derfor bør kunden og leverandøren sikre sig, at der i kontrakten er en bestemmelse, der regulerer proceduren ved behov for sådanne ændringer.

En af årsagerne til at udviklingsprojekter "løber af sporet" kan netop skyldes, at der løbende uformelt aftales ændringer af projekterne, uden at der er fulgt en procedure, der sikrer, at der inden eventuelle ændringer implementeres i udviklingsprojektet, er foretaget

en tilstrækkelig analyse af konsekvenserne af sådanne ændringer.

Som nævnt i kapitel 6.6 vil ændringer i kontrakten ofte forudsætte et udbud efter EU-reglerne. I nærværende kapitel tænkes der imidlertid først og fremmest på mindre ændringer, som leverandøren a. h. t. det samlede system er den eneste, der kan bidrage til. Det kan her overvejes, om udbud kan undlades, enten fordi det drejer sig om en uvæsentlig ændring, om iværksættelsen af -ændringen vil kunne rubriceres under rammeaftalelignende reguleringer, jf. ovenfor kapitel 6.6.) eller fordi princippet i Tjenesteydelsesdirektivets art. 11 om supplerende ydelser vil være anvendeligt.

Den kontraktmæssige formulering af proceduren for behandling af ændringsforslag kunne f.eks. være følgende:

"Hver af parterne har ret til skriftligt at fremsætte forslag til ændringer af igangværende udviklingsprojekter. Leverandøren har pligt til at orientere kunden om markedsføringen af nye versioner af [standard]produkter, omfattet af aftalen, og/eller prisfald herpå.

Modtageren af et ændringsforslag er forpligtet til at besvare dette senest .. arbejdsdage efter modtagelsen.

Når leverandøren modtager et ændringsforslag fra kunden, vil leverandøren vurdere, om forslaget er teknisk mulig at implementere i projektet. Såfremt dette er tilfældet, fremsender leverandøren et løsningsforslag på implementeringen af forslaget i projektet, hvilket tilbud tillige beskriver ændringsforslagets indvirkning på afleveringskriterier, tidsplan, pris og eventuelt andre forhold i kontrakten. Finder leverandøren ikke at det er muligt at implementere forslaget, meddeler leverandøren skriftligt kunden begrundelsen herfor.

Når leverandøren fremsætter et løsningsforslag, vil dette ligeledes være ledsaget af leverandørens tilbud på implementering i projektet af forslaget, hvilket tilbud tillige beskriver ændringsforslagets ændring på afleveringskriterier, tidsplan, pris og eventuel andre forhold i kontrakten. Opgørelsen foretages i overensstemmelse med principperne i prisbilaget.

Indtil der eventuelt indgås aftale om at implementere ændringsforslaget i udviklingsprojektet, er parterne forpligtet til at fortsætte udviklingsprojektet på uændrede vilkår."

Tidsfristen ovenfor kan det være nødvendigt at forkorte f. eks. ved meget hurtigt ikrafttrædende lovændringer. Lige såvel som det ved meget store ændringsforslag kan være nødvendigt at forlænge fristen. Det kunne derfor være hensigtsmæssigt i den foreslåede formulering i andet afsnit at tilføje følgende:

"Såfremt én af parterne finder det nødvendigt, at fristen på .. arbejdsdage enten forkortes eller forlænges, er parten forpligtet til umiddelbart efter fremsendelse eller modtagelse af ændringsforslaget, at meddele den anden part dette. Parterne optager herefter forhandling om fastsættelse af den konkrete frist".

8.7 ACCEPTPRØVE

Følgende tekst kan eventuelt anvendes:

"Programmet anses for overtaget af kunden, når acceptprøven er gennemført med et resultat i overensstemmelse med den af parterne forinden beskrevne acceptprøve. Samtidig med godkendelse af acceptprøve, underskriver kunden en skriftlig godkendelseserklæring. Såfremt godkendelseserklæringen underskrives, uanset konstaterede fejl i programmet, anføres fejlene i et bilag til godkendelseserklæringen.

Såfremt systemet tages helt eller delvist i produktiv anvendelse af kunden, uden at godkendelse af acceptprøven foreligger, er leverandøren berettiget til at betragte acceptprøven som gennemført og godkendt".

8.8 DEPONERING

Formålet med deponeringen er at sikre kunden umiddelbar adgang til alle kildetekster til det af kontrakten omfattede brugerprogrammet udviklet alene for kunden og for kundens regning af leverandøren, i tilfælde af, at leverandøren er ude af stand til at opfylde sine forpligtelser i henhold til kontrakten. Deponeringen kan f.eks. ske i Dansk Deponerings Institut (DDI).

I relation til deponering er de to væsentligste områder at få beskrevet,

den faktiske deponeringsprocedure og proceduren for udlevering. Deponeringsproceduren skal selvfølgelig beskrive præcist, hvad der skal deponeres, og hyppigheden heraf. I forslaget til deponeringsbestemmelsen nedenfor er taget udgangspunkt i, at det der skal deponeres, er det af leverandørens til kunden individuelt udviklede programmel i form af kildetekster med kommentarer. Såfremt leverandøren forestår driften af kundens samlede individuelt udviklede brugerprogrammel, og forestår tilretninger heri, i form at såvel vedligeholdelse som videreudvikling, bør det være det samlede individuelt udviklede programmel, der deponeres. Det vil være en kende upraktisk at have deponeret fra den tidligere leverandør det oprindeligt udviklede programmel og fra den eksisterende leverandør have deponeret alene tilvæksten heri. Det kan være yderst uheldigt, såfremt integrationen imellem disse to deponeringer kræver tid.

Årsagen til, at der ikke deponeres standardprogrammel, er at det kan kunden umiddelbart få fat i ved at indgå en aftale med den pågældende programmelleverandør, samt at kunden alligevel ikke kan få udleveret dette fra deponeringsinstituttet, såfremt det er leverandøren der har licensaftalerne med standardprogrammelleverandøren. Dertil kommer, at det som regel vil kræve en særskilt aftale med standardprogrammelleverandøren, at der udover den sikkerhedskopi, der er adgang til at tage, tillige tages en kopi til deponering. Det væsentligste er dog, at kunden kan skaffe sig dette programmel på anden vis.

Et vigtigt forhold er, at kunden indimellem checker, at det deponerede vitterligt er læsbart. Der er ikke megen nytte i, at have en deponering, der ved en frigivelse viser sig ikke at kunne læses af kunden. Derfor bør kunden minimum én gang om året efterse, at kunden er i stand til at læse det deponerede, og at der er det korrekte indhold.

I tekstforslaget er der indsat en månedlig deponering, hvor leverandøren samtidig udfærdiger en skriftlig erklæring, der specificerer, hvad der er deponeret, samt på hvilket medie.

Udleveringskravene vil typisk være, at leverandøren har foretaget

en væsentlig misligholdelse af kontrakten, der berettiger kunden til at hæve, eller et driftsstop truer, grundet leverandørens misligholdelse, eller et driftsstop har været mere end f. eks. 48 timer, efter påkrav fra kunden om at bringe misligholdelsen til ophør, eller opdateringen og deponeringen ikke er sket i overensstemmelse med deponeringsordningen. Endelig kan leverandørens konkurs og lignende give behov for udlevering. Det er afgørende at fastsætte spilleregler for, hvordan det praktiske forløb omkring udlevering herefter kan ske. I tekstforslaget nedenfor er valgt, at lade én af kundens øverste chefer afgive en form for tro og love erklæring, at der foreligger en af de situationer, der kan udløse udlevering, samt at den pågældende situation kræver, at kunden får det deponerede udleveret.

Et alternativ kan være at lade tredjeparter vurdere om forholdene er opfyldt, såvel i relation til, at den udleveringsbegrundende situation eksisterer, samt at det for kundens videre drift er nødvendigt at få programmet udleveret. Det er dog fundet, at en erklæring herom fra f.eks. ledelsen af den offentlige institution eller ved en privat virksomhed, en bestyrelsesformand, eller ved konkurs, skifteretten, bør være tilstrækkelig. Udgangspunktet må være, at erklæringer afgivet på dette niveau ikke kan føre til misbrug. Særligt i relation til konkurs eller betalingsstandsning er det væsentligt at skifteretten medinddrages, eftersom det kan være muligt, at virksomheden skal fortsætte som going-koncern.

Deponeringen omhandler endvidere programmet, hvortil kunden alene har en brugsret. Dette indebærer, at så såre leverandøren igen kan yde kontraktmæssige leverancer, returnerer kunden det udleverede inklusive sikkerhedskopier til Dansk Deponerings Institut, og deponeringen fortsætter på uændrede vilkår.

Endvidere skal kunden sikre, at det udleverede kun anvendes til opretholdelse af drift og eventuel korrektioner af programmerne, og kunden skal sikre, at det kun kommer til sådanne medarbejderes kendskab, som har uomgængeligt behov for dette kendskab. Programmet må selvfølgelig heller ikke i en udleveringssituation stilles til rådighed for tredjemand, med mindre denne tredjemand forestår drift eller skal foretage korrektioner af programmet.

Der ses mange forskellige former for procedurer ved udlevering, specielt i relation til hvem der kan godkende udleveringen. Det skal selvfølgelig derfor overvejes i den konkrete sammenhæng, specielt hvilken udleveringsprocedure kunde og leverandør finder mest hensigtsmæssig.

Den kontraktmæssige formulering kan f.eks. være følgende:

"Omfang

Leverandøren skal den første arbejdsdag i hver måned deponere de opdaterede fuldstændige kildetekster med kommentarer, af det af leverandøren for kunden individuelt udviklede brugerprogrammel i Dansk Deponerings Institut(DDI).

Leverandøren skal dog anses at have opfyldt sine forpligtelser i henseende til opdatering for så vidt der ikke hengår mere end ... arbejdsdage fra en ny version er færdig, og indtil deponering sker.

Forpligtelsen til at deponere og opdatere gælder alle fremtidige udviklingsleverancer foretaget af leverandøren, der finder sted under nærværende kontrakt.

Ved den indledende deponering er kunden berettiget til at overvære, at deponeringen sker samt at sikre sig, at det deponerede i henseende til valg af medie og læsbarhed for kunden vil kunne tjene sit formål i påkommende tilfælde.

Kunden er på samme måde berettiget til at overvære fremtidige deponeringer. Det påhviler i så fald kunden at meddele leverandøren sit ønske om at lade sig repræsentere.

En gang pr. kalenderår efterser kunden i leverandørens nærvær indholdet af depotet for at sikre sig dettes korrekte indhold.

Ved enhver deponering udfærdiger og udleverer leverandøren en skriftlig erklæring, hvoraf det fremgår, hvad der er deponeret, samt på hvilket medie.

Leverandøren giver DDI uigenkaldelig fuldmagt til at udlevere det

deponerede til kunden alene mod præsentation for DDI af den nedenfor anførte erklæring fra kunden.

Kunden afholder de med deponeringen og eventuel udlevering forbundne omkostninger.

Udlevering

Under de nedenfor under A-E anførte betingelser skal kunden være berettiget til at kræve depotets indhold udleveret til sig forudsat, at leverandøren ikke længere er i stand til eller villig til at levere kontraktmæssig programmelydelse til kunden af de af leverandøren for kunden individuelt udviklede brugerprogrammer.

- A Leverandørens hævebegrundende misligholdelse af nærværende kontrakt.
- B Truende driftsstop forårsaget af leverandørens misligholdelse, såfremt leverandøren ikke inden . dage efter modtagelse af skriftligt påkrav har bragt misligholdelsen til ophør.
- C Driftsstop, som varer mere end .. timer efter at leverandøren har modtaget skriftligt påkrav fra kunden om at bringe denne misligholdelse til ophør.
- D Manglende opdatering og deponering i overensstemmelse med kravene i denne deponeringsordning, såfremt leverandøren ikke senest .. arbejdsdage efter modtagelse af skriftligt påkrav har opfyldt denne forpligtelse.
- E Leverandøren's konkurs eller anmeldelse af betalingsstandsning til skifteretten.

Foreligger en af de ovenfor under pkt. A-E beskrevne situationer, og finder kunden, at det er nødvendigt at opnå adgang til depotet, afgiver kundens [ledelse/bestyrelsesformand/skifteretten] en erklæring til DDI med kopi til leverandøren om, at der foreligger en situation, som kræver, at kunden får det deponerede udleveret, og at et eller flere af de under A-E angivne situationer er opstået. DDI er hverken forpligtet eller berettiget til at forlange yderligere dokumentation for

kravets berettigelse. DDI er forpligtet til efter udlevering skriftligt at orientere leverandøren om den foretagne udlevering.

Uanset, at der sker udlevering af det deponerede, består leverandørens kontraktmæssige rettigheder til det udleverede, og kunden opnår alene en midlertidig, begrænset brugsret til det udleverede. Kunden må alene anvende det udleverede til opretholdelsen af drift og eventuel korrektion af programmelprodukter, og indestår for, at det udleverede kun kommer til sådanne medarbejders kendskab, som har uomgængeligt behov for dette kendskab. Sådanne medarbejdere skal før de gives adgang til det udleverede indskræpes deres tavshedspligt. Der må ikke foretages kopiering, bortset fra sikkerhedskopiering, af det udleverede, og det må ikke stilles til rådighed for tredjemand.

Så snart leverandøren igen kan yde sådan systemservice, som leverandøren er kontraktligt forpligtet til at yde, returnerer kunden det udleverede inklusive sikkerhedskopier til DDI, og deponeringen fortsætter på uændrede vilkår. Tilbydes genoptagelsen af systemservice af en leverandøren succederende juridisk enhed, sker returneringen dog først efter, at den nye juridiske enhed skriftligt har tiltrådt nærværende deponeringsvilkår.

Ved kontraktens udløb udleverer DDI efter modtagelse af kundens skriftlige tiltrædelse heraf, det da deponerede til leverandøren".

9

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Kundeservice

9.1 KUNDESERVICE

9.1 KUNDESERVICE

Kontrakter om kundeservice spænder meget vidt, fra at være en integreret del af en outsourcingkontrakt omfattende samtlige af kundens IT-funktioner til alene at omfatte modtagelse af fejlmelding fra kundens brugere vedrørende kundens edb-systemer, som leverandøren i øvrigt intet driftsmæssigt har med at gøre. I den sidste situation kan muligheden være, at leverandøren skal fejlmelde videre til kundens rette eksterne leverandør, og rette afdelinger hos kunden. En anden mulighed er, at leverandøren blot skal meddele alle rapporterede fejl til en kontaktperson hos kunden. Leverandøren er således alene kontaktpunkt for opsamling for fejlmeddelelser.

Kundeservice betegnes tillige Help Desk eller SPOC (Single Point of Contact). Formålet med etableringen af en kundeservicefunktion er netop, at kundens superbrugere kun skal henvende sig til ét sted.

Leverandørens forpligtelser i relation til for eksempel reaktionstid for afhjælpning af fejl og mangler, videreformidling af fejl og mangler til kundens øvrige leverandører eller til kunden selv, vil typisk blive beskrevet i bilag 7b, vedrørende driftseffektivitet. Omfanget af forpligtelser i forbindelse med fejlmeldinger vil oftest være individuelt fastsat, samt afhængig af fejltypen, og vil være beskrevet i bilag 7b, samt i bilag 6a om driftsleverancen. De helt individuelt fastsatte procedurer, herunder kontaktpersoner etc. vil typisk fremgå af Driftservice Håndbogen.

Således vil den konkrete assistance, leverandøren skal yde i forbindelse med fejlmelding, fremgå af andre af kontraktens bestemmelser, samt af bilagene. Beskrivelsen i denne sammenhæng af kundeservice har således alene til formål at regulere, hvortil fejl skal meddeles, hvilke fejlmeldinger leverandøren tager imod, en overordnet beskrivelse af leverandørens reaktionsforpligtelser ved fejlmeldinger, samt hvem hos kunden, der kan rette henvendelse til leverandørens kundeservice. Hovedformålet er at præcisere, at der i de nærmere angivne situationer kun skal ringes ét bestemt sted hen.

Vederlaget for kundeservice vil ofte være afhængig af antal henvendelser, og disse henvendelsers længde. Dette bør fremgå af bestemmelsen. Regulering heraf fastsættes i kontraktens samlede vederlagsbestemmelse.

Hvor specifik bestemmelsen om kundeservice bør være, vil helt afhænge af den konkrete kontrakts forhold. Ligeledes vil tidspunktet for kundeservice åbningstid helt være afhængig af den enkelte kundes behov.

Den kontraktmæssige formulering kan f.eks. være følgende:

Procedure:

Al driftssupport vedrørende leverandørens leverancer til kunden koordineres af leverandørens Kundeservice, der om nødvendigt inddrager kundens superbrugere, teleselskaberne, maskinel- og programmel leverandører eller andre, som måtte være nødvendige for opgavens løsning.

I det omfang, den enkelte bruger ikke er i stand til at fortsætte edb-anvendelsen som følge af tekniske problemer, og det ikke kan afhjælpes af kundens egne superbrugere, kan superbrugerne henvende sig til leverandørens Kundeservice.

Omfang:

Leverandørens Kundeservice omfatter:

Assistance til superbrugerne i forbindelse med forespørgsler, problemer og fejl, vedrørende(skal specificeres på baggrund af den konkrete kontakt).

Assistance til superbrugerne i anvendelse af lokale printere og andet decentralt udstyr placeret hos kunden.

Modtagelse og analyse af fejlrapporter fra superbrugerne, udbedring af fejl samt statusrapportering på rapporterede fejl for de områder leverandøren i henhold til nærværende kontrakt har ansvaret for at afhjælpe.

Fejlmelding til og koordinering af kundens øvrige leverandører af komponenter, der indgår i nærværende kontrakt

Information til superbrugerne om uregelmæssigheder med oplysning om, hvornår normal produktion forventes genetableret.

Løbende føre en log over henvendelser fra superbrugerne.

Maximalt ...henvendelser pr. måned af maksimalt ... minutters varighed.

Henvendelserne fra superbrugerne kan ske telefonisk, ved fax eller ved elektronisk post.

Åbningstid

Kundeservice er åben døgnet rundt 365 dage om året, med support i følgende to niveauer:

- 1 Arbejdsdage mellem kl. ... og kl. ..., hvor der ydes support i overensstemmelse med § 9.2.
- 2 Uden for dette tidsrum registreres alle henvendelser og om muligt afhjælpes fejl og superbrugeren rådgives. Alle henvendelser vil blive fulgt op snarest muligt og senest næste arbejdsdag. Dog vil fejl, der i henhold til bilag 7b har en sådan karakter, at de skal løses umiddelbart, blive behandlet i henhold til det aftalte uanset fejlmeldingstidspunkt.

Afhængig af en fejls prioritet, jf. bilag 7b, orienteres kunden, indtil fejlen er udbedret.

Udvidet åbningstid

Det er mod særskilt vederlag muligt permanent eller midlertidigt at få etableret yderligere support udenfor tidsrummet anført ovenfor."

Undertiden kan parterne have behov for nærmere at beskrive indholdet af ovennævnte log i et bilag til kontrakten. Parterne kan ligeledes aftale, at kunden skal have statistiske oplysninger fra leverandøren til brug for kundens vurdering af supportens kvalitet og af, om kunden fortsat har brug for den support, der betales for.

10

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Konsulentbistand

Konsulentbistand bruges i dag som et meget vidt begreb, og ofte helt uafhængig af, om der skal præsteres et selvstændigt arbejdsresultat fra konsulentens side, eller om konsulenten indgår som en del af kundens øvrige medarbejderstab, der arbejder på en opgave. Konsulentbistand bruges således også som udtryk for ekstern rekvirering af udviklingsprojekter, hvor konsulenten skal fremkomme med det endelige udviklingsprojekt. Såfremt dette er tilfældet, bør kontraktregler for udvikling finde anvendelse, jf. ovenfor.

En meget ofte anvendt form for konsulentbistand er ad hoc bistand til analyse af overvejelser af ændringer i det eksisterende IT-miljø, herunder en total omlægning eller outsourcing af alle IT-ydelserne. Analysen kan også blot være en gennemgang af den nuværende IT-afdeling med henblik på at optimere denne, såfremt det er muligt.

Selvom der alene er tale om udarbejdelse af en rapport på et givet område, er det vigtigt, at parterne i kontrakten definerer "succeskriterier" for dette arbejde. Det er selvfølgelig særlig vigtigt, såfremt konsulentopgaven skal i udbud, idet det ellers ikke er muligt at sammenligne de indkomne priser.

Derudover er det for værdien af en sådan konsulentopgave afgørende at afstemme kunden og konsulentens forventninger meget præcist. Det kan i den sammenhæng være relevant at opdele konsulentopgaven i flere delopgaver, hvorefter det er muligt at stoppe konsulentopgaven, såfremt det viser sig, at konsulenten og kunden ikke helt kan finde fodslag. Det kan endvidere have den effekt, at såfremt en konklusion allerede på et tidligt tidspunkt i analysen er fuldstændigt indlysende, er der ingen grund til at fortsætte arbejdet.

Som ved alle leverancer er det væsentligste således en grundig beskrivelse af den opgave, konsulenten skal løse, samt hvilket resultat, herunder succeskriterier, det skal udmøntes i.

Er der tale om den såkaldte rene "Body Shopping", hvor kunden rekvirerer bistand til at sætte ind på specialområder i et eksisterende projekt eller blot dække et akut ressourcebehov hos kunden, er

der reelt tale om, at man alene køber konsulentens tid. I disse situationer er det vigtigt at få beskrevet, hvilke kvalifikationer det forudsættes, at konsulenten er i besiddelse af.

I kontrakter af denne type vil det samtidig være hensigtsmæssigt at indsætte en bestemmelse om en prøveperiode, der blot kan være på 2 uger. Det betyder, at mange konflikter kan undgås, såfremt konsulenten ikke har de kvalifikationer, som kunden har behov for, eller det blot viser sig, at konsulenten ikke umiddelbart evner at indgå i arbejdsmæssig sammenhæng hos kunden.

I alle situationer ved rekvirering af konsulentbistand er det væsentligt at få fastlagt om konsulenten arbejder direkte under kundens instruktion, eller arbejder på baggrund af en opgavebeskrivelse, og dermed under konsulentfirmaets instruktion.

Der indgås ofte rammeaftaler om konsulentbistand som supplement til en outsourcing, hvor konsulentbistanden rekvireres med et vist varsel, afhængig af hvornår kundens behov måtte opstå. Der kan i disse sammenhænge udarbejdes en rammeaftale, hvorefter der hver gang, der rekvireres konsulentbistand i henhold til rammeaftalen mellem kunden og konsulentfirmaet, udarbejdes en projektaftale som bilag til rammeaftalen, der præcist beskriver opgavens karakter. Emneområderne i en sådan projektaftale kan være opgavens formål og resultat, opgavens omfang, forudsætninger for opgaven samt ikrafttræden og opsigelse af projektaftalen.

Der kan dog være glidende overgang til, hvornår opgaven har en sådan karakter, at den skal i et selvstændigt EU-udbud (uanset om rammeaftalen som sådan har været i udbud). Denne grænse skal de offentlige kunder derfor altid have for øje. Rammeaftaler er "stående tilbud", som ifølge Europa-Kommissionen kan bruges som grundlag for en udbudsforretning, såfremt aftalen indeholder alle væsentlige aftalebetingelser - typen af ydelse, timepris o.s.v. - og såfremt aftalen ikke anvendes på en måde, der hæmmer konkurrencen. Ved bedømmelsen af, om en rammeaftale kan løfte udbudsforpligtelsen, lægges der endvidere vægt på aftalens varighed, de involverede mængder og antallet af ydelser, andelen af ordregivers samlede indkøb samt på eksistensen af parallelle ram-

meaftaler. Særligt om det sidste punkt bemærkes, at ordregiver ikke må afskære de enkelte tilbudsgivere fra at konkurrere på åbne og objektive vilkår - ved at indgå et stort antal rammeaftaler med forskellige tilbudsgivere om den samme ydelse. Har der ikke fundet en reel konkurrence sted ved tildelingen af rammeaftalen, kan man ikke trække på rammeaftalen uden et (nyt) EU-udbud, såfremt man er over tærskelværdien.

I konsulentaftalerne skal det anføres, om arbejdet skal udføres hos kunden eller hos leverandøren, samt om der er nogle særlige krav til tidspunktet for præstationen af arbejdstimerne. Der skal endvidere ved "Body Shopping" fastsættes procedurer for rekvirering af overarbejde, samt betaling herfor. Er man over tærskelværdien skal prisen være fastsat i tilbudet. Der aftales som regel et minimums antal arbejdstimer, der skal præsteres inden for en måned.

Endvidere skal parterne forholde sig til, hvilke regler der skal gælde for afhjælpning. Såfremt konsulenten skal præstere et resultat, men efter en afregning af forbrugt tid, vil afhjælpning af fejl og mangler ofte ske efter medgået tid. Der vil i disse situationer som regel være tale om opgaver, hvor det ikke på forhånd har været muligt at fastsætte omfanget af timer.

Det samme gælder "Body Shopping", hvor fejl og mangler dog oftest vil være en hypotetisk situation, udover selvfølgelig forsætlige fejl og mangler eller fejl og mangler, der skyldes, at konsulenten ikke har de nødvendige kvalifikationer. I sidstnævnte situation vil der dog reelt være tale om, at en aftalt ydelse simpelthen ikke er leveret.

Der bør ligeledes i kontrakten for god ordens skyld fastlægges, hvilke regler der er gældende for transport, opholds- og for-tæringsudgifter. Som udgangspunkt må konsulentfirmaet selv bære eventuelle omkostninger af denne karakter, men der kan dog være kontraktforhold, hvor der er behov for at sende konsulenten rundt til andre dele af kundens lokationer, herunder eventuelt til udlandet. I disse situationer bør der kontraktmæssigt være taget højde for, hvordan der afregnes, mod hvilken dokumentation samt med hvilke godtgørelsesregler. Der skal ligeledes aftales hvordan

tiden, der bruges på rejse, afregnes.

En afklaring, der meget ofte mangler i rene "Body Shopping" aftaler er, hvilke rettigheder kunden har til det materiale, som leverandøren måtte præstere. Er konsulentens opgave at udvikle et system, kan der henvises til bemærkningerne ovenfor om brugerprogrammel.

Det hænder, at konsulenten i sit arbejde for kunden anvender materiale, som konsulenten i anden sammenhæng har udarbejdet. Dette gør, at der som i enhver anden kontrakt skal indføres bestemmelser om at leverandørens ydelser ikke må krænke 3. mands rettigheder.

Derudover bør der specifikt i kontrakten anføres, at kundens ret til at reproducere, distribuere og sælge materialer og afledte materialer af det produkt, som konsulenten i videste forstand leverer til kunden, ikke begrænses ved, at tidligere af konsulenten fremstillet materiale indgår i materialet til kunden.

Den kontraktmæssige formulering om rettigheder kan være følgende:

"Alt materiale, uanset om det er papirbaseret eller maskinlæsbart, herunder dokumentation, rapporter, analyser etc., som udarbejdes for kunden under nærværende kontrakt tilhører kunden.

I det omfang allerede udarbejdet dokumentation indgår i materialet, giver konsulenten kunden en uigenkaldelig, ikke-eksklusiv adgang til intern brug heraf. Såfremt sådant indgår i materialet, skal konsulenten skriftligt oplyse dette overfor kunden senest samtidig med leveringen heraf."

I kontrakten om konsulentbistand, der rekvireres ad hoc, ikke alene til brug for kunden selv, men eventuelt til kundens løsning overfor andre, hvilket er specielt gældende for IT-virksomheder, der udfører opgaver for andre, indføres der ofte en konkurrenceklausul. Indholdet af denne konkurrenceklausul er, at det konsulentfirma, der udfører opgaven for kunden, ikke må gå ud og "stjæ-

le" omsætning fra kunden på opgaver af samme type, som dem kunden har rekvireret konsulentbistand til.

Den kontraktmæssige formulering heraf kunne være følgende:

" Konsulenten må ikke, uden kundens skriftlige godkendelse, i en periode på .. måneder fra, indgå aftaler med [den relevante kunde anføres] om konsulentbistand til løsning af opgaver, der anvender de løsningsmodeller eller specifikationer, som bliver resultatet af nærværende kontrakt".

Kunden må være opmærksom på, at sådanne klausuler ikke unødigt må begrænse konkurrencen.

11

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Sikkerhed og kvalitetsstyring

11.1 PARTERNES SIKKERHEDSFORPLIGTELSE

11.2 KATASTROFEPLANER

11.1 PARTERNES SIKKERHEDSFORPLIGTELSE

Krav til sikkerhedsniveau er en integreret del af kontrakten og knyttes ofte sammen med krav til kvalitetsstyring. Udover de generelle krav, der er anført i registerlovene, herunder til virksomheder der udfører edb-opgaver for 3. mand, vil der af såvel kundens egne registerforskrifter, som af kundens i øvrigt fastlagte sikkerhedspolitik fremgå krav, som leverandøren skal opfylde. Kunden har ansvaret for, at krav, hvis eksistens han har eller burde have stiftet bekendtskab med, oplyses til leverandøren i udbudsgrundlaget ligesom leverandøren har ansvaret for at efterspørge de sikkerhedskrav han bør vide, er relevante. Der ses imidlertid ofte kontraktbestemmelser, hvori der blot står, at leverandøren skal indestå for, at alle leverancer opfylder alle relevante myndighedsforskrifter, og for at alle nødvendige godkendelser fra myndigheder vil kunne tilvejebringes, herunder at leverandørens leverancer ikke vil være til hinder for at opnå Registertilsynets godkendelse af register. I de statslige kontrakter ses dog ofte tillige anført, at leverandøren skal indestå for opfyldelse af interne statslige myndighedsforskrifter.

Det må i kontrakten reguleres, hvem der skal bære den økonomiske risiko for fremkomsten af nye eller uforudseelige forskrifter, som det medfører et ekstra ressourcetræk hos leverandøren at indarbejde. I mangel af modstående bestemmelser må denne risiko bæres af kunden. Leverandøren kan ikke på tidspunktet for underskrift af kontrakt, indestå for opfyldelse af fremtidige krav, eftersom leverandøren af gode grunde ikke kan kende indholdet af endnu ikke meddelte krav, og dermed ikke kan vurdere ressourceforbruget hermed, eller de tekniske komplikationer.

Det er ganske vist ikke udelukket, at leverandøren kontraktligt kan påtage sig en forpligtelse over for kunden til at følge med i en fremtidig regeludstedelse, men kunden må, hvis han overvejer en bestemmelse herom i kontrakten, vurdere, hvorvidt kunden selv vil kunne løfte opgaven med færre ressourcer og derved billigere for kunden.

Endvidere skal man være opmærksom på, at i henhold til registerloven, er det kunden, der er registeransvarlig for alle data under kundens systemkompleks.

I relation til for eksempel et udviklingsprojekt er det praksis, at kunden i kravspecifikationen angiver de sikkerhedskrav, der skal opfyldes. Kunden er som nævnt ofte den nærmeste til at vurdere, hvorvidt en kravspecifikation omfatter de sikkerhedskrav, som der stilles i medfør af registerloven, herunder i de konkrete registerforskrifter, samt i andre myndigheds forskrifter. Leverandøren skal herefter sikre ved udviklingen, at disse krav opfyldes.

Leverandøren har selvfølgelig en selvstændig forpligtelse til at opfylde eventuelle krav, der grunder sig i, at leverandøren udfører edb-virksomhed for 3. mand. Disse krav vil fremgå af leverandørens egen registerforskrift.

Udover de angivne offentligretlige reguleringer af sikkerhed skal som nævnt tillige tages højde for de interne sikkerhedskrav, som den enkelte kunde måtte have fastlagt for sin organisation. Disse krav skal tillige meddeles leverandøren. Det er dog ikke alle kunder, der udover krav, der grunder sig i de offentligretlige regler, har fastlagt en sikkerhedspolitik, selv om relevante sikkerhedsregler som indledningsvis nævnt naturligt bør indgå i en kravspecifikation i forbindelse med et udbud. I disse tilfælde følges leverandørens sikkerhedsregler, hvilket bør fremgå af tilbudet. Disse sikkerhedsregler vil selvfølgelig være helt afhængige af hvilke konkrete opgaver leverandøren skal løse for kunden. Uagtet leverandøren for eksempel alene skal foretage overvågning af kundens eksisterende driftsmiljø på kundens lokation, er det dog nødvendigt, at der fastsættes kontraktsmæssigt, hvilke sikkerhedsregler der skal følges.

Den foreslåede bestemmelse nedenfor tager udgangspunkt i, at leverandøren blandt andet varetager elektronisk databehandling for kunden, hvad enten dette så er hos kunden eller hos leverandøren selv. Såfremt der alene er tale om overvågning af kundens driftsmiljø hos kunden, vil dele af bestemmelsen således være irrelevant.

Kunden skal være opmærksom på, at der skal fastlægges sikkerhedsprocedurer både på leverandørens side og på kundens side. Alene en koordinering af, hvem der opretter brugere i systemet, og

hvem der nedlægger brugere i systemet, vil involvere såvel procedurer hos leverandør som hos kunde.

Den kontraktsmæssige formulering kan f.eks. være følgende:

"Sikkerheds- og kvalitetsstyringsforpligtelser

Leverandøren er som edb-virksomhed, der udfører edb-opgaver for tredjemand, omfattet af lov om private registres §20, der omhandler virksomheder, der for offentlige myndigheder eller private virksomheder udfører elektronisk databehandling af oplysninger omfattet af registerlovene.

Leverandøren er dermed ligeledes omfattet af registerlovgivningens bestemmelser om, at der skal træffes fornødne sikkerhedsforanstaltninger mod, at oplysninger i registre misbruges eller kommer til uvedkommendes kendskab.

Leverandørens ydelser er omfattet af leverandørens sikkerhedsrutiner, jf. bilag 9 og kvalitetsstyring på sikkerhedsområdet, og af leverandørens eksterne sikkerheds- revision, der foretager uanmeldt sikkerhedsrevision samt varslet opfølgingsrevision. På anmodning overfor leverandøren kan kunden få en erklæring om den samlede systemsikkerhed og driftssikkerhed fra leverandørens eksterne sikkerhedsrevisor i medfør af Foreningen af Statsautoriserede Revisors revisionsvejledning nr. 14. Såfremt kunden ønsker en sikkerhedsrapport om kundens system hos leverandøren, udarbejder leverandørens eksterne sikkerhedsrevision en sådan rapport mod særskilt vederlag.

Leverandørens sikkerhedscertificering forudsætter, at den generelle systemsikkerhed, datasikkerhed og driftssikkerhed er på et niveau, som er tilstrækkeligt til, at kundernes revisorer kan bygge herpå ved tilrettelæggelse af revisionen. I den udstrækning det måtte være nødvendigt at forbedre sikkerheden i kundens systemer eller i fysiske installationer hos kunden, eller installationer leverandøren overtager fra kunden for at nå det tilstrækkelige niveau, afholder kunden omkostningerne hertil, [med mindre det drejer sig om forhold, som leverandøren burde have taget i betragtning ved afgivelsen af sit tilbud].

Leverandøren indestår for, at alle krav stillet til kunden, i henhold til den til enhver tid gældende lovgivning eller offentlige pålæg, [og som er meddelt leverandøren skriftligt med rimeligt varsel], vil blive overholdt af leverandøren. [Kunden skal omgående informere leverandøren om eventuelle nye sikkerhedskrav, der er relevante for kundens system]. [Kunden har ansvaret for, at krav, hvis eksistens han har eller burde have stiftet bekendtskab med, oplyses til leverandøren ligesom leverandøren har ansvaret for at efterspørge de sikkerhedskrav han bør vide, er relevante].

Såfremt kunden måtte stille krav af sikkerhedsmæssig karakter herudover, er leverandøren pligtig til at opfylde sådanne med rimeligt varsel og i det omfang dette er teknisk mulig.

Dokumenterer leverandøren, at nye sikkerhedskrav medfører øgede ressourceforbrug for leverandøren, forhøjes vederlaget med det hermed forbundne ressourceforbrug.

Det er planlagt, at udviklingen vil blive omfattet af leverandørens kvalitets- og sikkerhedskrav i løbet af ved overflytning af driften til leverandøren, vil driften fra den ... blive omfattet af leverandørens kvalitets- og sikkerhedskrav.

Kundens sikkerhedsforpligtelser

Kunden er registeransvarlig for alle data under kundens systemkompleks.

I bilag 9 samt i Driftservice Håndbogen er beskrevet sikkerhedsforpligtelser påhvilende kunden.

Derudover påhviler der kunden følgende sikkerhedsforpligtelser:...."

For fuldstændighedens skyld bemærkes, at ovenstående formuleringer kan blive ændrede med vedtagelsen af en ny lov om persondata (Databeskyttelsesloven).

11.2 KATASTROFEPLANER

Ved enhver form for drift af et edb-system er det nødvendigt at forholde sig til, i hvilket omfang der skal være etableret et kata-

strofeberedskab. Dette gælder således også i situationer, hvor kunden selv forestår driften af sit anlæg. Eftersom omkostningerne til katastrofeberedskab øges i takt med, at kravene til katastrofeberedskabet øges, er det væsentligt, at kunden kritisk gennemgår sine edb-systemer med henblik på at fastlægge den maksimale nedetid for det enkelte edb-system, som kunden kan fungere under.

Såfremt nedetid er praktisk talt uacceptabelt, er det nødvendigt at sikre sig etableringen af en såkaldt "varm backup". Det betyder, at der hele tiden er et praktisk talt identisk system klar på et andet anlæg. Dette indebærer samtidig, at dette system løbende skal opdateres på såvel datasiden som på systemsiden.

I de situationer hvor en kunde har behov for "varm backup" gælder dette ofte ikke alle edb-systemerne. Det kan for eksempel tænkes, at kundens tekstbehandlingssystemer, økonomisystemer og lignende systemer, der alene er til intern administrativ brug, kan være utilgængelige i længere tid, uden at det fundamentalt hindrer kunden i at udføre sin virksomhed.

Det samme kan gælde informationssystemer, der af kunden stilles til rådighed for 3. mand. Dette forudsætter dog, at kunden i sine kontrakter med 3. mand har gjort opmærksom på, hvilken tilgængelighed der ville være til informationssystemerne i en eventuel katastrofesituation. Det kunne være, at disse informationssystemer for nogle af brugerne er afgørende i deres virksomheder.

Såfremt det er en leverandør, der skal forestå driften enten på eget anlæg eller på kundens anlæg, er det således væsentligt, at det i kontrakten fastlægges hvilke katastrofeplaner, der skal være gældende.

Kunden bør derfor i kontrakten opdele sine edb-systemer i kategorier efter det tidsmæssige behov for, at driften er genetableret i en katastrofesituation. Der kan tænkes en kategori med "varm backup", en kategori, hvor driften skal være etableres i løbet af få døgn, en kategori, hvor driften skal være etableret inden for nogle uger, og en kategori, hvor driften blot skal etableres på et reserveanlæg i takt med, at kapacitet og ressourcer er tilvejebragt.

Dernæst skal der i kontrakten fastsættes, at der skal udarbejdes en katastrofeplan, der beskriver alle aktiviteter forbundet med reetableringen. Der skal udarbejdes en katastrofeplan på såvel leverandørens side som på kundens side. Dernæst skal der fastlægges hvor ofte denne plan skal afprøves, hvilket oftest er én gang årligt.

Endvidere skal der foretages en vurdering af behovet for ændring af katastrofeplanen ved eventuelle ændringer i kundens systemkompleks. Alene en forøgelse af kapaciteten ved den daglige drift kan give anledning til ændringer i katastrofeplanen. Vurderingen heraf bør ske inden ændringen implementeres i produktionssystemet.

Derudover bør kunden fast én gang om året vurdere, om der er behov for en ændring af katastrofeplanen. Uanset at der ikke er sket nogle ændringer i edb-systemet, kan ændringer i kundens organisation eller opgaveområde medføre behov for ændring af katastrofeplanen.

Eftersom de konkrete katastrofeplaner vil afhænge af såvel IT-miljøets karakter, som af kundens "forretning" kan det være vanskeligt at udarbejde en standardskabelon for en kontraktmæssig bestemmelse herom.

I overensstemmelse med udbudsmaterialets specifikation af, hvilket niveau af katastrofe bac-kup, der skal være på kundens enkelte dele af systemet, skal der udarbejdes en katastrofeplan, indeholdende blandt andet specifikation af, hvordan etableringen af katastrofeberedskabet foregår, proceduren ved vedligeholdelse af katastrofeplan, den årlig test af planen, hvordan proceduren er i en faktisk katastrofesituation, hvilket serviceniveau der vil være ved backup drift, betalingen for disse forhold i overensstemmelse med tilbudet, og opsigelsesbestemmelser. Under de enkelte aktiviteter er det særdeles væsentligt at få specificeret, hvilke opgaver kunden skal varetage, og hvilke opgaver leverandøren skal varetage.

Eftersom det ses, at katastrofe backup etableres af leverandører i udlandet på store backup centre, er det væsentligt at være opmærksom på som offentlig myndighed, hvorvidt ens data må lagres i udlandet, eventuelt efter tilladelse fra Registertilsynet.

Kontraktmæssigt kan forholdet eksempelvis beskrives på følgende måde

"En katastrofesituation foreligger, når driften afbrydes og ikke indenfor .. timer kan genetableres på den hidtidige lokation.

Kunden har kategoriseret sin IT-drift i én af følgende 3 kategorier:

[1. (En på forhånd fastlagt og beskrevet del af kundens samlede drift) skal være i drift på back-up anlæg i løbet af .. timer, medens resten skal være i drift på reserveanlæg hurtigst muligt og inden .. uger.] Der udarbejdes detaljeret katastrofeplan, som beskriver alle aktiviteter forbundet med reetableringen. Planen afprøves årligt. Som led i planlægningen afdækkes kritiske komponenter, som eventuelt skal anskaffes i reserve, for at sikre kort reetableringstid.

[2.Kundens samlede IT-drift skal være i drift på reserveanlæg hurtigst muligt og inden .. uger.] Der udarbejdes en rimeligt detaljeret katastrofeplan, som afprøves så langt, at det sikres, at reetableringen er mulig i praksis. Som led i planlægningen afdækkes kritiske komponenter, som eventuelt skal anskaffes i reserve, for at sikre kort reetableringstid.

[3.Kundens IT opgaver sættes i drift på reserveanlæg i takt med, at kapacitet og ressourcer tilvejebringes]. Der udarbejdes kun efter særlig aftale en summarisk katastrofeplan for kunden. Afprøvning begrænses til at sikre, at reetablering er mulig i praksis.

[Kunden betaler en i tilbudet fastsat løbende afgift til backup-anlæg, planlægning og afholdelse af test (kategori 1)]. [Kunden betaler for det dokumenterede ressourceforbrug - i overensstemmelse med kontraktens principper for omkostningsberegning, jf. bilag 10 - til planlægning og afholdelse af test (kategori 2 eller 3)]. [Omkostningerne anført ovenfor indgår således ikke i veder-laget i §12].

Kunden og leverandøren udformer katastrofeplan og plan for data backup i fællesskab. Såfremt ingen data backup plan foreligger, tages volume backups en gang ugentligt. De ugentlige backups gemmes i .. generationer. En backup pr. måned gemmes i .. generationer.

Ved eventuelle ændringer i kundens systemkompleks, herunder konfigurationsændringer og implementering af ny programmel, vurderer kunden, inden ændringen implementeres, om det giver anledning til ændring af katastrofeplanen.

Katastrofeplanen vurderes i øvrigt en gang årligt af kunden med henblik på, om der er behov for ændring af katastrofeplanen.

[Kunden har ret til en [årlig] uvarslet afprøvning af beredskabet]"

12

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Vederlag og betalingsbetingelser

12.1 VEDERLAG FOR KUNDENS SAMLEDE KOMPLEKS

12.2 ÆNDRING AF KAPACITET

12.3 ÆNDRING AF ANTAL HENVENDELSER

12.4 SUPPLERENDE YDELSER

12.5 PRISER

12.6 PRISREGULERINGER

12.7 BETALINGSBETINGELSER

12.8 SKÆRINGSOPGØRELSE

12.1 VEDERLAG FOR KUNDENS SAMLEDE KOMPLEKS

Vederlag i en kontrakt om komplekse IT-ydelser kan være sammensat af forskellige komponenter, herunder såvel engangsvederlag som løbende vederlag og vederlag efter forbrugt tid. Der kan være tale om fast vederlag for anskaffelse af maskinel, standard-programmel og individuelt udviklet programmel. Dernæst kan der være tale om et etableringsvederlag, i forbindelse med at leverandøren skal forestå driften af kundens edb-system, hvad enten dette skal ske på maskinel og programmel stillet til rådighed af leverandøren eller det skal ske på kundens maskinel og programmel, henholdsvis på kundens lokation eller leverandørens lokation.

Endvidere kan der være tale om vederlag for løbende vedligeholdelse af maskinel og programmel. Dernæst kan der være et løbende driftsvederlag, såfremt leverandøren tillige skal forestå den løbende drift af kundens edb-system.

Derudover kan der være vederlag for optioner i form af tillægsydelser såsom uddannelse af kundens personale ved implementering af nye programmer eller erhvervelse af yderligere maskinel, yderligere kapacitet på leverandørens maskinel, løbende ændringer i systemerne efter kundens ønske, forøgelse af kundeservice henvendelser etc.

Det kan derfor være hensigtsmæssigt blot i kontrakten at anføre summa vederlag for de relevante ydelser, og i et bilag specificere yderligere, herunder priser for optioner. Ligeledes bør det i enten kontrakten eller i prisbilaget anføres med hvilke varsler optionerne kan udnyttes.

Supplerende ydelser, der ikke er indgået i det oprindelige udbud, kan kræve et nyt udbud afhængig af ydelsens karakter og omfang samt kontraktens bestemmelser om supplerende ydelser.

Den kontraktmæssige formulering kan være følgende:

" For leverandørens ydelser i henhold til nærværende kontrakt, skal kunden betale det/de nedenfor anførte vederlag, medmindre det specifikt er aftalt, at der for en ydelse skal ydes betaling udover det

aftalte vederlag. Der henvises i øvrigt til betalings- og reguleringsbestemmelserne i de enkelte kontraktsbestemmelser samt i bilag 10 om priser.

Den samlede kontraktsum for maskinel udgør kr.

Det samlede vederlag for programmel udgør kr.

Vederlag for etablering udgør kr.

Det kvartalsvise vederlag for vedligeholdelse udgør kr.

Det kvartalsvise vederlag for drift udgør kr.

Vederlaget for leverandørens erhvervelse af udstyr fra kunden udgør kr."

12.2 ÆNDRING AF KAPACITET

Parterne må i kontrakten angive, hvor meget RPP/CPU kraft og GB diskplads, der stilles til rådighed på leverandørens centrale anlæg.

Såfremt kundens samlede behov for IT-kapacitet ændres, kan regulering af kapaciteten f. eks. ske på følgende måde:

Ved behov for øget kapacitet af RPP eller GB, kan kunden, såfremt denne øgede kapacitet er til rådighed hos leverandøren, forøge kapaciteten op til .. RPP og .. GB. Er kapaciteten ikke tilstede, må leverandøren gives et nærmere angivet varsel.

Der skal også være adgang for kunden til med et nærmere angivet varsel at kræve en reduktion i kapaciteten af RPP eller GB. Varslet kan f. eks. være på 3 måneder, dog tidligst et bestemt antal måneder efter leverandørens overtagelse af driften og tidligst et bestemt antal måneder efter en forøgelse af kapaciteten er effektueret.

Såfremt der fastsættes et maksimum for denne reduktion, skal dette angives i kontrakten.

Ændringer ved en forøgelse eller reduktion med et nærmere angivet maksimum af den ved indgåelse af kontrakten fastsatte kapacitet samt varslerne herfor fremgår af prisbilaget, som fastlægger rammerne for parternes forhandlinger og angiver de indbyggede optioner.

Ændringer som følge af kundens hjemtagelse af IT-opgaver eller overflytning af IT-opgaver til tredje mand er ikke omfattet af en sådan bestemmelse, idet sådanne situationer er omfattet af kontraktens bestemmelse om opsigelse.

Såfremt den øgede kapacitet medfører forhøjelse af omkostninger til programmellicenser, afholder kunden de dermed forbundne omkostninger, men leverandøren skal medvirke til at begrænse sådanne omkostningerne ved at indgå konkurrencedygtige licensaftaler samt at give optimal rådgivning om den tekniske konfiguration.

12.3 ÆNDRING AF ANTAL HENVENDELSER

Det er normalt, at der i kontrakten angives, hvor mange henvendelser, kunden kan foretage til kundeservice hver måned af i gennemsnit et kvarter opgjort for hver 3 måneders kalenderperiode.

Der skal i kontrakten fastsættes varsler, som kunden skal respektere, såfremt kundens behov for antal månedlige henvendelser til kundeservice ændres. Der skal ligeledes fastsættes maksimum og minimum. Prisbilaget skal indeholde reguleringsmekanismer for ændringer.

Ændringer som følge af kundens hjemtagelse af IT-opgaver eller overflytning af IT-opgaver til tredje mand er ikke omfattet af en sådan bestemmelse, idet sådanne situationer er omfattet af kontraktens bestemmelse om opsigelse.

12.4 SUPPLERENDE YDELSER

Ydelser, der ikke er omfattet af vederlaget eller ydelser, der ikke er omfattet af et fastpris- og fasttidtilbud, afregnes efter principperne i prisbilaget.

Kontrakterne indeholder ofte bestemmelser om ekstrabetaling til leverandøren, såfremt opgaver, kunden anmoder om at få udført, indebærer, grundet krav fra kunden, at leverandørens medarbejdere skal udføre arbejde mellem kl. 17.00-08.00 på arbejdsdage og lørdage samt søn- og helligdage

12.5 PRISER

Alle priser er i danske kroner. Alle ved kontraktens underskrift gældende afgifter, excl. moms, er inkluderet i de angivne priser.

12.6 PRISREGULERINGER

Parterne må tage stilling til, om kontrakten skal indeholde en prisreguleringsmekanisme, som tager hensyn til eksterne forhold (udover kundens til- eller fravalg af konkrete ydelser/optioner). Det forekommer, at parterne aftaler, at regulering af priserne sker på grundlag af det af Danmarks Statistik senest offentliggjorte nettoprisindeks, jf. lovbekendtgørelse nr. 529 af 10. juli 1990, f. eks. med en bestemmelse om, at priserne er baseret på nettoprisindeksfor (måned/år), og reguleres i overensstemmelse hermed ved den løbende fakturering.

Det kan også aftales, at i det omfang leverandørens underleverandører af ydelser, der er omfattet af kontrakten, forhøjer prisen med mere end nettoprisindekset, reguleres vederlaget tilsvarende. Parterne må dog overveje, om en sådan bestemmelse kun skal gælde, hvis det er kunden, der har valgt underleverandøren – f. eks. hvor leverandøren er gået ind i kundens eksisterende licenser og ikke har haft indflydelse på underleverandørens prissætning -, og om bestemmelsen også skal gælde ved underleverandørens prissættelser.

Leverandørens vederlag forhøjes i tilfælde af indførelse af nye eller forhøjede danske offentlige afgifter, og nedsættes i tilfælde af bortfald eller nedsættelse af offentlige afgifter.

12.7 BETALINGSBETINGELSER

Vederlaget for maskinel og programmel faktureres i overensstemmelse med den i bilag 10 fastsatte betalingsplan.

Parterne kan f. eks. aftale, at sidste rate efter betalingsplanen faktureres, når driftsprøven er godkendt af kunden.

Vederlag for uddannelse faktureres normalt efter afholdelsen af det pågældende kursus.

Vedligeholdelsesafgifter og løbende driftsvederlag faktureres normalt kvartalsvis forud, dog tidligst på kvartalets første dag.

Kontrakten indeholder altid en angivelse af forfaldstidspunktet efter modtagelse af fyldestgørende faktura.

Ved betaling efter forfaldsdag svares rente med rentelovens til enhver tid gældende rentesats.

12.8 SKÆRINGSOPGØRELSE

Såfremt der skal overtages medarbejdere, eller udstyr eller licenser overflyttes fra kunden til leverandøren kan der blive behov for refusion mellem kunden og leverandøren. Det kan f.eks. omhandle medarbejdernes tilgodehavende feriepenge, optjent overarbejde etc.

Endvidere kan opgørelsen være relevant, såfremt leverandøren køber noget af kundens udstyr, eller kunden har forudbetalt licenser på programmer som licensgiver muligvis vil fratække ved senere licensbetalinger, såfremt leverandøren tegner nye licenser.

Den kontraktmæssige formulering kan være følgende:

"Med den faktiske overtagelsesdag som skæringsdato udfærdiger kunden skæringsopgørelse over de økonomiske refusioner til leverandøren i relation til leverandørens overtagelse af medarbejdere, udstyr etc.

Kunden fremsender senest den skæringsopgørelsen til leverandørens godkendelse.

Saldoen på skæringsopgørelsen forfalder til betaling senest .. arbejdsdage efter leverandørens godkendelse."

13

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Misligholdelses- beføjelser

13.1 AFHJÆLPNING

13.2 Bod

13.3 KUNDENS FORSINKELSER

13.4 KONKURS

13.5 ERSTATNINGSPLIGT

13.6 PÅKRAV OM MISLIGHOLDELSSESBEFØJELSER

13.7 HÆVEBEFØJELSE

Byggende på bestemmelserne i standardkontrakterne K18 og K33 kan der f. eks. gælde følgende i tilfælde af misligholdelse.

Det følger af dansk rets almindelige regler, at der ikke over for leverandøren kan gøres misligholdelsesbeføjelser gældende i anledning af fejl eller mangler i maskinel eller programmel, som skyldes ændringer af maskinellet eller programmet, som er udført af andre end leverandøren eller en af denne valgt tredjemand.

13.1 AFHJÆLPNING

Det er sædvanligt i dansk ret, at en leverandør skal afhjælpe fejl og mangler ved sine ydelser, såfremt de pågældende fejl og mangler skyldes forhold som leverandøren hæfter for. Denne afhjælpningsforpligtigelse er ved levering af maskinel, standardprogrammel og individuelt udviklet programmel o.lign. gældende i et år efter kundens overtagelse af disse leverancer.

Såfremt kunden indgår vedligeholdelsesaftale med leverandøren for de pågældende leverancer, vil denne vedligeholdelsesaftale omfatte afhjælpningen.

Såfremt der indgås kontrakt om en løbende drift, hvor der således betales et løbende driftsvederlag, vil dette omfatte afhjælpning af fejl og mangler ved leverandørens ydelser, i det omfang leverandøren hæfter for de pågældende fejl og mangler. Det skal forstås således, at såfremt en mangelfuld leverance skyldes fejl i et standardprogram, som kunden har licenserne på eller i kundens eget brugerprogrammel, som leverandøren ikke har nogen vedligeholdelsesforpligtigelse på eller i det af kunden ejede maskinel, hæfter driftsleverandøren selvfølgelig ikke for disse fejl og mangler. Foretager leverandøren derimod en driftsmæssig fejl, skal leverandøren selvfølgelig afhjælpe denne fejl.

Afhjælpningsbestemmelsen kan derfor principielt deles op i tre grupper nemlig afhjælpning ved driftsydelser, den 1-årige afhjælpning ved levering af maskinel og programmel og afhjælpning for så vidt angår enheder, der er omfattet af vedligeholdelsesordninger.

Afhjælpning af fejl og mangler ved standardprogrammel kan ligeledes fremgå af licensbetingelserne for det pågældende programmel jf. kontraktens bilag 13.

Disse forhold kan f. eks. reguleres på følgende måde:

Kontrakten indeholder normalt en generel bestemmelse om, at det påhviler leverandøren at foretage afhjælpning af fejl og mangler ved leverandørens driftsydelser, såfremt de pågældende fejl og mangler skyldes forhold, som leverandøren hæfter for, såfremt afhjælpning er nødvendig for at sikre den rette udførelse af de driftsydelser, som leverandøren har påtaget sig ved nærværende kontrakt under i kontrakten angivne forudsætninger.

For maskinel, der er leveret til kunden i henhold til kontrakten, er leverandøren i en nærmere aftalt periode (normalt et år), regnet fra overtagelsesdagen, forpligtet til at afhjælpe fejl og mangler, der skyldes forhold som leverandøren hæfter for.

Det kan ligeledes aftales, at for programmel udviklet af leverandøren i henhold til kontrakten til fast pris og fast tid er leverandøren i en periode på et år, regnet fra overtagelsesdagen, forpligtet til at afhjælpe fejl og mangler, der skyldes forhold som leverandøren hæfter for.

For standardprogrammel, der er leveret i henhold til kontrakten på de i bilag 13 angivne licensbetingelser, kan afhjælpning af fejl og mangler alternativt ske i overensstemmelse med de i bilag 13 angivne licensbetingelser.

For maskinel og programmel, der omfattes af vedligeholdelsesordninger, påhviler det leverandøren at afhjælpe fejl og mangler i overensstemmelse med den pågældende vedligeholdelsesordning, jf. forslag til bestemmelser herom i vejledningens kapitel 8.

Selvom det meget sjældent synes at være et problem, at der slettes data, fordi der normalt er behørig backup af data, kan det dog være relevant at gøre det helt klart, hvilke afhjælpningsforpligtigelser leverandøren har i relation til data, samt hvad der skal gøres

i tilfælde af at rekonstruktion ikke kan finde sted alene på leverandørens foranledning. Den kontraktmæssige formulering kan f. eks. være følgende:

"I tilfælde af fejl og mangler ved kundens data, der skyldes forhold, som leverandøren hæfter for, påhviler det leverandøren omgående, og uden yderligere vederlag at foretage omlevering af data, eller såfremt data er gået tabt, da om muligt at rekonstruere sådanne data.

Såfremt rekonstruktion af data ikke kan finde sted alene på leverandørens foranledning, rekonstrueres data for leverandørens regning i samarbejde mellem parterne. Såfremt kundens personale forestår rekonstruktionen, skal leverandøren alene afholde de direkte dermed forbundne lønomkostninger. Der kan ikke gøres andre krav gældende mod leverandøren for fejl eller mangler ved data, eller tab af data.

Leverandørens forpligtelser ved fejl eller mangler ved data, eller tab heraf bortfalder ved fejl eller mangler ved det af kunden leverede data materiale, fejl ved kundens brugerprogrammel, som leverandøren ikke hæfter for, herunder fejl eller kundens manglende information af leverandøren om ændringer i dataforhold, som har konsekvenser for leverandørens opgaver. Påføres leverandøren ekstra ressourceforbrug, som følge af forhold kunden hæfter for, skal kunden dække leverandørens dokumenterede ressourceforbrug, som sådanne forhold måtte medføre.

Uanset årsagen til fejl eller mangler ved data, er parterne enige om, at i en given situation skal fejlen løses og data rekonstrueres hurtigst muligt i samarbejde mellem parterne."

13.2 Bod

Bodsinstituttet har sin oprindelse i entrepriseretten, og er dér relateret til forsinkelse ved manglende færdiggørelse af en entreprise. Baggrunden for at anvende bod frem for erstatning, ved forsinkelse med færdiggørelse af entrepriser skyldtes såvel besvær som bevisproblemer ved opgørelse af tab. Der blev derfor i stedet indført en bod, der er maksimeret til 10% af kontraktsummen. Boden ifaldes ved en forsinkelse i entrepriseretten uanset om tabet kun-

den lider er større eller mindre end det pågældende bodsbeløb. Dette indebærer, at en leverandør meget vel kan ifalde en bod, uden at kunden på nogen måde lider noget tab grundet forsinkelsen med færdiggørelsen.

Bod er således et alternativ til et eventuelt erstatningskrav, blot med den afgørende forskel, at uagtet, som anført, at kunden ikke har lidt noget økonomisk tab, får kunden boden, lige så vel som kunden alene får boden, selvom kunden måtte have lidt et tab, der er større end den ifaldne bod, med mindre kontrakten hæves. Bodsinstuttet ved forsinkelse af entrepriser er blevet overført til IT-leverancer og udvidet til også at omfatte løbende vedligeholdelse og løbende drift. Det er dog ikke alle IT-kontrakter, der indeholder bodsbestemmelser.

Det bliver ofte anført, at boden skal være leverandørens motivation til at levere korrekt. Bodden kan fra visse indfaldsvinkler være hensigtsmæssig, men principielt gør en større bod ikke en seriøs leverandør bedre til at sikre driftseffektiviteten, da det ikke er boden, der er den motiverende faktor for en seriøs leverandør. Bodden er ligeledes sjældent interessant for kunden i kroner og ører, men kun som en "trussel" mod leverandøren.

Derfor bør parterne i stedet for fokuseret på en løsningsorienteret procedure ved manglende driftseffektivitet. Opstår situationen mere end én gang inden for en kortere periode, bør forholdet undersøges nærmere, og leverandøren fremkomme med en handlingsplan til at forbedre situationen.

Bod kan være en udmærket og velegnet måde at sikre sig, at kunden mener sine krav alvorligt, og at leverandøren er klar over, hvad det er, der loves, blot skal der være rimelighed i bodskravenes størrelse. Man kan meget vel være i en situation, hvor kunden har fået 90% af de kontraktmæssige ydelser, som kunden er berettiget til. Der har så været forsinkelser på 10% af ydelserne, eller fejl og mangler ved 10% af ydelserne. Dette kan dog ikke med rimelighed berettige til, at leverandøren f.eks. for en periode slet intet driftsvederlag skal modtage, eller f.eks. kun skal have 50% af driftsvederlaget. Det er ikke normalt, at man får erstatning fem gange

for samme skadevoldende handling i erstatningsretten, hvorfor det normalt heller ikke bør gælde for bod. På den anden side må man tage i betragtning, at kundens nytte af systemet ikke nødvendigvis er lineært forbundet med den beregnede driftseffektivitet.

Som det er omtalt tidligere i vejledningen, er det væsentligt at få fastlagt de belastninger, der er gældende for de bodudløsende forhold, der aftales, såsom antal brugere i alt, antal samtidige brugere, antal transaktioner, antal databaser, herunder samtidig søgning i flere databaser, databasernes størrelse, programmerne på maskinen, maskinens kapacitet, omfang og tidspunkt for batchjob etc, jf. kapitel 7.

Dertil kommer, hvordan situationen skal reguleres, såfremt kunden kræver nyt programmel eller ændringer i programmet, eller i øvrigt i systemkomplekset under kontraktforløbet, og dermed ændrer grundlaget for de fastsatte procenter eller for tidspunktet for færdiggørelsen af projektet. Derudover skal det ligeledes fastlægges, hvor lang tid leverandøren vil bruge til vedligeholdelse i den tilsikrede opetid.

Når der ses på bodsstørrelser, er det afgørende at relatere det til det grundlag boden beregnes af. I K18 og K33 beregnes den løbende bod som en procentdel af vedligeholdelsesafgiften, og vel at mærke den månedsvise vedligeholdelsesafgift. Denne vedligeholdelsesafgift vil typisk være meget lavere end et samlet driftsvederlag for varetagelse af driften af det samlede system. Såfremt kundens system ikke fungerer på grund af, der er en fejl i brugerprogrammet, som gør at brugerprogrammet slet ikke kan anvendes, skal den pågældende leverandør af brugerprogrammet betale en bod i forhold til alene vedligeholdelsesafgiften. Såfremt den nøjagtig samme situation, set fra kundens synspunkt, optræder grundet en driftsmæssig fejl hos leverandøren, der gør, at brugerprogrammet ikke kan anvendes, skal driftsleverandøren pludselig betale en procentdel af hele driftsvederlaget, der jf. ovenfor, er væsentligt større end vedligeholdelsesafgiften. Dette kan forekomme lidt ulogisk. Baggrunden herfor er formentligt blot, at K18 og K33's bodsbestemmelser uden nærmere overvejelse er blevet direkte afskrevet ved egentlig driftsaftaler.

Nedenfor er beskrevet tre bodstyper.

Bod ved overdragelsesprøve omhandler den situation, hvor en leverandør overtager driften af kundens edb-system, enten direkte på kundens nuværende anlæg eller i forbindelse med en hel eller delvis flytning af kundens edb-system eller eventuelt ved at leverandøren stiller det hele til rådighed på sin egen eller kundens lokation. Denne bodsbestemmelse er således relateret til den overtagelsesprøve, der er beskrevet i vejledningens kapitel 6.3.4. Den kontraktmæssige formulering kan f. eks.være følgende:

"Bod ved overdragelsesprøve

Såfremt leverandøren ikke består overdragelsesprøven indenfor den af parterne aftalte tidsfrist, jf. § 6.3.4 er kunden berettiget til bod svarende til% af driftsvederlaget for første kvartal pr. arbejdsdag tidsfristen overskrides. Bodden kan dog maksimalt udgøre ...% af første kvartals driftsvederlag".

Bemærk, at bodden i eksemplet er af det kvartalsvise vederlag, og ikke kun af det månedlige vederlag, som i mange andre kontrakter.

Den næste type bod er bod ved manglende opfyldelse af driftseffektiviteten og er relateret til vejledningens kapitel 7. Bestemmelsen forudsætter, at der kun er ét samlet måleresultat for henholdsvis tilgængelighed, svartid og batchkørsler. I modsat fald skal bodden relateres til den del af driftsvederlaget, det målte opgaveområde udgør. Der bør ligeledes tages hensyn til om mange af de ydelser, der indgår i driftsvederlaget leveres korrekt til kunden, selvom serviceniveauet er lavt.

Den kontraktmæssige formulering kan f. eks.være følgende:

"Bod ved manglende driftseffektivitet

Såfremt serviceniveauerne ikke opfyldes i måleperioden, skal leverandøren betale en bod i form af reduktion af driftsvederlaget for måleperioden.

Boden fastsættes pr. ... procentpoint serviceniveauet er under det

fastsatte niveau til .. af det for måleperioden erlagte vederlag. Den samlede bod kan ikke overstige% af driftsvederlaget for den pågældende måleperiode.

Kravene til serviceniveau suspenderes ved overskridelse af aftalte belastningsgrænser, jf. bilag 7, gennemførelse af større performance-målinger, ved større ændringer i maskin-, basisprogrammel- eller brugerprogrammelkonfiguration eller ved forhold kunden hæfter for, der påvirker serviceniveauerne.

Leverandøren kan ikke ifalde bod for tid, hvori der foretages reetablering af data, med mindre denne reetablering skyldes forhold, leverandøren hæfter for.

Leverandøren skal betale bod, såfremt blot et af serviceniveauerne, som udgør den samlede driftseffektivitet, overskrides. Det er således ikke muligt at modregne manglende opfyldelse af kravene til et af serviceniveauerne under driftseffektiviteten mod et andet serviceniveau, som overholder kravene.

Beregning af bod opgøres for hver måleperiode, og fremlægges på førstkommande driftsstatusmøde. Forudsætninger, måle- og beregningsmetode fremgår af bilag 7.

Leverandøren har ... arbejdsdage til at udarbejde den samlede opgørelse for måleperioden. Opgørelsen fremsendes til kunden."

Bod ved forsinkelse med udviklingsopgaver er relateret til udviklingsopgaver, der er på fast tid og fast pris. Det siger sig selv, at det vil være meningsløst at tale om bod, såfremt der ikke er tale om et fast leveringstidspunkt. Bestemmelsen nedenfor tager endvidere højde for, at der under en kontrakt kan være flere udviklingsopgaver på fast pris og fast tid.

Den kontraktmæssige formulering kan f. eks. være følgende:

"Bod ved leverandørens forsinkelse af udviklingsopgaver

Kunden kan kræve bod, såfremt en udviklingsopgave, der i henhold

til nærværende kontrakt er indgået fast pris og fast tid aftale om, forsinkes grundet forhold leverandøren hæfter for.

Boden udgør o/oo af den aftalte faste pris for udviklingsopgaven pr. påbegyndt arbejdsdag den aftalte dato for godkendelse af overdragelsesprøve overskrides. Bodden kan ikke overstige ...% af den faste pris for den berørte udviklingsopgave."

Der kan forekomme situationer, hvor f.eks. en forsinkelse af en udviklingsopgave påvirker tilgængeligheden, eller en udviklingsopgave ikke kan færdiggøres på grund af manglende tilgængelighed. I sådanne situationer kan leverandøren kun ifalde bod efter en af bodsbestemmelserne. Det samme gælder andre forhold, der kan berøre flere servicemål. Det er helt sædvanligt, at der i kontrakter anføres en bestemmelse om, at der kun kan ifaldes bod for manglende overholdelse af et servicemål, selvom et forhold måtte berøre flere servicemål og ligeledes, at man kun kan ifalde bod efter en bodsbestemmelse, selvom det samme forhold måtte være omfattet af flere bodsbestemmelser.

Den kontraktmæssige formulering kan f. eks. være følgende:

"Begrænsning ved bod

Leverandøren kan kun ifalde bod for manglende overholdelse af ét af servicemålene leverandøren hæfter for, uagtet ét forhold måtte berøre flere servicemål.

Leverandøren kan for et forhold leverandøren hæfter for, kun ifalde bod efter én af bodsbestemmelserne, uagtet forholdet måtte være omfattet af flere af bodsbestemmelserne."

13.3 KUNDENS FORSINKELSER

Eftersom kundens forhold kan bevirke, at kunden eventuelt ikke kan medvirke på de angivne tidspunkter, eller ikke kan medvirke i fornødent omfang, således at dette påvirker leverandørens mulighed for at levere, er det ligeledes nødvendigt at regulere disse forhold. Kunden kunne teoretisk på samme vis som leverandøren pålægges en bod for den manglende medvirken eller i øvrigt

påvirkning af leverandørens mulighed for at levere. Dette er dog ikke hidtil set anvendt. En anden mulighed er, at betalingerne, som kunden skal erlægge, erlægges uagtet, at kunden har forsinket projektet. Der er dog valgt i bestemmelsen nedenfor at tage udgangspunkt i de traditionelle reguleringer på området, således at kunden skal forrente de udskudte betalinger i henhold til rentelovens rentesats samt skal afholde leverandørens dokumenterede udgifter som følge af udskydelsen. Det følger af de almindelige principper for udredning af erstatning, at leverandøren skal træffe de fornødne foranstaltninger for at begrænse tabet.

Den kontraktmæssige formulering kan f.eks. være følgende:

"Såfremt kunden ikke yder den fastsatte medvirken til projektet eller ikke er i stand til at overtage systemet til den aftalte overtagelsesdag eller kundens forhold bevirker, at leverandøren ikke kan overtage driften på det aftalte tidspunkt svarer kunden, så længe hindringen i kundens forhold består, rente af den ikke erlagte del af vederlaget med rentelovens til enhver tid gældende rentesats.

Kunden afholder tillige leverandørens dokumenterede udgifter grundet udskydelsen

kundens forsinkelse med opfyldelse af sine forpligtelser medfører en deraf følgende udskydelse af de endnu ikke passerede punkter i udviklingsfaserne. Tilsvarende gælder for andre projekter, som påvirkes heraf.

Kunden skal inden rimelig tid efter, at leverandøren har fremsat begæring derom, fremskaffe de for systemets udarbejdelse nødvendige oplysninger og stille de nødvendige brugerressourcer til rådighed. Tilvejebringes oplysningerne ikke inden rimelig tid, og dokumenteres det, at dette forårsager forsinkelse for leverandøren, er leverandøren berettiget til en til denne forsinkelse svarende udskydelse af leveringsterminerne.

Stoppes en udviklingsopgave inden denne er færdiggjort grundet kundens forhold foretages der en opgørelse af det af leverandøren allerede udførte arbejde, og leverandøren vederlægges for tilgodehavende betaling. Såfremt de af leverandøren afsatte ressourcer til den

forsinkede eller stoppede udviklingsopgave ikke omgående kan overføres til andre udviklingsopgaver, skal kunden dække leverandørens dermed forbundne omkostninger.

Såfremt kundens forhold medfører udskydelse af en i hovedtidsplanen fastsat termin med mere end arbejdsdage, er leverandøren berettiget til at hæve kontrakten".

13.4 KONKURS M.V.

Det er sædvanligt i forbindelse med kontrakter at indføje et bestemmelse om konkurs. Konkursituationen er ikke relevant for så vidt angår en offentlig instans, men alene i relation til dennes leverandører. Den foreslåede bestemmelse er dog nedenfor gjort gensidig for at sikre, at det private erhvervsliv, der forventes ligeledes at hente inspiration i nærværende vejledning til udarbejdelse af kontrakter, gøres opmærksom på den korrekte formulering. Forslaget til en bestemmelse har medtaget elementer fra AB92, men er blevet tilpasset i overensstemmelse med statslig kontraktspraksis på området.

Den kontraktmæssige formulering kan f.eks. være følgende:

" I det omfang konkurslovens regler ikke er til hinder derfor, kan en part kan hæve kontrakten, såfremt den anden part går konkurs, standser sine betalinger, åbner forhandling om akkord, eller partens formueforhold i øvrigt viser sig at være sådanne, at parten må antages ikke at kunne opfylde kontrakten. Det samme gælder, såfremt leverandøren ophører med den virksomhed, som kontrakten vedrører, eller der indtræffer andre omstændigheder, der bringer kontraktens rette opfyldelse i alvorlig fare.

Såfremt boet har ret til at indtræde i kontrakten i medfør af konkurslovens regler, skal boet efter forespørgsel inden for en frist på ... arbejdsdage give skriftlig meddelelse om, hvorvidt det vil indtræde.

Såfremt leverandøren eller kunden kræves opløst af Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, kan den anden part hæve kontrakten. Bestemmelsen finder ikke anvendelse, såfremt parten inden ... arbejdsdage fra fremkomsten af et påkrav fra den anden part dokumenterer, at betin-

gelseerne for selskabets opløsning ikke er til stede.

Kontraktens bestemmelser om gennemførelse af ophævelse, §13.7, finder tilsvarende anvendelse"

13.5 ERSTATNINGSPLIGT

For så vidt angår komplekse IT-leverancer er erstatningsbestemmelserne traditionelt af samme karakter som for andre typer ydelser, hvori der indgår bodsforhold. Dette kan indebære, at der ikke betales erstatning for indirekte tab. På IT-området har forholdet dog været løst forskelligt i forskellige sammenhænge. I K18 er spørgsmålet om begrænsning for indirekte tab uomtalt, men i K33 er det fastsat, at der ikke kan kræves erstatning for indirekte tab.

Den kontraktmæssige formulering kan f. eks. være følgende:

"Dansk rets almindelige regler om erstatning er gældende, dog kan der ikke kræves erstatning, for driftstab, tabt avance, følgeskader eller andet indirekte tab. Der kan endvidere ikke kræves erstatning for tab af data, udover det i §13.1 anførte.

Såfremt leverandøren skal svare bod, påhviler der ikke tillige leverandøren erstatningsansvar for de bodsbelagte forhold.

Hæver kunden berettiget kontrakten, skal leverandøren dog erstatte kunden dennes direkte dokumenterede tab i den udstrækning, dette overstiger erlagte bodsbeløb for den væsentlige misligholdelse, der har medført ophævelsen.

Hæver leverandøren berettiget kontrakten, skal kunden erstatte leverandøren dennes direkte dokumenteret tab i den udstrækning, dette overstiger erlagte rentebeløb for den væsentlige misligholdelse, der har medført ophævelsen."

Det forekommer endvidere, at der i kontrakten fastsættes et absolut loft over erstatningen.

13.6 PÅKRAV OM MISLIGHOLDELSSESBEFØJELSER

Det er meget væsentligt i enhver kontrakt, at der gøres opmærksom på misligholdelser meget hurtigt, med henblik på at få rettet

dem og med henblik på at have en mulighed for nærmere at undersøge baggrunden for en eventuel misligholdelse. Særligt ved komplekse IT-ydelser, hvor der kan være flere lag i samarbejdsstrukturen, f.eks. såvel en koordineringsgruppe som en udviklingsstatusgruppe og en driftsstatusgruppe er det vigtigt, at der er helt klare spilleregler for hvordan misligholdelsesbeføjelser gøres gældende. Dette betyder, at den anden part aldrig vil være i tvivl om, hvorvidt det opfattes som om vedkommende har misligholdt sin kontrakt og der heller aldrig senere i forløbet bliver tvivl om, hvorvidt der er gjort indsigelse fra den ikke misligholdende part. Begge parter har en klar interesse i at disse forhold er fastlagt helt præcist. Der er jo ingen begrundelse for, at den ene af parterne skulle undlade uden ophold at gøre opmærksom på, at her finder de, der er sket en misligholdelse, såfremt de overhovedet agter at påberåbe sig misligholdelsen..

Den kontraktmæssige formulering kan være følgende:

"Såfremt en part vil gøre en misligholdelsesbeføjelse gældende overfor den anden part, skal skriftligt påkrav herom fremsættes [senest ... arbejdsdage] [uden ugrundet ophold] efter, at vedkommende part har opnået eller burde have opnået kendskab til det forhold, der påberåbes til støtte for misligholdelsesbeføjelsen. I modsat fald fortabes retten til at påberåbe sig retsvirkninger af misligholdelsen. Dette gælder dog ikke en parts manglende betalingsevne eller betalingsvilje."

13.7 HÆVEBEFØJELSE

For så vidt angår hævebeføjelsen er den helt i overensstemmelse med den traditionelle jura på kontraktområdet, hvilket vil sige, at den er knyttet til det traditionelle udtryk "væsentlig misligholdelse". Der kan selvfølgelig være situationer, hvor det kan være hensigtsmæssigt at konkretisere nogle af de tilfælde, der klart ønskes betragtet som værende væsentlig misligholdelse, f.eks. nogle specifikke tidsoverskridelser eller andre konkrete situationer, hvor det i modsat fald kunne give anledning til diskussion, hvorvidt der er tale om væsentlig misligholdelse, og det er afgørende for kunden, at situationen kan udløse ophævelsen. Dette må dog udformes, i

det omfang der overhovedet måtte være relevant, for den enkelte konkrete kontrakt.

Det er fundet væsentligt i kontraktsbestemmelsen, at præcisere at den anden part skal have en rimelig tid til at rette for sig i. Ophævelse af komplekse IT-kontrakter bør ikke kunne ske uden at der har været mulighed for at rette for sig, og vil vel næppe heller ske uden, men derfor kan det alligevel være nyttigt, at det specifikt står anført i kontrakten.

Den kontraktmæssige formulering kan eventuelt være følgende:

"Dersom en part væsentligt misligholder sine forpligtigelser i henhold til nærværende kontrakt, og ikke inden ...uger efter, at den anden part skriftligt har påtalt denne misligholdelse, har berigtiget forholdet, kan kontrakten hæves uden yderligere varsel fra den ikke misligholdende part."

14

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Øvrige rettigheder og pligter

14.1 ARBEJDSMILJØMÆSSIGE KRAV

14.2 UDLEVERET MATERIALE

14.3 TAVSHEDSPLIGT

14.4 OFFENTLIGGØRELSE OG REFERENCER

14.5 FORCE MAJEURE

14.6 OVERDRAGELSE

14.7 TVISTIGHEDER

14.8 ÆNDRINGER AF KONTRAKTER

14.1 ARBEJDSMILJØMÆSSIGE KRAV

Såfremt leverandøren skal drive kundens eksisterende systemkompleks, eventuelt ved at rettighederne til dette overdrages til leverandøren, er det rimeligt, at kunden indestår for, at det eksisterende systemkompleks overholder de arbejdsmiljømæssige krav, der stilles i medfør af bekendtgørelsen herom. jf. nedenfor. Er disse krav ikke opfyldt, og skal der udføres aktiviteter, som medfører omkostninger for leverandøren, må kunden som minimum gøre leverandøren opmærksom herpå, således at leverandøren kan lade omkostningerne hertil indgå i prisen.

Opmærksomheden skal særligt henledes på den pågældende bekendtgørelses bilag 3, hvoraf det fremgår, at der tillige stilles krav til brugerprogrammel. Dette indebærer, at en kunde i sine krav til en leverandør i forbindelse med udviklingsleverancer, skal være opmærksom på tillige i disse krav at få indføjet eventuelle arbejdsmiljømæssige krav, som fremgår af det pågældende bilag. Disse krav er i et vist omfang relateret til den enkelte medarbejder, hvorfor leverandøren ikke har mulighed for at vurdere, hvilke krav der skal opfyldes, for at de arbejdsmiljømæssige krav, i relation til kundens enkelte medarbejdere, er opfyldt. Det første afsnit af den nedenstående foreslåede bestemmelse har således kun relevans, såfremt leverandøren skal forestå drift af kundens eksisterende systemkompleks. Andet afsnit af den foreslåede bestemmelse har kun relevans, såfremt leverandøren således skal forestå udvikling for kunden.

Den kontrakts mæssige formulering kan være følgende:

"Kunden oplyser, at kundens samlede systemkompleks ved den faktiske overtagelse overholder alle lovgivningsmæssige arbejdsmiljøkrav, herunder bekendtgørelse nr. 1108 af 15. december 1992 om arbejde ved skærmterminaler, samt at der kunden bekendt ikke er nye udstedte, men endnu ikke ikrafttrådte krav, som kan indebære omkostninger for leverandøren.

Der skal i kundens krav til udviklingsleverancer være indeholdt de arbejdsmiljømæssige krav, der skal opfyldes, herunder dem der fremgår af ovennævnte bekendtgørelses bilag 3."

14.2 UDLEVERET MATERIALE

Af hensyn til forebyggelse af senere uenighed mellem parterne om, hvilke informationer leverandøren har modtaget inden kontraktsindgåelsen, er det væsentligt, at der udarbejdes et kontraktsbilag indeholdende en oversigt over det udleverede materiale. Om det er kunden eller leverandøren, der udarbejder det pågældende bilag, er principielt, uden betydning, blot skal den anden part sikre sig, hvilket er ganske væsentligt, at indholdet er fuldt korrekt. Det kan muligvis tillige være relevant for leverandøren, at der på det pågældende bilag listes information, som er udleveret til kunden fra leverandørens side, hvilket tillige i givet fald bør angives i bilag.

Bilagsoversigterne er delt op i 2. Henholdsvis en over eventuelle kontrakter og licenser, som kunden har indgået med 3. mand, som har betydning i relation til leverandørens varetagelse af opgaverne under kontrakten. Dernæst er der en oversigt over øvrigt skriftligt materiale, der er stillet til leverandørens rådighed. Årsagen til, at bilagene er delt op i 2 er, at listen over kontrakter og licenser langt fra er relevant, så ofte som listen over øvrigt skriftligt materiale. Såfremt nogen måtte finde det hensigtsmæssigt at slå de to bilag sammen, skal man af praktiske årsager være opmærksom på, at opregningen af de to forskellige typer dokumentation fortsat bør holdes adskilt, eftersom det som regel er to helt forskellige medarbejdergrupper hos leverandøren, der har behov for disse typer af informationer.

Den kontraktsmæssige formulering kan være følgende:

"Liste over kontrakter og licensaftaler indgået af kunden med tredje-mand vedrørende kundens nuværende systemkompleks fremgår af bilag 11.

Oversigt over skriftligt materiale, der i øvrigt er stillet til leverandørens rådighed før endelig kontraktsindgåelse, fremgår af bilag 12."

14.3 TAVSHEDSPLIGT

Det er sædvanlig praksis, at der i kontrakter indføres en klausul om tavshedspligt.

Nogle gange ses der formuleringer, hvoraf det fremgår, at leverandøren respektive kunden skal varetage tavshedspligt med enhver information, den pågældende part må få i relation til den anden part i forbindelse med kontraktsforholdet, uden at det er angivet, at der skal være information af en vis betydning, herunder fortrolig information. Det er ikke en bestemmelse, der er hensigtsmæssig, og en sådan må i øvrigt forventes fortolket indskrænkende ved en domstol. Samtidig er det ikke hensigtsmæssig at begrænse tavshedspligten alene til information, hvorpå der direkte er angivet, at det er fortroligt. Det ville være uheldigt i en situation, hvor det ikke er sædvanligt at angive en klassifikation af sit materiale. Det skal selvfølgelig altid være muligt for en part konkret at angive, at specifikt udleveret information skal omfattes af tavshedspligten, selvom det ikke er åbenbart indlysende for den anden part, at det bør være omfattet af en tavshedspligt.

For så vidt angår oplysninger omfattet af registerloven, vil det fremgå af registerforskriften, hvorvidt der er tavshedspligt omkring oplysningerne, og således vil tavshedspligt på denne måde være den anden part foreskrevet. Endvidere kan lov om aktindsigt og partsoffentlighedsloven medføre undtagelser fra tavshedspligten udover hvad en part konkret måtte ønske.

Opmærksomheden henledes på, at en generel undtagelse fra aktindsigtsreglerne alene gælder for statslige kontrakter, hvorimod kommunale kontrakter skal vurderes i hvert enkelt tilfælde i forhold til lov om offentlighed i forvaltningen.

Den kontraktmæssige formulering kan f.eks. være følgende:

"Leverandøren og dennes personale skal iagttage ubetinget tavshed overfor uvedkommende tredjemand med hensyn til oplysninger vedrørende kundens eller andres forhold, som de kommer til kundskab om i forbindelse med de leverancer, tjenesteydelser m.v., som denne kontrakt omhandler, såfremt hemmeligholdelse i sagens natur er påkrævet eller bliver foreskrevet.

Leverandøren har pligt til at pålægge alle underleverandører og andre, der bistår leverandøren med opgaver under nærværende kontrakt, tilsvarende forpligtelse.

Med forbehold for lovgivningens regler herom har Kunden pligt til at pålægge kundens ansatte, underleverandører og konsulenter en tilsvarende forpligtelse.

Tavshedspligten er tillige gældende efter kontraktens ophør, uanset årsagen til ophøret."

14.4 OFFENTLIGGØRELSE OG REFERENCER

I nogle kontrakter ses ofte meget restriktive bestemmelser om anvendelse af kunden som reference, herunder offentliggørelse om indgåelse af kontrakt. De kan ofte synes betydelig mere restriktive end nødvendigt er. Tages sådanne bestemmelser efter ordlyden, indebærer det, at en leverandør ikke må have kundens navn stående på en liste, som leverandøren benytter i en markedsmissig sammenhæng, eller ikke må indsætte kundens navn i en listning i leverandørens årsberetning over kunder. Det er næppe det, der er tanken med sådanne bestemmelser. Det er fuldt forståeligt, at en kunde ikke er interesseret i at blive anvendt som reference på en måde, der indebærer, at der hyppigt rettes henvendelse til kunden med forespørgsler fra potentielle kunder hos den pågældende leverandør. Der kan selvfølgelig være særlige forhold, der gør sig gældende, således at en kontraktindgåelse i helt sjældne tilfælde ikke ønskes udbredt i videre omfang til offentligheden. Dette kan blot ikke gælde indgåelse af kontrakter baseret på EU-udbud, eftersom indgåelse af en sådan kontrakt i forvejen vil være kendt via offentliggørelsen af udbudet. At leverandøren ikke er berettiget til at offentliggøre nogle dele af kontrakten, herunder i resume, fremgår allerede af tavshedsbestemmelsen. Det bør dog ikke være sådan, med mindre helt specielle forhold gør sig gældende, at en leverandør skal være forhindret i at oplyse i markedsmissige sammenhæng, at leverandøren f.eks. forestår drift og udvikling af en konkret kundens edb.

Den kontrakt mæssige formulering kan være følgende:

"Parterne udfærdiger i fællesskab en pressemeddelelse om samarbejdet. Pressemeddelelsen offentliggøres af kunden umiddelbart efter, at kontrakten er endelig indgået.

Leverandøren er berettiget til at anvende kunden som reference i relation til offentlige udbud.

Leverandøren er berettiget til at anføre kunden på sin eksterne kundeliste med angivelse af typen af opgaver, leverandøren varetager for kunden. Leverandøren må ikke uden kundens forudgående accept henvise potentielle kunder til at rette henvendelse til kunden."

14.5 FORCE MAJEURE

Det er sædvanlig kontraktmæssig praksis, at der indsættes en force majeure bestemmelse, hvilken skal sikre, at der ikke kan gøres misligholdelsesbeføjelse gældende mod den part, der måtte komme i en force majeure situation. Der kan dog være et hensyn til den anden part, som indebærer, at vedkommende skal have lov til at frigøre sig fra kontrakten, uagtet der er tale om force majeure. Derfor kan det være hensigtsmæssigt, at der i force majeure bestemmelsen gives en adgang for den anden part til efter en vis frist at bringe kontrakten til ophør, uden at dette i øvrigt udløser nogen form for misligholdelsesbeføjelser. Denne frist vil selvfølgelig afhænge af en kundes afhængighed af leverancen, samt hvor hurtigt kunden er i stand til at etablere et alternativ. Værdien af force majeure bestemmelsen er ikke særlig stor, såfremt denne frist er urimelig kort. Kunden har endvidere ingen interesse i at sætte fristen kortere, end den tid det tager for kunden at skabe et alternativ.

Det afhænger af udbudsgrundlaget og de konkrete omstændigheder i øvrigt, om tilbudsgiverne skal påtage sig risikoen for forhold hos underleverandører.

Den kontraktmæssige formulering kan eventuelt være følgende:

"Hverken leverandør eller kunde skal i henhold til nærværende kontrakt hæfte over for den anden part, for så vidt angår forhold, der lig-

ger udenfor partens kontrol, herunder strejke, lockout, [strømsvigt i form af..... eller nedbrud af kommunikationsforbindelse under følgende forhold.....], som parten ikke ved kontraktens underskrift burde have taget i betragtning og ej heller undgået eller overvundet.

Forhold af ovennævnte karakter hos en underleverandør anses kun for force majeure, såfremt der for underleverandøren foreligger en hindring, som leverandøren ikke burde have taget i betragtning, undgået eller overvundet, jf. ovenfor.

Force majeure ved forsinkelse kan højst gøres gældende med det antal dage, som force majeure situationen varer. Såfremt leverandøren udskyder en tidsfrist på grund af force majeure hos leverandøren, udskydes en tidsfrist for betaling af vederlaget, der knytter sig dertil, tilsvarende.

Force majeure kan kun påberåbes, såfremt den pågældende part har givet skriftlig meddelelse til den anden part senest ... arbejdsdage efter at force majeure er indtrådt.

Såfremt force majeure situationen bevirker, at væsentlige dele af leverancen enten bliver forsinket i mere end ... arbejdsdage, eller at væsentlige dele af løbende leverancer ikke leveres i en periode på mere end ... arbejdsdage, er den anden part, efter udløbet af disse ... arbejdsdage, berettiget til at annullere kontrakten med et skriftligt varsel på ... arbejdsdage. [I tilfælde af sådan annullation tilbageleverer begge parter snarest, hvad de har modtaget fra den anden part uden modydelse, i det omfang dette er muligt, og der består derefter ingen yderligere krav mellem parterne.]/[§ 15, stk. 3, om forhold ved udløb finder så vidt muligt anvendelse]"

14.6 OVERDRAGELSE

I de statslige kontrakter er det en standardformulering, at kontrakten kan overdrages til anden statslig myndighed, en anden offentlig institution eller en institution, der ejes af det offentlige eller i det væsentlige drives for offentlige midler. Det er en fuldstændig uproblematisk formulering. Er der tale om private kunder er overdragelse normalt betinget af leverandørens samtykke.

I kontrakter med såvel offentlige som private kunder er hovedreglen, at leverandøren alene kan overdrage kontrakten, såfremt kundens samtykke foreligger. Dog ses der kontrakter, hvor leverandøren har adgang til umiddelbart at overdrage kontrakten til leverandørens moderselskab.

Disse overdragelsesbestemmelser giver normalt ikke anledning til problemer, da de oftest er meget klart formuleret. Dette gælder dog ikke i relation til eventuelle fusioner hos leverandøren eller hos den private kunde. Som udgangspunkt er der universal succession ved fusion, såfremt der er tale om aktieselskaber, men der kan dog muligvis, i henhold til udtalelser afgivet af Justitsministeriet til Industriministeriet, foreligge særlige forhold, der indebærer, at medkontrahenten kan nægte en overdragelse af kontrakten i forbindelse med en fusion.

Der bør derfor i kontrakten specifikt tages hensyn til, hvorvidt en overdragelse af kontrakten i forbindelse med en fusion vil kunne ske umiddelbart, eller det kræver medkontrahentens samtykke.

I forbindelse med en leverandørs udførelse af IT-opgaver anvendes der meget tit underleverandører. Det kan være i forbindelse med basisprogrammel eller maskinel, som leverandøren skal stille til rådighed for leverandørens drift af kundens opgaver. Det er fuldstændig sædvanligt, at dette sker, hvorfor underleverandører af sådanne typer ydelser faktisk meget sjældent ses angivet i nogen som helst form for kontrakter, uagtet at der i de samme kontrakter står, at der ikke må ske overdragelse af nogen som helst forpligtelser. Kundens interesse i at begrænse leverandørens adgang til at anvende underleverandør er sjældent relateret til sådanne ydelser. Det kan tænkes, at kunden på et større udviklingsprojekt ikke ønsker, at der bliver anvendt underleverandør, herunder måske nogle nærmere angivne underleverandører fordi kunden tidligere har haft dårlige erfaringer hermed.

Uanset en given leverandør, ifølge dansk ret, i udgangspunktet altid hæfter for sine underleverandørers, leverancer overfor kunden, kan kundens adgang til at begrænse hvilke leverandører, der

anvendes være helt rimeligt, netop såfremt kunden har erfaringer med problemer i denne sammenhæng.

Det er på denne baggrund den nedenfor foreslåede bestemmelse er udformet.

"Kunden er berettiget til at overdrage sine rettigheder og forpligtelser efter nærværende kontrakt til en anden offentlig institution eller en institution, der ejes af det offentlige eller i det væsentlige drives for offentlige midler. [Staten][(Amts)kommunen][Kunden]indestår for, at vedkommende institution til hvem overdragelse finder sted, opfylder sine forpligtelser i henhold til kontrakten. "

Denne bestemmelse efterfølges normalt af en bestemmelse om, at leverandørens eventuelle overdragelse kræver samtykke fra kunden. Det kan dog være nyttigt, jf. bemærkningerne ovenfor direkte at indføje, at leverandøren kan overdrage ved en eventuel fusion, samt eventuelt til sit moderselskab. Formuleringen kunne med de angivne tilføjelser være følgende:

"Leverandøren kan ikke uden kundens skriftlige samtykke overdrage sine rettigheder og forpligtelser ifølge nærværende kontrakt til tredjemand, med mindre dette sker ved fusion eller overdragelsen sker til leverandørens moderselskab. Kunden er fortsat berettiget til modregning i den forfaldne købesum i tilfælde af leverandørens mangelfulde opfyldelse af kontrakten, uanset, der er givet samtykke til overdragelse.

Leverandøren er dog berettiget til at anvende underleverandører i det omfang det fremgår af nærværende kontrakt, samt i øvrigt i den udstrækning det er sædvanligt i branchen [og forventeligt for kunden ved nærværende kontrakts indgåelse]. Brug af underleverandører påvirker ikke leverandørens ansvar over for kunden."

Såfremt kunden ikke er en offentlig instans, bør kunden og leverandørens muligheder for at overdrage kontrakt til tredjemand være de samme. I en sådan kontrakt kan den kontraktmæssige formulering f. eks. være følgende:

"Ingen af parterne kan uden den anden parts samtykke overdrage sine rettigheder og forpligtelser ifølge nærværende kontrakt til tredjemand, bortset fra ved fusion eller overdragelse til den pågældende parts moderselskab.

Leverandøren er dog berettiget til at anvende underleverandører i det omfang det fremgår af nærværende kontrakt, samt i øvrigt i den udstrækning det er sædvanligt i branchen [og forventeligt ved nærværende kontrakts indgåelse]. Brug af underleverandør påvirker ikke leverandørens ansvar for kunden."

14.7 TVISTIGHEDER

I forbindelse med tvistigheder har der været tradition for, i nærmest alle kontrakter om IT-ydelser, at vedtage voldgift. Dette har særligt været båret af ønsket om og behovet for en faglig ekspertise i voldgiftsretten. Fordelen ved at voldgiftsretten ikke er offentlige tilgængelige, synes at være sekundære. Samtidig synes de vedtagne voldgiftsretsklausuler i nogen sammenhænge at forekomme for tunge i relation til et eventuelt behov for at få afprøvet en konflikt mellem parterne ved et retsligt organ. Det er en noget tungere proces at få nedsat en voldgiftsret end at gå til de ordinære domstole.

Det bør derfor altid overvejes i forbindelse med udfærdigelse af kontrakt, om fordelene ved valg af et voldgiftsinstitut er større end ulemperne ved at gå til en ordinær domstol.

De ordinære domstole har, i takt med tiden, et langt større kendskab til IT-området, end i starten af 70'erne, hvor de første standardkontrakter på IT-området blev til. Endvidere kan udmeldingen af syn- og skønsmand sikre den IT-mæssige viden ved rettens afgørelse. Det viser sig ved voldgiftssager, at der uagtet dommernes faglige ekspertise også her ved komplekse sager kan være brug for selvstændig udmelding af syn og skøn.

14.8 ÆNDRINGER AF KONTRAKTEN

Da samarbejde vedrørende IT-ydelser, herunder komplekse ydelser, ofte sker på forskellige niveauer, organisatorisk mellem kunden og leverandør, jf. kapitlet om samarbejdsorganisationen,

hvoraf det fremgår, at der kan være en koordinationsgruppe, en driftsstatusgruppe, en udviklingsstatusgruppe med tilhørende projektgrupper, er det hensigtsmæssigt, at ændringer af kontrakten med tilhørende bilag kun kan ske i form af kontrakts tillæg. I modsat fald kan man risikere, at der på forskellige niveauer aftales kontraktmæssige ændringer, herunder i form af mødereferater, som de andre implicerede i samarbejdet ikke umiddelbart involveres i. Dette kan give anledning til inkonsekvenser i kontraktmæssige sammenhæng. Det har hyppigt givet anledning til konflikter mellem kunde og leverandør, at der blandt de praktisk udførende er aftalt nogle ændringer i forhold til kontraktens eventuelle specifikationer i bilagene, men der er ikke samtidig blevet taget højde for de økonomiske konsekvenser heraf, eller de tidsmæssige konsekvenser heraf. Det er yderst uheldigt for begge parter. Som det fremgår af de foreslåede bestemmelser i nærværende vejledning, forudsætter fundamentale ændringer, at der indgås en aftale om disse ændringer, og de skal være i form af et kontraktstillæg. Dette bør gælde konsekvent for alle ændringer.

Den kontraktmæssige formulering kan være følgende:

"Nærværende kontrakt samt dennes bilag kan kun ændres ved skriftlige kontraktstillæg. Leverandøren vedligeholder løbende en oversigt over samtlige de kontraktstillæg, der måtte være indgået."

Ovenstående bestemmelse er at betragte som en ordensforskrift og søger ikke at regulere spørgsmålet om, hvorvidt kontrakten kan ændres uden et EU-udbud.

15

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Varighed og ophør

15.1 IKRAFTTRÆDELSESTIDSPUNKT

15.2 KONTRAKTENS LÆNGDE OG OPSIGELSE

15.3 FORHOLD VED OPHØR

15.1 IKRAFTTRÆDELSESTIDSPUNKT

Såfremt de af kontrakten omfattede opgaver er af en sådan karakter og kompleksitet, at der skal være en teknisk afklaringsfase, jf. kapitlet ovenfor om teknisk afklaring, vil leverandørens overtagelse af de af kontrakten omfattede opgaver først ske når afklaringsfasen er afsluttet tilfredsstillende og parterne er blevet enige om eventuelle konsekvenser af den gennemførte afklaringsfase.

I det omfang leverandøren skal overtage personale fra kunden, jf. kapitel 3 om medarbejdere, vil dette ligeledes først kunne ske på samme tidspunkt.

Kontrakten vil sædvanligvis træde i kraft ved begge parters underskrift, men overtagelsen af opgaverne vil således ske på et senere tidspunkt.

Uagtet opgaven ikke er af en sådan karakter, at der skal gennemføres en teknisk afklaringsfase, vil der kunne være behov for en planlægning af overdragelsen af opgaverne, for eksempel fra en eksisterende leverandør til den nye leverandør eller fra kunden til den nye leverandør. I så fald vil overtagelsen af opgaverne først kunne ske efter denne planlægning er gennemført og de heri fastlagte aktiviteter er udført. I hvilket omfang der skal være en sådan periode, skal ikke fastlægges i ikrafttrædelsesbestemmelsen, men i andre bestemmelser i kontrakten.

Den kontraktmæssige formulering kan f.eks.være følgende:

"Leverandørens faktiske varetagelse af [drift], [vedligeholdelse], [udvikling], [overvågning], [kundeservice], [og overtagelse af personale etc.] sker [fra den] [tidligst fra den og alene såfremt afklaringsfasen, jf. § 2, er afsluttet tilfredsstillende, og der mellem parterne er opnået skriftlig dokumenteret enighed om eventuelle konsekvenser af den gennemførte tekniske afklaring].

15.2 KONTRAKTENS LÆNGDE OG OPSIGELSE

Ved fastlæggelsen af kontraktens længde er der to modsatrettede forhold at tage hensyn til. Jo længere en kontrakt strækker sig tidsmæssigt, jo lavere gennemsnitspris vil der, alt andet lige, kunne

opnås. Overfor dette står, at leverancer bør udbydes til andre leverandører med jævne mellemrum for netop at sikre, at pris og ydelse fortsat er bedst mulig.

Omkostningerne forbundet med udbud og fornyet kontraktsindgåelse samt ressourcerne forbundet med overdragelse til og indkøring hos en ny leverandør skal ligeledes tages med i betragtningerne.

I denne sammenhæng har tillige leverancens kompleksitet og omfang vægt, eftersom omkostninger til fornyet udbud og ressourceforbruget ved overdragelse og indkøring hos en ny leverandør øges i takt med opgavens kompleksitet. Generelt på områder, der er omfattet af EU-udbudsreglerne gives der udtryk for, at et udbud bør ske hvert 3. -5. år.

I Statens Indkøbs vejledning fra 1993 om udbudsregler anføres det, at på grundlag af EU-udbudsdirektivernes regel om at beregning af kontraktværdien af blandt andet tidsubegrænsede kontrakter om tjenesteydelser skal beregnes på grundlag af en løbetid på 48 måneder, bør kontrakter normalt ikke have en læn-gere løbetid end 4 år, med mindre særlige forhold kan begrunde det.

Statens Indkøb tilføjer i denne sammenhæng, at særlige forhold, der kan begrunde en længere løbetid end de anslåede ca. 4 år, kan for eksempel være af teknisk karakter og have sammenhæng med et krav om et betydeligt know how, der kan indebære væsentlige omstillings-omkostninger eller for dårlige kontraktvilkår, hvis der skulle skiftes til en ny leverandør med for korte intervaller. Det siges derfor, at det nok må antages, at denne problemstilling især vil vise sig aktuel på tjenesteydelsesområdet, hvilket kunne føre til, at en række kontrakter, for eksempel vedrørende edb-tjenester, vil få en faktisk løbetid på måske 5-7 år.

I Erhvervsministeriets publikation fra december 1996 om ligebehandling af tilbudsgivere anføres det, at syv år er en lang periode, hvorfor det ikke uden videre er givet, at en sådan aftale vil kunne løbe i hele aftaleperioden uden et nyt udbud. Afgørende for kontraktslængden kan blandt andet være afskrivningsperiode for leve-

randøren, kompleksiteten af ydelsen, behovet for oplæring af brugere. Økonomiske hensyn vil i øvrigt ofte sætte en naturlig grænse for varigheden. Ved langvarige kontrakter kan det for eksempel være nødvendigt for leverandøren at sikre sig en indeksregulering af prisen. Også andre - ikke mindst tekniske - forhold kan ændre sig på det mellemlange eller lange sigt, og kan der ikke på forhånd, i forbindelse med afgivelsen af tilbudet, indsættes en tilstrækkelig objektiveret reguleringsmekanisme, kan parternes forpligtelser ikke ændres uden et nyt udbud.

Ved formuleringen af den konkrete opsigelsesbestemmelse skal parterne være opmærksomme på, at eventuelle bestemmelser med adgang til at forlænge en kontrakt efter en uopsigelighedsperioden på for eksempel 4 år er udløbet, med for eksempel 1 år, kun umiddelbart kan give adgang til én forlængelse på et år. Denne adgang til forlængelse skal dog have været nævnt i udbudsmaterialet som en option eller lignende, for at den overhovedet kan have gyldighed i relation til EU-udbudsreglerne.

Formuleres opsigelsesbestemmelsen således, at den er uopsigelig i en given periode, hvorefter den af parterne kan opsiges med for eksempel 12 måneders varsel, vil der ikke være krav om, at der i udbudsmaterialet skal være angivet en option på at fortsætte udover uopsigelighedsperioden.

Den kontraktsmæssige formulering af opsigelsesbestemmelsen kan være følgende:

"Parterne kan opsiges kontrakten med et skriftligt varsel på mindst[X] måneder til udgangen af [et kvartal] [en måned], dog tidligst til ophør pr. [dag/-måned/år]."

Varslet for opsigelsesfristen vil helt afhænge af leverancens karakter. I nogle tilfælde vil et opsigelsesvarsel på 3 måneder være rimeligt, i andre tilfælde vil 12 måneder være rimeligt. Om der vælges at opsiges kontrakten til udgangen af et kvartal eller en måned afhænger normalt alene af de praktiske forhold vedrørende betalingsvilkårene. Betales der kvartalsvist er det mest praktisk, at ophøret ligeledes sker til udgangen af et kvartal.

Hvornår det tidligste tidspunkt for ophør af kontrakten kan være afhænger blandt andet af de ovenfor anførte betragtninger om, hvilke grænser EU-udbudsregler sætter for kontraktlængden for den pågældende leverancetype.

15.3 FORHOLD VED OPHØR

Såfremt leverandøren forestår drift, overvågning, vedligeholdelse eller løbende udvikling for kunden og kunden efter behørig opsigelse/ udløb indgår kontrakt med en ny leverandør eller selv agter at overtage opgaverne, har kunden behov for bistand fra den hidtidige leverandør til at medvirke ved en sådan overdragelse. Leverandørens ressourceindsats i denne forbindelse vil helt afhænge af opgavens karakter, samt den nye leverandør eller kundens viden om opgaverne, hvorfor der ikke ved kontraktens indgåelse kan fastsættes et præcist omfang af denne bistand. Uagtet kunden har opsagt kontrakten til ophør på et konkret angivet tidspunkt, kan kunden komme i den situation, at indgåelse af en kontrakt med en ny leverandør forsinkes, eller at en kontrakt med nogle af de leverandører, der skal levere f.eks. maskinel til kunden i forbindelse med kundens egen overtagelse af opgaven, bliver forsinket.

Kunden kan derfor have behov for, uagtet kontrakten er opsagt i forhold til den eksisterende leverandør, at denne leverandør varetager opgaverne i en periode udover det oprindelige fastlagte ophørstidspunkt. Dette forudsætter dog, at ophøret af kontrakten ikke skyldes kundens misligholdelse, eftersom det ikke vil være rimeligt, at en leverandør fortsat skal varetage en opgave, hvor for eksempel kunden har gjort sig skyldig i misligholdelse ved ikke at have betalt vederlaget for en periode.

Omvendt kan kunden have behov for, at leverandøren i en periode fortsætter leverancen, uagtet ophævelse af kontrakten måtte være sket grundet leverandørens misligholdelse. Den periode, hvor dette forhold kan være gældende, må dog være af begrænset varighed. Varigheden bør fastsættes på baggrund af opgavens omfang og kompleksiteten ved at hjemtage opgaven. Perioden vil typisk kunne divergere fra en måned og op til 6 måneder.

Endvidere kan kunden have behov for, jf. kapitlet ovenfor om den

tekniske afklaringsfase, at den hidtidige leverandør yder kunden bistand i forbindelse med en eventuel afklaring i forhold til den nye leverandør. I et vist omfang, helt afhængig af hvilke opgaver leverandøren varetager for kunden, vil det alene være den eksisterende leverandør, der vil være i stand til fyldestgørende at besvare den nye leverandørs spørgsmål. Det er selvfølgelig fortsat kunden, der overfor den nye leverandør hæfter for besvarelsen af spørgsmålene, idet det nyt kontraktforhold alene er mellem kunden og den nye leverandør. Netop af den årsag bør kunden sikre sig, allerede ved kontraktens indgåelse, at leverandøren forpligter sig til at yde bistand i forbindelse med en eventuel teknisk afklaringsfase ved overflytning af opgaverne til en ny leverandør. Det vil være hensigtsmæssigt at angive et maximum i såvel kalender-tid som mandår for bistanden fra leverandørens side vil ophøre kan udgøre. Det vil være vanskeligt for en leverandør, ved en kontraktens indgåelse, at acceptere et ubegrænset træk i såvel mandår som i kalendertid på eventuelt nogle få nøglepersoner.

I relation til ophør skal tillige iagttages forhold omkring lønmodtagers rettigheder ved virksomhedsoverdragelse, jf. kapitel 3 ovenfor om medarbejdere.

Såfremt leverandøren i henhold til aftale med kunden har anskaffet dedikeret maskinel til kunden, og kunden er interesseret i at overtage dette maskinel, bør kunden sikre sig en sådan ret.

Såfremt afskrivningsperioden på dette maskinel går ud over uopsigelsesperioden i kontrakten, kan det - afhængig af arten af maskinellen - få betydning for leverandørens prisberegning, at det kontraktmæssigt er afklaret, hvorvidt kunden overtager maskinellen, såfremt kontrakten ophører, og betaler herfor efter fair market value. I modsat fald må leverandøren forhøje det løbende vederlag for maskinellen, således at det dækkes ind via kontraktens uopsigelsesperiode, med mindre leverandøren kan påregne maskinellen anvendt til anden side.

Såfremt kontraktophør måtte skyldes, at kunden misligholder, kan leverandøren meget vel være i den situation at have indgået for eksempel 1-årige kontrakter om basisprogrammel, som leve-

randøren ikke kan frigøre sig fra, uagtet leverandørens kunde misligholder. Derfor bør det præciseres i kontrakten, at en kunde, der misligholder, skal skadesløsholde leverandøren for sådanne forpligtelser overfor 3. mand, som leverandøren ikke kan frigøre sig fra omkostningsfrit.

Følgende elementer kunne eventuelt indgå i kontrakten:

Indtil kundens etablering af samarbejde med tredjemand eller hjemtagelse til kunden, er leverandøren, forudsat ophøret ikke skyldes kundens misligholdelse, i en periode på op til ... måneder efter ophørstidspunktet af nærværende kontrakt, forpligtet til at fortsætte varetagelsen af de af nærværende kontrakt omfattede opgaver for kunden mod kundens fortsatte betaling af den aftalte vederlæggelse. Kunden skal senest ... dage før det tidspunkt til hvilket kontrakten er opsagt til ophør, meddele leverandøren, om nærværende kontrakt skal fortsætte udover det angivne tidspunkt, samt i hvor lang en periode.

Medfører en forlængelse af kontrakten, i forhold til det oprindelige ophørstidspunkt ekstra ressourceforbrug for leverandøren, afholder kunden disse.

Leverandøren er forpligtet til, mod betaling [efter leverandørens til enhver tid gældende prislister][opgjort efter kontraktens principper for beregning af prisen for supplerende ydelser], at yde medvirken til overflytning af kundens brugerprogrammel, basisprogrammel og maskinel, såfremt kunden i henhold til kontraktens øvrige bestemmelser har rettighederne til disse komponenter, til andet driftsmiljø installeret hos tredjemand eller hos kunden.

Leverandørens medvirken er begrænset til .. mandår fordelt over .. kalendermåneder.

Kunden er ved kontraktophør berettiget til frit at udnytte det af leverandøren allerede udførte udviklingsarbejde på igangværende projekter, såfremt kunden i henhold til kontraktens øvrige bestemmelser har rettighederne til det udviklede programmel, herunder stille det til rådighed for en alternativ leverandør med henblik på dennes anvendelse af de dele af programmet, der allerede er udarbejdet,

såfremt leverandøren er vederlagt for det på disse projekter udførte arbejde.

Kunden overtager dedikeret maskinel, der af leverandøren efter aftale med kunden er anskaffet til denne til fair market value på ophørstidspunktet

Leverandøren har ikke ved kontraktophør tilbageholdsret i kundens data.

Ved kontraktophør, der skyldes kundens misligholdelse, skadesløsholdes leverandøren i øvrigt af kunden for de forpligtelser overfor tredjemand, som leverandøren har påtaget sig i forbindelse med denne opgave, og som leverandøren ikke kan frigøre sig omkostningsfrit fra på det tidspunkt nærværende kontrakt ophører."

16

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Definitioner

Ved angivelse af definitioner bør en listning heraf tage udgangspunkt i, at det ikke på fornuftig vis er muligt at indføre definitionen i kontrakten første gang begrebet anvendes.

Definitionslisten bør endvidere kun anvendes, såfremt det begreb, der defineres, optræder mere end én gang i kontrakten. Optræder begrebet kun én gang, bør det defineres i den kontrakt- eller bilagssammenhæng, det indgår.

17

KOMPLEKSE IT-YDELSER

Bilag

BILAG 1 TIL 13

I det følgende gives eksempler på bilag, som det kan være relevant for parterne at vedlægge kontrakten. Flertallet af de her nævnte bilag er der taget højde for i ovenstående vejledning om "juridiske" kontraktafsnit, men der kan i den konkrete situation vise sig behov for bilag af anden karakter.

Indholdet i bilagene bør være tekniske beskrivelser, herunder faktuelle forhold, såsom f.eks. oversigten over det basis- og brugerprogrammel, der er i drift på kundens maskine, samt konkrete ydelsesbeskrivelser og eventuelle procedurer. I bilagene bør ikke indgå, hvad der traditionelt betegnes som "juridiske bestemmelser". Det kan selvfølgelig være vanskeligt at trække en hel skarp linie mellem, hvilken type tekst, der bør være i henholdsvis den juridiske tekst og i bilagsteksterne, men lidt firkantet kan skillelinien vel betegnes således, at den tekst, der er i bilagene skal indeholde den information, der i det daglige er nødvendig for at leverandørens medarbejder har tilstrækkelig information til at levere den korrekte leverance til kunden.

Omvendt skal den juridiske tekst være tilstrækkelig til, at henholdsvis kundens og leverandørens ledelse er fuldt bekendt med karakteren af de rettigheder og forpligtelser, der i henhold til kontrakten påhviler parterne. Det er yderst uheldigt, såfremt der f.eks. i et bilag med specifikation af driftsydelserne, rundt omkring er "gemt" den juridiske tekst, der beskriver, f.eks. hvornår kunden har hæveadgang, hvem der skal indgå aftalerne om licenserne på basisprogrammel eller hvilke rettigheder kunden har til brugerprogrammel.

En manglende klar linie mellem placeringen af juridisk tekst og specifikation af leverance øger risikoen væsentligt for inkonsekvenser i den samlede kontrakt. En af årsagerne til en manglende klar linie kan være, at det er to forskellige faglige grupper, der udfærdiger henholdsvis den juridiske tekst og bilagsteksterne.

Delingen er ofte set at være, at ledelsen og juristerne udfærdiger den juridiske tekst, og "teknikerne", herunder kundens konsulenter, udfærdiger bilagene. Dette kan være en praktisk og nødvendig

fordeling, men kræver, at der foretages en grundig tværgående gennemgang af alle teksterne med henblik på at sikre, at teksterne ikke er inkonsekvente eller overlappende, samt at der ikke er opstået "huller" i form af, at relevante forhold mangler at blive beskrevet.

Det er i denne sammenhæng væsentligt at være opmærksom på, at en bestemmelse om, at ved fortolkningstvivil eller inkonsekvenser går kontraktens juridiske tekst forud for bilagene, kan være en katastrofe for kunden, såfremt f.eks. den overordnede ydelsesbeskrivelse i den juridiske tekst ikke rummer alle de i bilagene specificerede ydelser. Det vil vel oftest være fornuftigst, at der ved eventuel uenighed om tekstens forståelse er mulighed for at foretage en sammenhængende fortolkning af hele kontraktens kompleksitet.

Som det fremgår ovenfor, er det hovedreglen, at ydelserne specificeres i bilagene. Det kan skabe et problem i relation til EU-udbud, såfremt det overlades til den enkelte leverandør at udfærdige bilagene, eller såfremt tilbudsteksten efterfølgende skal føres over i bilagene, uden leverandøren har haft adgang til i tilbudet at angive i hvilke bilag de enkelte dele af tilbudet skal indgå.

Dertil kommer den yderligere kompleksitet, at såfremt leverandøren ikke enten i udbudsmaterialet har modtaget bilagene i endelig udfyldt stand eller skal endeligt udfylde bilagene som en del af tilbudet, kan parterne nemt komme i en situation, hvor der efterfølgende opstår uenighed om hvilke dele af leverandørens tekst, der skal med i bilagene, samt i hvilke bilag. Dette kan yderligere blive vanskeliggjort af, at dispositionen fra kunden til leverandørens tilbud ikke følger samme emnemæssige struktur, som kontraktens bilag.

Dernæst skriver leverandøren oftest med en lidt mere forklarende tekst i en ordinær tilbudstekst end i kontraktbilag. Der opstår derfor nemt risiko for uenighed mellem parterne, når der efterfølgende skal streges forklarende og sælgende tekst i tilbudet, med henblik på at udfylde bilagene. Det kan derfor være hensigtsmæssigt, at kunden altid i udbudsbetingelserne kræver, at kontraktbilagene udfyldes af leverandøren, eventuelt med korrekturmarkeringer, såfremt kunden allerede måtte have udfyldt bilagene delvist. Det-

te forhindrer ikke, at der samtidig i tilbudet indgår en noget bredere beskrivende tekst af ydelserne. Vurderingsmæssigt må det være nemmere for kunden at sammenligne leverandørens tilbud, såfremt alle kontraktens bilag er udfyldt, og efter samme skabelon for disse. I modsat fald kan det være vanskeligt for kunden at foretage ordentlig sammenligning med tilbudene imellem.

Det må fra kundens side overvejes meget nøje i EU-udbud i hvilket omfang kunden i udbudsmaterialet skal undlade at udfylde bilagene, og samtidig sikre sig at tilbudene bliver sammenlignelige, samt at kunden vitterlig modtager tilbud på de ydelser, kunden har forestillet sig. Eftersom der ikke er en adgang til efterfølgende forhandling, med mindre det er udbud efter forhandling, bør kunden overveje at udfylde bilagene i udbudsmaterialet i så vidt omfang som muligt og direkte angive de områder i de enkelte bilag, som leverandøren skal udfylde.

BILAG 1

- 1a Hovedtids- og aktivitetsplan
- 1b Overdragelse af opgaverne til leverandøren

BILAG 1A

HOVEDTIDS- OG AKTIVITETSPLAN

Dato: dag/md/år	Ansvarlig: Aktivitet	Kunden eller leverandøren
---------------------------	--------------------------------	-------------------------------------

Det er ikke muligt at angive en standard hovedtids- og aktivitetsplan i forbindelse med edb kontrakter, idet de relevante aktiviteter helt vil afhænge af opgavens karakter.

Bilaget bør dog som minimum indeholde samtlige væsentlige aktiviteter fra kontrakten er underskrevet af parterne til leverancen er endeligt afsluttet, såfremt der er tale om et udviklingsprojekt, eller, såfremt der er tale om andre typer opgaver, indtil leverancen udføres på en for kunden tilfredsstillende måde.

BILAG 1B

OVERDRAGELSE AF OPGAVERNE TIL LEVERANDØREN

I dette bilag beskrives hvordan projektet vedrørende overdragelse af de af kontrakten omfattede opgaver organiseres samt de hovedaktiviteter, der indgår under denne fase. Endvidere skal der angives hovedkriterierne for, hvornår overdragelsen af opgaverne til leverandøren kan anses for afsluttet. Derudover kan der i dette bilag tillige angives omfanget af ressourcer kunden skal stille til rådighed. Det er vigtigt, at kunden er opmærksom på, at der i forbindelse med selve overdragelsesfasen ofte skal bruges en del flere ressourcer fra kundens side end i det løbende kontraktsforløb.

BILAG 2

TEKNISK AFKLARINGSFASERAPPORT

Som det fremgår af vejledningens tekst vil en sådan afklaringsfaserapport ikke altid være relevant.

Såfremt der udarbejdes en afklaringsfaserapport, skal nærværende bilag indeholde samtlige de forhold, der er indgået i afklaringsfasen. Dette indebærer, at selvom nogle undersøgte forhold ikke har givet leverandøren, eller for den sags skyld kunden, anledning til bemærkninger skal de anføres, men blot med angivelse af, at det ikke har givet anledning til bemærkninger. Endvidere skal afklaringsfaserapporten indeholde leverandørens vurdering af konsekvenserne af nye eller ændrede informationer.

Opbygningen af rapporten sker mest hensigtsmæssigt i samme struktur som kontraktteksten og bilagene, således at det klart fremgår på hvilke punkter i kontraksgrundlaget afklaringsfasen har indvirkning.

Afklaringsfaserapporten er et væsentligt dokument kontraktmæssigt, idet den angiver alle de forhold leverandøren har haft mulighed for at undersøge.

BILAG 3**OVERTAGELSE AF MEDARBEJDERE**

- 3a** **Oversigt over nuværende ansættelsesvilkår**
- 3b** **Oversigt over de fremtidige ansættelsesvilkår**
- 3c** **Oversigt over medarbejdere leverandøren
tilbyder ansættelse**

I hvilket omfang udfyldelsen af disse bilag er relevante, afhænger helt af hvilke opgaver kontrakten omfatter. De skal således blot tages som eksempler på bilag, der kan være relevante at udfylde, såfremt virksomhedsoverdragelsesloven finder anvendelse.

BILAG 3A OVERSIGT OVER NUVÆRENDE ANSATTE OG ANSÆTTELSESVILKÅR

ANSATTE:					
Navn	Fødselsdato	Ansættelsesdato	Månedsløn Fuldtid/deltid Særlige tillæg Resultatløn eller lign. anføres under særlige vilkår i øvrige (* 1)	Pension	Særlig beskyttelse eller særlige vilkår i øvrige

(*1) Denne kolonne indgår ikke i kontrakten, men meddeles direkte til leverandørens personalechef.

Der skal tillige i bilaget angives hvilke gældende overenskomster eller øvrige kollektive aftaler samt eventuel lovgivning, al á tjenestemandslvgivningen samt eventuelle cirkulærer, der regulerer de ansattes forhold.

Såfremt der måtte være særlige personalehåndbøger, bør disse tillige angives, såfremt de i personalehåndbøgerne angivne vilkår ikke fremgår med samme detaljeringsgrad i de øvrige anførte dokumenter.

Såfremt der måtte være særlige personalegoder så som kantineordninger, gratis aviser, telefонтilskud, frihed ved mærkedage etc., der ikke fremgår af de ovenfor angivne dokumenter.

For god ordens skyld skal opmærksomheden henledes på, at det muligvis kan være u hensigtsmæssigt, at det som et bilag i selve kontrakten, der sidenhen kan være tilgængelige for forskellige personalegrupper, angives lønvilkår mv. for den enkelte ansatte, hvorfor det kan være hensigtsmæssigt, at disse informationer skilles ud fra kontrakten, og indgår som anden form for dokumentation mellem parterne.

BILAG 3B

OVERSIGT OVER DE FREMTIDIGE ANSÆTTELSESVILKÅR

I det omfang, der måtte ske ændringer af medarbejdernes ansættelsesvilkår, efter deres ansættelsesforhold er overført til den nye leverandør, skal dette anføres. Det er væsentligt at angive de specifikke ændringer lige så detaljeret som de ville skulle angives i et ansættelsesbrev til medarbejderen. Ændringer, der består i forbedringer i ansættelsesvilkårene, skal ligeledes angives. Tidspunkterne for ændringernes eventuelle ikrafttræden, skal ligeledes angives, og man skal i den forbindelse være opmærksom på med hvilke varsler eventuelle ændringer skal ske, i relation til de enkelte medarbejdere.

BILAG 3C

OVERSIGT OVER DE MEDARBEJDERE LEVERANDØREN TILBYDER ANSÆTTELSE

For god ordens skyld skal der gøres opmærksom på, at det muligvis kan være uhensigtsmæssigt, at dette bilag indgår som en del af kontrakten, under hensyn til hvilke relevante personalegrupper, der sidenhen kan få adgang til kontrakten. Det kan være uheldigt, at det dermed fremgår for andre, hvem der ikke er blevet tilbudt ansættelse. Informationerne i bilaget kan eventuelt i stedet indgå i anden form for dokumentation mellem parterne

BILAG 4

OVERSIGT OVER KUNDENS SYSTEMKOMPLEKS VED KONTRAKTENS INDGÅELSE

- 4a Konfigurationsdiagram ved kontraktens indgåelse**
- 4b Kundens edb-udstyr og basisprogrammel
ved kontraktens indgåelse**
- 4c Kundens brugerprogrammel
ved kontraktens indgåelse**
- 4d Kundens driftsafviklingsprocedure**
- 4e Programmer og procedurer vedrørende integration**
- 4f Kundens netværk**

I hvilket omfang udfyldelsen af disse bilag er relevante, afhænger helt af hvilke opgaver kontrakten omfatter. De skal således blot tages som eksempler på bilag der kan være relevante at udfylde.

BILAG 4A

KONFIGURATION VED KONTRAKTENS INDGÅELSE

Beskrivelse totalt af konfiguration med angivelse af kapacitet, samt opdelingen i udviklings-, test-, demo- og produktionsmiljø, ligeledes med kapacitetsangivelse.

BILAG 4B**LISTE OVER KUNDENS EDB-UDSTYR OG BASISPROGRAMMEL VED KONTRAKTENS INDGÅELSE**

BILAG 4C

OVERSIGT OVER KUNDENS BRUGERPROGRAMMEL VED KONTRAKTENS INDGÅELSE

Nedenfor er listet eksempler på de forhold, der bør beskrives. Det vil afhænge af den konkrete kundes system, om alle forhold er relevante at beskrive, samt om der er andre forhold, der bør beskrives.

"Brugerprogrammelsporteføje

Beskrives overordnet ved gruppering af brugerprogrammel i delsystemer.

En række faktorer kan anvendes til at beskrive brugerprogrammelporteføljen.

SOFTWARE PLATFORM

- **Programmeringssprog:**
Hovedapplikation
Eventuelt kaldte applikationer/moduler
- **Eksekveringsmiljø:**
Styresystem
- **Database**
Database management system
Rapportgenereringsværktøjer
- **Dokumentation:**
For programmer og databaser
Dokumentation i programmer
Standarder herfor
Dokumentationsværktøj
- **Standardsystemer:**
Navn, version
Specielle tilretninger
Leverandøraftaler

APPLIKATIONER - OMFANG

- **Antal aktive on-line applikationer**
Fordelt på programmeringssprog
- **Antal aktive batch applikationer**
Fordelt på programmeringssprog
Styring via driftsplanlæggere

- **Antal aktive skærbilleder**

DATABASEMILJØ – OMFANG

- **Antal aktive tabeller**
Størrelse:
Min., max. og gennemsnit antal rækker
(forekomster) og kolonner
Normaliseringsgrad vs data redundans...

UDVIKLINGSMETODER

- **Standardiseret og dokumenteret udviklingsmetode**
- **"Standard og Metode Håndbog", med navnestandard, etc.**
- **Standardskelet applikationer anvendes**
(forespørg, udprint, blade, kartoteksvedligeholdelse, ...)
- **Kompleksitet**
Client/server system
Afhængigheder
Tunge beregninger
- **Ændringshåndtering**
Versionsstyringsystem
Ændringshåndteringssystem
Automatiseringsgrad?
Dokumentation af forløb

BILAG 4D**KUNDENS DRIFTSAFVIKLINGSPROCEDURE**

BILAG 4E

PROGRAMMER OG PROCEDURER VEDRØRENDE INTEGRATION MELLEM PLATFORME

17

BILAG 4F

KUNDENS NETVÆRK

BILAG 5

SAMARBEJDSORGANISATION

For såvel koordinationsgruppe, driftsstatusgruppe og udviklingsstatusgruppe gælder, at gruppernes sammensætning fastlægges endeligt inden den

Koordinationsgruppe

Koordinationsgruppen sammensættes af følgende:

- En repræsentant fra kundens ledelse
- Kundens IT-ansvarlige
- En repræsentant fra kunden
- Leverandørens afdelingschef
- Leverandørens afdelingsleder
- En repræsentant fra leverandøren

Udviklingsstatusgruppen

Udviklingsstatusgruppen sammensættes af følgende:

- Kundens IT-ansvarlige
- Kundens projektleder
- Kundens brugerrepræsentant(er)
- Leverandørens afdelingsleder
- [• Leverandørens afdelingschef]
- Leverandørens Projektleder

Driftsstatusgruppe

Driftsstatusgruppen sammensættes af følgende:

- Kundens IT-ansvarlige
- En repræsentant fra kunden
- Leverandørens afdelingsleder
- Leverandørens driftsleder

BILAG 6

DRIFT

- **Bilag 6a Driftsleverance**
- **Bilag 6b Konfiguration efter overflytning til leverandøren**
- **Bilag 6c Basisprogrammel i kundens systemkompleks hos leverandøren**
- **Bilag 6d Brugerprogrammel i kundens systemkompleks hos leverandøren**
- **Bilag 6e Kundens databaser i kundens systemkompleks hos leverandøren**
- **Bilag 6f Kundens centrale print hos leverandøren**

I hvilket omfang udfyldelsen af disse bilag er relevante, afhænger helt af hvilke opgaver kontrakten omfatter. De skal således blot tages som eksempler på bilag, der kan være relevante at udfylde.

BILAG 6A

DRIFTSLEVERANCE

Bilaget skal indeholde specifikation af driftsleverancen, hvad enten den foretages på kundens anlæg af leverandøren eller foretages på leverandørens anlæg. Eksempler på overskrifter til elementer der kunne indgår er angivet nedenfor.

Eftersom det afgørende ved alle IT-ydelser er den præcise leverancebeskrivelse, samt en præcis beskrivelse af snitfladen mellem leverandørens opgaver, og kundens opgaver, er en præcisering af, hvilken part der skal forestå opgaverne i form af et skema, hvori der afkrydses ud for den relevante part, en yderst nyttig proces samt siden hen et meget nyttigt dokument i samarbejdsforholdet.

Nedenfor er tillige angivet eksempler på dele af sådanne skemaer.

- 1.0 Brugersadministration
- 1.2 Database administration
- 1.3 Storage management
- 1.4 Kundeservice
- 1.5 Service Niveau Styring
- 2.0 Ændringshåndtering
- 3.0 Konfigurationsstyring
- 4.0 Operationsstyring
 - 4.1 Operation og overvågning af systemerne
 - 4.2 Driftsplanlægning og jobafvikling
 - 4.3 Vedligeholdelse af maskiner og basisprogrammel
- 5.0 Problem-/fejlhåndtering

BILAG 6B

KONFIGURATION EFTER OVERFLYTNINGEN TIL LEVERANDØREN

BILAG 6C**BASISPROGRAMMEL I KUNDENS SYSTEMKOMPLEKS**

BILAG 6D

BRUGERPROGRAMMEL I KUNDENS SYSTEMKOMPLEKS

BILAG 6E**KUNDENS DATABASER PÅ OVERTAGELSESDAGEN**

BILAG 6F**KUNDENS CENTRALE PRINT HOS LEVERANDØREN**

BILAG 7

FORUDSÆTNINGER, MÅLE- OG BEREKNINGSMETODER FOR DRIFTSEFFEKTIVITET

- Bilag 7a Kundens dokumenterede serviceniveau
- Bilag 7b Forudsætninger, måle- og beregningsmetoder for driften.
- Bilag 7c Belastninger

I hvilket omfang udfyldelsen af disse bilag er relevante, afhænger helt af hvilke opgaver kontrakten omfatter. De skal således blot tages som eksempler på bilag der kan være relevante at udfylde.

BILAG 7A

KUNDENS NUVÆRENDE SERVICENIVEAU

En oversigt over kundens nuværende serviceniveau kan være relevant, såfremt kunden ønsker at angive, at serviceniveauet skal være det samme som det hidtidige. I en sådan situation, er kunden nødt til at give leverandøren dokumentation for det nuværende serviceniveau inden for en rimelig lang periode, der kan afspejle forskellighed i belastningsgraderne. En relevant periode, vil ofte være 12 måneder, i det belastninger kan være meget forskellige, afhængig af om der er tale om ferieperioder, eller særlige belastede perioder. Belastningsperioderne kan være meget forskellige fra kunde til kunde, hvorfor leverandøren ikke har mulighed for selv at beregne sig frem til særlige belastningsperioder. Såfremt der sker et fuldstændigt teknologiskift i forbindelse med overdragelse af opgaverne til leverandøren, har det sjældent nogen mening at kræve samme serviceniveau som det nuværende via dokumentation af det nuværende serviceniveau. En ændring af teknologien kan betyde, at der skal måles på helt anden vis, hvorfor det nuværende serviceniveau ikke har relevans.

I bilaget bør tillige indgå de kapacitetsmængder, som serviceniveauet er målt på. Er den kapacitet de nuværende serviceniveauer er målt ud fra større end den kapacitet, som leverandøren bliver anmodet om at stille til rådighed, eller mindre eventuelt, er dette afgørende for leverandørens vurdering af de krævede serviceniveauer.

BILAG 7B

FORUDSÆTNINGER, MÅLE- OG BEREGNINGSMETODER FOR DRIFTSEFFEKTIVITET EFTER LEVERANDØRENS OVERTAGELSE AF DRIFTEN

De mest sædvanlige måleforhold omhandler tilgængelighed og svartid.

Det er ikke muligt at udfærdige et standardbilag for sådanne målinger, eftersom det vil afhænge af den teknologi, der indgår i kontrakten samt hvordan systemerne er sammensat for den enkelte kunde. Der kan dog nævnes enkelte eksempler på, hvad der bør indgå i et sådant bilag.

Måleperioden bør angives i relation til på hvilket grundlag bod beregnes. Endvidere bør det daglige tidspunkt for måleperiode angives, f.eks. fra 8.00 - 17.00, eller hvad der nu måtte relevant. Dette betyder normalt ikke, at systemet vil være lukket resten af døgnet, men at det alene er i den pågældende tid, at der kan pålægges bod, såfremt kravene til driftseffektivitet ikke opfyldes.

Det kan være relevant at få defineret, hvornår en manglende svartid overgår til at være en manglende tilgængelighed, såfremt tilgængelighed og svartid opgøres hver for sig, og på forskellig vis.

Det kan under såvel tilgængelighed som svartid være relevant at vægte indenfor systemerne, idet nogle systemer kan være mere væsentlige for kunden end andre. Endvidere skal det klart defineres, fra hvilket punkt til hvilket punkt, der måles henholdsvis tilgængelighed og svartid.

Derudover er det væsentlig at angive ved hvilke belastninger, kravene til driftseffektivitet skal være opfyldt.

I bilaget bør tillige angives en kategorisering af fejltyper baseret på væsentlighed i relation til kundens mulighed for anvendelse af systemerne. Der er ingen grund til at kræve en øjeblikkelig afhjælpning af fejl, som ikke umiddelbart generer kundens daglige

drift, idet det selvfølgelig vil være dyrere jo hurtigere fejl skal afhjælpes.

Endvidere bør rapporteringen af driftseffektivitet beskrives i bilaget. Der bør anføres hvilke former for dokumentation af den løbende drift leverandøren skal videregive til kunden, samt intervallerne for aflevering af disse rapporter.

BILAG 7C

BELASTNINGER

Datamængder, transaktioner, antal batchjobs, samtidige brugere, brugere totalt PC'ere, printere, servere, antal baser samt øvrige forhold der kan give betydning for belastningen, samt vækstramme for alt dette.

BILAG 8

LEVERANDØRENS UDVIKLINGSLEVERANCER

8.1 UDVIKLING

Såfremt kontrakten omhandler udviklingsleverancer i relation til konkret definerede projekter, skal kontrakten selvfølgelig indeholde kundens kravspecifikation med angivelse af de endelige forbehold overfor kravspecifikationen, som leverandøren har taget, samt eventuelle ændringer i kravspecifikationen, som der måtte være opnået enighed om mellem leverandøren og kunden.

Såfremt leverandøren, for eksempel i forbindelse med outsourcing af hele kundens udviklingsområde, skal overtage igangværende projekter vedrørende udvikling af brugerprogrammel, skal der angives i dette bilag en meget nøje status på udviklingsprojekterne, samt estimering af resttid på færdiggørelsen. Ligeledes skal der i denne situation udarbejdes en oversigt over de udviklingsprojekter, kunden allerede har planlagt, men ikke er påbegyndt af kunden, og som leverandøren skal udvikle.

Samtidig skal status og kvalitet af dokumentation til igangværende og planlagte udviklingsprojekter beskrives for hvert projekt.

Såfremt leverandøren tillige overtager driften af kundens edb-system, skal endvidere beskrives de udviklingsprojekter, kunden har under udvikling eller har planlagt udviklet, og som kunden færdiggør og sætter i produktion, inden leverandørens overtagelse af driften.

I relation til overtagelse af driften vil allerede eksisterende brugerprogrammel fremgå af bilag 4c.

I relation til leverandørens overtagelse af færdigudviklingen af igangværende projekter eller leverandørens varetagelse af planlagte projekter, skal der tillige fastsættes frister for aflevering af kravspecifikation, aflevering af systembeskrivelse, kundens godkendelse af systembeskrivelse, tidspunkter for udarbejdelse af testmateriale, gennemførelse af test etc. Dette vil være en forudsætning for, at kunden kan anmode leverandøren om at angive tidspunkter for færdiggørelse af udviklingsprojekterne.

8.2 FEJLAFHJÆLPNING VED AFLEVERINGEN, I GARANTI- OG EVENTUEL VEDLIGEHOLDELSESPRIODE

Opdelingen af fejl i forskellige typer vil være knyttet sammen med de tidsrum, inden for hvilke de skal være rettet. Fristerne vil typisk fremgå af bilag 7 B, hvoraf det tillige vil fremgå, hvilke konsekvenser den manglende opfyldelse af servicekategorierne vil have. Her vil ligeledes fremgå en kategorisering af bestemte fejltyper.

Nedenfor er angivet en række forhold, som kan behandles i et bilag om fejlafhjælpning ved udviklingsleverancer. Beskrivelsen tilsigter ikke at være udtømmende, og andre metoder vil også kunne anvendes.

8.2.1 Generelt

Leverandørens fejlafhjælpning omfatter det af nærværende kontrakt omfattede brugerprogrammel, der er individuelt udviklet for kunden og for kundens regning af leverandøren, og dækker således ikke andet programmel, der benyttes i tilknytning hertil.

Fejlafhjælpning for standardprogrammel fremgår af licensbetingelserne i bilag 13.

Assistancen ydes til rettelse af fejl i det specificerede programmel. Fejl, der skyldes andre årsager, herunder for eksempel betjeningsfejl eller set-up fejl hidrørende fra andre end leverandøren, er ikke omfattet.

Leverandøren forpligtelse i garantiperioden og i en eventuel efterfølgende vedligeholdelsesperiode, er kun gældende forudsat, at der ikke er foretaget ændringer i det leverede programmel af andre end leverandøren.

Assistancen ydes på kundens eller leverandørens adresse efter leverandøren valg.

8.2.2 Behandling af klassificering af fejl i specialudviklet programmel

Såfremt kunden ved afleveringen, i den efterfølgende garantiperiode eller vedligeholdelsesperiode konstaterer, at der er fejl i det programmel, som leverandøren udvikler og leverer under nær-

værende kontrakt, jf. § 8 skal kunden hurtigst muligt informere leverandøren skriftligt om sådanne fejl. kunden indsender en fejlrapport bilagt udførlig dokumentation. Fejlrapporten skal indeholde kundens foreløbige klassifikation af fejlen.

Ved fejl forstås generelt enhver afvigelse fra de godkendte acceptkriterier.

Når eksistensen af en fejl er bekræftet af leverandøren, og det kan verificeres, at fejlen kan genskabes, vil fejlen blive klassificeret i overensstemmelse med reglerne som anført i det følgende. En foreløbig klassifikation foretages af kunden, jf. ovenfor, og efter en nærmere analyse af fejlen, foretages endelig klassifikation af kundens og leverandøren i fællesskab. Klassifikationen baserer sig generelt på såvel manglende funktionalitet som dataopdatering.

8.2.3 Fejltyper i det af leverandøren leverede programmel ved test og aflevering

Type 1 "Alvorlig fejl" er en fejl, som medfører, at testen eller afleveringen må suspenderes på grund af fejlen.

Type 2 "Betydelig fejl" er en fejl, som ikke kan omgås, og som medfører, at dele af testen eller afleveringen ikke kan gennemføres. Dersom en sådan fejl forekommer, skal aktiviteten fortsættes med de kørsler og transaktioner, der ikke er påvirket af denne fundne betydelig fejl.

Type 3 "Ubetydelig fejl" er en fejl, som ikke forhindrer testens eller afleveringens gennemførelse, eller en fejl som kan omgås. Leverandøren skal hurtigst muligt fremlægge en plan for, hvorledes ubetydelig fejl vil blive forsøgt korrigeret. Ubetydelig fejl skal ikke hindre, at afleveringen gennemføres, eller at systemet installeres i produktion.

Type 4 "Dokumentationsfejl" er en fejl i programmellens dokumentation (skriftligt materiale, skærmbillede, hjælpetekst, m.m.) Testen eller afleveringen skal fortsættes på trods af forekomst af Dokumentationsfejl. Leverandøren skal hurtigst muligt fremlægge en plan for, hvorledes Dokumentationsfejl vil blive korrigeret. .

Alle fejl, der klassificeres som type 1 eller type 2, skal være afhjulpet, inden aflevering kan finde sted.

I garantiperioden er leverandøren kun ansvarlig for rettelse af de fejl, der rapporteres til leverandøren, og som kan klassificeres som type 1 og type 2 fejl, jf. definitionen ovenfor.

8.2.4 Fejltyper i det af leverandøren leverede programmel i garanti- og vedligeholdelsesperioden

Type 1 "Alvorlig Fejl" er en fejl, som medfører, at anvendelsen af programmet må suspenderes på grund af fejlen, eller en fejl, hvor en bruger mister data.

Type 2 "Betydelig Fejl" er en fejl, som medfører, at dele af eller visse funktioner i programmet ikke kan anvendes, og fejlen ikke med rimelighed kan omgås.

Type 3 "Ubetydelig Fejl" er en fejl, som ikke forhindrer fuld anvendelse af en funktion, eller en fejl, der kan omgås.

Type 4 "Dokumentationsfejl" er en fejl i programmets dokumentation (skriftligt materiale, skærmbillede, hjælpe tekst, m.m.)]

8.2.5 Behandling af fejl

Fejlrapport kan afgives på følgende måde:

- Pr. post
- Pr. elektronisk post
- Pr. telefax
- Pr. telefon

Leverandøren udfører efter modtagelse af fejlrapport med udførlig dokumentation følgende:

- Modtagelse af fejlrapport fra kunden inden for det aftalte servicetidsrum
- Oprettelse og vedligeholdelse af et fejlregister, der indeholder en oversigt over den rapporterede fejl og en status på fejlrettelsen.

- Kommunikation med kundens kontaktperson om udestående registrerede fejl.
- Undersøgelse af, om den rapporterede fejl allerede er kendt, og levering af en eventuel løsning til kunden.
- Modtagelse og behandling af dokumentation af kunden, samt eventuel anmodning om yderligere nødvendig dokumentation.
- Kvittering for modtagelsen af fejlrapport og dokumentation fra kunden (telefonisk eller elektronisk).
- I særlige tilfælde identifikation af det programmel, der er fejl-behæftet.
- Udarbejdelse og levering af løsning til kunden.

8.2.6 Besvarelse af fejlrapporter og levering af fejlrettelser

Leverandøren lukker eller besvarer en modtaget fejlrapport med én af følgende betegnelser:

- "Programfejl": Leverandøren leverer en løsning, der vil bestå i en rettelse til programmets kode eller i en omgåelse af fejlen.
- "Dokumentationsfejl": Leverandøren leverer eventuelt en rettelse til programmets dokumentation.
- "Ingen fortsat behandling": Leverandøren kan stoppe behandlingen af en fejlrapport, for eksempel med en af følgende begrundede årsager:
 - Fejlrapporten er trukket tilbage af kunden. Den rapporterede fejl kan ikke henføres til det programmel, der er dækket af kontrakten.
 - Den rapporterede fejl kan ikke genskabes. Fejlrapporten lukkes indtil videre, og kan genåbnes, hvis fejlen senere opstår og kan genskabes.
 - Den rapporterede fejl kan identificeres som en allerede kendt fejl eller som symptom på allerede kendt fejl.

Leverandøren leverer fejlrettelser til programmet elektronisk, på diskette eller på tape.

Der udarbejdes kun rettelser til gældende versioner af programmet.

Udarbejdede rettelser inkluderes normalt af leverandøren i en eventuel efterfølgende release/version af programmet.

8.2.7 Servicetidsrum og reaktionstid

Leverandørens assistance er tilgængelig inden for arbejdsdage mellem kl. ... og kl.

Ved behandling af fejl i programmet vil leverandøren påbegynde behandlingen af fejlrapporten inden for den reaktionstid, der er anført i kontrakten.

Reaktionstiden er tiden fra leverandøren modtager kundens fejlrapport, og indtil leverandøren bekræfter modtagelsen.

Modtages en fejlrapport, således at reaktionstiden vil løbe ud over den anførte arbejdstid, jf. ovenfor, vil leverandøren normalt påbegynde fejlrettelsen ved starten af den følgende arbejdsdag.

8.2.8 Kundens forpligtelser

Kundens forpligtelser omfatter følgende:

- Foretage foreløbig fejlanalyse for at afgøre, om der er fejl i selve programmet.
- Indsamle nødvendig dokumentation til fejlrapporten.
- Foretage foreløbig klassifikation af fejlrapporter i type 1 - 4, samt foretage indbyrdes prioritering ved forekomsten af flere samtidige fejl.
- Afgive fejlrapport til leverandøren.

- Hvor muligt genskabe fejlsituationer til brug for programrettelser, samt eventuelt indsamle yderligere dokumentation.
- Installere løsningen, som leverandøren leverer.

Fejlrapporten fra kunden skal minimum indeholde følgende information:

- Identifikation af programmet incl. version og release.
- Fejlbeskrivelse: Beskrivelse af symptomerne, og i hvilken forbindelse fejlen optræder
- Klassifikation af fejltypen.
- Kontaktperson hos kunden
- Dato/tid for oprettelsen.
- Dato/tid for fejlens konstatering

Afhængig af det aktuelle fejlsymptom kan der være behov for yderligere dokumentation, eksempelvis:

- Relevante datafiler
- Programmets "error log".

Leverandørens model-fejlrapport anvendes af kunden.

BILAG 9

SIKKERHEDSBESTEMMELSER

De konkrete sikkerhedsbestemmelser vil i meget vidt omfang afhænge af, hvilke data kunden har, samt opbygningen af kundens organisation. Det er derfor ikke umiddelbart muligt at udarbejde et standardbilag for sikkerhed.

Det kan dog anføres, at i bilaget bør selvfølgelig indgå en beskrivelse af de specifikke krav kunden stiller til sikkerhed, samt en beskrivelse af leverandørens sikkerhedsforhold. I den sammenhæng kan det være relevant at anmode leverandøren om at oplyse, hvorvidt leverandørens sikkerhedsprocedurer er certificeret.

Som eksempler på forhold, der kan indgå i et sikkerhedsbilag kan anføres følgende:

- Forhold, der fremgår af kundens eventuelle registerforskrifter
- Organisatoriske sikkerhedsopdeling hos leverandøren
- Leverandørens krav i relation til sikkerhedsprocedurer overfor medarbejderne på kundeopgaver.
- Sikkerhedsansvarlig kontaktpersoner, hos såvel leverandør som kunde.
- Klassifikation af data, for så vidt angår såvel papirbaseret som elektronisk dokumentation
- Fysisk sikkerhed
- Mediehåndtering
- Logisk sikkerhed
- Tildeling og administration af adgang til systemerne hos såvel leverandør som kunde
- Leverandøren og kundens kontrolprocedure i relation til overholdelse af sikkerheden
- Sikkerhedsregler for slutbruger
- Leverandørens såvel interne som eksterne sikkerhedsrevision

BILAG 10**VEDERLAG**

BILAG 11

LISTE OVER KONTRAKTER OG LICENSAFTALER INDGÅET AF KUNDEN MED TREDJEPART VEDRØRENDE KUNDENS EDB-UDSTYR, BASISPROGRAMMEL OG BRUGERPROGRAMMEL

Nærværende bilag vil ikke være relevant ved alle edb-leverancer, men vil altid være relevant ved outsourcing, idet det er væsentlig, at outsourcingleverandøren gøres bekendt med de vilkår, der vedrører edb-udstyr, basisprogrammel og brugerprogrammel, som leverandøren enten skal overtage drift eller overvågning af, eller eventuelt skal indtræde i kundens kontraktmæssige rettigheder og forpligtelser.

Med mindre kunden kan acceptere, at leverandøren ved afgivelse af pris på leverancerne tager forbehold overfor eventuelle konsekvenser af samtlige disse kontraktstyper, skal leverandøren have adgang til kontrakterne. Det vil i øvrigt ofte være en fordel for kunden at anmode leverandøren om bistand til kontakt til kundens eksisterende leverandør, såfremt der skal indhentes tilladelse til, enten at overdrage kontrakterne til leverandøren eller tilladelse til, at leverandøren driver de pågældende enheder. Såfremt leverandøren ikke får adgang til de relevante kontrakter, inden endelig pris afgives, samt får adgang til at rette henvendelse til kundens eksisterende leverandør, enten direkte eller via kunden, for at afklare eventuelle økonomiske usikkerhedsmomenter i forbindelse med overtagelse, kan kunden risikere megen stor økonomisk usikkerhed på dette område, jf. vejledningens bemærkninger særligt i relation til licenser på programmel.

BILAG 12

OVERSIGT OVER SKRIFTLIGT MATERIALE, DER I ØVRIGT ER STILLET TIL LEVERANDØRENS RÅDIGHED FØR ENDELIG KONTRAKTUNDERSKRIFT

Dette bilag vil ikke altid være relevant, idet det afhænger af de opgaver, leverandøren skal varetage. Dette vil dog altid være relevant ved outsourcing af opgaver fra kunden til leverandøren, eftersom der altid i disse situationer vil være behov for skriftligt materiale fra kundens side, udover det der naturligt indgår i en kontrakt med tilhørende bilag.

Formålet med bilaget er at sikre en skriftlig dokumentation af, hvilke informationer leverandøren rent faktisk har modtaget, i forbindelse med kontraktsindgåelsen, og dermed afgrænse hvilke informationer leverandøren kan påberåbe sig i relation til eventuelle ændringer i det kontraktsmæssige grundlag.

BILAG 13**LICENSBETINGELSER VEDRØRENDE
STANDARDPROGRAMMEL**



2002-10-25: Offentlige grønne indkøb - en vejledning i mulighederne for at varetage miljøhensyn i forbindelse med afholdelse af udbud

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

"Offentlige grønne indkøb"

Indholdsfortegnelse

- [Kapitel 1 Indledning](#)
- [Kapitel 2 Fastlæggelse af kontraktgenstanden](#)
 - [2.1 Kan man beslutte at man kun vil købe "grønne produkter](#)
- [Kapitel 3 Tekniske specifikationer](#)
 - [3.1 Kan miljøhensyn integreres i de tekniske specifikationer?](#)
 - [3.2 Kan der stilles krav til materialevalg?](#)
 - [3.3 Kan der stilles krav til produktionsprocessen?](#)
 - [3.4 Kan der refereres til miljømærker?](#)
 - [3.5 Hvordan kan alternative tilbud anvendes?](#)
- [Kapitel 4 Udvælgelse af ansøgere](#)
 - [4.1 Hvornår kan en tilbudsgiver udelukkes af miljøhensyn?](#)
 - [4.2 Hvilke miljøkrav kan der stilles til en tilbudsgiver tekniske kapacitet?](#)
 - [4.3 Kan der stilles krav om miljøledelse?](#)
- [Kapitel 5 Tildeling af kontrakten](#)
 - [5.1 Kan der tages miljøhensyn ved tildeling af kontrakten?](#)
- [Kapitel 6 Opfyldelse af kontrakten](#)
- [Kapitel 7 Hvilke muligheder er der for at købe grønt under tærskelværdierne?](#)

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

Version 1.0 Oktober 2002 • © Konkurrencestyrelsen. Udgivet af Konkurrencestyrelsen, <http://www.ks.dk/>
Elektronisk publikation fremstillet efter Statens standard for elektronisk publicering

[Generelle betingelser](#)



Offentlige grønne indkøb - en vejledning i mulighederne for at varetage miljøhensyn i forbindelse med afholdelse af udbud - 1. Indledning

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

"Offentlige grønne indkøb"

1. Indledning

"Grønne indkøb" har igennem de sidste år fået stigende interesse blandt ordregivere, rådgivere og leverandører samt i den offentlige debat. Et stigende antal forbrugere – såvel private som offentlige – køber miljørigtige varer og tjenesteydelser. Indtil nu har indkøb af miljørigtige varer og tjenesteydelser været præget af usikkerhed om retstilstanden, hvilket skyldes, at udbudsreglerne ikke indeholder udtrykkelige regler om, hvordan hensyn til miljøet kan inddrages ved offentlige indkøb.

Den 4. juli 2001 fremlagde Kommissionen sin endelige fortolkningsmeddelelse om Fællesskabets bestemmelser om offentlige kontrakter og mulighederne for at integrere miljøhensyn i offentlige kontrakter (KOM(2001)274 endelig). I meddelelsen gennemgås – illustreret ved en række eksempler – hvordan hensyn til miljøet kan inddrages på hvert enkelt stadium af en udbudsprocedure.

Med udgangspunkt i fortolkningsmeddelelsen gennemgår denne vejledning mulighederne for at varetage miljøhensyn ved offentlige indkøb.

Formålet med vejledningen er at give ministerier, kommuner, amter og offentlige institutioner mulighed for at vurdere, hvilke miljøhensyn der kan tages ved indgåelse af offentlige kontrakter, og samtidig få præciseret, hvilke begrænsninger der er herfor.

Det er vigtigt fordi et stort antal offentlige myndigheder har et ønske om at integrere miljøhensyn i udbudsforretninger, men usikkerhed kan afholde myndighederne herfra.

Det er også vigtigt, fordi der i de senere år har været et stigende antal klager over udbudsforretninger på grund af ulovlig brug af miljøhensyn. Det er derfor også sigtet med denne vejledning af give staten, kommuner, amter m.m. mulighed for på forhånd at tilrettelægge en udbudsforretning på en sådan måde, at risikoen for klager minimeres.

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

Version 1.0 Oktober 2002 • © Konkurrencestyrelsen. Udgivet af Konkurrencestyrelsen, www.ks.dk
Elektronisk publikation fremstillet efter Statens standard for elektronisk publicering

[Generelle betingelser](#)



Offentlige grønne indkøb - en vejledning i mulighederne for at varetage miljøhensyn i forbindelse med afholdelse af udbud - 2. Fastlæggelse af kontraktgenstanden

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

"Offentlige grønne indkøb"

2. Fastlæggelse af kontraktgenstanden

Udbudsdirektiverne indeholder ingen regler for, hvilke varer eller ydelser den offentlige myndighed må købe.

Det betyder dog ikke, at offentlige myndigheder er helt frit stillet ved fastlæggelse af, hvad der skal købes, idet EF-traktatens bestemmelser om fri bevægelighed sætter begrænsninger for, hvilke varer eller ydelser en ordregivende myndighed må efterspørge.

2.1. Kan man beslutte at man kun vil købe "grønne" produkter?

Den første og bedste mulighed for at "købe grønt" findes umiddelbart forud for det stadie, der er omfattet af udbudsdirektiverne ved valget af kontraktgenstanden. Eller med andre ord: "Hvad ønsker jeg som offentlig myndighed at lade udføre eller at købe?".

På dette stadie har de ordregivende myndigheder rig lejlighed til at tage hensyn til miljøet og til at vælge en miljømæssigt fornuftig vare eller tjensteydelse.

Det bør dog understreges, at eksisterende lovgivning, hvad enten det drejer sig om fællesskabsretten eller materiel lovgivning kan påvirke – herunder begrænse valgmulighederne. Det man beslutter sig for at købe må således fx ikke udgøre en teknisk handelshindring.

Et eksempel på en teknisk handelshindring er krav om, at den energi, der leveres, udelukkende skal være fremstillet af vindmøller. Da vindmølleenergi stort set udelukkende fremstilles i Danmark og Holland, vil et sådan krav udelukke virksomheder i andre medlemsstater fra at deltage i udbudet, selvom miljøet kan tilgodeses tilsvarende ved anvendelse af andre former for vedvarende energi.

En teknisk handelshindring er dog i overensstemmelse med EF-traktaten, hvis den har et anerkendelsesværdigt formål og kravet er proportionalt.

Miljøhensyn anses i EU-retten som et anerkendelsesværdigt formål, og ved fastlæggelse af kontraktgenstanden kan miljøhensyn derfor inddrages, uden udbudet bliver i strid med EU-retten, så længe hensynet varetages på en måde, der ikke går længere end nødvendigt.

Hvordan man bedst muligt kan tage hensyn til miljøet ved fastlæggelse af kontraktgenstanden afhænger af, hvilken type kontrakt der er tale om.

I bygge- og anlægskontrakter vil der kunne stilles krav til udformningen af de bygninger eller anlæg, som skal opføres. Dette kan fx ske ved at stille krav om at huse skal opføres som lavenergihuse, eller ved at stille krav om, at der skal installeres vandbesparende toiletter i bygningerne.

Ved udbud af tjensteydelseskontrakter kan miljøhensyn tilgodeses ved at stille krav til den måde, opgaven udføres på. Et eksempel kan være krav om anvendelse af rengøringsmidler, som opfylder specifikke miljøkrav.

I forbindelse med indkøb af varer er selve produktet fastlagt i udbudet, og det er derfor allerede, når ordregiveren fastlægger, hvordan deres fx kørselsbehov kan dækkes, at miljøhensyn skal inddrages. Det kan ske ved fx at vælge at indkøbe cykler til arbejdspladsen frem for biler.

En ordregivende myndighed kan således i vidt omfang vælge at købe "grønne" produkter. Myndighederne skal dog være opmærksomme på at hensynet til miljøet ikke må stille udenlandske virksomheder ringere, end hvad der er nødvendigt, for at varetage det ønskede hensyn.

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)



Offentlige grønne indkøb - en vejledning i mulighederne for at varetage miljøhensyn i forbindelse med afholdelse af udbud - 3. Tekniske specifikationer

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

"Offentlige grønne indkøb"

3. Tekniske specifikationer

For at sikre gennemsigtighed er det efter udbudsdirektiverne et krav, at de ordregivende myndigheder i udbudsmaterialet laver en præcis beskrivelse af kontraktgenstanden i form af angivelse af kontraktgenstandens tekniske specifikationer.

Kontraktgenstanden kan beskrives enten ved den ønskede funktion (fx hvad en maskine skal kunne) eller ved en mere detaljeret redegørelse for den tekniske indretning i form af tekniske specifikationer.

De tekniske specifikationer angiver de krav, der som minimum skal være opfyldt i et tilbud, før den ordregivende myndighed vil og må tage tilbudet i betragtning.

De tekniske specifikationer skal opstilles med henvisning til europæiske standarder/ specifikationer. Hvis sådanne ikke findes, kan der henvises til internationale eller nationale specifikationer.

3.1 Kan miljøhensyn integreres i de tekniske specifikationer?

Der findes i dag meget få europæiske standarder/specifikationer, som omhandler miljømæssige præstationer for produkter og tjenesteydelser. Hvis den ordregivende myndighed skal tilgodese miljøet, er det derfor nødvendigt, at supplere de tekniske specifikationer med yderligere krav, der tilgodeser miljøet.

Det er en betingelse, at de supplerende krav, der stilles til produktet, ikke medfører, at udenlandske leverandører stilles dårligere end danske.

Eks. En kommune skal købe stole og borde til den lokale skole. De fastsætter de tekniske specifikationer i overensstemmelse med de gældende standarder for skolemøbler. Disse standarder omhandler alene stabilitet, styrke og holdbarhed af møblerne men ikke miljøforhold i forbindelse med produktionen. Hvis kommunen vil tilgodese miljøet, kan kommunen i udbudsmaterialet supplere de eksisterende standarder med et krav om, at møblerne skal være produceret uden brug af organiske opløsningsmidler og tungmetaller.

3.2 Kan der stilles krav til materialevalg ?

De tekniske specifikationer giver mulighed for at efterspørge bestemte råstoffer eller materialer. Dette åbner mulighed for, at den ordregivende myndighed kan tilgodese miljøet ved at efterspørge råstoffer, der belaster miljøet mindst muligt.

Eks. En kommune, der har vedtaget en grøn indkøbspolitik, skal indkøbe madrasser. Kommunen ønsker at opstille følgende krav til madrasserne.

- Madrasskummet skal være uden ozonnedbrydende stoffer (CFC)
- Madrasserne skal være fri for PVC
- Madrasserne skal leveres med udskifteligt betræk
- Madrasbetrækket skal ikke være farvet med Azo-farvestoffer, der kan fraspalte kræftfremkaldende aminer.

Ovennævnte krav er alle udtryk for tekniske specifikationer, og kravene kan derfor opregnes i udbudsmaterialet ved beskrivelse af det relevante produkt.

3.3 Kan der stilles krav til produktionsprocessen ?

Kommissionen har tidligere indtaget det standpunkt, at en ordregivende myndighed ikke kan stille særlige krav til fremstillingen af et efterspurgt produkt, da produktionsprocessen ikke afspejler sig i det endelige produkt.

I miljømeddelelsen har Kommissionen ændret holdning, og det er derfor tilladt for den ordregivende myndighed at stille krav til produktionsprocessen. Det er en betingelse, at kravene ikke udformes på en måde, der virker diskriminerende mod enkelte virksomheder eller virksomheder fra enkelte lande. Det kan fx være diskriminerende at stille krav om, anvendelse af en produktionsproces, som kun findes i Danmark, hvis de samme miljøhensyn kan tilgodeses ved anvendelse af en anden fremstillingsmåde.

Krav til produktionsprocessen kan omfatte alle forhold i forbindelse med fremstilling af et produkt, der kan bidrage til at beskrive det endelige produkt. Det er ikke et krav, at produktionsprocessen er synlig i det færdige produkt.

Eks 1. Et amt skal beslutte hvorfra det skal have leveret energi fra årsskiftet. Amtet ønsker at fremme miljøvenlige energiformer, og stiller derfor i kontrakten krav om, at der skal være tale om energi fra vindmøller.

Dette krav må ikke stilles i en kontrakt, idet der findes flere andre miljøvenlige energiformer, der fremstilles i EU. Ved at stille krav om energi fra vindmøller favoriseres producenter i Danmark og Holland på bekostning af producenter i andre EU lande, som fremstiller andre miljøvenlige energiformer. Amtet kan derimod f.eks. stille krav om, at energien skal være fremstillet af vedvarende energikilder.

Eks 2. En kommunens vuggestuer ønsker som led i en grøn indkøbspolitik at købe økologiske fødevarer i de tilfælde, hvor det er muligt.

Kommunens vuggestuer kan godt stille krav om, at fødevarer skal være økologisk fremstillet. Der er tale om krav til produktionsprocessen, som bidrager til beskrivelse af produktet.

3.4 Kan der refereres til miljømærker?

Et miljømærke er en garanti for, at en vare hører til blandt de mindst belastende for miljøet. En vare kan blive miljømærket, hvis den opfylder en række krav. Kravene fastsættes ud fra en vurdering af varens samlede belastning af miljøet fra udvinding af råstoffer til bortskaffelse af produktet.

Udover det nok mest kendte europæiske miljømærke "Blomsten" findes der en lang række nationale og private miljømærker, der alle er tildelt på frivillig basis til produkter, der opfylder en lang række kriterier, som skal tilgodeses miljøet.

De offentlige ordregivere må ikke stille det som en betingelse, at en vare eller ydelse er mærket med et bestemt miljømærke.

Miljøhensyn kan derimod integreres i et udbud ved at udfærdige de tekniske specifikationer i overensstemmelse med kriterierne for det ønskede miljømærke og anføre at produkter, der er tildelt dette miljømærke, anses for at opfylde de tekniske specifikationer. Anden form for dokumentation end certificering af et miljømærke skal dog altid accepteres.

Dokumentation for, at et produkt er miljømærket kan være en kopi af et certificeringsdokument, der autoriserer virksomheden til at anvende miljømærket. Anden dokumentation end en certificering kan være testresultater, udført af en uafhængig myndighed.

Det er i Kommissionens vejledning anført, at alene de kriterier, der har karakter af tekniske specifikationer, må anføres i et udbudsmaterialet, dvs. der skal være tale om kriterier, der relaterer sig til den tekniske indretning af et produkt. I de tilfælde, hvor miljømærker indeholder kriterier, som ikke har karakter af tekniske specifikationer, vil disse ikke kunne opregnes i udbudsbetingelserne. Det kan fx være krav til løn- og arbejdsforhold hos de medarbejdere, der er ansat i virksomheden.

De kriterier, som anvendes i EU's miljømærke "Blomsten" er egentlige tekniske specifikationer. Disse kriterier vil derfor alle kunne opregnes i et udbudsmateriale.

For det nordiske miljømærke "Svanen" er der udarbejdet miljømærkningskriterier for en lang række produktgrupper, og tillige for to grupper af tjenesteydelser. Samtlige kriterier, der skal være opfyldt, før et produkt kan blive mærket med "Svanen", er konkrete krav, der vil kunne opregnes i et udbudsmateriale som tekniske specifikationer.

For så vidt angår tjenesteydelser er der p.t. alene udarbejdet svanekriterier for to grupper: hoteller og bilvaskehaller. Kriterierne for hoteller indeholder bl.a. krav til miljøstyring, herunder politik og handlingsplaner. Disse krav er ikke tekniske specifikationer, og vil derfor ikke kunne opregnes i et udbudsmateriale. Kriterierne for bilvaskehaller er derimod alle konkrete krav, som vil kunne anføres i et udbudsmateriale som tekniske specifikationer.

Endelig findes der en lang række private miljømærker, hvor det vil være nødvendigt at foretage en konkret vurdering af de valgte kriterier for at fastslå, om disse er tekniske specifikationer, der kan opregnes i udbudsmaterialet.

Kriterierne for tildeling af det europæiske miljømærke "Blomsten" og det nordiske miljømærke "Svanen" kan findes på adressen www.ecolabel.dk

Eks. Et amt har i sin grønne indkøbspolitik, bl.a. opstillet mål om, at man ved indkøb af varer og tjenesteydelser vil inddrage miljøforhold ud fra en vurdering af varens samlede belastning af miljøet fra udvinding af råstoffer til bortskaffelse.

I den grønne indkøbspolitik har man derfor skrevet ind, at varer der er miljømærkede eller lever op til kravene i en miljømærkningsordning skal foretrækkes.

I et udbud vedrørende toilettejpapir har man anført at varer, der er mærket med miljømærket "Svanen" skal foretrækkes.

Kan kommunen stille et sådant krav i forbindelse med et EU-udbud?

Kommunen kan skrive i udbudsbetingelserne, at produktet skal opfylde de specifikationer, som indgår i Svanen, og at de produkter, der er mærket med Svanen, anses for at være i overensstemmelse med udbudsbetingelserne.

Kommunen skal dog også acceptere anden dokumentation end en miljømærkning.

Det kan således ikke anføres, at varer der er mærket med "Svanen" vil blive foretrukket.

3.5 Hvordan anvendes alternative bud

Alle direktiverne indeholder udtrykkelige og ensartede bestemmelser om adgangen til at afgive alternative bud.

Alternative tilbud kan alene anvendes, hvis kriteriet for tildeling af kontrakten er det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Hvis ordregiveren ikke vil modtage alternative bud, skal dette angives i udbudsbekendtgørelsen.

Kommissionens har i miljømeddelelsen indtaget det standpunkt, at det er ordregiveren, som skal beskrive, hvilke alternative tilbud der kan indgives. Tilbudsgiveren har således mulighed for at indgive to eller flere tilbud, og ordregiveren kan vælge det bedste tilbud blandt alle de indkomne ud fra en sammenligning af pris og kvalitet. Ved denne anvendelse af alternative tilbud vil ordregiveren kunne sammenligne prisen på et konventionelt fremstillet produkt med prisen på et produkt fremstillet under hensyntagen til miljøet.

I Danmark har det hidtil været praksis, at ordregiveren i tilbudsmaterialet anførte, at alternative bud var velkomne. Herefter var det op til den enkelte tilbudsgiver at udforme et alternativt tilbud. Denne fremgangsmåde vil også i fremtiden kunne anvendes.

I vejledningen til det europæiske miljømærke "Blomsten" anbefales det, at den ordregivende myndighed anvender alternative bud, når myndigheden vil efterspørge miljøvenlige produkter men er usikker på, hvilken betydning det vil få for f.eks. prisen.

Udbudet anbefales udformet, så den ordregivende myndighed efterspørger et produkt, fx havemøbler, fremstillet konventionelt. I beskrivelsen af det konventionelt fremstillede produkt skal indgå de specifikationer, der som minimum skal opfyldes i de indgivne tilbud.

Som alternativ efterspørges et produkt, der indeholder de samme specifikationer, som det konventionelt fremstillede produkt men som supplement hertil indeholder de krav, som miljømærket "Blomsten" stiller til det relevante produkt.

Når den ordregivende myndighed herefter modtager tilbud, kan den vælge det økonomisk mest fordelagtige tilbud blandt de indkomne tilbud ud fra en vurdering af, hvor meget ekstra det koster at købe produktet, der er fremstillet miljøvenligt.

Eks. Et amt ønsker at indkøbe vaskepulver til sine hospitaler. Det har præference for vaskepulver, der er mærket med EU's miljømærke "Blomsten", men ønsker at få overblik over, hvor meget ekstra det vil koste.

Hvordan kan amtet bedst få overblik over dette?

Amtet bør afvikle udbudet, så der bliver mulighed for at give alternative bud, hvor det produkt der ønskes indkøbt er vaskepulver fremstillet konventionelt uden speciel hensyntagen til miljøet. Derudover skal den ordregivende myndighed også efterspørge et alternativt produkt, der er vaskepulver mærket med EU's miljømærke "Blomsten". Ved beskrivelse af det alternative produkt er de tekniske specifikationer fra det konventionelt fremstillede produkt suppleret med de yderligere kriterier, der skal være opfyldt for at kunne opnå miljømærkning.

Amtet vil på denne måde få overblik over, hvor meget ekstra det koster at købe miljømærket vaskepulver, og vil herefter kunne foretage en vurdering af, om amtet har råd til at vælge dette.

Endnu større fleksibilitet kan opnås, hvis den ordregivende myndighed angiver flere alternativer. Det kan fx være en mellemting mellem det konventionelt fremstillede produkt og det alternative produkt, der er miljømærket, hvor nogle af de kriterier, der skal være opfyldt for at opnå mærkning med "Blomsten", er medtaget men ikke dem alle.

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

Version 1.0 Oktober 2002 • © Konkurrencestyrelsen. Udgivet af Konkurrencestyrelsen, www.ks.dk
Elektronisk publikation fremstillet efter Statens standard for elektronisk publicering

[Generelle betingelser](#)



Offentlige grønne indkøb - en vejledning i mulighederne for at varetage miljøhensyn i forbindelse med afholdelse af udbud - 4. Udvælgelse af ansøgere

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

"Offentlige grønne indkøb"

4. Udvælgelse af ansøgere

Hvad enten der er tale om et offentligt udbud, hvor alle kan byde på kontrakten, eller et begrænset udbud, hvor kun de virksomheder, der i en prækvalifikation vælges til at deltage, skal der foretages en vurdering af, om virksomheden opfylder en række grundlæggende kriterier, der opstilles af den ordregivende myndighed.

I denne første udvælgelse af ansøgere, sker der en frasortering af de ansøgere, som ikke er egnede til at levere varen eller ydelsen. Der sker således en frasortering af ansøgere, hvis tilbud opfylder alle de tekniske specifikationer som er opregnet i udbudsmaterialet, men som alligevel af andre grunde ikke må deltage i udbudet.

Direktiverne giver mulighed for at udelukke en tilbudsgiver under henvisning til dennes personlige forhold eller virksomhedens forhold. Det er endvidere i udvælgelsesproceduren muligt at stille krav til tilbudsgiverens finansielle formåen og tekniske kapacitet.

4.1 Hvornår kan en tilbudsgiver udelukkes af miljøhensyn?

En tilbudsgiver, der er dømt for overtrædelse af miljølovgivningen, kan udelukkes fra deltagelse i et udbud, hvis overtrædelsen rejser tvivl om tilbudsgiverens faglige hæderlighed.

Det er uklart, om overtrædelse af almindelige normer, der ikke er strafbare, også kan medføre udelukkelse fra deltagelse i et udbud. Direktiverne kræver, at der foreligger "alvorlige fejl", og ikke nødvendigvis et strafbart forhold. Det vil under alle omstændigheder være et krav, at der er en tæt sammenhæng mellem fejlen og den vare eller ydelse, som skal leveres.

Derudover kan en tilbudsgiver, der bevidst har afgivet forkerte oplysninger vedrørende miljømæssige forhold, udelukkes fra deltagelse i et udbud.

4.2 Hvilke krav kan der stilles til en tilbudsgivers tekniske kapacitet?

Tekniske færdigheder kan være blandt de parametre, leverandører konkurrerer om at blive prækvalificeret på. Det er en betingelse, at de krav, der stilles til teknisk kapacitet, kan relateres direkte til kontraktgenstanden eller kontraktens udførelse, da det er tilbudsgiverens evne til at levere genstanden eller udføre kontrakten, der skal vurderes.

Under tekniske færdigheder hører de faglige kvalifikationer og den uddannelsesmæssige baggrund hos tilbudsgivers personale. For at sikre at tilbudsgiver kan håndtere miljøhensyn tilfredsstillende, kan der f.eks. stilles krav om, at der med anmodningen om prækvalifikation indsendes dokumentation for personalets kurser i/erfaring med miljøstyring, hvis dette har betydning for den opgave, som skal udføres.

Ydermere vil ordregiveren kunne forlange dokumentation for, hvorvidt tilbudsgivers værktøj, materiel og tekniske udstyr fungerer miljømæssigt forsvarligt/optimalt, i de tilfælde hvor dette har betydning for den opgave som skal udføres.

4.3 Kan der stilles krav om miljøledelse?

Miljøledelse, som også kaldes for miljøstyring, betyder, at en virksomhed systematisk og bevidst inddrager miljøhensyn ved driften af virksomheden. En virksomhed, som inddrager miljøhensyn i driften, har bedre kontrol med brugen af råvarer og energi, med udledning til naturen og med affaldsfrembringelsen. Miljøledelse kan også omfatte miljøkrav til underleverandører samt procedurer for inddragelse af miljøhensyn i produktdesign mv.

Et miljøledelsessystem kan enten etableres af virksomhedens selv eller ved certificering efter et af de to formelle systemer EMAS eller ISO 14001.

Ordregivere kan alene lægge vægt på virksomhedens kompetencer indenfor miljøledelse, hvis det er relevant for kontraktgenstanden. Der kan derfor ikke stilles et generelt krav om miljøstyringssystem, men der må i hvert enkelt tilfælde foretages en konkret vurdering af, om et miljøstyringssystem vil have indflydelse på det relevante produkt eller tjenesteydelse.

I de tilfælde, hvor det er relevant af stille krav om miljøledelse hos tilbudsgiverne, vil certificering efter EMAS eller ISO 14001 kunne anvendes som dokumentation for, at de stillede krav er opfyldt. Enhver anden form for dokumentation skal dog ligeledes godtages.

På miljøstyrelsens hjemmeside på adressen www.mst.dk er miljøledelse og EMAS nærmere beskrevet under "produkter &

industri".

En liste over virksomheder, der er EMAS-registrerede virksomheder, kan findes på internettet under adressen <http://europa.eu.int/comm/environment/emas>.

Eks. En kommune ønsker i forbindelse med et udbud af rådhusets rengøring, at stille krav om, at tilbudsgiver skal være EMAS eller ISO 14001-certificeret.

Kan kommunen stille et sådan krav?

Kommunen skal udtrykkelig angive de (miljøtekniske) kvalifikationer, der vil blive lagt vægt på. Det kan f.eks. være, at personalet er uddannet i korrekt brug af rengøringsmidler. Kommunen kan herefter skrive i udbudsbetingelserne, at en EMAS certificering anses for at være dokumentation for disse kvalifikationer.

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

Version 1.0 Oktober 2002 • © Konkurrencestyrelsen. Udgivet af Konkurrencestyrelsen, www.ks.dk
Elektronisk publikation fremstillet efter Statens standard for elektronisk publicering
[Generelle betingelser](#)



Offentlige grønne indkøb - en vejledning i mulighederne for at varetage miljøhensyn i forbindelse med afholdelse af udbud - 5. Tildeling af kontrakten

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

"Offentlige grønne indkøb"

5. Tildeling af kontrakten

Direktiverne angiver tildelingskriterierne. Herved menes, hvilke konkurrenceparametre en ordregiver kan bruge ved vurderingen af tilbuddene. Tildelingskriterierne er enten "den laveste pris" eller "det økonomiske mest fordelagtige tilbud".

Når ordregiver anvender tildelingskriteriet "laveste pris", kan det ikke indgå i valget mellem tilbuddene, hvem der er "bedst" på andre områder end prisen, hvilket udelukker at miljøhensyn inddrages ved tildeling af kontrakten. Miljøhensyn kan imidlertid godt inddrages i andre faser af udbudet, fx ved fastlæggelse af kontraktgenstanden, jf. pkt. 2.1 eller i de tekniske specifikationer, jf. pkt. 3.1.

5.1 Kan der tages miljøhensyn ved tildeling af kontrakten?

De delkriterier, som den ordregivende myndighed vælger at lægge vægt på, skal gå ud over de opregnede tekniske specifikationer. De tekniske specifikationer er minimumkrav, som alle tilbudsgivere skal opfylde, mens delkriterierne er de parametre, som tilbudsgiverne konkurrerer på.

Direktiverne indeholder en række eksempler på, hvad der kan indgå som delkriterier, når det valgte tildelingskriterium er det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Blandt de opregnede eksempler er teknisk værdi, æstetisk og funktionsmæssig værdi, eftersalgsservice, teknisk bistand og udførelsesfrist.

Da direktiverne alene opregner eksempler, vil andre delkriterier, som fx miljøforhold også kunne anvendes ved vurdering af, hvilket tilbud der er det økonomisk mest fordelagtige.

Delkriterier der er direkte økonomisk målbare, vil derfor kunne anvendes ved udvælgelse af det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Det er dog altid en betingelse, at kriteriet er direkte forbundet med kontraktens genstand. Der kan således alene opstilles kriterier, som er relevante i forhold til det produkt eller den ydelse, som skal leveres.

Det har derimod længe været usikkert hvorvidt delkriterier, som ikke er direkte økonomisk målbare, kan anvendes ved vurdering af, hvilket tilbud der er det økonomisk mest fordelagtige. I en nylig afsagt dom fra EF-domstolen er det dog fastslået, at kriterier, som ikke er direkte økonomisk målbare, men som tilgodeser bredere samfundsmæssige hensyn, herunder miljøet, lovligt kan anvendes til at udvælge det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Eksempler på delkriterier, der inddrager miljøforhold:

- Produktets forbrug af energi og/eller vand i brugsfasen,
- Frembringelse af affald, som giver ordregiveren omkostninger til bortskaffelse eller genindvinding,
- Støjniveau,
- Emission af giftige stoffer og
- Energiforbrug i drift eller ved standby funktion.

Domstolens afgørelse i sagen om de finske busser:

EF-Domstolen har i sag C-513/99 haft lejlighed til at tage stilling til, hvorvidt delkriterier, som ikke er direkte økonomisk målbare kan anvendes til udvælgelse af det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Dommen var en såkaldt præjudiciel afgørelse til brug i en verserende klagesag over et konkret udbud i Finland. Helsingfors Kommune havde i henhold til tjenesteydelsesdirektivet udbudt den kollektive trafik busdrift i forskellige udbudspakker.

Tildelingskriteriet var det økonomisk mest fordelagtige tilbud, og et af delkriterierne var forskellige miljøparametre i forbindelse med busmateriellet. I en af udbudsforretningerne blev kontrakten tildelt kommunens eget busselskab, hvilket affødte en klage fra en af de andre bydende, et privat busselskab.

Klagen gik ud på, at delkriterierne vedrørende bussernes emission af nitrogenoxid og støjniveau var ulovligt, bl.a. fordi det ikke var af økonomisk karakter. Kommissionen støttede klageren og fremførte blandt andet, at alle kriterier skal være "snævert" forbundne med kontraktens genstand og indebære en "økonomisk fordel", der kommer udbyderen til gode.

Betingelsen om, at kriterierne skal være forbundet med kontraktens genstand, betyder eksempelvis, at det ved tildeling er lovligt at tage hensyn til miljøkriterier, som vedrører forureningsgraden i relation til kontraktgenstanden, hvorimod det ikke vil være lovligt at tage hensyn til, om tilbudsgiveren i anden sammenhæng forurener mere eller mindre.

Det væsentlige er, at Kommissionen ikke fik medhold i, at der kun kan opstilles kriterier, der hver for sig indebærer en økonomisk fordel, der direkte kommer udbyderen til gode. Også kriterier, som tilgodeser bredere samfundsmæssige

hensyn, herunder miljøet, er lovlige.

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

Version 1.0 Oktober 2002 • © Konkurrencestyrelsen. Udgivet af Konkurrencestyrelsen, www.ks.dk
Elektronisk publikation fremstillet efter Statens standard for elektronisk publicering
[Generelle betingelser](#)



Offentlige grønne indkøb - en vejledning i mulighederne for at varetage miljøhensyn i forbindelse med afholdelse af udbud - 6. Opfyldelse af kontrakten

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

"Offentlige grønne indkøb"

6. Opfyldelse af kontrakten

Den afsluttende del af et udbud vedrører opfyldelse af kontrakten. Den ordregivende myndighed har mulighed for at opstille detaljerede kontraktbestemmelser, som i vidt omfang kan tilgodese miljøet. Direktiverne opsætter ingen rammer for, hvilke kontraktbestemmelser der må opstilles, og den ordregivende myndigheds mulighed for at integrere miljøhensyn er derfor alene begrænset af EF-traktaten.

Eksempler på kontraktbestemmelser, som tilgodeser miljøet, er levering af varer i store kasser i stedet for levering som enkelt varer. Derudover kan der i kontrakten stilles krav om genanvendelse af affald produceret under eller efter brugen af en vare.

Muligheden for at integrere miljøhensyn i denne del af et udbud er gode, og de ordregivende myndigheder bør være opmærksomme på dette ved udfærdigelsen af kontraktmaterialet.

Det skal dog understreges, at alle krav der stilles i kontraktmaterialet skal have været tilgængeligt sammen med det øvrige udbudsmateriale. Der kan således ikke efter afholdelsen af udbudet stilles yderligere krav til tilbudsgiveren.

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

Version 1.0 Oktober 2002 • © Konkurrencestyrelsen. Udgivet af Konkurrencestyrelsen, www.ks.dk
Elektronisk publikation fremstillet efter Statens standard for elektronisk publicering

[Generelle betingelser](#)



Offentlige grønne indkøb - en vejledning i mulighederne for at varetage miljøhensyn i forbindelse med afholdelse af udbud - 7. Hvilke muligheder er der for at købe grønt under tærskelværdierne?

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

"Offentlige grønne indkøb"

7. Hvilke muligheder er der for at købe grønt under tærskelværdierne?

EU-retten har overladt det til medlemsstaterne at afgøre om offentlige indkøb, der ligger under tærskelværdierne, skal være reguleret.

I Danmark er der alene indført regler på bygge- og anlægsområdet for kontrakter, der ligger under tærskelværdierne. Vareindkøb og indkøb af tjenesteydelser, som ikke er omfattet af EU-direktiverne, er således ikke reguleret. Ordregivende myndigheder er derfor frit stillet ved udbud af varekøb og køb af tjenesteydelser under tærskelværdierne, så længe traktatens bestemmelser om ligebehandling og gennemsigtighed overholdes.

Nationale regler for udbud af bygge- og anlægskontrakter findes i tilbudsloven. Tilbudsloven afløste i efteråret 2001 den tidligere licitationslov, og det er i loven udtrykkeligt anført, at den ikke finder anvendelse på tilbud, der er omfattet af bygge- og anlægsdirektivet.

Formålet med gennemførelse af tilbudsloven var at styrke konkurrencen i sektoren. Tilbudsloven bygger i vidt omfang på samme begreber, som kendes fra EU-retten, men den er mindre detaljeret end EU's udbudsdirektiver og giver herved ordregiver et større råderum ved tilrettelæggelsen af udbudet.

Som ved EU-udbud er der en række muligheder for at inddrage miljøhensyn ved fastlæggelsen af kontraktgenstanden, de tekniske specifikationer og kvalifikationskravene til tilbudsgiverne.

Kriterierne for tildeling af ordren i tilbudsloven er i overensstemmelse med EU's udbudsregler enten "laveste pris" eller "det økonomiske mest fordelagtige bud". Med det mere fleksible tildelingskriterium "det økonomisk mest fordelagtige bud" er der åbnet op for andet end rene priskonkurrencer, og bygherren kan i den forbindelse efterspørge tilbud med de bedste forslag til beskyttelse af miljøet i byggeprocessen eller i bygningens levetid.

I tilbudsloven er det udtrykkeligt anført, at der ved vurdering af, hvilket bud der er det økonomisk mest fordelagtige, kan lægges vægt på påvirkning af miljøet.

Miljøhensyn kan således indgå som et tildelingskriterium, og der er derved er gode muligheder for at integrere miljøhensyn ved afholdelse af udbud efter tilbudsloven.

[Forside](#) - [Indhold](#) - [Top/Bund](#) - [Forrige/Næste](#)

Version 1.0 Oktober 2002 • © Konkurrencestyrelsen. Udgivet af Konkurrencestyrelsen, www.ks.dk
Elektronisk publikation fremstillet efter Statens standard for elektronisk publicering

[Generelle betingelser](#)

Små og mellemstore virksomheders deltagelse i EU-udbud i udlandet

Perspektiver og barrierer

KonkurrenceStyrelsen 1999

Indholdsfortegnelse

INDHOLDSFORTEGNELSE	2
1. EXECUTIVE SUMMARY	4
2. INDLEDNING	9
2.1 BAGGRUND OG FORMÅL	9
2.2 AFGRÆNSNING OG METODE	13
2.3 RAPPORTENS INDHOLD OG OPBYGNING	15
3. DANSKE VIRKSOMHEDERS FORVENTNINGER TIL DET UDENLANDSKE OFFENTLIGE INDKØBSMARKED	16
3.1 HVOR MANGE DANSKE VIRKSOMHEDER SÆLGER TIL DEN OFFENTLIGE SEKTOR I UDLANDET?	16
3.2 HVILKE PERSPEKTIVER SER DE AKTIVE VIRKSOMHEDER?	16
3.3 DANSKE VIRKSOMHEDER, SOM DELTAGER I OFFENTLIGE UDBUD I UDLANDET	18
3.4 SAMMENFATNING	20
4. VIRKSOMHEDER SOM DELTAGER I OFFENTLIGE UDBUD	21
4.1 HVILKE BRANCHER SÆLGER TIL DET OFFENTLIGE I UDLANDET ?	21
4.2 HVOR STORE ER DE VIRKSOMHEDERNE, DER SÆLGER TIL DET OFFENTLIGE I UDLANDET ?	22
4.3 SALG TIL DEN OFFENTLIGE SEKTOR I FORHOLD TIL ANDEN EKSPORT	24
4.4 HVOR FÅR VIRKSOMHEDERNE INFORMATION FRA ?	25
4.5 EU-UDBUD ELLER NATIONALE UDBUD UNDER TÆRSKELVÆRDIERNE ?	27
4.6 I HVILKE LANDE DELTAGER VIRKSOMHEDERNE I UDBUD ?	29
4.7 GENNEM HVILKE KANALER EKSPORTERER VIRKSOMHEDERNE ?	30
4.8 HVOR MANGE UDBUD I UDLANDET DELTAGER VIRKSOMHEDERNE I ?	32
4.9 SALG TIL DET OFFENTLIGE I DANMARK OG I UDLANDET	33
4.10 SAMMENFATNING	36
5. DANSKE VIRKSOMHEDERS BARRIERER VED SALG TIL DEN OFFENTLIGE SEKTOR I UDLANDET	37
5.1 BARRIERER FOR VIRKSOMHEDER DER IKKE DELTAGER I OFFENTLIGE UDBUD I UDLANDET	38
5.2 VIRKSOMHEDERNES EGNE VURDERINGER AF BARRIERER	40
5.3 BARRIERER FOR DE AKTIVE VIRKSOMHEDER	44
5.4 ANDRE TYPER PROBLEMER?	48
5.5 SAMMENFATNING	51
6. VIRKSOMHEDERNES ERFARINGER MED KLAGER	55
6.1 KLAGER VIRKSOMHEDERNE?	55
6.2 HVAD ER BAGGRUNDEN FOR IKKE AT KLAGE?	57
6.3 HVILKE FORHOLD VIL FREMME INCITAMENTET TIL AT KLAGE?	58
6.4 KENDSKAB TIL KONKURRENCESTYRELSENS EU-INITIATIV OG VILLIGHED TIL AT BENYTTE INITIATIVET	59
6.5 IDEER OG FORSLAG TIL KONKURRENCESTYRELSEN	60
6.6 SAMMENFATNING	61
7. KONKLUSIONER OG ANBEFALINGER	62
7.1 ANBEFALINGER FOR VIRKSOMHEDER UDEN ERFARINGER MED OFFENTLIGE UDBUD I UDLANDET	63
7.2 ANBEFALINGER FOR VIRKSOMHEDER MED ERFARINGER MED OFFENTLIGE UDBUD I UDLANDET	65
LITTERATURLISTE	67
BILAG	68

Forord

Kommissionen forventer i løbet af 1999 at præsentere en meddelelse som indeholder forslag til, hvorledes de mindre og mellemstore virksomheder i større udstrækning kan motiveres til at deltage i offentlige udbud.

Denne problematik er specielt relevant for Danmark, eftersom den danske erhvervsstruktur er domineret af denne type virksomheder. I tillæg hertil er det en kendsgerning, at Danmark har et underskud på handelsbalancen vedrørende offentlige udbud, d.v.s. offentlige myndigheder i Danmark er mere tilbøjelige til at tildele kontrakter til udenlandske leverandører, end det offentlige i udlandet tildeler danske virksomheder kontrakter.

Med henblik på at tegne et billede af de mindre og mellemstore danske virksomheders deltagelse i offentlige udbud i udlandet, herunder de barrierer, som virksomhederne møder, og de muligheder, som disse virksomheder ser ved offentlige udbud, er nærværende analyse udarbejdet. Analysen skal endvidere pege på initiativer, der kan styrke indsatsen overfor denne gruppe af virksomheder, og som ligger udover Konkurrencestyrelsens eksisterende aktiviteter.

Konkurrencestyrelsen tilbyder allerede i dag virksomheder assistance, når de møder barrierer i forbindelse med offentlige udbud i udlandet. Derudover medvirker styrelsen ved identifikation af markedsområder, hvor danske virksomheder forventes at have muligheder ved offentlige udbud. En følgegruppe bestående af repræsentanter fra danske myndigheder, erhvervsorganisationerne og fra virksomheder med erfaringer på området som sparringspartner for Konkurrencestyrelsens initiativ.

Konkurrencestyrelsen har bedt konsulentfirmaet Strategi & Ledelsesrådgivning om at udfærdige analysen, og takker i denne forbindelse Henrik Schrøder og Jacob Scharff for et godt samarbejde i denne anledning. Endvidere takker Konkurrencestyrelsen medlemmerne i Følgegruppen for deres indsats i forbindelse med udarbejdelsen af analysen.

København d. 1. september 1999

Finn Lauritzen
direktør

Merete Rasmussen
kontorchef

1. Executive Summary

The present public procurement market in the EU amounts to more than 5.000 million DKK. The size of this market alone makes it interesting to look at the opportunities for Danish companies abroad. However, only a very small part of this gigantic market is performed as cross border contracts.

The lack of integration in procurement markets played a key role when the Commission initiated a broad European debate on the future of public procurement in the EU, i.e. the Green Paper (1997) and later the Communication (1998). The debate has centred an immense focus on SMEs. What are their opportunities, their obstacles? How can SMEs be stimulated to seek new procurement markets abroad?

In a Danish context, SMEs, in particular, play a vital role due to their dominant business structure. With this background, the Danish Competition Authority has conducted a study into the experiences, possibilities and barriers of Danish SMEs in relation to EU-procurement abroad. The target is clear; by providing an insight into SMEs and EU-procurement, the Competition Authority seeks to take on initiatives that stimulate a more fruitful EU-procurement climate. This will, hopefully, lead to more Danish companies participating in procurement contracts in the Member States.

The scope of the study is fivefold. Firstly, to provide information on which type of Danish companies have experience in EU-procurement abroad, and which type of companies that do not. Secondly, to provide information on future perspectives for Danish SMEs. Thirdly, to identify the most important barriers for a higher participation in tenders abroad. Fourthly, to investigate views and experiences of Danish companies on complaints over presumed legal breaches of the procurement directives. And lastly, to bring forward concrete recommendations dealing with the perspectives and barriers for Danish SMEs in the area of procurement contracts abroad.

The study is the first quantitative of its nature in Denmark, and is based on two telephone surveys involving more than 2.000 interviews with Danish companies.

What are the conclusions?

The report concludes that Danish companies expect a higher degree of participation in EU-procurement abroad. These positive assessments do not only stem from companies that presently have sales primarily in the public sector in Denmark, but include to an even larger extent the companies that are already engaged in EU-procurement abroad.

Thus, the analysis show that amongst companies with no experiences with procurement abroad, some 10% have expectations to move into these markets. This would lead to an increase of active Danish companies, in total, by some 30%. Furthermore, 47% of companies that are already active on procurement markets abroad have expectations of more exports.

The analyses have also given a comprehensive insight into the companies that are particularly targeted towards public contracts abroad. Despite the fact that larger companies have a higher export-rate than smaller companies, the majority with exports to the public sector abroad (54%) are to be defined as SMEs (those with less than 100 employees). Furthermore, 64% of these companies are based in only three main lines of business – mainly production businesses within the sectors of iron and metal, financial and business services and furniture.

More key results:

- Some 78% of the companies supplying the public sector in Denmark are SMEs with less than 100 employees.
- Companies supplying the Danish public sector are more inclined to also supply the public sector abroad than typical export-oriented companies.
- Access to information on EU-tenders is primarily gained through personal contacts and local agents rather than through official channels, i.e. the Official Journal.
- Few companies are inclined to only participate in EU-tenders – the majority also bid for national and local tenders below the threshold values.
- The key procurement markets for Danish companies are the bordering countries – especially Germany, Sweden and Norway. However, Danish companies are engaged in most European countries.
- Some 60% of Danish companies supply the public sector abroad through local agents, and some 38% have direct sales to public authorities.
- On average, Danish companies that are active in this field participate in less than 10 EU-tenders annually and actually win about half of those tenders.

All in all, the survey brings forward some very optimistic messages. Firstly, many companies are optimistic in terms of increased engagements with EU-tenders abroad. Secondly, supplying the public sector abroad is not a perspective reserved for larger companies – SMEs are active and able to match international competition.

A long term strategy towards SMEs in the field of public procurement must, however, be based on a solid understanding of the barriers and problems that SMEs meet abroad. The study of problems and barriers has divided the businesses into two segments: those businesses that are active in exporting to the public sector abroad, and those who are not active in this field.

Barriers for businesses with no experiences in public procurement abroad

The report concludes that EU-procurement abroad is relevant to a key segment of exporting companies. In other words, participating in this field of business is not relevant to many Danish companies. This is either due to the fact that the nature of their products are, to a lesser extent, relevant for the public sector, or the fact that the companies organising their exports through local agents or subsidiary.

However, the companies that are potential suppliers to the public sector abroad point at three main types of barriers as the background of not addressing these markets:

- **Commercial barriers:** Companies being of the opinion that the *“efforts invested in EU-procurement participation would not bear comparison with the final results”*
- **Psychological barriers:** Many smaller companies look upon themselves as being too small to participate in EU-procurement. Furthermore, many companies are of the opinion that successful EU-procurement is based on having international subsidiaries.
- **Barriers related to export strategies:** Many companies are content staying only in the Danish procurement market or are lacking open and more aggressive export strategies.

These types of barriers are characterised as being internal barriers that the companies themselves, to a certain extent, can influence. However, at the same time public authorities, business unions etc. have responsibilities to address initiatives dealing with these types of problems.

Therefore, it is recommended to establish four types of initiatives. In short, the recommendations are:

1. Recommendation: Analyse market opportunities for Danish SME's within certain sectors

It is recommended to initiate further investigations – in co-operation with embassies and business unions - into what main business lines Danish SME's have particularly favourable opportunities regarding public procurement.

2. Recommendation: Improve the SME's possibilities to search for information.

It is recommended to establish a one-point information shop regarding European and national procurement tenders.

3. Recommendation: Mentor-arrangement.

It is recommended to establish a “mentor-arrangement” whereby Danish companies, that are experienced within public procurement abroad, are motivated to assist companies that are about to participate in their first EU-procurement bid. In other areas, such a construction has shown to be very successful.

Barriers for businesses that already have experiences with EU-procurement abroad

In total, some 10% of the businesses taking part in the survey are active on procurement markets abroad. These businesses have overcome the greatest barrier: submitting the first bid. The results show that this segment of active companies regard public procurement as interesting markets.

All in all, this segment of companies sends a very positive message; the vast majority do not encounter essential problems related to presumed infringements of the public procurement directives. Unfortunately, one out of four companies do meet such problems. This must be considered as an alarmingly high rate.

When analysing the barriers for businesses that export to public authorities abroad, the Competition Authority has concentrated on external barriers. The report concludes that the most damaging barrier is the indirect discrimination of foreign companies in the tender dossier (tender specifications). In all, the results show that the barriers are the following:

- The tender dossier is, in practice, compiled so that it constitutes a barrier of discrimination for foreign companies.
- Negotiations are indeed taking place, even though the tendering procedure does not allow negotiations.
- In practice, the announced awarding criteria are not applied.
- Important information does not reach certain companies.
- The cost of bidding etc. is too high.
- Late or non- payment for delivered products and services.
- Language problems.

The Danish Competition Authority believes that these obstacles can be reduced or eliminated, mainly through concerted actions at a European level. In short, the recommendations are:

4. Recommendation: Implementation and compliance with rules.

It is recommended to increase the focus on implementation and compliance with procurement directives in all Member States, as well as strengthening and establishing national complaint boards and monitoring bodies in all Member States.

5. Recommendation: Influence on the revision of the rules.

It is recommended to intensify the scope on simplifications of the public procurement directives, for instance through the Commission's proposals of introducing a new and simpler tendering procedure.

Danish experiences with complaints over presumed legal breaches

The report concludes that Danish companies most often encounter problems with breaches on the procurement directives in Germany, France and Italy. However, it has to be taken into account that Germany is also the most important procurement market. On the other hand, countries such as Sweden, Norway and Holland, that are also important procurement markets, do not appear on the list of countries where Danish companies meet problems.

The analysis shows that the businesses are reluctant to complain when they meet breaches of the procurement directives. Only three out of ten companies have either actually complained or have considered making a complaint. There is a tendency towards the fact that smaller companies complain more than larger companies.

On the basis of the results, the recommendations are, in short:

6. Recommendation: Increased used of the Danish Competition Authority's assistance.

It is recommended that that the companies, to a greater extent, become aware of the possibilities of the Competition Authority to investigate a complaint for the companies. The information to businesses shall in particular deal with "best practice" cases in a way that the businesses become convinced the that it can be beneficial to complain.

In order for the above recommendations to happen effectively, a concerted effort from the central actors who are more or less actively operational in the area of public procurement is vital. Therefore, it is lastly recommended that the Danish Competition Authority should seek to work out a precise action plan dealing with the above listed recommendations.

2. Indledning

2.1 Baggrund og formål

Det samlede offentlige indkøb af varer, tjenesteydelser og bygge- og anlægsopgaver indenfor EU er meget omfattende. Det skønnes, at dette marked udgør mindst 5.000 mia. kr., svarende til ca. 12% af det samlede bruttonationalprodukt i EU. Kun en mindre del - ca. 3-7%¹ - af dette indkøb leveres af udenlandske virksomheder, hvilket er betydeligt mindre end den private importkvote.

Den manglende grænseoverskridende handel på det offentlige område var en af årsagerne til, at Kommissionen med Grønbogen i 1996 igangsatte en bred europæisk debat om fremtidens udbudsregler. Kommissionen opfordrede i denne forbindelse medlemsstaterne til at komme med forslag til initiativer der kunne styrke udbudsreglernes anvendelse. Efterfølgende er en række initiativer blevet foreslået og iværksat – heriblandt en samlet lovpakke, der skal sikre en forenkling af og øget fleksibilitet i anvendelse af EU's udbudsregler².

Et af de centrale fokusområder i debatten har været sikringen af de små og mellemstore virksomheders deltagelse i offentlige udbudsforretninger - både inden- og udenlands. Som et konkret resultat af denne diskussion forventer Kommissionen i 1999, at præsentere en meddelelse som indeholder konkrete forslag, der kan stimulere de små- og mellemstore virksomheders engagement og deltagelse i offentlige indkøb.

Set med danske øjne har netop de små og mellemstore virksomheder en speciel interesse, grundet den betydelige dominans af disse virksomheder i den danske erhvervsstruktur.

Målet med nærværende rapport er fem-dobbelt: For det første, at opnå en indsigt i (især) de små og mellemstore virksomheders markedsforventninger til udenlandske udbudsforretninger. For det andet, at tegne et præcist billede af de virksomheder, som er aktive med salg til den offentlige sektor i udlandet – og et billede af dem, som ikke er aktive. For det tredje er det rapportens mål, at identificere de interne og eksterne barrierer virksomhederne møder ved EU-udbud. For det fjerde, at undersøge danske virksomheders holdninger og erfaringer til, at klage over formodede brud på EU's udbudsregler. Endelig vil rapporten pege på en række anbefalinger, der kan styrke danske virksomheders deltagelse i udenlandske udbudsforretninger.

Det er således Konkurrencestyrelsens forhåbning at denne rapport udgør et konstruktivt bidrag til en dansk holdning i den debat, der måtte efterfølge Kommissionens forventede meddelelse.

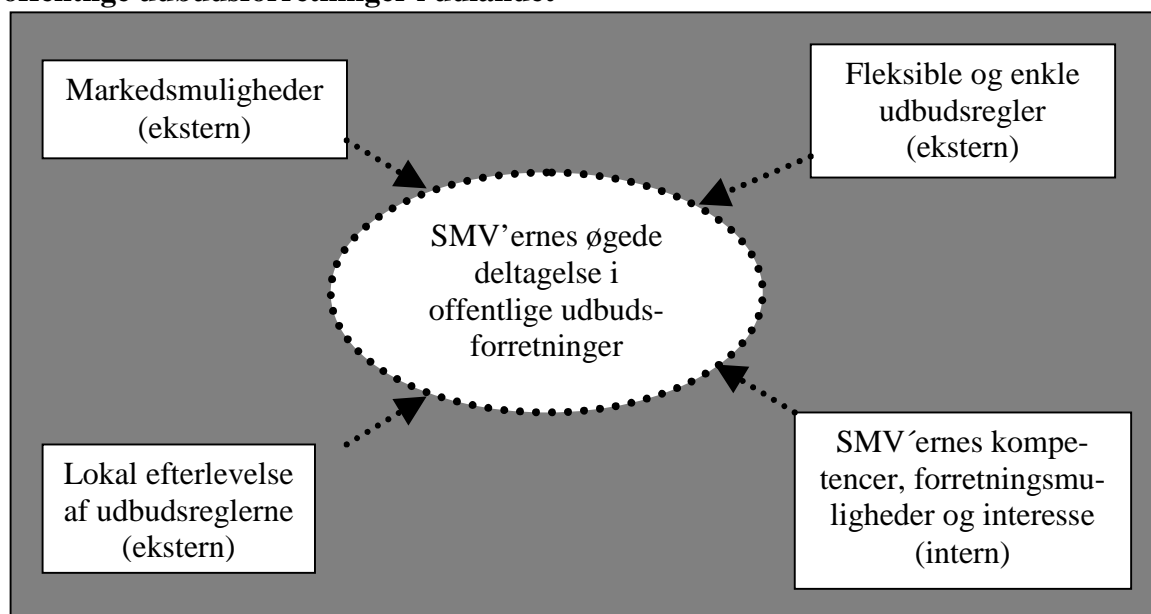
Det er endvidere Konkurrencestyrelsens opfattelse, at en række forhold har indvirkning på virksomhedernes fokusering på EU-udbud i udlandet. For det første skal de markeds-mæssige muligheder være til stede. For det andet skal virksomhederne have den nødvendige kompetence, se de forretningsmæssige muligheder og have interesse for området. For det tredje skal EU's udbudsregler være fleksible og enkle, og endeligt for det fjerde skal udbudsreglerne efterleves af de lokale myndigheder.

Dette illustreres i nedenstående figur:

¹ Afhængig af om der er tale om direkte eksport eller salg gennem datterselskaber, EU-Kommissionen: Grønbog om offentlige indkøb i EU, november 1996, p. 6

² Kommissionens Meddelelse om offentlige indkøb i EU, 1998

Figur 2.1: Forhold der stimulerer de små og mellemstore virksomheders deltagelse i offentlige udbudsforretninger i udlandet



Nedenfor vil disse elementer blive beskrevet.

Markedsmuligheder

Offentlige indkøb kan generelt betragtes som et stabilt, voksende marked. Dette marked er – modsat mange private markeder –forholdsvis uafhængigt af konjunkturudsving.

Antallet af EU-udbud både i Danmark og udlandet synes at være i vækst. De danske erfaringer peger på en stigning i antallet af EU-udbud.³ Derudover øges kendskabet til udbudsreglerne fortsat, og kravet til reglernes efterlevelse er stigende hos de offentlige myndigheder over hele EU. I de fleste EU-lande er der ligeledes et stærkt politisk fokus på mulighederne ved udlicitering af offentlige opgaver, hvilket også må forventes at bidrage til en stigning i antallet af offentlige EU-udbud.

Kommissionen opgør i Grønbogen fra 1996, at importkvoten m.h.t. offentlige udbud indenfor EU for den direkte eksport er steget fra 1,4% i 1985 til 3,5% i 1995⁴. Denne tendens forventes at fortsætte og vil dermed øge virksomhedernes markedsmuligheder på dette område.

Samtidig kan det dog konstateres, at en del af det offentlige udbudsmarked i EU ikke er relevant for danske virksomheder. Enten fordi deres produkter/ydelser ikke er relevante for salg til den offentlige sektor, eller fordi en afsætning af de pågældende produkter/ydelser kræver en lokal tilstedeværelse.

Men samlet set er der tale om et betydeligt marked, som danske virksomheder kun i begrænset omfang bearbejder. Konkurrencestyrelsens analyse fra 1997⁵, viser at Danmark har et betydeligt underskud på "handelsbalancen" med offentlige indkøb, dvs. at danske myndigheder i større ud-

³ Kommunernes Landsforening og Konkurrencestyrelsen: Danske EU-udbud i tal i 1996, 1998

⁴ For den indirekte eksport – gennem datterselskaber og importører – er stigningen gået fra 4% i 1985 til 7% i 1995, jf. Kommissionens Grønbog om offentlige indkøb i EU, 1996, p. 6

⁵ Konkurrencestyrelsen: Danske virksomheders muligheder ved salg til udenlandske offentlige myndigheder, 1997

strækning er tilbøjelige til at tildele udenlandske virksomheder ordrer i Danmark, end udenlandske myndigheder er tilbøjelige til at tildele danske virksomheder ordrer i udlandet.

Forenkling af reglerne og efterlevelse af disse

Sammenholdt med disse markedsmæssige gunstige vilkår, har det også betydning, at der er politiske kræfter til stede for at lette virksomhedernes barrierer for deltagelse i udbudsforretninger. Der er ingen tvivl om at selvom EU's udbudsregler har været i funktion i mange år, fungerer de endnu ufuldstændigt på en række områder. Implementeringen og efterlevelsen af reglerne er endnu langt fra fuldstændig i mange af EU-landene. Selv i de lande, hvor reglerne er fuldtud implementeret, må det konstateres, at der er forskel mellem teori og praksis – en forskel som i sidste ende betyder vanskeligheder for den virksomhed, der ønsker at deltage i offentlig udbudsforretninger i udlandet. Dette gælder specielt for de mindre og mellemstore virksomheder, der med en begrænset kapacitet og begrænsede erfaringer, ofte vil opleve barriererne mere en større virksomheder.

I Danmark etablerede Konkurrencestyrelsen i efteråret 1996 det såkaldte EU-initiativ, der sigter på at bistå danske virksomhederne ved udenlandske myndigheders formodede brud på EU's udbudsregler. Med det mål at sikre en hurtig og effektiv indsats ved formodede brud, spiller samarbejdet med de andre udbudsmyndigheder en central rolle for den lokale efterlevelse af udbudsreglerne. Det samme vil et nyt pilotprojekt, der er et samarbejde mellem udbudsmyndighederne i seks EU-lande. Pilotprojektet skal fra centralt hold bl.a. medvirke til at sikre en effektiv efterlevelse og håndhævelse af udbudsreglerne.

Udover Konkurrencestyrelsens initiativ er flere tiltag sat i gang for at lette proceduren for virksomheders tilbudsgivning ved EU-udbud.

Som nævnt overvejer Kommissionen at præsentere en samlet lovpakke, der skal gøre udbudsreglerne mere fleksible og enkle. Dette gælder især forslagene om indførelse af en dialogbaseret udbudsform (den konkurrenceprægede dialog), og en sammenskrivning af de tre klassiske udbudsdirektiver til et samlet direktiv. Dette vil på sigt øge interessen og gøre det mere attraktivt for virksomhederne.

Det forventes endvidere, at den uafhængige kontrol og klageinstanser fortsat vil blive styrket i de enkelte medlemslande.

SIMAP-projektet (www.simap.int.eu) er Kommissionens initiativ til elektronisk annoncering og læsning af EU-udbudsannoncer. Dette initiativ vil på sigt gøre det lettere for virksomhederne at tilvejebringe informationer om offentlige udbud i udlandet - og dermed deltage i disse.

Endelig – som indledningsvist nævnt - arbejder Kommissionen med en samlet strategi for små og mellemstore virksomheder på udbudsområdet, hvis mål er, at denne gruppe af virksomheder i stigende udstrækning skal deltage i offentlige udbudsforretninger.

Virksomhedernes kompetence og interesse

Med forventningen om den positive markedsmæssige udvikling samt konkrete politiske initiativer til at forenkle og sikre overholdelse af udbudsreglerne, er det i stor udstrækning op til virksomhederne at deltage i de udenlandske udbudsforretninger.

Her vil danske virksomheder som udgangspunkt stå stærkt. Generelt har danske virksomheder et relativt højt videns- og uddannelsesniveau, og danske virksomheder - såvel de mindre og mellemstore som de større virksomheder – har traditionelt en stor udenrigshandel. De er vant til at arbej-

de med fremmede kulturer og sprog - og burde således være godt forberedt til også at deltage i offentlige udbudsforretninger udlandet. Den store offentlige sektor i Danmark har også betydet, at mange danske virksomheder har erfaringer med at handle med dette segment. Derfor er skridtet til handel med den offentlige sektor i udlandet for mange virksomheder ikke stort. Endelig vil de mindre virksomheder ofte være i besiddelse af en innovations- og omstillingsevne, der gør, at de kan begå sig i konkurrence med væsentligt større virksomheder.

Sammenfattende kan det konkluderes, at det markedsmæssige potentiale er til stede. Der er kræfter i gang for at forenkle udbudsreglerne og sikre deres efterlevelse, samtidig med at de små og mellemstore danske virksomheder har forudsætningerne for at deltage i offentlige udbudsforretninger i udlandet.

Konkurrencestyrelsens analyse fra 1997 fokuserede i stor udstrækning på de markedsmæssige muligheder, herunder især mulighederne på nærmarkederne - Sverige, Tyskland, England og Frankrig. Derudover vurderede ovenstående analyse de enkelte nærmarkeder (antal ordregivere mv.), samt virksomhedernes opfattelse af det samlede regelværk (de fire udbudsdirektiver).

Markedsbeskrivelserne er efterfølgende suppleret med udarbejdelse af tre guider, der indenfor hvert direktivområde, redegør for hvordan danske virksomheder skal gribe offentlige udbud an i de enkelte lande og indenfor de forskellige direktivområder.

På denne måde har tidligere arbejder i væsentlig grad dækket undersøgelsen af markedsmulighederne samt behovet for fleksible og enkle udbudsregler (den øverste del af figur 1).

Nærværende undersøgelse bygger videre på det arbejde, som er skabt med den nævnte rapport fra 1997 samt guiderne. I relation til figuren vil nærværende undersøgelse koncentrere sig om virksomhedernes oplevelse med udbudsreglerne, om hvordan virksomhederne opfatter forretningsmulighederne, og om virksomhederne har den nødvendige kompetence og interesse (altså den nederste del af figur 1).

Rapportens formål

Målet med rapporten vil således være at pege på initiativer, der kan være med til at sikre, at danske virksomheder – især de små og mellemstore virksomheder - i betydelig større udstrækning kommer til at deltage i offentlige udbudsforretninger i udlandet. Hvad skal der til, for at danske virksomheder udnytter de muligheder, der eksisterer? Rapporten vil også søge at få et overblik over hvilke virksomheder, der deltager i offentlige udbud i udlandet, og hvilke der ikke gør, og hvad baggrunden er for dette. Rapporten vil blive afrundet med en række anbefalinger, der som nævnt sigter på skabe et bidrag til Kommissionen i dennes fortsatte arbejde med fremtidens offentlige udbud indenfor EU og de små og mellemstore virksomheders rolle på dette felt. Anbefalingerne vil endvidere sigte på at styrke og målrette Konkurrencestyrelsens indsats på området.

Det er tillige målet, at rapporten blandt de centrale aktører på dette område i Danmark, dvs. erhvervsorganisationer, brancheorganisationer, virksomheder, Euro-info centre, rådgivere m.v., vil lægge op til en debat om emnet, der kan være med til at understøtte virksomhedernes muligheder ved deltagelse i offentlige udbud i udlandet.

Formålet med undersøgelsen er mere specifikt at undersøge følgende:

- Hvordan vurderer de virksomheder, som er aktive med salg til den offentlige sektor i udlandet, og de virksomheder, som ikke er, fremover mulighederne på dette område?
- Hvilke danske virksomheder sælger til det offentlige i udlandet?
- Hvilke barrierer oplever de danske virksomheder, som sælger til det offentlige i udlandet, og de virksomheder, som ikke gør ved udbudsforretninger?
- Hvorvidt virksomhederne klager, hvem de klager til, baggrunden for at de eventuelt ikke klager, og hvad der vil øge incitamentet til at klage?
- Om virksomhederne kender Konkurrencestyrelsens rådgivning på området og om de vil være indstillet på at anvende denne i konkrete sager.

På baggrund af undersøgelsen er det endvidere målet at fremkomme med anbefalinger, der sigter på:

- at øge incitamentet til at deltage i offentlige udbudsforretninger i udlandet hos de danske virksomheder, der har potentialet, men som i dag ikke er aktive på dette område,
- at øge incitamentet til at deltage i offentlige udbudsforretninger i udlandet hos de danske virksomheder, som i dag allerede er aktive på dette område,
- at øge virksomhedernes incitament til at klage, når de møder barrierer i forbindelse med deltagelse i udbudsforretninger i udlandet,
- at øge kendskabet til Konkurrencestyrelsens initiativ.

2.2 Afgrænsning og metode

I forbindelse med fastlæggelse af undersøgelsens metode har forskellige kontaktformer (bl.a. interviews, udsendelse af spørgeskema og telefoninterview) været overvejet. Af ressourcemæssige årsager ville det kun være muligt at foretage personlige interview med et begrænset antal virksomheder, og svarprocenterne ved spørgeskemaundersøgelser er typisk forholdsvis lave. Da det på forhånd har været kendt, at antallet af virksomheder, der deltager i EU-udbud i udlandet, er begrænset, har det været et mål at få kontakt med så mange danske virksomheder med interesse for EU-udbud i udlandet som muligt. Derfor er telefoninterview valgt som metode. Telefoninterviewerne har fået en grundig, skriftlig introduktion til området og de problemstillinger, som undersøgelsen skal afdække.

Flere af de undersøgelser, som tidligere er gennemført, er udarbejdet med basis i de virksomheder, som har vundet kontrakter. Datamaterialet er typisk tilvejebragt gennem TED-databasen. Udover, at det kun er vinderen af udbudsforretningen, der fremgår af TED, lider dette datagrundlag også af den svaghed, at resultaterne af mange udbudsforretninger ikke bliver offentliggjort. Derudover fremgår underleverandører ikke, og netop i relation til små og mellemstore virksomheder er underleverandørerne en vigtig gruppe. På tilsvarende vis vil en dansk leverandør til en forhandler i udlandet heller ikke fremgå af TED-databasen, såfremt forhandleren sælger direkte til den offentlige udbyder. På denne baggrund er det besluttet ikke at anvende det materiale, som kan tilvejebringes via TED-databasen.

Der er foretaget to interview-undersøgelser i november /december 1998. Begge er foretaget blandt virksomheder med mere end 20 ansatte. Dette kriterium er udvalgt dels for at begrænse målgruppen, og dels fordi det må formodes at kun et begrænset antal virksomheder med mindre end 20 ansatte vil have interesse i offentlige udbud i udlandet.

Tabel 2.1: Statistisk oversigt over de to interviewundersøgelser

	Interviewundersøgelse 1	Interviewundersøgelse 2
Kriterier	20 ansatte og derover Mindst 5% eksport	20 ansatte og derover
Bruttobase	ca. 3500	5376
Nettobase	1692	5376
Antal gennemførte interviews	1201	1000
Antal interviews i % af bruttobase	71%	17%

I den første undersøgelse er målgruppen desuden begrænset til virksomheder med mere end 20 ansatte og mere end 5% eksport. Derudover er der foretaget en kvalitativ reduktion i antallet af virksomheder i målgruppen ved at frasortere brancher, som på forhånd måtte forventes ikke at have salg til den offentlige sektor. Denne frasortering er bl.a. sket med baggrund i Kommunernes Landsforenings og Konkurrencestyrelsens analyse⁶, hvor der er foretaget en brancheopdeling af de danske EU-udbud.

I alt blev 1201 virksomheder interviewet i den første undersøgelse. Selvom det er en stor del af målgruppen, der har været kontaktet, skal det understreges, at der således ikke er tale om en totalundersøgelse af de danske virksomheder, som deltager i offentlige EU-udbud i udlandet. Dels er der et større antal virksomheder i den udvalgte målgruppe, der ikke har været kontaktet, dels vil der antagelig være virksomheder med under 20 ansatte, for hvem EU-udbud i udlandet er interessant, og dels kan der i den kvalitative frasortering være udskilt brancher, for hvilke EU-udbud i udlandet rent faktisk er et relevant forretningsområde.

Den i bilaget (spørgeskema 1) viste spørgeramme har været anvendt.

I den anden undersøgelse er som nævnt også virksomheder med mere end 20 ansatte blevet udvalgt. Målgruppen for denne analyse har været virksomheder, der sælger til det offentlige i Danmark. I alt 1000 virksomheder har været interviewet. Den i bilaget (spørgeskema 2) viste spørgeramme har været anvendt.

For begge undersøgelser gælder det, at der - udover besvarelsen af de faktiske spørgsmål - har været afgivet et stort antal kvalitative besvarelser, der uddyber virksomhedernes svar på de pågældende spørgsmål. Disse besvarelser er i en vis udstrækning blevet indarbejdet i rapporten.

I mange af tabellerne er datamaterialet opdelt på brancher eller virksomhedsstørrelser. I bilag 3 er den anvendte branche-opdeling (NACE) specificeret. Med hensyn til virksomhedsstørrelsen skal det nævnes, at der rent definatorisk er forskel på den EU-statistiske definition af små og mellemstore virksomheder (SMV'er), og hvad der i Danmark typisk opfattes som en SMV. I Danmark sættes grænsen normalt til omkring 50 ansatte, mens grænsen i EU-statistikken er 250 ansatte.

⁶ Kommunernes Landsforenings og Konkurrencestyrelsen: " Danske EU-udbud i 1996" , september 1998

2.3 Rapportens indhold og opbygning

I kapitel 3 belyses det hvor mange danske virksomheder, der er aktive mht. offentlige udbud i udlandet i forhold til hvor mange der rent faktisk har potentiale til at kunne deltage. Her tænkes således ikke udelukkende på EU-udbud, men salg til det offentlige generelt. Som udgangspunkt vil man forvente, at en stor del af de virksomheder, som deltager i offentlige udbud i Danmark også vil kunne deltage i udbudsforretninger i udlandet. Der kan dog være forhold omkring virksomhedens størrelse, dens produkter e.l., der reelt betyder, at det ikke er muligt for virksomheden at deltage i udenlandske udbudsforretninger.

Derudover vil det i afsnittet blive belyst hvordan danske virksomheder - både de der deltager, og de der ikke deltager, i offentlige udbud i udlandet – fremover ser deres muligheder på dette marked. Afhængig af hvilken branche, virksomhederne repræsenterer, må de forventes at se forskelligt på disse muligheder.

I kapitel 4 vil der blive tegnet et billede af danske virksomheder, som deltager i offentlige EU-udbud i udlandet, herunder hvordan virksomhederne tilvejebringer informationer om udbudene, hvilke afsætningskanaler man afgiver tilbud gennem (datterselskab, agent eller andet), omfanget af virksomhedernes deltagelse og hvor stor succes virksomhederne har på dette område. Hvor det er relevant, vil analysens resultater blive vurderet i forhold til, virksomhedens størrelse, samt hvilket branchemæssigt tilhørsforhold virksomheden har.

Kapitel 5 vil fokusere på de barrierer, som danske virksomheden møder i forbindelse med salg til den offentlige sektor i udlandet. I kapitlet skelnes der imellem to typer af barrierer: dels en række interne barrierer, som virksomhederne selv har indflydelse, dels eksterne barrierer, som virksomhederne ingen eller ringe indflydelse har på. Hvor stor en del af virksomhederne møder barrierer, hvilke problemer er typiske, og i hvilke lande møder virksomhederne de forskellige problemtyper?

I kapitel 6 belyses de erfaringer som virksomhederne har gjort sig med at klage, når de føler sig uretmæssigt behandlet ved et EU-udbud. Hvem har virksomheden klaget til, og hvad var baggrunden for at klage? Endelig bliver det vurderet, hvilket kendskab virksomheden har til Konkurrencestyrelsens initiativ.

I det afsluttende kapitel 7 fremsættes en række anbefalinger på baggrund af undersøgelsen. Anbefalingerne vil vurdere hvordan virksomheder kan motiveres til en øget deltagelse i udenlandske udbudsforretninger – anbefalinger, der rettes både mod virksomheder, som har erfaringer med offentlige udbud i udlandet, og de virksomheder, der ingen erfaringer har.

Anbefalingerne vil som nævnt primært rette sig mod de små og mellemstore virksomheder -dels hvordan de virksomhedsrelaterede forhold (interne barrierer) kan afhjælpes, og dels hvordan forhold vedrørende udbudsreglerne, den lokale efterleverelse af reglerne m.v. (eksterne barrierer) kan afhjælpes.

3. Danske virksomheders forventninger til det udenlandske offentlige indkøbsmarked

Som indledningsvis nævnt er en række nuværende initiativer med til at stimulere virksomhedernes adgang og interesse for det offentlige indkøbsmarked. Selvom flere forhold omkring virksomheders deltagelse i offentlige udbud i udlandet kan forbedres, synes rammebetingelserne for en styrket indsats fra danske virksomheder at være til stede.

I dette kapitel vil der blive fokuseret på, hvor mange virksomheder, der skønmæssigt er aktive i udlandet på dette område, men mere vigtigt: hvad er virksomhedernes forventninger til en øget deltagelse i offentlige udbud i udlandet?

3.1 Hvor mange danske virksomheder sælger til den offentlige sektor i udlandet?

Der er ikke tidligere foretaget samlede analyser af det antal virksomheder, som er aktive på det udenlandske, offentlige indkøbsmarked.

Som nævnt tidligere deltog 1.201 virksomheder i den første analyse, som fokuserede på eksportvirksomheder med mere end 20 ansatte. Af disse virksomheder var 237 aktive med offentlige udbud i udlandet. På baggrund af det udvalg, der er sket af virksomheder, kan antallet af danske virksomheder - der er aktive med offentlige udbud i udlandet - herefter forsigtigt skønnes til mindst 500.

Dette estimat stemmer overens med den anden gennemførte analyse, hvor en stikprøve på 1.000 virksomheder blev udvalgt fra en base med 5.000 virksomheder med mere end 20 ansatte. Der må således formodes at være et vist sammenfald mellem de virksomheder, som deltog i henholdsvis første og anden undersøgelse. Af de 1.000 deltog 139 virksomheder i offentlige udbud i udlandet. For samtlige 5000 virksomheder må der derfor forventes at være 6-700 virksomheder, som deltager i offentlige EU-udbud i udlandet.

På baggrund af de to analyser skønnes det, at 5-700 danske virksomheder aktuelt er aktive på det udenlandske, offentlige indkøbsmarked. Det skal understreges, at der i undersøgelserne ikke kun er spurgt til egentlige EU-udbud, men også spurgt til offentlige udbud generelt (dvs. nationale udbud under tærskelværdierne).

3.2 Hvilke perspektiver ser de aktive virksomheder?

Af de virksomheder, som allerede sælger til den offentlige sektor i Danmark, mener 39%, at deres produkt/ydelse ikke er relevant for udlandet. Dette dækker over den kendsgerning, at virksomhedernes produkt/ydelse vanskeligt kan eksporteres, men antagelig dækker det også over, at virksomhederne opfatter sig selv som værende for små til at deltage i offentlige udbudsforretninger i udlandet.

Samtidig svarer andre 31%, at de ikke sælger til udenlandske ordregivere, fordi virksomhederne har datter- eller søsterselskaber i andre lande. Tages der højde for, at virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet, betyder det således, at 60-70% af de virksomheder, som sælger til det

offentlige i Danmark, i praksis ikke har mulighed for at eksportere til den offentlige sektor i udlandet. Et tilsvarende tal gælder for de virksomheder, som blev udvalgt blandt eksportvirksomhederne (se nærmere herom i afsnit 5.1).

Det betyder med andre ord, at i størrelsesordenen 30-40% af de virksomheder, som i forvejen sælger til den offentlige sektor i Danmark, har potentialet til også at eksportere til offentlige myndigheder i udlandet.⁷

På denne baggrund er de virksomheder, som kun sælger til den offentlige sektor i Danmark, blevet spurgt, hvorledes de ser på forventningerne til at orientere sig mod eksport til offentlige myndigheder og institutioner indenfor EU:

Tabel 3.1: Forventningerne til eksport til den offentlige sektor i EU for danske virksomheder, der sælger til den offentlige sektor i Danmark, men ikke i EU

Procent	20-49 ansatte	50-99 ansatte	100-199 ansatte	200-499 ansatte	500- + ansatte	Antal virks.	I alt
Stigende forventninger	8	12	15	26	14	40	10
Neutrale forventninger	84	82	82	68	84	323	83
Ved ikke	8	6	3	5	0	28	7
I alt	100	100	100	100	100		100
Antal virksomheder	255	76	34	19	7	391	

Af tabel 3.1 ovenfor ses det, at omkring 10% af de virksomheder (svarende til 40 virksomheder ud af basen på 391 virksomheder), der er aktive i Danmark men ikke i udlandet, forventer at påbegynde eksport til den offentlige sektor indenfor EU. Dette kunne umiddelbart anses som et beskedent antal, men tages der hensyn til, at der kun er 139 virksomheder ud af stikprøven på 1000 virksomheder, der eksporterer til denne sektor i udlandet, forekommer tallet alligevel ganske imponerende.

Når det antages at stikprøven på de 1000 virksomheder er repræsentativ ud af de i alt 5000 danske virksomheder (med mere end 20 ansatte) kan følgende beregning fremsættes: I alt 695 virksomheder (5x139) er aktive på det udenlandske udbudsmarked og 200 virksomheder (5x40), der hidtil ikke har været aktive med salg til det offentlige i udlandet, forventer fremover at orientere sig mod dette marked.

Såfremt det lykkes disse 200 virksomheder at igangsætte en eksport til den offentlige sektor i udlandet, er det udtryk for en vækst på næsten 30% i antallet af danske virksomheder, som er aktive på dette marked.

Ser man på virksomhedsstørrelsen, viser resultaterne, at virksomheder med mellem 20 og 49 ansatte i lidt mindre udstrækning end de større virksomheder forventer at påbegynde eksport til det offentlige i udlandet. Dette hænger som nævnt antageligt sammen med, at de mindre virksomheder oplever større vanskeligheder ved at påbegynde et salg til den offentlige sektor

⁷ Der vil senere – i kapitel 5 - blive redegjort for mange af de begrænsninger og barrierer, som virksomhederne ser ved deltagelse i offentlige udbud i udlandet.

indenfor EU, ligesom mange mindre virksomheder opfatter eksport til den offentlige sektor i udlandet, som forbeholdt de større virksomheder.

Af tabel 3.2. nedenfor fremgår endvidere virksomhedernes forventninger fordelt efter brancher (industrien er samlet under ét):

Tabel 3.2: Forventningerne til eksport til den offentlige sektor i EU for danske virksomheder, der sælger til den offentlige sektor i Danmark, men ikke i udlandet

Procent	Indu- stri	Energi- og vand- forsyn.	Bygge og anlæg	Handel m.v.	Transp., post og telekom.	Fin. og forret. service	And et	Antal virks.	I alt
Stigende forventninger	13	9	3	8	12	20	13	40	10
Neutrale forventninger	80	82	95	84	76	63	87	323	83
Ved ikke	7	9	2	8	12	17	0	28	7
I alt	100	100	100	100	100	100	100		100
Antal virksomheder	128	11	109	64	17	54	8	391	100

Det fremgår af tabellen, at det især er virksomheder indenfor finansiering og forretningsservice, (dvs. bl.a. pengeinstitutter, forsikringselskaber, arkitekter, rådgivende ingeniører mv.⁸) og til dels virksomheder indenfor industrien, der har erfaringer med salg til det offentlige i Danmark, som også har forventninger om salg til det offentlige i EU.

Omvendt har kun 3% af virksomhederne indenfor bygge- og anlæg, der i forvejen sælger til den offentlige sektor i Danmark, planer om at påbegynde et salg til den offentlige i EU. Denne type virksomheder vil formentligt også indgå med en betydelig vægt blandt de mindre virksomheder (med 20 til 49 ansatte), hvor det ovenfor blev konkluderet, at de i mindre grad end de øvrige virksomheder forventede at påbegynde eksport til det offentlige i EU. Der vil her antagelig være tale om mindre entreprenør- og håndværksvirksomheder, som sælger deres ydelser til de lokale kommuner og amter, men som ikke ser sig i stand til at eksportere deres ydelser.

3.3 Danske virksomheder, som deltager i offentlige udbud i udlandet

Ser man på de virksomheder, som allerede sælger til den offentlige sektor i udlandet, tegner der sig et endnu mere positivt billede.

Af tabel 3.3 nedenfor fremgår det, at hele 47% af virksomhederne forventer en stigende aktivitet på dette område. Sammenholdt med de virksomheder, som ikke har erfaringer, kan resultaterne tages som udtryk for, at en aktiv orientering mod det udenlandske offentlige indkøbsmarked generer flere forventninger om et stigende marked. Med andre ord: Den første deltagelse ved udbudsforretninger i udlandet skal overvindes før virksomhederne for alvor ser dette marked som en mulighed.

Beregningerne (jf. tabel 3.3 nedenfor) tyder endvidere på, at der ikke er sammenhæng mellem virksomhedernes størrelse og deres forventninger til udenlandske udbudsmarkedet. Det betyder,

⁸ Se evt. bilaget for en samlet oversigt over brancheinddelingerne.

at når de mindre virksomheder først har fået erfaringer med salg til det offentlige i udlandet, så ser denne type virksomheder de samme muligheder, som andre typer virksomheder.

Tabel 3.3: Forventningerne til en stigende eksport til den offentlige sektor i EU for danske virksomheder, der allerede er aktive på dette område, pr. virksomhedsstørrelse

Procent	20-49 ansatte	50-99 ansatte	100-199 ansatte	200-499 ansatte	500- + ansatte	Antal virks.	I alt
Stigende forventninger	46	49	57	38	0	66	47
Neutrale forventninger	38	43	38	50	100	56	40
Ved ikke	17	8	5	13	0	17	12
I alt	100	100	100	100	100		100
Antal virksomheder	72	37	21	8	1	139	100

Analyserne har også åbnet mulighed for at se på de enkelte branchers forventninger til fremtiden.

En meget stor del af virksomhederne indenfor finansiering og forretningservice (76%) forventer en øget aktivitet overfor den offentlige sektor i udlandet, mens en forholdsvis lille del af virksomhederne indenfor bygge og anlæg (14%) forventer en stigende aktivitet på dette marked. I kapitel 5 vil baggrunden for denne sidstnævnte branches manglende konkurrenceevne blive vurderet.

Undersøgelsen har også belyst om virksomhedernes afsætningskanal (dvs. om de sælger direkte eller gennem datterselskab, agenter m.v.), har betydning for hvilke forventninger de har til den fremtidige aktivitet med hensyn til offentlige udbud i udlandet:

Tabel 3.4: Forventningerne til en stigende eksport til den offentlige sektor i EU for danske virksomheder, der allerede er aktive på dette område, pr. salgskanal

	Udenl. datter-selskab	Direkte	Via agent	Samarb. m. konsortier	Under-lev.	Andet/ ved ikke	Antal virks.	I alt
Stigende forventninger	61	48	56	55	35	25	66	47
Neutrale forventninger	24	46	39	27	53	25	56	40
Ved ikke	15	7	6	18	12	50	17	12
I alt	100	100	100	100	100	100		100
Antal virksomheder	46	46	36	22	17	4	139	

Bem.: Virksomheder har afgivet flere svar på spørgsmålet.

Resultaterne i tabel 3.4 viser, at det især er virksomheder, der sælger gennem udenlandske datterselskaber og til dels gennem agenter, der forventer en stigende aktivitet m.h.t. salg til den offentlige sektor i udlandet.

Virksomheder, der sælger til det offentlige i EU gennem underleverandører, ser mindre positivt på forventningerne end andre virksomheder. Ovenstående skal betragtes som indikationer, idet datamaterialet visse steder er forholdsvis begrænset.

3.4 Sammenfatning

Resultaterne dokumenterer, at der er betydelige forventninger hos danske virksomheder til et salg fremover til den offentlige sektor i EU. Det gælder dels de virksomheder, som i dag kun sælger til den offentlige sektor i Danmark (og som ikke er aktive i udlandet), men i endnu større udstrækning de virksomheder, som allerede eksporterer til den offentlige sektor i udlandet. Såvel mindre som større virksomheder deler de positive forventninger.

Resultaterne viser også, at skønsmæssigt 500-700 i dag er aktive i udlandet. Såfremt forventningerne hos de virksomheder, der allerede sælger til den offentlige sektor i udlandet, indfries, vil det betyde en tilgang i antallet af aktive virksomheder på ca. 30%.

Samlet konkluderer analyserne, at danske virksomheder fremover forventer en forøget deltagelse på det offentlige udbudsmarked indenfor EU.

4. Virksomheder som deltager i offentlige udbud

I dette kapitel vil der blive fokuseret på karakteristika hos de virksomheder, som deltager i offentlige udbudsforretninger i udlandet. Eftersom de gennemførte undersøgelser dækker en meget stor del af de danske virksomheder, som deltager i offentlige udbudsforretninger, vil undersøgelsesresultaterne tegne et præcist billede af denne gruppe af virksomheder.

Det gælder både med hensyn til hvilke brancher, der især eksporterer til det offentlige, virksomhedens størrelse, virksomhedens eksportandel, antal EU-udbud virksomheden deltager i pr. år osv.

En af de gruppe virksomheder, som på forhånd måtte forventes, at have en relativ stor grad af eksport til offentlige myndigheder i udlandet, er den gruppe af virksomheder, som i forvejen sælger til det offentlige i Danmark.

4.1 Hvilke brancher sælger til det offentlige i udlandet ?

Af tabel 4.1 fremgår branchefordelingen af de virksomheder, der deltager i offentlige udbud i udlandet.

Det fremgår af tabellen nedenfor, at op mod halvdelen af de virksomheder, der deltager i offentlige udbud i udlandet, er virksomheder indenfor jern- og metalbranchen. Set i forhold til antal virksomheder i stikprøven kan det konstateres, at virksomheder indenfor jern- og metalindustrien, sten-, ler- og glasindustrien, landbrug og finansiering og forretningsservice (det vil bl.a. sige edb-rådgivning, rådgivende ingeniører og arkitekter) er relativt aktive indenfor området. Traditionelt har mange rådgivningsopgaver været udbudt i licitation, hvorfor det er naturligt at virksomheder indenfor bl.a. forretningsservice er stærkere repræsenteret end andre brancher.

Tabel 4.1: Virksomheder som deltager i offentlige udbud i udlandet, pr. branche

	Virksomheder i stikprøven	%-vis fordeling	Heraf virk. Aktive med udbud i udlandet	%-vis fordeling
Bygge og anlæg	44	4%	7	16%
Energiforsyning	8	1%	1	13%
Finansiering, forretnings-service	74	6%	25	34%
Handel m.v.	73	6%	9	12%
Jern og metal	438	36%	106	24%
Landbrug	20	2%	7	35%
Mineralolie, kemi, plast	128	11%	20	16%
Møbelindustri m.v.	119	10%	21	18%
Næring, nydelse	21	2%	3	14%
Sten, ler, glas	46	4%	12	26%
Tekstil, beklædning	53	4%	9	17%
Transport, telekomm.	41	3%	4	10%
Træ, papir, grafisk	132	11%	12	9%
Uoplyst	4	0%	1	25%
I alt	1201	100%	237	20%

Omvendt er danske virksomheder indenfor mineralolie, kemisk- og plastindustri og træ-, papir og grafisk industri i ringere udstrækning aktive ved udbudsforretninger i udlandet. Udover den kendsgerning, at det offentlige indkøb indenfor disse brancher formentlig er begrænset, spiller det også ind, at der er tale om brancher, hvor danske virksomheder traditionelt ikke har haft særlige styrkepositioner. Samlet set viser resultaterne, at 20% af de udvalgte virksomheder deltager i offentlige udbud.

4.2 Hvor store er de virksomhederne, der sælger til det offentlige i udlandet ?

Det er en udbredt opfattelse, at større virksomheder i langt højere grad end mindre virksomheder deltager i offentlige udbud i udlandet. Opfattelsen begrundes ofte med, at der er tale om større projekter, hvor det udover en betydelig ekspertise og knowhow, måske også kræves lokal repræsentation i form af et datterselskab e.l.. Begge dele vil den mindre virksomhed antageligt have vanskeligheder med at præstere. Nedenstående tabel 4.2 belyser dette forhold:

Tabel 4.2: Eksportvirksomhedernes deltagelse i offentlige udbudsforretninger, fordelt efter virksomhedsstørrelse

	Eksportvirksomheder i stikprøven	%-vis fordeling	Heraf virk. aktive med ud bud i udlandet	%-vis fordeling
20- 49 ansatte	570	47%	75	13%
50- 99 ansatte	286	24%	54	19%
100-199 ansatte	171	14%	41	24%
200-499 ansatte	105	9%	40	38%
500- + ansatte	65	5%	26	40%
Uoplyst	4	0%	1	25%
Virksomheder	1201	100%	237	20%

Som forventet viser resultaterne den omtalte sammenhæng: Jo større virksomhederne er, jo større er sandsynligheden for at de deltager i offentlige udbud. Kun 13% af virksomheder med mellem 20 og 49 ansatte deltager i offentlige udbudsforretninger, mens hele 40% af virksomheder over 500 ansatte er aktive med salg til den offentlige sektor i udlandet.

Dette billede vil med stor sandsynlighed også træde frem, hvis man undersøgte virksomhedens samlede eksport, dvs. den private og offentlige eksport under ét. Her vil der være en snæver sammenhæng mellem eksport hyppigheden og virksomhedens størrelse.

På grund af Danmarks særegne erhvervsstruktur med mange små og mellemstore virksomheder gælder det, som det fremgår af ovenstående tabel, at mere end halvdelen (54%) af de danske virksomheder, der deltager i offentlige udbud, er virksomheder med under 100 ansatte. Med andre ord: Selvom 40% af de udvalgte virksomheder med mere end 500 ansatte sælger til den offentlige sektor i udlandet, udgør de kun 11% af det samlede antal virksomheder, der deltager i udenlandske udbudsforretninger.

Som det vil fremgå af afsnit 4.8. deltager større virksomheder som forventet i flere udbud end mindre virksomheder. Fokuseres der således på det samlede antal EU-udbud, som danske virksomheder deltager i, vil de større virksomheder indgå med en betydeligt højere vægt.

Samlet set er konklusionen dog (se tabel 4.3 nedenfor), at tilbøjeligheden til at eksportere til det offentlige i udlandet stiger i takt med virksomhedens størrelse. Det samme mønster gælder for eksportvirksomheder.

Tabel 4.3 Eksportvirksomhedernes deltagelse i offentlige udbudsforretninger, fordelt efter virksomhedsstørrelse

	Virksomheder i alt i Danmark	Eksportvirksomheder i alt i Danmark	%-andel af virksomheder i alt med eksport	Antal virksomheder med salg til det off. i udlandet	%-andel af virksomheder i alt	%-andel af eksportvirksomheder i alt
20- 49 ansatte	5358	2842	53%	206	4%	7%
50- 99 ansatte	1522	1096	72%	148	10%	14%
100-199 ansatte	740	590	80%	112	15%	19%
200-499 ansatte	393	321	82%	110	28%	34%
500- + ansatte	189	175	93%	71	38%	41%
Uoplyst				3		0%
Virksomheder	8202	5024	61%	650	8%	13%

Bem.: Betegnelsen eksport dækker over virksomhedernes afgiftsfri omsætning. Antallet af eksportvirksomheder pr. gruppe af ansatte stammer fra en særkørsel fra Danmarks Statistik, februar 1999. Antallet af virksomheder med salg til det offentlige i udlandet stammer dels fra tabel 3.1 og tabel 4.2.

Som det fremgår af tabellen ovenfor er der øjensynligt markante barrierer for de mindste virksomheder med eksport til udenlandske offentlige myndigheder. Kun 4% af virksomhedsgruppen med 20-49 ansatte eksporterer til det offentlige i udlandet, mens 53% af samme gruppe virksomheder har privat eksport. Problemet for de mindste virksomheder understreges af en sammenligning med resultaterne for de større virksomheder, hvor f.eks. 38% af virksomhederne med mere end 500 ansatte har eksport til udenlandske offentlige myndigheder (93% af de største virksomheder har privat eksport).

4.3 Salg til den offentlige sektor i forhold til anden eksport

Ser man på hvor stor betydning eksporten til den offentlige sektor har for den enkelte virksomhed, fremtræder et lidt polariseret billede, jf. tabel 4.4 nedenfor.

For en stor del af virksomhederne (48%) er der tale om en eksport, der udgør under 10% af virksomhedens eksport. Og for en anden stor gruppe af virksomhederne (23%) er der tale om, at eksporten til den offentlige sektor udgør mere end 40% af virksomhedens eksport:

Tabel 4.4: Eksporten til den offentlige sektors som en andel af virksomhedernes eksport, pr. branche

	Antal virksomheder	Procent
1-10 % eksport til offentlig sektor	113	48%
11-20% eksport til offentlig sektor	18	8%
21-40% eksport til offentlig sektor	22	9%
Over 40% eksport til den offentlige sektor	54	23%
Ved ikke	30	13%
I alt	237	100%

Med resultaterne er der antageligt tale om en underbygning af det forhold, at et stort antal danske virksomheder betragter deltagelse i offentlige udbudsforretninger i udlandet som et supplement til den øvrige omsætning, herunder den private eksport. Det betyder også, at disse virksomheder har betydelige eksport-erfaringer, men begrænsede erfaringer m.h.t. salg til det offentlige. På brancheniveau drejer det sig især om træ-, papir- og grafisk industri, tekstil- og beklædningsindustri og sten-, ler- og glasindustri, hvor eksporten til offentlige myndigheder kun udgør en mindre del af virksomhedens eksport.

På den anden side er der et antal virksomheder for hvem eksporten til den offentlige sektor udgør størstedelen af virksomhedernes eksport. Dette gælder især visse bygge- og anlægsvirksomheder og visse virksomheder indenfor finansiering og forretningsservice. Som det er blevet påpeget tidligere er det brancher, hvor der historisk er en lang tradition for handel gennem offentlige licitation, hvorfor dette forhold ikke er overraskende.

4.4 Hvor får virksomhederne information fra ?

Virksomhederne får information om de offentlige udbud i udlandet gennem en række forskellige kanaler. Det fremgår af nedenstående tabel:

Tabel 4.5: Hvor virksomhederne får information om EU-udbudene i udlandet, i % pr. branche

Procent	Finan- sierung, forret. Service	Handel mv	Jern, metal	Mine., kemisk plast	Møbler	Træ pa- pir mv.	An- dre	I alt
EF-Tidende	32	0	10	5	10	8	16	12
Brancheorganisati- onens service	12	0	7	10	0	0	11	7
Personlige kon- takter	28	33	30	35	19	25	35	29
National agent / forhandler	20	44	58	70	57	50	43	50
Anden udbudser- vice	20	0	7	5	24	17	19	11
Kunden kontakter	12	0	9	0	0	0	11	7
Fagblade/internet	40	11	6	5	5	8	16	11
Andet	32	22	33	30	20	24	46	30
I alt	196%	110%	160%	160%	135%	132%	197%	157%
Antal virksomhed	7	9	106	20	21	12	37	237

Bem.: Virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet, og visse brancher er slået sammen i "Andre". Under "Andet" indgår bl.a. "Aviser", "Licitation", "Euro-Info-Ccentre", "EU's internetservice", "Lobbyister", "Datter/søsterselskaber" og "Messier".

Det fremgår af ovenstående, at virksomhederne stadig får kendskab til udbudene gennem relativt traditionelle informationskanaler. Et stort antal virksomheder (50%) får stadig informationer om udbudene via nationale agenter, forhandlere m.v., mens 29% får informationerne via personlige kontakter. Det betyder at virksomhederne i meget stor udstrækning er afhængige af, at andre personer - måske mere eller mindre tilfældigt - får kendskab til de udbud, som er relevante for virksomheden. Dette underbygges af følgende udsagn fra virksomhederne:

"Vi bliver gjort opmærksom på udbudene af mellemhandlere, møbelhandlere eller arkitekter".

"Vi sælger via mund-til-mund metode".

"Vi sælger gennem tidligere eller nuværende samarbejdspartnere, der gør opmærksom på vores ekspertise".

EF-Tidende benyttes kun af 12% af virksomhederne og fagblade/internet kun af 11%. Det er især virksomheder indenfor forretningsservice, der benytter disse medier, i modsætning til bl.a. industrien. Tabellen antyder, at de muligheder der i dag eksisterer bl.a. på det elektroniske område, kun udnyttes i begrænset omfang. Der er tale om relativt nye informationskilder, og det vil naturligt tage en periode indtil virksomheder har fået kendskab og har vænnet sig til anvendelse af disse medier. Stadig nye kilder kommer til, f.eks. EF-Tidende, der nu kun findes på CD-Rom, TED-databasen på internet samt Statens Information, der har lanceret en ny elektronisk udbudsavis.

Hverken brancheorganisationernes eller Euro-Info-Centrenes udbudsservice anvendes i særligt omfang. "Anden udbudsservice" anvendes dog af 11% af virksomhederne, og bl.a. mange af Dansk Industris medlemmer nævner organisationens udbudsservice. Lobbyister anvendes ikke,

og Dagbladet Licitation anvendes – ikke overraskende - stort set udelukkende virksomheder indenfor bygge- og anlægsbranchen (indeholdt i ”Andre”).

Datamaterialet indikerer, at mange virksomheder indenfor finansiering og forretningsservice sælger direkte og derfor ikke få informationer gennem agenter og forhandlere. Til gengæld anvender denne branche generelt mange medier for at tilegne sig information om udbudene.

Mod forventning nævner ingen virksomheder, at de har vanskeligheder ved at tilvejebringe informationer om udbudene, hvilket i øvrigt stemmer overens med rapportens senere analyser af barrierer i forbindelse med EU-udbud (se kapitel 5). En svensk undersøgelse⁹ har også konkluderet, at der ikke er behov for at styrke svenske virksomheders informationstilgang omkring udbud i udlandet - dels fordi virksomhederne kun i ringe udstrækning anvender dem, og dels fordi virksomhederne får informationer andre steder fra.

4.5 EU-udbud eller nationale udbud under tærskelværdierne ?

Det er i analyserne undersøgt hvilken form virksomhedernes salg til den offentlige sektor i udlandet antager. Er det overvejende EU-udbud eller udbud under tærskelværdierne? Resultaterne som vist nedenfor i tabel 4.6 viser, at et meget stort antal af virksomheder (46%) alene sælger i form af nationale udbud under tærskelværdierne, og ikke deltager i egentlige EU-udbud.

Tabel 4.6: Virksomhedernes deltagelse i EU-udbud og i nationale udbud, pr. branche

	EU-udbud	Udbud u. tærskelværdier	Både og	I alt
Bygge og anlæg		3	4	7
Energiforsyning			1	1
Finansiering og forretningsservice	6	6	13	25
Handel m.v.	1	5	3	9
Jern og metal	7	49	50	106
Landbrug		3	4	7
Mineralier, kemi, plast		13	7	20
Møbelindustri. m.v.		8	13	21
Næring, nydelse		2	1	3
Sten, ler, glas	2	6	4	12
Tekstil, beklædning	1	4	4	9
Transport, telekomm.	1	3		4
Træ, papir, grafisk.	3	6	3	12
Uoplyst			1	1
I alt	21	108	108	237
Procent	9%	46%	46%	100%

Kun et mindre antal virksomheder (9%) deltager alene i egentlige EU-udbud. Også her er virksomheder indenfor finansiering og forretningsservice overrepræsenteret.

⁹ NUTEK: ”Svenska små och medelstora företags deltagande i offentlig upphandling inom EU”, Regionalekonomiska analyser, arbetspaper nummer 3/97: Håkan Staflund, Anders Bergquist, Åsa Liljeström.

Nedenfor er den samme opdeling foretaget på virksomhedens størrelse. Umiddelbart kunne det forventes, at mindre virksomheder ville have en større tilbøjelighed til at deltage i nationale udbud under tærskelværdierne, og at de store udbudsforretninger var forbeholdt de større virksomheder. Dette viser sig imidlertid ikke at være tilfældet:

Tabel 4.7: Virksomhedernes deltagelse i EU-udbud og i nationale udbud, fordelt efter virksomhedsstørrelse

	EU-udbud	Udbud under tærskelværdierne	Både og	Virksomheder
20- 49 ansatte	12%	44%	44%	75
50- 99 ansatte	6%	54%	41%	54
100-199 ansatte	10%	39%	51%	41
200-499 ansatte	8%	46%	45%	40
500- + ansatte	8%	42%	50%	26
Uoplyst			100%	1
I alt	9%	46%	46%	237
Virksomheder	21	108	108	

Det fremgår af ovenstående, at det overraskende er virksomheder med mellem 20 og 49 ansatte, der har en lidt større tilbøjelighed til kun at deltage i EU-udbud. Virksomheder med mellem 50 og 99 ansatte deltager hyppigst kun i nationale udbud under tærskelværdierne. Totalt set er forskellene dog beskedne, dvs. at der ikke kan spores signifikante forskelle mellem store og små virksomheder i salgsformen (EU-udbud eller nationale udbud).

Undersøgelsen har endvidere åbnet mulighed for at se på, hvilket af de fire udbudsdirektiver, som anvendes hyppigst af virksomhederne. Af tabel 4.8 nedenfor fremgår det, at vareindkøbsdirektivet er det direktiv som flest virksomheder orienterer sig mod.

Tabel 4.8: De mest relevante direktiver for virksomhederne

Direktiv	Antal svar
Bygge og anlægsdirektivet	27
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	7
Tjenesteydelsesdirektivet	23
Vareindkøbsdirektivet	29
Ved ikke	43
I alt	129

Tabel 4.8 skal dog tages med nogen forbehold. Det er undersøgelsens resultat, at virksomhederne er lidt opmærksomme på, hvilket direktiv der er mest relevant for dem selv. Dette skyldes især, at det i første omgang er produktet/ydelsen som virksomhederne orienterer sig mod – og i mindre grad hvilket direktiv det drejer sig om.

Således viser resultaterne, at en meget stor del af virksomhederne ikke har kendskab til hvilket direktiv, der er mest relevant for virksomheden. Dette er formentlig også forklaringen på, at bygge- og anlægsdirektivet anses for næsten lige så relevant som tjenesteydelses- og vareindkøbsdirektivet. Erfaringerne viser, at netop EU-udbud på disse to områder udgør langt hovedparten af det samlede antal udbud – og bygge- og anlægsområdet står antalsmæssigt kun for en mindre del.

4.6 I hvilke lande deltager virksomhederne i udbud ?

Danske virksomheders deltagelse i offentlige udbud i udlandet er spredt på et stort antal lande. Som forventet er det især de traditionelle nærmarkeder (Sverige, Tyskland og Norge), hvor danske virksomheder primært deltager i udbudsforretninger. Men spredningen er stor, og tabel 4.9 viser at danske virksomheder også er aktive i Holland, England, Frankrig og Belgien. Sidstnævnte er formentlig udtryk for flere EU-udbud foretaget EUs egne institutioner.

Tabel 4.9: Lande hvor danske virksomheder primært deltager i offentlige udbud

	I alt
Tyskland	44%
Sverige	36%
Norge	29%
England	26%
Holland	25%
Frankrig	22%
Belgien	22%
Italien	14%
Spanien	12%
Østrig	12%
Øvrige Vesteuropa	46%
Øvrige lande	29%
I alt	314%
Antal virksomheder	129

Bem: Virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet.

Et stort antal virksomheder (29%) er primært aktive i "Øvrige lande", som dækker over udbud fra en række internationale institutioner, heriblandt Verdensbanken, FN mv. Det fremgår således, at udbud fra disse institutioner er et vigtig element for de danske virksomheder, der er aktive deltagere i offentlige udbud i udlandet.

Selvom andelen af virksomheder, der har salg til den offentlige sektor i Sverige og Norge er højere end til de fleste andre lande, overrasker det alligevel, at kun henholdsvis 36% og 29% af virksomhederne angiver disse lande som der, hvor de primært er aktive. En almindelig forventning må være, at virksomheder der sælger til eksempelvis Tyskland eller Holland, samtidig ville have potentialet til at orientere sig mod de nordiske lande. Resultaterne peger derfor i retning af, at danske virksomheders salg til udenlandske offentlige myndigheder ofte er et udslag af tilfældigheder, et biprodukt af en privat eksport eller en underleverance, snarere end udtryk for en strategisk prioritering fra virksomhedens side, jf. afsnit 4.4.

I gennemsnit sælger de virksomheder, som er aktive på offentlige udbud i udlandet, primært til mere end 3 forskellige lande. Sammenholdes resultaterne med Danmarks samlede eksport står Tyskland omtrent for 21%, Sverige 12%, England 10% og Norge 6%. Danske virksomheders deltagelse i offentlige udbudsforretninger i udlandet afspejler således i stor udstrækning de velkendte samhandelsmønstre.

Branchemæssigt er virksomheder indenfor "Forretningsservice m.v." så aktive i Belgien (EU) og i "Øvrige lande", at 90% af virksomhederne angiver, at de primært deltager i disse lande. Omvendt deltager kun ca. hver femte virksomhed indenfor denne branche primært i udbudsforretninger i Tyskland. For industrien angiver næsten hver anden virksomhed, at de primært deltager i udbudsforretninger i Tyskland.

Sammenholdes materialet til den svenske undersøgelse fra NUTEK, fremgår det, at danske virksomheder er betydeligt mere internationaliserede end svenske. Ud af 51 svenske virksomheder, der havde vundet udbudsforretninger i udlandet i 1996/97, havde blot 7 af disse virksomheder vundet udbud udenfor Norden.

4.7 Gennem hvilke kanaler eksporterer virksomhederne ?

Konkurrencestyrelsens analyse fra 1997 pegede på, at danske virksomheders chancer for at deltage i offentlige udbud er mindre, såfremt de ikke er repræsenteret på det pågældende marked. Ser man på virksomhedernes samlede salg til det offentlige (såvel EU-udbud som udbud under tærskelværdierne) har virksomhederne følgende afsætningskanaler:

Tabel 4.10: Danske virksomheders organisering af eksporten til det offentlige i udlandet, pr. branche

	Datterselskaber	Agenter	Direkte	Samarbejde med andre	Underleverandøraftaler	Andet	I alt
Bygge og anlæg	2	2	4	2	1	2	7
Energiforsyning	1	0	1	0	0	0	1
Finansiering, forretningsservice	5	5	17	6	2	1	24
Handel m.v.	2	5	2	9	1	1	9
Jern og metal	27	73	33	7	14	3	106
Landbrug	3	4	2	4	0	1	7
Mineral, kemi, plast	2	14	11	1	2	1	20
Møbelindustri mv.	3	17	5	3	0	1	21
Næring og nydelse	2	2	0	0	0	0	3
Sten, ler, glas	4	6	5	1	2	0	12
Tekstil + beklædning	2	5	6	3	1	0	9
Transport, telekomm.	0	2	1	1	0	0	4
Træ, papir, grafisk	3	7	4	1	2	0	12
Uoplyst	0	1	0	0	1	0	1
I alt	56	143	91	26	25	10	351
% af de 237 virksomheder i stikprøven	24%	60%	38%	11%	11%	4%	148%

Bem.: Virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet.

Af tabel 4.10 ses det, at mange danske virksomheder benytter sig af flere forskellige kanaler. Det betyder, at virksomhederne f.eks. godt kan have en agent i et land og et datterselskab i et andet land. Agentformen er stadig den mest benyttede, idet 60% benytter sig af denne distributionsform. 24% sælger gennem datterselskaber.

Hele 38% af de spurgte virksomheder sælger direkte til den offentlige myndighed i udlandet, hvilket er ensbetydende med, at det ikke nødvendigvis er en forudsætning for danske virksomheder, at de selv er repræsenteret på det pågældende marked for at kunne deltage i offentlige udbudsforretninger i landet.

Bortset fra i jern- og metalindustrien anvendes underleverandøraftaler kun i begrænset omfang.

Jern- og metalindustrien og møbelbranchen, hvis virksomheder ofte er kendetegnet ved, at være mindre eller mellemstore virksomheder, sælger primært gennem agenter. Virksomheder inden for forretningsservice og finansiering, og som ofte er kendetegnet ved at skulle levere ydelser, der i en vis udstrækning skal produceres lokalt, sælger direkte til myndigheden - uden noget mellemled.

En anden antagelse er, at der er sammenhæng mellem virksomhedens størrelse og hvordan virksomheden organiserer eksporten. Større virksomheder forventes at sælge gennem datterselskaber og filialer, mens mindre virksomheder forventes at sælge direkte eller gennem agenter:

Tabel 4.11: Danske virksomheders organisering af eksporten til det offentlige i udlandet, pr. virksomhedsstørrelse

	Datterselskaber	Agenter	Direkte	Samarbejde med andre	Underleverandøraftale	Andet	I alt
20- 49 ansatte	10%	46%	28%	5%	8%	3%	92
50- 99 ansatte	16%	43%	25%	9%	5%	2%	81
100-199 ansatte	17%	40%	28%	6%	9%	0%	65
200-499 ansatte	18%	42%	21%	8%	8%	3%	62
500+ ansatte	24%	26%	28%	10%	6%	6%	50
Uoplyst	0%	100%	0%	0%	0%	0%	1
I alt	16%	40%	26%	7%	7%	3%	351
% af de 237 virksomh. i stikprøven	24%	60%	38%	11%	11%	4%	148%

Bem.: Virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet.

Den formodede sammenhæng synes bekræftet af tabel 4.11, idet et signifikant billede træder frem med virksomheder, der har mere end 500 ansatte. For virksomheder under 500 ansatte synes der ikke at være den store forskel på virksomhedernes organisering af eksporten til det offentlige i udlandet.

Det ses endvidere, at virksomheder med mere end 500 ansatte i større udstrækning end andre virksomheder sælger gennem datterselskaber, og at virksomheder med mindre end 500 ansatte i markant større udstrækning sælger gennem agenter, end det er tilfældet for de største virksomheder.

4.8 Hvor mange udbud i udlandet deltager virksomhederne i ?

Virksomhederne er blevet spurgt til, hvor mange offentlige udbud i udlandet de deltager i pr. år, samt hvor mange udbud heraf, der skønsmæssigt vindes.

Det fremgår af tabel 4.12, at størstedelen af virksomhederne afgiver 4-10 tilbud pr. år. 21 virksomheder afgiver mere end 11 tilbud pr. år. En forholdsvis stor andel af virksomhederne (49 i alt) ønsker ikke at besvare dette spørgsmål.

Som nævnt under afsnit 4.2. må det forventes, at der er den sammenhæng mellem virksomheden størrelse og antal udbud virksomheder deltager i. Nedenfor er dette forhold belyst:

Tabel 4.12: Antal udbud virksomhederne deltager i pr. år, pr. virksomhedsstørrelse

	1-3 udbud	4-10 udbud	Over 11 udbud	Ved ikke/ikke svare	I alt
20-49 ansatte	11	9	4	18	42
50-99 ansatte	4	7	4	10	25
100-199 ansatte	8	7	5	5	25
200-499 ansatte	3	5	5	8	21
500+ ansatte	1	4	3	8	16
I alt	27	32	21	49	129

Det bekræftes af tabel 4.12, at det især er de mindre virksomheder, som deltager i et beskedent antal udbudsforretninger, mens der blandt de større virksomheder er flere, der deltager i 4-10 udbud eller i flere end 11 udbud pr. år.

Ser man på virksomhedernes succes ved deltagelse i udenlandske udbud fremkommer følgende billede, hvor virksomhedernes antal afgivne tilbud er sat i forhold til antal udbud, der skønsmæssigt vindes:

Tabel 4.13: Antal udbud virksomhederne deltager i, ift. antal udbud der vindes

Vindes\Deltager i	1-3 udbud	4-10 udbud	Over 11 udbud	Ved ikke
Ingen	8	0	0	8
1-3 udbud	14	25	4	2
4-10 udbud	0	7	6	0
Over 11 udbud	0	0	11	0
Ved ikke/ikke svare	5	1	0	38
I alt	27	33	21	48

Det ses af tabel 4.13, at danske virksomheder øjensynlig har rimelig succes med de udenlandske udbudsforretninger, de deltager i. Over halvdelen af de virksomheder, som kun deltager i 1-3 udbud, vinder 1-3 udbud, mens 75% af de virksomheder, som deltager i 4-10 udbud, vinder 1-3 udbud. Mere end halvdelen af de virksomheder, som deltager i mere end 11 udbud, vinder også mere end 11 udbud. På baggrunden af ovenstående tal kan det forsigtigt skønnes, at danske virksomheder i gennemsnit vinder omtrent halvdelen af de udbud, som de deltager i.

4.9 Salg til det offentlige i Danmark og i udlandet

En betydelig del af danske virksomheder har ikke et salg til den offentlige sektor i Danmark. I sagens natur er der mange virksomheder, hvis produkter/ydelser ikke efterspørges af den offentlige sektor. Derudover kan der være en række individuelle begrundelser for at ikke at orientere sig mod salg til den offentlige sektor¹⁰.

I teorien vil alle de virksomheder, som sælger til den offentlige sektor i Danmark, potentielt kunne sælge til den offentlige sektor i udlandet også. Der vil dog være en betydelig del af de mindre virksomheder, der reelt ikke har ressourcer til eller ønske om at sælge til den offentlige sektor i udlandet. Der drejer sig især om håndværks- eller servicevirksomheder, som ofte er mindre og hvor ydelsen skal produceres tæt på den pågældende offentlige myndighed i udlandet.

I de gennemførte analyser er en stor del af disse virksomheder blevet sorteret fra, idet stikprøven som tidligere nævnt udelukkende indeholder virksomheder, der har mere end 20 ansatte. Af nedenstående tabel 4.14 fremgår det, hvor mange virksomheder, der deltager i offentlige udbud i Danmark. Derudover fremgår det, hvor mange af disse virksomheder, der samtidig deltager i offentlige udbud i udlandet. Tabellen er her foretaget pr. amt, idet der kunne være forskel på, hvor aktive virksomhederne er fra den ene ende af landet til den anden.

Tabel 4.14: Virksomheder med salg til den offentlige sektor i Danmark og i EU, pr. amt

	Antal virksomheder i stikprøven	Heraf salg til offentlige i Danmark	%-vis	Heraf salg til det offentlige i EU	% af salg til det off.	% af samtlige
København/ Frederiksberg kommuner	113	68	60%	22	32%	19%
København	184	114	62%	34	30%	18%
Frederiksborg	63	41	65%	4	10%	6%
Roskilde	34	21	62%	6	29%	18%
Vestsjælland	33	14	42%	3	21%	9%
Storstrøm	33	17	52%	3	18%	9%
Bornholm	6	4	67%	0	0%	0%
Fyn	72	31	43%	6	19%	8%
Sønderjylland	46	20	43%	4	20%	9%
Ribe	43	22	51%	4	18%	9%
Vejle	63	25	40%	9	36%	14%
Ringkøbing	83	35	42%	10	29%	12%
Århus	102	52	51%	17	37%	17%
Viborg	38	17	45%	4	24%	11%
Nordjylland	87	49	56%	13	27%	15%
I alt	1000	530	53%	139	26%	14%

¹⁰ Denne problemstilling belyses endvidere i afsnit 5.1.

Det fremgår af tabellen, at hyppigheden blandt de 1000 udvalgte virksomheder til at sælge til den offentlige sektor i Danmark er større i det Storkøbenhavnske område (incl. Roskilde og Frederiksborg Amt) end i resten af landet. Dette hænger formentligt sammen med, at mange af de statslige institutioner er lokaliseret i hovedstadsområdet.

Af de virksomheder, som sælger til den offentlige sektor i Danmark, giver datamaterialet ikke anledning til at konkludere, at der fra amt til amt er forskel m.h.t. tilbøjeligheden til også at sælge til den offentlige sektor i EU. I alt 26% af de virksomheder, som sælger til den offentlige i Danmark sælger også til den offentlige sektor i EU. Det vil formentlige være et begrænset antal virksomheder, som har salg til den offentlige sektor udenfor EU uden også at have salg til den offentlige sektor i EU.

Det er tidligere – i afsnit 4.2 – blevet påvist, at en stor del af de eksportvirksomheder, der er aktive med offentlige udbud i udlandet, er virksomheder med mindre end 100 ansatte. Ser man på størrelsen hos de virksomheder, der sælger til den offentlige i henholdsvis Danmark og i EU, fremkommer følgende tabel:

Tabel 4.15: Virksomheder med salg til den offentlige sektor i Danmark og i EU, fordelt efter virksomhedsstørrelse

	Antal virksomheder i stikprøven	Heraf salg til offentlige i Danmark	%-vis	Heraf salg til det offentlige i EU	%-vis
20-49 ansatte	612	327	53%	72	22%
50-99 ansatte	218	113	52%	37	33%
100-199 ansatte	99	55	56%	21	38%
200-499 ansatte	52	27	52%	8	30%
500 + ansatte	19	8	42%	1	13%
I alt	1000	530	53%	139	26%

Af tabel 4.15 ovenfor fremgår det, at der ikke er sammenhæng mellem virksomhedernes størrelse og salget til den offentlige sektor i Danmark. For salg til den offentlige sektor i udlandet viser resultaterne derimod, at jo større virksomhederne er, jo mere tilbøjelige er de til at eksportere til den offentlige sektor i EU¹¹.

Forskellen virksomhedsgrupperne imellem er dog ikke større end, at virksomheder med mellem 20 og 49 ansatte, står for mere end halvdelen af det samlede antal danske virksomheder, der sælger til den offentlige sektor i EU. Det skal dog bemærkes, at 60% af stikprøven består af virksomheder i denne størrelse. Denne konklusion er enslydende med rapportens tidligere analyser hvor eksportvirksomhederne blev analyseret, jf. afsnit 4.2.

¹¹ Det skal bemærkes, at talmaterialet ikke er repræsentativt for virksomheder med mere end 200 ansatte.

Tabel 4.16: Virksomheder med salg til den offentlige sektor i Danmark og i EU, pr. branche

	Antal virksomheder i stikprøven	Heraf salg til offentlige i DK	%-vis	Heraf salg til det off. i EU	%-vis
Bygge og anlæg	159	116	73%	7	6%
Energiforsyning	13	12	92%	1	8%
Finansiering og forretningservice	134	79	59%	25	32%
Handel m.v.	129	86	67%	22	26%
Jern og metal	176	87	49%	33	38%
Landbrug	7	3	43%	0	0%
Mineral, kemi, plast	32	12	31%	4	33%
Møbelindustri m.v.	30	8	27%	5	63%
Næring, nydelse	29	5	17%	1	20%
Sten, ler, glas	18	14	78%	4	29%
Tekstil, beklædning	32	9	28%	5	56%
Transport, telekomm.	107	21	20%	4	19%
Træ, papir, grafisk	105	60	57%	20	33%
Uoplyst	29	18	62%	8	44%
I alt	1000	530	53%	139	26%

Endvidere ses det af tabel 4.16 ovenfor, at der er stor forskel på, hvilke brancher, der deltager i salg til det offentlige i Danmark og hvilke brancher, der deltager i salg til det offentlige i EU. I gennemsnit sælger ca. hver anden af de i stikprøven udvalgte virksomheder til det offentlige i Danmark. Men virksomheder indenfor bygge- og anlæg, finansiering og forretningservice, handel m.v., jern og metal samt træ- papir og grafisk industri deltager i større udstrækning i salget til den offentlige sektor i Danmark, end gennemsnittet af virksomheder. Omvendt sælger virksomheder inden for mineralie-, kemisk- og plastindustrien, møbelindustri, nærings- og nydelsesindustri, tekstilindustri og transport og telekommunikation kun i ringe udstrækning til den offentlige sektor i Danmark.

Ser man på salget til den offentlige sektor i EU, kan det konstateres, at 26% af de virksomheder, som sælger til det offentlige i Danmark, også sælger til det offentlige i EU.¹² Sammenfattende med resultaterne i tabel 4.1 kan det konkluderes, at sandsynligheden for, at en virksomhed er orienteret mod det offentlige udenlandske udbudsmarked, er større blandt virksomheder der sælger til det offentlige i Danmark, end blandt typiske eksportvirksomheder.

Det fremgår endvidere af tabel 4.16, at f.eks. mange virksomheder indenfor bygge- og anlægssektoren sælger til det offentlige Danmark, men at kun en meget lille del af disse virksomheder (6%) også sælger til det offentlige i EU. Forklaringen er den, at mange mindre og mellemstore virksomheder indenfor for bygge- og anlægssektoren løser opgaver for de lokale kommuner eller amter, men ikke er aktive med salg udenfor landets grænser.

Af de (få) møbelvirksomheder, som sælger til det offentlige i Danmark, sælger en stor del (63%) også til udenlandske offentlige myndigheder. Herudover kan et konstateres, at virksomheder

¹² Det skal bemærkes, at tabellen ikke umiddelbart er sammenlignelig med tabel 4.1., idet der her udelukkende var tale om eksportvirksomheder

indenfor jern- og metalbranchen, finansiering og forretningsservice – jf. resultaterne i tabel 4.1. – udgør en forholdsvis stor andel af de virksomheder, som sælger til det offentlige i udlandet.

4.10 Sammenfatning

Med ovenstående undersøgelser kan der nu tegnes et forholdsvis klart billede af de danske virksomheder, der deltager i udenlandske offentlige udbud, hvor de får informationerne om udbudene fra, hvor de deltager og gennem hvilke kanaler de deltager, hvor ofte de deltager m.v.:

- Selvom tilbøjeligheden til at deltage i offentlige udbud i udlandet er størst blandt store virksomheder, har 54% af eksportvirksomhederne, som er aktive på dette område, under 100 ansatte. Af virksomheder, som sælger til den offentlige i Danmark, udgør gruppen under 100 ansatte 78% af de virksomheder, som også sælger til den offentlige sektor i udlandet.
- 64% af virksomhederne kommer fra tre brancher, nemlig jern- og metalvirksomhed, finansiering og forretningsservice eller møbelvirksomhed.
- Virksomheder, der i forvejen sælger til det offentlige i Danmark, har en større tilbøjelighed til, at sælge til det offentlige i udlandet, end eksportvirksomheder.
- Informationerne om udbudene fås i overvejende grad gennem personlige kontakter og agenter og forhandler på det pågældende marked.
- Få virksomheder deltager kun i EU-udbud – de fleste deltager også i nationale udbud eller kun i nationale udbud (under tærskelværdierne).
- Der er stor spredning, hvad angår de lande, hvori danske virksomheder deltager i offentlige udbud, selvom vore nabolande, Tyskland, Sverige og Norge, er de væsentligste offentlige udbudsmarkeder for danske virksomheder.
- 60% af danske virksomheder sælger gennem agenter til det offentlige i udlandet og 38% sælger direkte.
- Danske virksomheder, der er aktive på dette område, deltager typisk i mindre end 10 udbud pr. år, og vinder i gennemsnit omkring halvdelen af disse.
- Danske virksomheder har en høj grad af fokus på produktet/ydelsen, fremfor en orientering mod hvilket af de fire udbudsdirektiver, der er særligt relevant for deres virksomhed.

Med udgangspunkt i denne analyse vil de barrierer, som danske virksomheder oplever ved EU-udbud i udlandet, blive vurderet i det efterfølgende kapitel.

5. Danske virksomheders barrierer ved salg til den offentlige sektor i udlandet

I dette kapitel vil der blive fokuseret på de barrierer og problemer som danske virksomheder står overfor ved salg til den offentlige sektor i udlandet. Analyserne af barrierer og problemer er opdelt således at der:

- I første del af kapitlet fokuseres alene på de virksomheder, der **ikke** har erfaringer med salg til udenlandske offentlige myndigheder (afsnit 5.1-2).
- I anden del fokuseres alene på de virksomheder, der **har** erfaringer med eksport til den offentlige sektor i udlandet (afsnit 5.3-4).

Virksomhedernes barrierer og problemer med EU-udbud i udlandet kan overordnet inddeles i to kategorier:

For det første møder virksomhederne en række **eksterne barrierer**, som den enkelte virksomhed ikke – eller kun i ringe omfang – har indflydelse på. Der er her tale om et sæt af udbudspolitiske rammebetingelser for virksomhederne, som i princippet omfatter alt fra manglende implementering af EU's udbudsregler til favorisering af nationale og lokale virksomheder.

For det andet møder virksomhederne en række **interne barrierer**, som den enkelte virksomhed selv har indflydelse på. Der er her tale om et sæt af virksomhedsrelaterede udbudsbetingelser, som virksomhederne selv er med til at definere og som henholdsvis fremmer og hæmmer deres muligheder ved EU-udbud i udlandet. De interne barrierer består bl.a. af en række psykologiske faktorer – f.eks. at nogle opfatter EU-udbud som værende forbeholdt meget store virksomheder.

En række af de barrierer og problemer som virksomhederne møder kan ikke entydigt kategoriseres som enten eksterne eller interne. For eksempel vurderer mange virksomheder, at indsatsen ved EU-udbud ikke står mål med resultatet. En sådan barriere kan både skyldes, at det at deltage i et udbud vitterligt er forbundet med store ressourcer (dvs. en ekstern barriere), men det kan også skyldes, at virksomheden ikke har (investeret i) den fornødne indsigt på udbudsmarkedet (dvs. en intern barriere).

En af de interne barrierer, som analysen ikke har undersøgt, er spørgsmålet om de enkelte leders motivation og personlige kvalifikationer. En svensk undersøgelse¹³ peger på lederne af de mindre virksomheder, som centrale personer i relation til virksomhedernes aktivitet på de omtalte markeder. Det må derfor antages, at det er afgørende for især mindre virksomheder deltagelse i udenlandske udbudsforretninger, at lederne har motivationen og de personlige kvalifikationer (erfaring med eksport, salg til det offentlige og sprogkunderskaber m.v.).

Fælles for begge målgrupper – hhv. virksomheder med og uden erfaringer - er målet at kortlægge og identificere de barrierer (interne som eksterne), der begrænser deres bearbejdning af det samlede udenlandske udbudsmarked.

¹³ NUTEK: "Svenska små och medelstora företags deltagande i offentlig upphandling inom EU", Regionalekonomiska analyser, arbetspaper nummer 3/97: Håkan Staflund, Anders Bergquist, Åsa Liljeström.

5.1 Barrierer for virksomheder der ikke deltager i offentlige udbud i udlandet

Analysen har sat fokus på virksomhedernes baggrunde for ikke at deltage direkte i udenlandske EU-udbud. Udgangspunktet er, at det er væsentligt at identificere de barrierer, der hæmmer virksomhedernes lyst til at orientere sig mod dette marked.

Et stort antal virksomheder peger på, at de ikke orienterer sig mod de udenlandske udbudsforretninger, idet:

- Virksomhederne ikke mener deres produkter/ytelser er relevante for salg til den offentlige sektor i udlandet.
- Virksomhederne har andre afsætningskanaler end direkte salg – det være sig egne forhandlere og samarbejdspartnere eller at virksomhederne er underleverandører.

Rapportens tidligere analyser har vist, at der blandt de virksomheder som sælger til den offentlige sektor i Danmark er et stort antal virksomheder, som på trods heraf ikke mener, at deres produkt er relevant for den offentlige sektor i udlandet. I alt 39% af disse virksomheder mener, at dette er til fæddet. Forklaringen på dette forhold hviler antageligt på en manglende viden om mulighederne i udlandet – altså et spørgsmål om en interne virksomhedsbarrierer. Men igen skal det nævnes, at deltagelse ved udenlandske udbudsforretninger ikke er relevant for en række virksomheder – eksempelvis mindre håndværksvirksomheder og hotelejerne.

Ser man bort fra den gruppe virksomheder, som potentielt også kunne orientere sig mod udlandet, kan der samlet set ikke tales om reelle barrierer, når produktet/ytelsen ikke henvender sig til den offentlige sektor eller når virksomhedernes afsætningskanaler gør, at direkte deltagelse i EU-udbud ikke er interessant.

De følgende analyser retter sig derfor mod de virksomheder, som direkte peger på barrierer i forbindelse med udbud, som baggrunden for at de ikke er aktive på det udenlandske udbudsmarked.

Tabel 5.1: Virksomhedernes barrierer: Begrundelse for ikke at deltage i udbud i udlandet

	Antal virksomheder	Procent
Indsatsen står ikke mål med resultatet	47	36
Har nok at lave i Danmark	32	24
Svært at vinde kontrakter i udlandet	29	22
Overvågning for ressourcekrævende	10	8
Vanskeligt at blive prækvalificeret/shortlistet	2	2
Andet	11	8
I alt	131	100

Bem: Virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet.

Tabel 5.1 ovenfor viser fordelingen af de enkelte barrierer som virksomheder oplever. Det fremgår, at den væsentligste begrundelse for ikke at deltage i udenlandske EU-udbud er, at indsatsen ikke står mål med resultatet (36%).

En anelse overraskende er virksomhedernes næstvigtigste begrundelse (24%), at de har så meget at lave i Danmark, at eksporten til den offentlige sektor i udlandet bliver nedprioriteret ("har nok at lave i Danmark").

At virksomhederne ikke er aktive på området kan også skyldes, at overvågningen er for ressourcekrævende (8%), eller at det er for svært at vinde kontrakter i udlandet (22%). Disse besvarelser er antagelig udtryk for, at det af virksomhederne opfattes som vanskeligere at deltage i og vinde udenlandske udbud i forhold til indenlandske udbud.

Det er tankevækkende, at næsten ingen virksomheder opfatter det som et problem at blive prækvalificeret. Netop denne problemstilling har ofte været nævnt i den hjemlige debat, hvor mindre virksomheder fremhæver, at det kun er store virksomheder, der opnår at blive prækvalificeret.

Analyserne viser også, at begrundelsen for, at virksomhederne ikke deltager ved udenlandske udbudsforretninger i nogen grad afhænger af, hvilken branche de tilhører. Således oplever virksomheder inden for rådgivning, ingeniørvirksomhed og finansielle tjenesteydelser (forretningsservice) hyppigere end andre erhverv, at det er vanskeligt at vinde kontrakterne og at resultaterne ikke står mål med indsatsen. Forklaringen på sidstnævnte kan formodentligt findes i det forhold, at udarbejdelsen af tilbudsmaterialer er forholdsvis mere krævende på tjenesteydelsesområdet i sammenligning med standardiserede produkter inden for f.eks. jern- og metalindustrien.

På denne baggrund kunne det også forventes, at små og mellemstore virksomheder i højere grad opfatter at ”indsatsen ikke står mål med resultaterne” som en barriere, samt at det at vinde en kontrakt, opleves som sværere. Resultaterne i tabel 5.2 giver dog ikke umiddelbart belæg for sådanne påstande.

Tabel 5.2: Baggrund for ikke at deltage i offentlige udbud i udlandet, fordelt efter virksomhedsstørrelse

Procent	20-49 ansatte	50-99 ansatte	100-199 ansatte	200-499 ansatte	500 ansatte ++	I alt
Indsatsen står ikke mål med resultatet	34	48	25	20	67	36
Har nok at lave i Danmark	26	20	25	20	33	24
Svært at vinde kontrakter i udlandet	20	16	42	60	0	22
Overvågning for ressourcekrævende	10	4	0	0	0	8
Vanskeligt at blive prækvalificeret/shortlistet	2	0	0	0	0	2
Andet	8	12	8	0	0	8
I alt	100	100	100	100	100	100
Antal virksomheder	86	25	12	5	3	131

Bem: Virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet.

Det ses af tabellen, at der næsten tværtimod er en tendens til det modsatte – kun 20% af virksomheder med 20-49 ansatte begrundes, at de ikke deltager i udenlandske udbudsforretninger med, at det er for svært at vinde kontrakter.

Samlet set må det dog konkluderes at der ikke er nogle helt entydige sammenhænge mellem virksomhedsstørrelse og de barrierer som virksomheder begrundes den manglende aktivitet i udlandet med.

Dette er dog ikke tilfældet, når man ser på sammenhængen til virksomhedernes eksportgrader. Her viser sig det sig, at det er de virksomheder med mindre eksport (mellem 5-19% eksport), der vurderer, at de har ”nok at lave i Danmark”. Det er også denne gruppe, der især vurderer, at det er vanskeligt at vinde opgaver indenfor den offentlige sektor i udlandet.

For virksomheder med en eksport på mere end 60% er det i langt den overvejende del egne forhandlere eller samarbejdspartnere, der varetager salget til de offentlige myndigheder i udlandet. Ikke overraskende svarer relativt færre virksomheder med mellem 20 og 49 ansatte, at de har egne forhandlere eller datterselskaber, og derfor ikke sælger til den offentlige sektor i udlandet.

5.2 Virksomhedernes egne vurderinger af barrierer

Det fremgår af undersøgelsens resultater, at der er en række baggrunde for at virksomhederne ikke deltager i offentlige EU-udbud i udlandet – selv når ydelser/produkter er relevante for eksport til den offentlige sektor, og når virksomheden ikke har egne forhandlere eller samarbejdspartnere til at forestå eksporten.

Undersøgelsen har foruden de direkte spørgsmål til virksomhederne givet mulighed for, at virksomhederne selv kunne bidrage med deres kvalitative vurderinger. Det er på dette spørgsmål blevet til i alt 369 forskellige kommentarer.

Med udgangspunkt i disse kommentarer er der nedenfor fremstillet seks (delvis) supplerende forklaringstyper, der belyser hvorfor virksomhederne ikke orienterer sig mod EU-udbud i udlandet. Forklaringstyperne underbygger i vidt omfang undersøgelsens kvantitative resultater.

1. Tilstrækkeligt arbejde indenlands

Den første forklaringstype er, at virksomhederne har tilstrækkeligt afsætning på det danske marked. Der er en gruppe virksomheder, som har potentialet, men som opererer relativt kortsigtet. Eksporten bliver her betragtet som en supplerende afsætningsmulighed, der bliver overvejet, når der ikke er tilstrækkelig afsætning på det danske marked.

Ikke overraskende befinder relativt mange af denne type virksomheder sig i gruppen af mindre virksomheder (20-50 ansatte) med en beskeden eksport andel. Der er også en overhyppighed af virksomheder inden for bygge- og anlægssektoren:

"Vi har nok at lave herhjemme - og det er unægtelig noget nemmere."

"Vi har ikke fundet det relevant, da vi i forvejen har så rigeligt at lave."

"Manglende kapacitet, har i forvejen svært ved at efterleve/udfylde den indenlandske efterspørgsel"

2. Manglende aktiv salgsstrategi

Den anden forklaringstype er forekomsten af en gruppe virksomheder, hvis salgsindsats og ”bearbejdning” af det udenlandske marked sker passivt. Det vil sige at virksomhederne afventer, at kunderne henvender sig.

Disse virksomheder vil ofte opleve, at spillereglerne for afsætning på det udenlandske og det hjemlige marked, er væsensforskellige. På det danske marked kan virksomheden være vant til at offentlige såvel som private kunder selv retter henvendelse – eksempelvis qua et godt navn i branchen eller et image som en konkurrencedygtig virksomhed. På det udenlandske er mindre danske virksomheder ofte helt ukendte – ligesom udenlandske leverandører er ukendte i Danmark:

"Ingen offentligt myndighed har henvendt sig."

"Vores eksport foregår på den måde, at vores kunder selv henvender sig."

"Der er ikke nogen som har henvendt sig. Ellers gjorde vi det gerne."

Eller i visse tilfælde har virksomhederne ikke undersøgt eller overvejet mulighederne for at starte et salg op til myndigheder i udlandet:

"Det har vi egentlig aldrig tænkt på at man kunne gøre. Vi har derfor ingen kontakter til udlandet, hverken gennem EU eller andet."

"Vi kunne egentlig godt, men vi gør det ikke."

"Vi har slet ikke overvejet muligheden."

3. Deltagelse i EU-udbud er for ressourcekrævende og står ikke mål med indsatsen

En tredje forklaring er, at det at deltage i EU-udbud er for ressourcekrævende – altså svarende til undersøgelsens svarmulighed om, at "resultaterne ikke står mål med indsatsen".

Denne forklaringsmodel stemmer overens med bl.a. en tidligere analyse som Konkurrencestyrelsen har foretaget¹⁴. I denne analyse anfører et antal virksomheder - fortrinsvis større virksomheder med betydelig erfaring i deltagelse i EU-udbud - at udgifterne ved at deltage i EU-udbud ofte ikke står mål med kontraktens størrelse.

Det drejer sig bl.a. om omkostninger til udarbejdelse af tilbudet, tilvejebringelse af dokumentation for tilbudsgivers erfaring og økonomiske baggrund samt redegørelse for tekniske specifikationer. Omkostningerne ved tilbudsgivning er typisk større i forbindelse med salg af tjenesteydelser, idet ydelsens karakter ofte er relativt mere kompleks end fysiske produkter.

I Dansk Handel & Service's analyse fra november 1998 er et udvalgt antal virksomheder blevet spurgt om baggrunden for den manglende deltagelse i udbudsforretninger (danske som udenlandske). Af disse virksomheder svarer 13%, at udbudsreglerne er for komplicerede.

Denne type barriere kan beskrives med følgende virksomhedskommentarer:

"Vi har dårlige erfaringer med det. Disse udbud bliver tit lavet sådan, at det alligevel er en national udbyder, der får ordren eller også bliver beløbet delt op i så mange små enkeltdele, at det slet ikke kommer i udbud. Så det er vi holdt op med, det er simpelthen ikke besværet værd."

¹⁴ "Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet", Konkurrencestyrelsen, 1997

"Det skyldes nok manglende interesse. Vi har vurderet at det ikke var lønsomt."

"Proceduren er alt for bureaukratisk, hvorfor virksomheden ikke har kapacitet til at overkomme EU-udbudsforretningerne."

"Det er for ressourcekrævende."

Disse vurderinger modsiges dog af en række virksomheder som stadig har bevaret optimismen. De samme virksomheder har tilsyneladende også en mere tålmodig og langsigtet eksportstrategi – eksempelvis markerer flere, at de løbende overvåger det udbudsmarked, som er relevant for virksomheden.

Der er typisk tale om virksomheder, der kun har prøvet EU-udbud få gange, men som - på trods af manglende succes - ikke betragter det som for ressourcekrævende at deltage i udbudene:

"Vi har forsøgt, men ikke fået nogen kontrakter endnu."

"Har prøvet, men fik ikke ordren. Vi forsøger igen hvis muligheden er der."

"Vi er lige begyndt at gøre en hel del for at kunne deltage i licitationer, for det vil vi gerne, men vi har bare endnu ikke haft nogen succes."

4. Opfatter deltagelse i EU-udbud som forbeholdt store virksomheder

Den fjerde forklaringstype går på de psykologiske barrierer (dvs. en intern barriere). En stor gruppe virksomheder forbinder EU-udbud med meget store virksomheder – og derfor noget som reelt ligger uden for mindre virksomheders rækkevidde.

Den megen fokus på store anlægsprojekter (Storebæltsbroen, Øresundsbroen osv.) og relationen til EU-udbud har formentligt være med til at underbygge denne tildels fejlagtige opfattelse. Dette bekræftes i Dansk Handel & Service's undersøgelse fra november 1998, hvor ikke mindre end 45% af de adspurgte virksomheder¹⁵ angav, at baggrunden for at de ikke deltog i offentlige udbud (danske som udenlandske), var, at de anså virksomheden som værende for lille til at deltage.

Denne opfattelse er dog kun delvis rigtig. Konkurrencestyrelsens analyse af de danske EU-udbud viser, at mange kontrakter er forholdsvis små (ca. 1,5-3 mio. kr.), men at en gennemsnitlig kontrakt på f.eks. vareindkøbsområdet udgør 8,5 mio. kr.¹⁶

Selvom mange mindre virksomheder deltager i offentlige udbud i udlandet, er der på den anden side ikke tvivl om, at virksomhedens størrelse reelt er et problem. Denne gruppe virksomheder vil sjældent have tilstrækkelig ekspertise eller knowhow til dette arbejde, og belastningen ved udarbejdelsen af et tilbudsmaterialer mv. vil være uforholdsmæssig stor i sammenligning med større virksomheder.

¹⁵Undersøgelsens respondenter er et kvalitativt udvalg fra Dansk Handel & Service's medlemskreds

¹⁶ Konkurrencestyrelsen og Kommunernes Landsforening: "Danske EU-udbud i tal i 1996, 1998, side 11

Følgende kommentarer fra virksomhederne understreger ovenstående:

"Vi synes ikke vi er store nok til at kaste os ud i den slags."

"Man skal være gearet til det, og vi synes vi er for små."

"Vi har dårlig kapacitet til at deltage i udbud."

5. Faldende konkurrenceevne påvirker lysten til at deltage i EU-udbud

Den femte forklaringsmodel knytter sig til en gruppe virksomheder - især indenfor bygge- og anlægssektoren – der har oplevet en stærkt faldende konkurrenceevne de seneste 3-5 år (især på det tyske hovedmarked). Denne udvikling vurderes af mange virksomheder til at bunde i åbningen mod Østeuropa og den deraf følgende stigende konkurrence:

"Det er efterhånden umuligt at arbejde i Tyskland.... I 92, 93 og 94 havde vi 50% af omsætningen i Tyskland. I dag har vi faktisk intet."

"Efter Murens fald er virksomheden ikke længere konkurrencedygtig i forhold til priserne i Østeuropa"

"I Tyskland, som var før vores primære marked, foretrækkes lokal arbejdskraft fra Østeuropa. Derfor kan vi prismæssigt ikke konkurrere med dem. Efter 1994 er konkurrencen blevet for hård."

Andre forhold - som f.eks. den stærke danske krone og det høje danske omkostningsniveau - kan også spille ind på virksomhedens oplevelse af manglende konkurrenceevne.

6. Direkte eller indirekte deltagelse i udbud

Som det fremgår af rapportens analyser deltager en betydelig del af virksomhederne ikke i offentlige udbud i udlandet, idet denne aktivitet varetages af egne forhandlere, agenter eller datterselskaber.

Afhængig af den enkelte branche, vil der være stor forskel på, i hvilken udstrækning danske virksomheder deltager i EU-udbud; direkte, gennem forhandlere, agenter eller datterselskaber.

Produktionsvirksomheder vil normalt have lettere ved at sælge direkte til et andet land – evt. ved mellemkost af en lokal agent. Ofte vil problemerne med at dokumentere tilbudsgivers kompetence og erfaring typisk være mindre, når der er tale om en fysisk vare.

Omvendt er det for mange virksomheder inden for forretningsservice og almindelig servicevirksomhed. Den pågældende serviceydelse skal ofte produceres lokalt eller i tæt samspil med den udenlandske ordregiver. Derfor vil alene de geografiske afstande gøre det vanskeligt for denne type virksomheder, at sælge direkte og uden et udenlandsk datterselskab.¹⁷

Forholdene i regioner tæt på Danmark, f.eks. i Nordtyskland og i Sydsverige, vil typisk afvige fra dette mønster, idet afstanden til produktionen af tjenesteydelsen her vil være overkommelig, og dermed kunne gøre danske virksomheder konkurrencedygtige i mindre udbudsforretninger.

¹⁷ Se endvidere analyserne i afsnit 5.3.1.

For entreprenørvirksomheder på bygge- og anlægsområdet er tærskelværdierne så relativt høje, at det sjældent er et spørgsmål om direkte eller indirekte eksport, der har betydning for om en virksomhed overvejer at deltage i EU-udbud.

5.3 Barrierer for de aktive virksomheder

I de følgende afsnit rettes fokus særskilt mod de virksomheder, som deltager **aktivt** ved og som har **erfaringer** med EU-udbudsforretninger i udlandet. Målet er at identificere omfanget og typen af de barrierer og problemer, som især de små- og mellemstore virksomheder møder.

Analysen vil særligt koncentrere sig om de eksterne barrierer som virksomheder møder – altså det sæt af udbudspolitiske rammebetingelser hvorunder virksomhederne søger at fremme eksporten til udlandet. Bag analysen ligger derfor det grundsynspunkt, at virksomhedernes interne barrierer – relativt set - er mindre relevante for de virksomheder som netop har erfaringer udenlandske udbudsforretninger.

Til forskel fra Konkurrencestyrelsens tidligere analyser på området har nærværende undersøgelse ikke haft til hensigt, at vurdere om udbudsdirektivernes indretning matcher virksomhedernes ønsker. Derfor har denne undersøgelse i udgangspunktet ikke sat fokus på, hvorvidt f.eks. direktivernes tidsfrister udgør et problem, eller hvorvidt virksomhederne oplever udbudsprocedurene som bureaukratiske.

Fokus er derfor rettet mod de barrierer der opstår, som følge af brud på EU's udbudsregler.

I undersøgelsen af de 1201 eksportvirksomheder viser analyserne, at godt 10% (129 virksomheder) har salg til udenlandske offentlige institutioner - organiseret helt eller delvist som EU-udbud. Det er de virksomheder, som i det følgende danner grundlag for analyserne af problemer og barrierer.

5.3.1 Hvem og hvor mange oplever problemer der relaterer sig til brud på EU's udbudsregler?

Nedenfor i tabel 5.3 fremgår det, at hovedparten af virksomhederne (64%) **ikke** har oplevet væsentlige problemer med EU-udbud i udlandet, der relaterer sig til brud på EU's udbudsregler. Men samtidig markerer hver fjerde virksomhed (25%), at de har oplevet væsentlige problemer.

Den overordnede konklusion er derfor dobbelt: Langt de fleste virksomheder oplever ikke brud på EU's udbudsregler som et væsentligt problem, men ikke desto mindre har en alt for stor andel af virksomhederne haft negative erfaringer med den praktiske efterlevelse af de fire udbudsdirektiver.

**Tabel 5.3: Har virksomhederne oplevet væsentlige problemer med et EU-udbud?
Fordelt efter det direktiv der er mest relevant for virksomheden**

Procent	Har oplevet problemer	Har ikke oplevet problemer	Ved ikke	I alt	Antal virksomheder
Bygge- og anlægsdirektivet	30	63	7	100	27
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	14	71	14	100	7
Tjenesteydelsesdirektivet	30	52	17	100	23
Vareindkøbsdirektivet	21	76	3	100	29
Ved ikke	23	63	14	100	43
I alt	25	64	11	100	129

Når der ses nærmere på de typer og karakteristika for virksomheder som oplever problemer – og det modsatte - tegner der sig et noget broget billede.

Af tabel 5.3 ovenfor fremgår det, at de virksomheder som primært sælger tjenesteydelser og bygge- og anlægsarbejder til udenlandske offentlige myndigheder i større udstrækning oplever problemer, der relaterer sig til brud på EU's udbudsregler. Når der ses bort fra de få virksomheder der sælger til forsyningssektoren, er det omvendt EU-udbud inden for vareindkøbsdirektivet, der giver anledning til færrest problemer (21%).

Denne sammenhæng skyldes formentligt, at salg af tjenesteydelser samt bygge- og anlægsarbejder er væsentlig mere komplekse i en udbudssammenhæng, idet ydelsen skal tilpasses lokalspecifikke forhold i det pågældende land, samt at ydelsen i sig selv ikke har samme håndfaste karakter som et fysisk produkt. Ved en højere grad af kompleksitet i ydelsen er der samtidig et større spillerum for, at den ordregivende myndighed ”snyder på vægten”. Det være sig primært gennem uklare tildelingskriterier. Modsat er EU-udbud indenfor vareindkøbsdirektivet ofte mere gennemsigtige – og bygger som regel på enklere tildelingskriterier, eksempelvis prisen alene.

Man skal dog passe på med en overfortolkning af disse sammenhænge – ikke mindst fordi, at en stor andel af virksomhederne ikke er klar over, hvilket direktiv der er mest relevant for virksomheden. De sparsomme erfaringer hos virksomhederne vanskeliggør endvidere analyser af, hvorvidt bestemte brancher i større eller mindre udstrækning oplever problemer.

Går man videre til at andre faktorer, der kunne spille en rolle for, hvorvidt virksomhederne oplever problemer, fremtræder et lidt uklart billede.

**Tabel 5.4: Har virksomhederne oplevet væsentlige problemer med et EU-udbud?
Fordelt efter virksomhedsstørrelse**

Procent	20-49 ansatte	50-99 ansatte	100-199 ansatte	200-499 ansatte	+ 500 ansatte	I alt
Har oplevet problemer	24	16	32	24	33	25
Har ikke oplevet problemet	67	72	56	67	53	64
Ved ikke	10	12	12	10	13	11
I alt – procent	100	100	100	100	100	100
Antal virksomheder	42	25	25	21	15	129

Af tabel 5.4 ovenfor fremgår det for eksempel, at der **ikke** er en tydelig sammenhæng mellem virksomhedens størrelse og hvorvidt der opleves problemer eller ej. En forventning kunne være, at de små- og mellemstore virksomhederne med en lavere grad af specialisering og professionalisering i tilbudsgivning også vil give anledning til flere oplevede problemer. En sådan sammenhæng giver undersøgelsens resultater ikke belæg for.

En anden forventning kunne være, at der er sammenhæng mellem virksomhedens organisering af salget til udenlandske myndigheder, og hvorvidt der opleves væsentlige problemer eller ej.

I tabel 5.5 nedenfor viser analysen noget overraskende, at markant flere virksomheder oplever problemer (40%), når salget er organiseret gennem virksomhedens udenlandske datterselskab. Den almindelige forventning er ellers, at virksomheden er bedre stillet og i mindre udstrækning oplever problemer, når den er repræsenteret direkte i det pågældende land.

Den eneste oplagte forklaring er, at de virksomheder der har organiseret deres salg via et udenlandsk datterselskab i større udstrækning er virksomheder, som er orienteret mod bygge- og anlægssektoren, som hyppigere møder problemer. Således har 26% af virksomhederne, der primært orienterer sig mod bygge- og anlægsdirektivet, organiseret deres salg via et udenlandsk datterselskab – dette i modsætning til virksomheder indenfor almindelig vareproduktion, hvor den tilsvarende andel udgør 13%.

Tabel 5.5: Problemer eller ej ved EU-udbud - fordelt efter eksportens organisering*

Procent	Har oplevet problemer	Har <u>ikke</u> oplevet problemer	I alt	Antal virksomheder
Gennem salg fra virksomhedens agent eller forhandler	27	73	100	60
Gennem direkte relationer til den offentlige myndigheder i udlandet	26	75	100	51
Gennem virksomhedens udenlandske datterselskaber	39	61	100	28
Gennem samarbejde med danske eller udenlandske virksomheder	22	78	100	18
Gennem underleverandøraftaler	29	71	100	14
Andet	50	50	100	6
Total	28	72	100	115

* "Ved ikke"-kategori frasorteret – Bem: Virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet.

Samlet set sender undersøgelsen et positivt budskab til de virksomheder som forventer, at orientere sig mere mod EU-udbud i udlandet: Hovedparten af virksomhederne oplever nemlig ikke problemer, der relaterer sig til brud på EU's udbudsregler. Men når én ud af fire virksomheder samtidig har oplevet væsentlige problemer, er det en klar markering af, at der fortsat er behov for en markant bedre efterlevelse af EU's udbudsregler blandt udenlandske ordregivere.

Den eneste tydelige sammenhæng viser, at virksomheder der sælger tjenesteydelser og bygge- og anlægsarbejder, som skal tilpasses lokalspecifikke forhold, i noget større udstrækning oplever væsentlige problemer, der relaterer sig til brud på EU's udbudsregler. Og ydermere, at produktionsvirksomheder i noget mindre omfang oplever problemer.

Undersøgelsen resultater sender derfor et positivt signal til de mange små- og mellemstore produktionsvirksomheder, som fremover ønsker at orientere sig mod det udenlandske offentlige marked: For disse virksomheder er risikoen for at møde problemer relativt mindre.

Endeligt dokumenterer resultaterne også, at problemer med brud på EU's udbudsregler er en ren **ekstern barriere**, som virksomhederne ikke har nogen indflydelse på. Fraværet af synlige sammenhænge mellem virksomhedernes størrelse, antallet af vundne kontrakter, organiseringsformen, og hvorvidt der opleves problemer, understreger dette forhold.

5.3.2 Hvilke typer problemer møder virksomhederne?

I det følgende skal der ses nærmere på de typer af problemer som virksomhederne møder under et EU-udbud. Undersøgelsen afgrænser sig til forhold som kan påvises som eksterne barrierer for virksomhederne – og som alene beror på de udenlandske offentlige myndigheders håndtering af udbudsprocesserne.

Dette spørgsmål har tidligere været belyst i Konkurrencestyrelsens rapport om danske virksomheders muligheder ved salg til udenlandske offentlige institutioner, men som bekendt er nærværende undersøgelse en af de få kvantitative af sin art på området.

Af tabel 5.6 nedenfor fremgår det, at det væsentligste problem knytter sig til, at udbudsmaterialet i praksis er udformet på en sådan måde, at det favoriserer nationale eller lokale leverandører. Knap halvdelen af undersøgelsens virksomheder (46%) mener således, at diskrimination via udbudsmaterialet er et ”stort” eller ”meget stort” problem. Omvendt mener godt hver tredje virksomhed (35%), at dette er et ”meget lille” eller ”lille problem”.

Tabel 5.6: Hvilke problemer møder virksomhederne under EU-udbuddet?*

Spørgsmål - %	Lille problem	Neutral	Stort problem	Ved ikke	I alt %
Udbudsmaterialet er i praksis udformet, så det favoriserer nationale eller lokale leverandører?	35	11	46	9	100
Der forhandles, selvom udbudsproceduren ikke tillader forhandling?	24	15	30	30	100
Kriterierne for tildeling af kontrakten bliver i praksis ikke efterlevet?	24	20	30	26	100
Der er vigtige informationer, som vi ikke får?	41	17	26	15	100
Der stilles urimelige krav til at blive prækvalificeret?	53	15	18	15	100
Tidsfristerne overholdes ikke, eller hasteproceduren anvendes uretmæssigt?	44	22	18	17	100

* Svar kategorierne ”Meget lille” og ”Lille” er slået sammen til ”Lille problem”. Det samme gælder for ”Stort” og ”Meget stort problem”.

Problemstillingen vedrørende diskriminerende udbudsmaterialer er velkendt. Men det er samtidigt et problem som er svært at håndtere i praksis, idet udbudsmaterialet ikke er en ”hård” målbar enhed, som eksempelvis tidsfrister. Udbudsmaterialer er ofte meget omfangsrige og diskriminationen kan indtræde på mange niveauer.

Næstefter udbudsmaterialet er de to største oplevede problemer, at der i realiteten forhandles om kontrakten (overtrædelse af forhandlingsforbuddet) samt at tildelingskriterierne i praksis ikke ef-

terlevs. På begge disse spørgsmål markerer 30% af virksomhederne, at det er ”stort” eller ”meget stort” problem. Især problematikken vedrørende forhandling har optaget en stor del af debatten – bl.a. i Kommissionens Grønbog om offentlige indkøb i EU (1996) og den efterfølgende Meddelelse (1998).

Samtidig har det ved analyserne af de problemer som virksomhederne møder, kunnet dokumenteres, at der ikke er tendenser til at små- og mellemstore virksomheder oplever bestemte typer af problemer i højere udstrækning end de største virksomheder i Danmark. For eksempel kan det ikke dokumenteres, at det er sværere for små virksomheder at blive prækvalificeret. Fraværet af sådanne sammenhænge kan dog skyldes, at virksomhedernes samlede erfaringer med EU-udbud i udlandet er begrænsede.

De nuværende erfaringer fra Konkurrencestyrelsens EU-initiativ¹⁸ bekræfter i vidt omfang undersøgelsens resultater. Ud af de i alt 26 konkrete sager hvor Konkurrencestyrelsen har bistået danske virksomheder i udlandet, har de formodede overtrædelser koncentreret sig om diskrimination gennem udbudsmaterialet – ofte udtrykt ved diskriminerende tekniske specifikationer. Erfaringerne fra EU-initiativet viser dog også, at manglende offentliggørelse af udbud er et problem.

5.4 Andre typer problemer?

Foruden de typer problemer som virksomhederne direkte har kommenteret på, har undersøgelsen åbnet mulighed for at virksomhederne kan give mundtlige kommentarer. Neden for er disse kategoriseret.

1. Favorisering af nationale virksomheder

Som supplement til undersøgelsens resultater vedrørende diskrimination gennem udbudsmaterialet, har en del virksomheder understreget favorisering (eller diskrimination) af nationale virksomheder som et gennemgående problem:

”Det alt overskyggende problem er, at der stadig er en tendens til man favoriserer nationale interesser.”

”Den foretrukne leverandør er ofte med til at udforme opgavespecifikationerne, således at den foretrukne leverandør i hovedreglen får ordren.”

”Primært det med favorisering af lokale. Men også kriterier, som man lader nogle falde på. Vel at mærke kriterier, der ikke var med fra starten, men som bliver tilføjet senere.”

2. Betaling for leverede ydelser/varer

En række virksomheder peger på manglende betaling for leverede ydelser/varer som et væsentligt problem. I en analyse som Dansk Industri foretog i december 1998¹⁹, pegede 43% af de adspurgte virksomheder på, at de generes af for sene betalinger fra købere i andre EU-lande.

Debatten om manglende betalinger ved udbud har også fundet sted på europæisk niveau og EU-Kommissionen har på denne baggrund taget initiativ til et nyt direktivforslag om betalingsfrister

¹⁸ Konkurrencestyrelsen: ”Cross Border Cases” – Følgegruppen vedr. offentlige EU-udbud, december 1998.

¹⁹ Dansk Industri’s medlemsundersøgelse af det indre marked, december 1998. Undersøgelsen omfattede såvel private som offentlige kunder.

generelt. Direktivforslaget er under fremsættelse og må fremover forventes at løse en del af de problemer som bl.a. danske virksomheder oplever:

”At få betaling for den service vi har ydet.”

”EU-Kommissionen betaler alt, alt for sent.”

3. For store ressourcer forbundet med EU-udbud

I tråd med undersøgelsens konklusioner retter en del af virksomhedernes kommentarer sig mod, at det opleves for ressourcekrævende, at deltage i EU-udbud. For de virksomheder som ikke har erfaring med udenlandske EU-udbud blev det dokumenteret, at den væsentligste barriere netop er, at virksomhederne forventede, at resultaterne ikke ville stå mål indsatsen (jf. tabel 5.3).

”Alt for omfattende materiale, der kræver for mange ressourcer.”

”Oftentimes kræver kunden stor argumentation for at vores virksomhed er miljørigtig, og at indsamle denne argumentation er ressourcekrævende.”

4. Virksomhederne oplever det vanskeligt at komme med i ”det gode selskab”

En del virksomheder peger på, at det offentlige indkøbmarked til trods for kravene til åbenhed og gennemsigtighed, opleves som et meget lukket system. Flere virksomheder peger direkte på, at forudsætningen for at vinde kontrakter, er, virksomheden er ”med i det gode selskab” – altså blandt en gruppe virksomheder, som den pågældende ordregiver har et godt og nært forhold til. Virksomhederne udtrykker det således:

”Det er et meget lukket system. Og nogle steder er det umuligt at komme ind. Typisk har man 4-5 leverandører og ikke interesseret i at få flere.”

”Der er en speciel insiderviden man skal være i besiddelse af, og det er et problem”

”Mange korridorftaler hvor visse virksomheder favoriseres. Den fortrukne virksomhed har fået ordren før den formelt har været i licitation.”

5.4.1 I hvilke lande støder virksomhederne hyppigst på problemer?

Som det sidste trin i analysen skal det belyses i hvilke lande virksomhederne hyppigst oplever problemer, der relaterer sig til brud på EU's udbudsregler.

I tabel 5.7 nedenfor ses det, at virksomhederne udpeger Tyskland som det land hvor det oftest går galt. I en undersøgelse blandt industrivirksomhederne er Dansk Industri kommet frem til samme konklusion, idet flest virksomheder oplever problemer med tilbudsgivning til offentlige myndigheder i Tyskland²⁰. Dette negative skudsmål skal dog ses i forhold til, at Tyskland samtidig er det land hvor virksomhederne deltager i flest EU-udbud, jf. afsnit 4.6 og tabel 4.8.

²⁰ Dansk Industri's medlemsundersøgelse af Det Indre Marked, december 1998

Tabel 5.7: De hyppigste ”problem-lande”

Land	Procentandel	(Deltagelse ved EU-udbud i landet)
Tyskland	26%	(44%)
Frankrig	20%	(22%)
Italien	11%	(14%)
Spanien	9%	(12%)
England	7%	(26%)
Grækenland	7%	(9%)
Sverige	0%	(36%)
Andre lande i alt	20%	(149%)
Ved ikke	28%	
I alt - %	137%	(314%)
Antal virksomheder	46	129

Bem: Virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet.

Men følges logikken om, at de lande der handles mest med også er de lande hvor der hyppigst opleves problemer, burde undersøgelsens resultater vise en klar sammenhæng herimellem. Dette er ikke tilfældet.

De fem lande hvor virksomhederne er mest aktive er i nævnte rækkefølge Tyskland, Sverige, Norge, England og Holland. Tabel 5.8 ovenfor viser dog en noget andet rækkefølge, idet Tyskland og Frankrig klart dominerer listen over lande hvor virksomhederne konstaterer problemer.

Det er endvidere bemærkelsesværdigt, at ingen virksomheder har peget på Sverige – og det til trods for at Sverige udgør danske virksomheders anden vigtigste handelspartner på EU-udbudsområdet. Samme tendens gælder for Holland og Norge, hvor kun meget få har peget på problemer.

I tråd hermed viser tabel 5.8 nedenfor sammenhængen mellem deltagelse i udbudsforretninger i de enkelte lande og den andel heraf, der oplever problemer i samme land. Tabel 5.8 viser, at hver tredje virksomhed der deltager i franske EU-udbud, også har oplevet problemer med brud på franske myndigheders efterlevelse af udbudsreglerne. Næsten samme negative skudsmål får Italien, Grækenland, Spanien og Tyskland.

Også denne konklusion stemmer overens med Dansk Industri´s analyse: Tages der højde for i hvor stor udstrækning danske virksomheder eksporterer til de pågældende lande, oplever danske virksomheder, at eksport til den offentlige sektor i de fleste sydeuropæiske lande, er forbundet med større problemer en sammenlignet med eksport til den offentlige sektor i Tyskland.

Tabel 5.8: Sammenhæng mellem deltagelse og problemer i de enkelte lande

Deltagelse/problem	%-andel
Frankrig	32%
Italien	28%
Grækenland	27%
Spanien	25%
Tyskland	21%
England	9%
Portugal	9%
Belgien	7%
Holland	6%
Norge	5%
Sverige	0%
Irland	0%

For Grækenlands vedkommende skal det dog bemærkes, at relativt få virksomheder har eksport hertil. Grækenlands topplacering i tabel 5.8 kan derfor ikke tages som udtryk for, at Grækenland samlet set, udgør et stort problem for danske virksomheder.

De erfaringer som Konkurrencestyrelsen har indhentet gennem EU-initiativet, hvor danske bistås ved problemer i udlandet, stemmer i nogen grad overens med undersøgelsens resultater. Den overvejende del af de konkrete sager under EU-initiativet har omhandlet tyske ordregivere. Men i modsætning til resultaterne i tabel 5.7 og tabel 5.8, viser erfaringerne fra EU-initiativet, at en del konkrete sager vedrører norske og svenske ordregivere. Altså netop de lande som ingen af undersøgelsens virksomheder peger på som ”problem-lande”. Denne uoverensstemmelse skal formentlig tages som udtryk for, at der naturligvis også opleves problemer i lande med en høj grad af udbudspolitisk fokus, men at de relativt set, ikke er nær så betydningsfulde som problemerne i de sydeuropæiske land samt Tyskland.

Undersøgelsens resultater kan under et ses som sammenfaldende med EU-Kommissionens udpegning af lande der ikke fuldtud har implementeret EU’s udbudsdirektiver²¹ samt Konkurrencestyrelsens egne tidligere analyser²². Tendensen understreges ved fraværet af lande, jf. tabel 5.7, som er almindeligt kendt for at have en stærk fokusering på implementering og efterlevelse af EU’s udbudsregler – dog med de forbehold som erfaringerne fra EU-initiativet fremhæver.

5.5 Sammenfatning

Sammenfatningen af virksomhedernes interne og eksterne barrierer og problemer ved EU-udbud i udlandet sker i det følgende på to niveauer. Det første niveau angår alene de virksomheder, som ikke har erfaringer med EU-udbud. Det andet niveau angår alene de virksomheder, som har erfaringer med udbudsforretninger i udlandet.

²¹ EU-Kommissionen: Grønbog om offentlige indkøb i EU, november 1996

²² Konkurrencestyrelsen: Danske virksomheders muligheder ved salg til udenlandske offentlige myndigheder

5.5.1 Barrierer og problemer for virksomheder uden erfaring med EU-udbud i udlandet

Undersøgelsen har vist at EU-udbud i udlandet er relevant for en kernegruppe af eksportvirksomheder.

En betydelig del af 1201 eksportvirksomheder finder ikke umiddelbart, at deres produkter/ydelser er egnede til eksport til offentlige myndigheder i udlandet. For en stor gruppe af disse virksomheder kan der derfor ikke tales om egentlige barrierer eller problemer. Deres produkter er ikke relevante til salg til offentlige myndigheder – hvadenten myndighederne er danske eller udenlandske.

Men for en betydelig del af de virksomheder, som ikke mener at deres produkter er relevant til eksport til udenlandske offentlige myndigheder, har samtidigt salg til den offentlige sektor i Danmark og i forvejen eksport til det private marked i udlandet. Undersøgelsens resultater dokumenterer derfor, at der for disse virksomheder i nogen grad må være tale om interne barrierer. De interne barrierer for denne virksomhedsgruppe vil ofte bestå i behovet for grundlæggende information om mulighederne i udlandet.

Ser man på de eksportvirksomheder, der potentielt kan eksportere til udenlandske indkøbsmarked, kan de vigtigste barrierer sammenfattes til følgende:

- **Forretningsmæssige barrierer:** Virksomheder, der opfatter at ”indsatsen ved EU-udbud ikke står mål med resultaterne”.
- **Psykologiske barrierer:** Især mindre virksomheder der anser sig selv, som værende for små til EU-udbud. Og mange virksomheder er af den opfattelse, at EU-udbud kræver en udenlandsk filial eller datterselskab.
- **Salgsstrategiske barrierer:** Virksomheder, der opfatter det danske marked som tilstrækkeligt eller har en manglende offensiv salgsstrategi.

For alle tre barriere-typer er der overvejende tale om interne barrierer, som virksomhederne selv har indflydelse på. Men det er samtidig en række barrierer hvor offentlige myndigheder, erhvervsorganisationer mv. har et væsentligt spillerum for at iværksætte initiativer, der kan påvirke danske virksomheder til at orientere sig mod det udenlandske udbudsmarked.

Nedenfor beskrives barriererne hver for sig:

➤ **Forretningsmæssige barrierer :**

Undersøgelsen dokumenterer at den vigtigste barriere for ikke at orientere sig mod EU-udbud er, at indsatsen ikke står mål med resultaterne (36%). Bag disse tal ligger en klar opfattelse af, at EU-udbud i udlandet er alt for ressourcekrævende. Det er især virksomheder på tjenesteydelsesområdet som mener dette er tilfældet. Endvidere begrundet en del virksomheder (22%), at de ikke orienterer sig mod udenlandske offentlige myndigheder med, at der er for svært at vinde kontrakter.

➤ **Psykologiske barrierer:**

Ud fra virksomhedskommentarerne viser undersøgelsen, at mange mindre virksomheder opfatter det at deltage i EU-udbud, som værende forbeholdt store virksomheder. Baggrunden er antage-

ligt, at disse virksomheder forbinder EU-udbud med meget store kontrakter der ligger uden for små virksomheders økonomiske og kapacitetsmæssige rækkevidde – f.eks. store anlægsprojekter.

Denne opfattelse hviler imidlertid på et delvist fejlagtigt grundlag. Undersøgelsen viser nemlig, at af de virksomheder som sælger til den offentlige sektor i udlandet, har mere end hver anden virksomhed mindre end 50 ansatte. Endvidere viser danske erfaringer, at de gennemsnitlige kontraktværdier ved EU-udbud i Danmark er 8,5 mio. kr. på vareindkøbsområdet – men at mange kontrakter, som tidligere nævnt, er væsentlige mindre (ofte i størrelsesordenen 1,5-3 mio. kr.). Et tilsvarende billede må forventes, at være gældende i udlandet.

En anden psykologisk barriere er, at virksomhederne opfatter det som en nødvendig betingelse for at komme i betragtning ved EU-udbud, at man har en udenlandsk filial eller datterselskab. Undersøgelsen dokumenterer, at dette ikke nødvendigvis er tilfældet, idet en stor del af de virksomheder, der sælger til den offentlige sektor i udlandet, gør det gennem agent eller direkte til den offentlige myndighed.

➤ **Salgsstrategiske barrierer:**

Undersøgelsens resultater dokumenterer, at 24% af virksomhederne ikke orienterer sig mod EU-udbud i udlandet fordi de har tilstrækkelig omsætning på det danske marked. Endvidere viser gennemgangen af virksomhedernes mundtlige kommentarer, at mange virksomheder har en manglende offensiv salgsstrategi.

Det må formodes, at den forventede afmatning af den danske økonomi i 1999 samt tabet af eksportandele på de vigtigste nærmarkeder, vil aktualisere behovet for at orientere sig mod nye markedssegmenter. Salg til udenlandske offentlige myndigheder vil utvivlsomt kunne fremstå som en attraktiv ”kompensation” for mange af disse virksomheder.

5.5.2 Barrierer og problemer for virksomheder med erfaringer ved EU-udbud i udlandet

Virksomhederne med erfaringer ved EU-udbud i udlandet sender et meget positivt signal: Størsteparten oplever nemlig ikke væsentlige problemer, der relaterer sig til brud på EU’s udbudsregler (64%).

Men signalet er dobbelt: For på samme tidspunkt oplever godt hver fjerde danske virksomhed, at det modsatte er tilfældet (25%). Det må anses for meget utilfredsstillende, at en så relativ stor del af virksomhederne oplever væsentlige problemer med efterlevelsen af EU’s udbudsregler.

Resultaterne dokumenterer ydermere, at der ikke er nogen helt entydig sammenhæng mellem dem, der oplever problemer, og de som ikke oplever problemer. Med andre ord er det svært at identificere de virksomheder hvor risikoen er størst for at opleve problemer. Den eneste relative sammenhæng er, at virksomheder der opererer med komplekse eller vanskeligt definerbare ydelser (tjenesteydelses- samt bygge- og anlægsområdet) en anelse hyppigere oplever problemer.

Når der ses på hvilke typer barrierer, der har størst betydning, tegner der sig følgende billede:

- Udbudsmaterialet er i praksis udformet, så det favoriserer nationale eller lokale leverandører
- Der forhandles, selvom udbudsproceduren ikke tillader forhandling
- Kriterierne for tildeling af kontrakten bliver i praksis ikke efterlevet
- Der er vigtige informationer, som virksomhederne ikke får
- For store ressourcer forbundet med EU-udbud
- Manglende betalinger for leverede ydelser
- Sprogproblemer

Hovedproblemet er utvivlsomt, at udenlandske ordregivere favoriserer deres egne nationale eller lokale leverandører – især gennem udformning af et udbudsmateriale, hvor danske virksomheder kun har få chancer for reelt at vinde kontrakten.

Størstedelen af disse barrierer er eksterne – altså barrierer som virksomhederne ikke eller kun i ringe omfang, har indflydelse på. Der er tale om et sæt af udbudspolitiske barrierer, der har overvejende har at gøre med implementering, efterlevelse og kontrol af EU's udbudsregler.

Undersøgelsen har endeligt dokumenteret, at der er en klar sammenhæng mellem de lande der ikke fuldtud har implementeret og efterlever EU's udbudsregler, og de lande hvor danske virksomheder hyppigst møder problemer. Undersøgelsen viser, at virksomhederne oftest møder problemer i Tyskland og Frankrig.

6. Virksomhedernes erfaringer med klager

I dette kapitel skal der ses på hvad virksomhederne aktivt gør når der sker brud på EU's udbudsregler. Klager virksomhederne? Hvis ikke, hvorfor? Og hvem klager virksomhederne i givet fald til?

Konkurrencestyrelsens EU-initiativ, der sigter mod at hjælpe danske virksomheder der oplever problemer med EU-udbud i udlandet – og omvendt for udenlandske virksomheders problemer med danske ordregivere - har netop som mål at sikre en effektiv og målrettet service. EU-initiativet har indtil videre ført til 35 konkrete sager. I 26 af disse har Konkurrencestyrelsen bistået danske virksomheder ved formodede brud på EU's udbudsregler i de lande hvor der indgået bilaterale aftaler mellem kontrolmyndighederne på udbudsområdet (Sverige, Norge, Finland, UK, Irland, Tyskland, Holland og Frankrig).

Svarene på spørgsmålene ovenfor spiller derfor en vigtig rolle for tilrettelæggelsen af den fremtidige indsats på området.

6.1 Klager virksomhederne?

Klager virksomhederne hvis de bliver uretmæssigt behandlet i forbindelse med et EU-udbud? Af tabel 6.1 nedenfor fremgår det, at langt hovedparten af virksomhederne (73%) siger nej til dette spørgsmål.

Resultaterne viser endvidere, at kun godt hver tiende virksomheder har klaget (12%). En tilsvarende andel af virksomheder har dog overvejet at klage (11%). Undersøgelsens resultater støtter dermed op om de generelle erfaringer: Virksomhederne er overvejende tilbageholdende med at klage, hvis de føler sig uretmæssigt behandlet.

Konkurrencestyrelsens hidtidige erfaringer med EU-initiativet viser også, at relativt få virksomheder klager.

Sammenholdes resultaterne med andre undersøgelser tyder det endvidere på, at det ikke afgørende for, hvorvidt der klages eller ej, om EU-udbuddet finder sted i Danmark eller udlandet. I den tidligere refererede undersøgelse fra Dansk Handel & Service viste tallene, at kun 9% har prøvet klaget. Det svarer stort set til den andel af virksomhederne som klager ved udenlandske EU-udbud.

**Tabel 6.1: Klager virksomhederne hvis de bliver uretmæssigt behandlet?
Fordelt efter størrelse**

Procent	Ja, har klaget	Ja, overvejet at klage	Nej	Ved ikke	Procent	Antal virksomheder
20-49 ansatte	16	10	67	7	100	42
50-99 ansatte	12	12	76	0	100	25
100-199 ansatte	8	4	80	8	100	25
200-499 ansatte	10	14	71	5	100	21
500 ansatte ++	7	20	73	0	100	15
Uoplyst	0	0	100	0	100	1
I alt	12	11	73	5	100	
Antal virksomheder	15	14	94	6		129

I tabel 6.1 ses en tendens til, at mindre virksomheder klager mere end større virksomheder. Således er der en betydelig overhyppighed blandt små- og mellemstore virksomheder der har klaget. I alt har 17% af virksomhederne med 20-49 ansatte klaget – i modsætning til eksempelvis de langt større virksomheder med 200-499, hvor kun 10% klager.

Sammenhængen kan umiddelbart forekomme noget overraskende, idet det ofte antages at store virksomheder har bedre ressourcer, juridiske og tekniske kompetencer til at gennemføre en klagesag.

Men forklaringen skal formentlig findes i det forhold, at mindre virksomheder som regel har færre kunder og er mindre kendte blandt et større antal udenlandske myndigheder. Dermed kan der argumenteres for, at en mindre virksomhed har relativt mindre at tabe ved at køre en klagesag, idet virksomhedens risiko for at blive genkendt i andre sammenhænge som ”the troublemaker” er mindre, eller tilsvarende har en mindre risiko for at ødelægge et positivt virksomheds-image. Der er endda hjemlige eksempler på, at små virksomheder er blevet kendt i bredere ordregiverkredse efter at have ført principielle klagesager, som har givet anledning til medieopmærksomhed.

I forlængelse heraf kan der argumenteres for, at store virksomheders generelle image har en tilsvarende større betydning for langsigtede salgsstrategier. Store virksomheder har dermed også relativt mere at miste, hvis klagen fører til en black-listning af virksomheden.

6.1.1 Hvem klager virksomhederne til?

Undersøgelsen har også spurgt hvem virksomhederne klager til. Konkurrencestyrelsens EU-initiativ til at hjælpe danske virksomheder, der oplever problemer med EU-udbud i udlandet, har ind til nu, som nævnt, ført til 26 konkrete sager. Antallet af virksomheder med klage-erfaringer i udlandet er derfor meget begrænset. Det må derfor antages at respondentgruppen – jf. tabel 6.2 nedenfor – udgør en meget stor del af det samlede antal virksomheder med erfaringer på området.

I tabel 6.2 nedenfor ses det dog mod forventning, at virksomhederne hyppigst går til EU-Kommissionen med klager om formodede overtrædelser af EU’s udbudsregler. Forklaringen herpå kan i et vist omfang dække over konkrete sager, som har været en del af EU-initiativet og hvor Kommissionen i flere tilfælde har været direkte indblandet med Konkurrencestyrelsens mellemkomst. Endvidere dækker tabel 6.2 formentligt også over klagesager mod Kommissionen selv.

Tabel 6.2: Hvem klager virksomhederne til?

Sted	Procent
EU-Kommissionen	24
Konkurrencestyrelsen	10
Landets kontrol- eller klagemyndighed	10
Brancheforeningen	3
Ordregiver	0
Andre	21
Ved ikke/husker ikke	41
I alt	110
Antal virksomheder	29

Bem: Virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet.

Den forholdsvis store andel af virksomheder der klager til ”andre” (21%), dækker for størstepartens vedkommende over virksomhedens egen advokat. Denne sammenhæng er på ingen måde overraskende, idet virksomhedernes egne advokater i forvejen tager sig af andre juridiske problemstillinger, retlige tvister mv. Det må endvidere formodes, at det spiller en ikke uvæsentlig rolle, at der er et fortrolighedsforhold mellem virksomhed og den part som bringer klagen videre.

Men tabel 6.2. viser samtidig en anden meget vigtig pointe. Virksomhederne klager ikke direkte til den ordregivende myndighed. Forklaringen hviler formentligt på, at virksomhederne står i en bedre position med en organisation, en offentlig myndighed eller sin egen advokat i ryggen. Endvidere må det formodes, at virksomhederne oplever risikoen for black-listning som mindre, når den ikke selv står ansigt til ansigt med den ordregivende myndighed.

6.2 Hvad er baggrunden for ikke at klage?

Nedenfor fremgår virksomhedernes baggrunde for ikke at klage, når de føler sig uretmæssigt behandlet²³. Af tabel 6.3 ses det, at virksomhederne har to typer holdninger til hvorfor de ikke klager. Knap halvdelen af virksomhedernes svar peger på, at det ikke er umagen værd at klage (45%) – altså at indsatsen ikke forventes at stå mål med resultaterne. Et lige så stort antal begrundede baggrunden for ikke at klage med, at de frygter risikoen for black-listing, eller at virksomhederne har en klar holdning til, at man ikke klager over sine potentielle kunder (45%).

Tabel 6.3: Hvorfor klager virksomhederne ikke?*

Svar	Antal svar	Procent
Det er ikke umagen værd – for dyrt – hjælper ikke	18	45
”Vi klager ikke”- risiko for black-listing	18	45
Manglende viden om klagemuligheder	0	0
Andet	4	10
I alt	40	100

Bem: Virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet. *: Procentudregningen er af tekniske grunde baseret på antal svar, og ikke som i rapportens andre tabeller, på antal virksomheder.

Resultaterne stemmer i nogen grad overens med resultaterne fra Dansk Handel & Service’s tidligere refererede undersøgelse af såvel danske som udenlandske udbud. I denne undersøgelse fremstod den væsentligste grund til ikke at klage, at klagesystemet er utilfredsstillende. Den næstvigtigste årsag var risikoen for blacklisting.

Resultaterne skal igen tages med forbehold for virksomhedernes relativt få klageerfaringer ved udenlandske EU-udbud. Dette er muligvis også forklaringen på, at ingen virksomheder peger på manglende viden og information om klagemulighederne, som grund til ikke at klage. De få virksomheder som har erfaringer med klager må forudsættes, at have et generelt stort kendskab til udbudsreglerne og klagemuligheder – og har formentligt også haft kontakt til Konkurrencestyrelsen.

Konkurrencestyrelsens erfaringer fra EU-initiativet viser dog, at selv når virksomhederne klager gennem Konkurrencestyrelsen, så har virksomhederne en betydelig frygt for at blive blacklistet.

²³ En række af svarkategorierne er beslægtede, og i sagens natur hviler en beslutning om ikke at klage, på en række forskellige faktorer.

Således er flere af de 26 konkrete sager, hvor EU-initiativet har hjulpet danske virksomheder, reelt stoppet med udgangspunkt i virksomhedens ønske om ikke at blive blacklistet.

Sammenfattende for undersøgelsens resultater, uddyber nedenstående kommentarer virksomhedernes opfattelser:

”Bureaukratiet. Det er for tungt, så det kan ikke betale sig. Det er for store ressourcemæssige omkostninger forbundet med det.”

”Føler ikke det hjælper.”

”Det kan ikke betale sig at bruge for meget tid på det.”

6.3 Hvilke forhold vil fremme incitamentet til at klage?

Både de virksomheder med og uden klageerfaring har i undersøgelsen givet deres opfattelse af hvad, der kan fremme incitamentet til at klage. Med andre ord er årsagerne til at virksomhederne ikke klager, belyst fra to sider. Dels gennem direkte begrundelser for ikke at klage og dels virksomhedernes egne bud på, hvad der kan fremme lysten til at klage.

I tabel 6.4 nedenfor ses det, at der er betydeligt sammenfald mellem de problemtyper som virksomhederne finder vigtigst (jf. tabel 6.3) og deres forslag til, hvad der kan fremme incitamentet til at klage. Tabellen viser nemlig, at det der bedst kan fremme dette incitament er positive eksempler på at det kan betale sig at klage (35%) – altså demonstration af best-practice eksempler på området.

Dernæst efterlyser virksomhederne en juridisk og politisk bistand til at føre en klagesag (34%). Denne må i et vist omfang være sammenfaldende med Konkurrencestyrelsens nuværende EU-initiativ.

Tabel 6.4: Hvad vil fremme incitamentet til at klage?

Svar	Antal svar	Procent
Positive eksempler på, at det kan betale sig at klage	22	35
Juridisk og politisk bistand til at føre en klagesag	21	34
Bedre information om klagemuligheder	16	26
Mulighed for anonym klagebehandling	16	26
Bedre information om EU's udbudsregler	11	18
Ingen/”klager ikke”	8	13
Omstændeligt at klage	8	13
Andet	0	0
Ved ikke	7	11
I alt	109	176
Antal virksomheder	62	

Bem: Virksomhederne har afgivet flere svar på spørgsmålet.

Men virksomhedernes kommentarer til, hvad der kan fremme incitamentet til at klage, er overvejende præget af en vis opgivenhed og pessimisme over for at løse problemer på området. Enkelte har dog fremadrettede forslag – f.eks. peger flere på, at anonymitet for virksomhederne vil være et effektivt redskab. Virksomhedernes kommentarer kan sammenfattes til følgende:

”Jeg vil ikke vælge nogle af svarmulighederne. Vi har valgt, at vi ikke at klager. Man opnår ikke noget med det, bortset fra måske ikke komme i betragtning en anden gang.”

”Dem der har lavet dette spørgeskema burde hoppe i havnen. Disse problemer er umulige at løse.”

”Anonymitet vil være det mest effektive våben, der kunne øget incitamentet for at klage. For her er relationen mellem os og den pågældende myndighed ikke i fare.”

”Udvælgelsesprocessen bør foretages for åbne døre.”

6.4 Kendskab til Konkurrencestyrelsens EU-initiativ og villighed til at benytte initiativet

Undersøgelsens sidste emne har koncentreret sig om virksomhedernes kendskab til Konkurrencestyrelsens EU-initiativ, der sigter mod at bistå danske virksomheder som møder barrierer ved EU-udbud i udlandet.

Af tabel 6.5 nedenfor fremgår det, at hver fjerde virksomhed er bekendt med ordningen (25%). Langt den overvejende del af virksomhederne (71%) har dog ikke hørt om Konkurrencestyrelsens initiativ.

I betragtning af ordningens relativt korte levetid – og den ind til nu ikke alt for omfattende markedsføring – må det betragtes som et meget positivt resultat og vidner antageligt om, at denne type service til virksomhederne er relevant.

Tabel 6.5: Kender virksomhederne til Konkurrencestyrelsens EU-initiativ?

Procent	20-49 ansatte	50-99 ansatte	100-199 ansatte	200-499 ansatte	+ 500 ansatte	I alt
Ja	31	32	12	24	20	25
Nej	69	68	84	71	60	71
Ved ikke	0	0	4	5	20	4
I alt	100	100	100	100	100	100
Antal virksomheder	42	25	25	21	15	129

Blandt resultaterne fremgår endvidere, at små og mindre virksomheder kender mest til ordningen. Virksomheder med mellem 100-199 ansatte er mindst bekendt med ordningen. Denne sammenhæng skyldes formentligt, at små og mindre virksomheder klager mere end større virksomheder, jf. tabel 6.1.

Endvidere er virksomhederne efter en kort introduktion til Konkurrencestyrelsens EU-initiativet blevet spurgt om de fremover vil benytte sig af EU-initiativet, hvis dette skulle blive relevant. Som det ses af tabel 6.6. nedenfor viser resultaterne, at hele 80% af virksomheder enten siger klart ”ja” eller ”måske” til dette spørgsmål. Kun en meget mindre andel vil ikke benytte initiativet (14%).

Samlet set vidner dette resultat om relevansen af en direkte hjælp til virksomhederne ved udenlandske EU-udbud.

Tabel 6.6: Hvis relevant, vil virksomhederne fremover benytte sig af Konkurrencestyrelsens EU-initiativ?

Procent	20-49 ansatte	50-99 ansatte	100-199 ansatte	200-499 ansatte	+ 500 ansatte	I alt
Ja	52	76	52	62	53	59
Nej	14	16	16	14	7	14
Måske	26	8	24	14	40	22
Ved ikke	7	0	8	10	0	5
I alt	100	100	100	100	100	100
Antal virksomheder	42	25	25	21	15	129

6.5 Ideer og forslag til Konkurrencestyrelsen

Som sidste led i undersøgelsen har virksomhederne formuleret en række ideer og forslag til Konkurrencestyrelsens fremtidige indsats og arbejde på området. Virksomhedernes ideer og forslag er sammenfattet nedenfor :

"Mulighed for at Konkurrencestyrelsen undersøger anonymt"

"Konkurrencestyrelsen skal gøre sig mere bemærket over for mindre virksomheder, f.eks. gennem reklamer o.l."

"Der kan dårligt gøres mere. Evt. information om hvor man skal henvende sig, hvis uheldet er ude."

"Bedre information EU-udbud – gerne skriftlige. Evt. en håndbog hvor der i grove træk informeres om, hvordan man forholder sig, når man støder i problemer. Endvidere kunne man afholde seminarer."

"Rådgivning i hvordan man kan håndtere en urimelig situation uden at man ødelægger forholdet til kunden."

"Det er vigtigt at alle de store advokatvirksomheder er klar over ordningen. Jeg ringer jo først til min advokat, hvis jeg har problemer – ikke til Konkurrencestyrelsen."

"Juridisk bistand."

"Mulighed for adgang til beskrivelse af lignende sager – f.eks. via internet samt information om klagemuligheder."

6.6 Sammenfatning

Sammenfattende kan det konstateres, at virksomhederne er forholdsvis tilbageholdende med at klage, når de føler sig uretmæssigt behandlet. Det kan også dokumenteres, at erfaringerne med at klage i udlandet er begrænsede – kun 12% af undersøgelsens virksomheder har klaget. Undersøgelsen viser endvidere, at små og mellemstore virksomheder hyppigere klager end større virksomheder.

Men der er samtidig en gruppe virksomheder som overvejer at klage, når de støder på problemer. Og det er en meget stor gruppe virksomheder, som klart har tilkendegivet, at de ønsker at benytte sig af Konkurrencestyrelsens EU-initiativ, hvis det bliver relevant.

Den altoverskyggende udfordring synes derfor at være, at gøre det lettere og mere attraktivt at klage. Knap hver tredje virksomheder peger på, at de ikke klager fordi det ikke er umagen værd.

Det står dog også klart er der behov for en væsentlig holdningsbearbejdelse blandt virksomhederne, der sigter mod at gøre det mere acceptabelt klage. Mange virksomheder ønsker ikke klage over deres kunder, selv når de bliver forfordelt.

Sammenfattende dokumenterer undersøgelsen også, at det spiller en væsentlig rolle for virksomhederne, at se positive eksempler på at en klage-indsats lykkes og medfører gode resultater. Det spiller en tilsvarende stor rolle, at virksomheden bakkes op med praktisk juridisk bistand, men også med en indholdsmæssig politisk opbakning.

Det synes derfor også at være en stor udfordring, at formidle de positive resultater der er opnået med EU-initiativet samt formidle om de klagemuligheder virksomhederne har, når de har brug for det.

7. Konklusioner og anbefalinger

Markedet for offentlige indkøb i udlandet skønnes at udgøre over 5.000 mia. kr. årligt. Det økonomiske volumen i sig selv gør markedet interessant for danske virksomheder. Undersøgelsen har vist, at mange virksomheder er aktive på det udenlandske offentlige indkøbsmarked, men at mulighederne kan udnyttes langt bedre.

Samlet set viderebringer analyserne mange positive budskaber. Først og fremmest at mange danske virksomheder fremover forventer at orientere sig mere mod salg til den offentlige sektor i EU. Det gælder både de virksomheder, som endnu kun har erfaringer med salg til den offentlige sektor i Danmark, men i endnu større udstrækning de virksomheder, som allerede eksporterer til offentlige sektor i udlandet. Det er både små og store virksomheder, der har positive forventninger.

Et andet vigtigt budskab er, at udbudsforretninger i udlandet ikke kun er forbeholdt store virksomheder – de små og mellemstore virksomheder deltager også. Selvom eksportgraden til dette marked er højest hos de største virksomheder, viser resultaterne, at 54% af virksomhederne med salg til udlandet, har under 100 ansatte. Det er altså i høj grad de små og mellemstore virksomheder som er aktive i udlandet.

Den langsigtede stimulering af især de små og mellemstore virksomheders orientering mod det udenlandske udbudsmarked beror på en god indsigt og forståelse af de barrierer og incitamenter som virksomhederne oplever. Konkurrencestyrelsens mål med rapporten har derfor også været at tegne et præcist billede af de virksomheder, som deltager i offentlige udbudsforretninger i udlandet, identificere barriererne for både virksomheder med og uden erfaringer på området, og endelig at kortlægge, hvordan virksomhederne agerer, når de oplever problemer med overholdelsen af EU's udbudsregler.

Med udgangspunkt i undersøgelsens resultater er der derfor nedenfor skitseret en række sammenfatninger og anbefalinger, som sigter mod at øge virksomhedernes interesse for markedet.

Rapportens analyser har for de virksomheder, som ikke har erfaringer på området, især koncentreret sig om de interne barrierer i virksomhederne. For de virksomheder som har erfaringer med EU-udbud i udlandet, har analyserne rettet sig mod de eksterne barrierer, som virksomhederne møder.

Det blev indledningsvist slået fast, at danske små og mellemstore virksomheder succes med deltagelse på markedet for offentlige udbud i udlandet, betinges af, at følgende forhold:

- de markedsræssige muligheder skal være til stede (ikke beskrevet i indeværende analyse),
- udbudsreglerne skal være fleksible og enkle,
- udbudsreglerne skal efterleves af de lokale myndigheder og
- virksomhederne skal have den nødvendige kompetence, se de forretningsræssige muligheder og have interesse for området.

Ovenstående konditioner vil være forskelligt opfyldt afhængig af, om der er tale om virksomheder med erfaringer eller om virksomheder uden erfaringer på området.

7.1 anbefalinger for virksomheder uden erfaringer med offentlige udbud i udlandet

Eksportvirksomhederne uden erfaring med salg til udenlandske offentlige myndigheder kan overordnet inddeles i tre grupper:

- Virksomheder hvis produkter ikke er relevante til salg til den offentlige sektor – hverken i Danmark eller udlandet.
- Virksomheder hvis eksport er organiseret gennem agenter eller datterselskaber – og hvor deltagelse i EU-udbud – efter virksomhedernes vurdering - ikke er direkte relevant.
- Virksomheder, der peger på *barrierer* i forbindelse med EU-udbud, som baggrund for at de ikke er orienteret mod det udenlandske offentlige udbudsmarked.

Rapportens konklusioner peger dermed på, at EU-udbud i udlandet er specielt relevant for den sidstnævnte gruppe af danske eksportvirksomheder. Foruden denne kernegruppe skal der dog antagelig tillægges en del virksomheder fra de to andre grupper, nemlig dem, som sælger til den offentlige sektor i Danmark, men som ikke mener at deres produkter er relevante for udenlandske offentlige myndigheder, og dem, som overlader salget til den offentlige sektor i udlandet til en agent e.l.

I relation til de parametre, som vil stimulere danske virksomheders deltagelse i udbud i udlandet, er det især et spørgsmål om, hvorvidt virksomhederne har den nødvendige kompetence, ser de forretningsmæssige muligheder og har interesse for området, der afgør om virksomhederne kommer til at deltage i udenlandske udbud eller ej. Hvorvidt reglerne efterleves i de pågældende lande eller om udbudsreglerne er enkle og fleksible får specielt betydning for, om virksomheden vinder udbud og om virksomheden vil fortsætte med at deltage på dette marked. Disse faktorer har - i snæver forstand - mindre betydning for om virksomhederne kommer i gang med det første udbud i udlandet.

For virksomheder som skal deltage i første udbud i udlandet er det således især interne barrierer, der afholder virksomheden fra at deltage. Undersøgelsen viser, at der kan identificeres tre typer af barrierer for virksomheder uden erfaringer på området:

- **Psykologiske barrierer:** Især mindre virksomheder anser sig selv som værende for små til EU-udbud. Mange virksomheder er endvidere af den opfattelse, at EU-udbud kræver en udenlandsk filial eller datterselskab, eller at deres produkt/ydelse ikke kan sælges til offentlige myndigheder i udlandet.
- **Forretningsmæssige barrierer:** Virksomheder, der opfatter at ”indsatsen ved EU-udbud ikke står mål med resultaterne”.
- **Salgsstrategiske barrierer:** Virksomheder, der opfatter det danske marked som tilstrækkeligt, eller virksomheder, der mangler en offensiv salgsstrategi eller en ledelsesmæssig dynamo.

For alle tre typer af barrierer er der tale om interne barrierer, som virksomhederne selv har en betydelig indflydelse på. Men det er samtidig barrierer, hvor offentlige myndigheder, erhvervsorganisationer mv. har et væsentligt spillerum for at iværksætte initiativer, der kan påvirke og informere danske virksomheder til at orientere sig mere mod det udenlandske udbudsmarked.

Det er Konkurrencestyrelsens opfattelse at disse barrierer kan imødegås gennem to typer af initiativer: Øget information og praktisk assistance til virksomheder som afgiver tilbud for første gang.

Anbefaling 1: Afklaring af danske virksomheders markedsmuligheder indenfor særlige områder.

Det foreslås, at der udvælges 8-10 brancher indenfor afgrænsede markedsområder, hvor danske virksomheder må formodes at have særlige styrke-positioner, og hvor virksomhederne vurderes at have særlige muligheder med hensyn til offentlige udbud i udlandet.

Herefter udarbejdes i samarbejde med de pågældende brancheorganisationer og danske ambassader en markedsanalyse, der meget konkret vurderer markedsmulighederne på udvalgte markeder i de udvalgte brancher.

Resultaterne af markedsanalyserne præsenteres overfor virksomhederne, enten direkte eller på seminarer.

Forslaget falder i forlængelse af nogle af de aktiviteter, som Konkurrencestyrelsen har på området.

Anbefaling 2: Samlet informationskanal.

Det anbefales, at virksomhedernes informationssøgning om offentlige kontrakter samles ét sted. Rapportens analyser har vist, at virksomhederne har mange spredte informationskanaler på udbudsområdet, og at informationsindsamlingen ofte er usystematisk. Det foreslås derfor, at den elektroniske Udbudsavis (i Statens Informations regi) udbygges til også at indeholde udenlandske tilbud.

Der vil endvidere være behov for praktiske initiativer, der kan hjælpe virksomhederne over den største barriere – deltagelsen i den første udenlandske udbudsforretning, herunder tilbudsgivning mv.

Anbefaling 3: Mentor-ordning.

Det foreslås, at relevante brancheorganisationer etablerer en ”viden- og person-database” indeholdende erfaringer om offentlige udbud i udlandet fra branchen. Ordningen bygger på frivillig assistance fra ledere i andre virksomheder, der har været i samme situation, som den pågældende virksomhed.

Virksomheder uden erfaringer kan så kontakte personer fra databasen eller brancheorganisationen, og modtage gode råd fra disse. Eventuelle konkurrencemæssige spørgsmål må virksomhederne selv håndtere.

Det vil være naturligt, at Konkurrencestyrelsen i forlængelse af det arbejde, der er sket på området for offentlige udbud i udlandet, står som koordinator for et sådan projekt. Projektet er afhængig af brancheorganisationernes interesse.

7.2 Anbefalinger for virksomheder med erfaringer med offentlige udbud i udlandet

Danske virksomheder med erfaring fra EU-udbud i udlandet udgør fortsat en lille del af det samlede antal danske eksportvirksomheder.

De virksomheder, som allerede deltager i offentlige udbud i udlandet, vil opleve en langt større motivation i fortsat deltagelse ved at få sikkerhed for, at de udbydende myndigheder efterlever udbudsreglerne og at disse regler fortsat forenkles og gøres fleksible. Det drejer sig med andre ord om eksterne forhold, som virksomhederne kun i begrænset omfang har indflydelse på.

Analysen viser, at denne gruppe af virksomheder betragter offentlige udbud i udlandet som et markedsområde, som mange virksomheder forventer at være endnu mere aktive på i fremtiden.

Samlet sender denne gruppe virksomheder et andet meget positivt signal: Størsteparten oplever nemlig ikke væsentlige problemer, der relaterer sig til brud på EU's udbudsregler. Men signalet er dobbelt: For på samme tidspunkt oplever godt hver fjerde danske virksomhed, at det modsatte er tilfældet. Det må anses for meget utilfredsstillende, at en så relativ stor andel af virksomhederne oplever væsentlige problemer med efterlevelsen af EU's udbudsregler.

Resultaterne viser, at barriererne i prioriteret rækkefølge fordeler sig således:

- Udbudsmaterialet er i praksis udformet, så det favoriserer nationale eller lokale leverandører
- Der forhandles, selvom udbudsproceduren ikke tillader forhandling
- Kriterierne for tildeling af kontrakten bliver i praksis ikke efterlevet
- Der er vigtige informationer, som virksomhederne ikke får
- Virksomhederne anvender for mange ressourcer i forbindelse med afgivelse af tilbud under udbudsreglerne
- Manglende betalinger for leverede ydelser
- Sprogproblemer

Derudover angiver et stort antal af de virksomheder, som er aktive med offentlige udbud i udlandet, at de især møder problemer i Tyskland. At det netop er Tyskland, som samtidig er Danmarks vigtigste samhandelspartner, der er det største "problemland", understreges af flere andre undersøgelser.

Det er Konkurrencestyrelsens opfattelse at disse barrierer, der i en stor udstrækning er eksterne barrierer, kan afhjælpes bl.a. ved følgende aktiviteter:

Anbefaling 4: Endnu stærkere indsats for at styrke regeloverholdelsen.

En stærkere indsats for at styrke at reglerne overholdes i andre lande bør gennemføres indenfor rammerne at det internationale samarbejde i pilotprojektet om offentlige udbud, som Konkurrencestyrelsen har startet med foreløbig deltagelse af 6 EU-lande, og som modtager støtte fra Kommissionen.

Anbefaling 5: Påvirke næste revision af udbudsdirektiverne.

Konkurrencestyrelsen prøver allerede nu på vegne af Erhvervsministeriet at påvirke revisionen af udbudsdirektiverne, og dette arbejde forventes intensiveret.

Selvom en reduktion af ovenstående barrierer især vil gavne de virksomheder, som allerede er aktive i udbudsforretninger i udlandet, vil de afledte effekter have en afsmittende virkning på den generelle opfattelse af udenlandske offentlige indkøb – og dermed stimulere virksomheder uden erfaringer, til at opdyrke de nye markeder. På tilsvarende vis vil ovenstående anbefaling 1, afklaring af danske virksomheders markedsmuligheder indenfor særlige områder, også bidrage til en øget interesse for offentlige udbud i udlandet hos de erfarne virksomheder.

Det er Konkurrencestyrelsens opfattelse, at disse barrierer bl.a. kan imødegås gennem en fastholdelse af den nuværende indsats på området, især i EU-initiativet og pilot-projektet.

En væsentlig parameter for at sikre efterlevelsen af reglerne er, at virksomhederne klager, når de oplever formodede brud på udbudsreglerne fra udenlandske udbudsmyndigheders side.

Baggrunden for at virksomhederne ikke klager kan sammenfattes i to forhold:

- Virksomhederne opfatter ikke, at det er umagen værd at klage og at bl.a. er for dyrt og
- Risiko for black-listning.

Det er afgørende for virksomhedernes motivation for at deltage i offentlige udbudsforretninger og for at klage, at de oplever at ”tingene går rigtigt for sig”. Derfor er det vigtigt at ovenstående to problemer søges løst.

Anbefaling 6: Øget anvendelse af Konkurrencestyrelsens bistand.

Det anbefales, at virksomhedernes adgang til at klage i forbindelse med formodede brud på EU's udbudsregler styrkes ved at virksomhederne i større udstrækning bliver gjort opmærksom på Konkurrencestyrelsens muligheder for at føre en sag for virksomhederne. En sådan informationsindsats skal bidrage til at formidle flere ”succes-historier”, hvilket igen kan være med til at overbevise virksomhederne om, at det kan betale sig at klage.

For at ovenstående anbefalinger kan realiseres med effekt overfor de mindre og mellemstore danske virksomheder kræves en fælles indsats fra de aktører, der i dag er mere eller mindre aktive operatører på området. For at sikre denne koordinering og forankring hos de relevante aktører, anbefales det afslutningsvist, at Konkurrencestyrelsen på baggrund af nærværende undersøgelse udarbejder en konkret handlingsplan, der sikrer gennemførelsen af de anbefalede tiltag.

Litteraturliste

Dansk Handel & Service: "Undersøgelse af offentlige indkøb", november 1998.

Dansk Industri: "Medlemsundersøgelse af det indre marked", december 1998

Erhvervsfremme Styrelsen: Udbud og udlicitering af offentlige opgaver, 1995

Erhvervsministeriet: Dialog med IT/Tele/Elektronik, 1996

Erhvervsministeriet: Princippet om ligebehandling af tilbudsgivere, herunder reglerne om teknisk dialog (10 cases), 1996

Erhvervsministeriet: Notat med danske synspunkter om Grønbogen, 1997

Kommunernes Landsforening og Konkurrencestyrelsen: "Danske EU-udbud i tal – 1996", 1998.

Det svenske Kommerskollegium: "Offentlig upphandling på den inre marknaden svenska intressen", marts 1996.

Hørlyck, Erik: EU-udbud, 1997

Konkurrencestyrelsen: "Danske virksomhedernes muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet", 1997.

Konkurrencestyrelsen: "Cross Border Cases" – følgegruppen vedr. offentlige EU-udbud, december 1998.

NUTEK: "Svenska små och medelstora företags deltagande i offentlig upphandling inom EU", Regionalekonomiska analyser, arbetspapper nummer 3/97: Håkan Staflund, Anders Bergquist, Åsa Liljeström.

Nämnden för offentlig upphandling: Effekten af lagen om offentlig upphandling, 1998

Bilag

Spørgeskema 1

Virksomheder med mere end 20 ansatte og en eksport på mere end 5%..

Spørgsmål 1-4: Stamoplysninger.

5. Har Deres virksomhed eksport til offentlige myndigheder eller offentlige institutioner i udlandet?

[single]

- 1 Ja
- 2 Nej → **Hop til sp. 10**
- 3 Ved ikke → **Hop til sp. 10**

6. Heraf, hvor stor en andel af virksomhedens eksport, skønner De, der går til sådanne myndigheder?

[single]

- 1 Mellem 1 og 10%
- 2 Mellem 11 og 20%
- 3 Mellem 21 og 40%
- 4 Over 40%
- 5 Ved ikke

7. Hvor bliver Deres virksomhed normalt opmærksom på udbudene?

INTV: Probe: Andre steder?

[multiple]

- 1 I aviser
- 2 Via EF-tidende
- 3 Via din brancheorganisationens udbudsservice
- 4 Via Dagbladet Licitarionen
- 5 Via Euro-Informatins-Centre
- 6 På EU-Kommissionens internet service (SIMAP)
- 7 Via Personlige kontakter
- 8 Gennem national agent, forhandler
- 9 Anden udbudsservice
- 10 Andet, notér
- 11 Ved ikke

Betingelse for at stille sp. 8: Sp. 5 er svaret ”Nej” eller ”Ved ikke”

8. Har Deres virksomhed specielle baggrunde for ikke at orientere sig mod EU-udbud i udlandet?

INTV: Probe: Andre baggrunde?
[multiple]

- 1 Nej, for det er ikke relevant for vores produkter
- 2 Ja, overvågningen af nye udbud er for ressourcekrævende
- 3 Ja, det er meget vanskeligt at blive prækvalificeret/shortlistet
- 4 Ja, det koster for mange ressourcer at udarbejde tilbud
- 5 Ja, det er meget svært at vinde kontrakter i udlandet
- 6 Ja, samlet vil indsatsen ikke stå mål med resultatet
- 7 Andet
- 8 Ved ikke

Hvis sp. 5 er besvaret med ”Nej” eller ”Ved ikke” – Afsluttes

9. Hvordan er Deres virksomheds eksport til offentlige myndigheder i udlandet tilrettelagt?

INTV: LÆS OP
[single]

- 1 Alene som ordrer i forbindelse med EU-udbud, altså ordrer over EU's tærskelværdier
- 2 Alene som ordrer i forbindelse med nationale eller lokale licitationer, altså ordrer under EU's tærskelværdier

→ **Hop til sp. 14**

- 3 Både og - altså delvist som EU-udbud og delvist som nationale licitationer

- 10** Hvilket af EU's fire udbudsdirektiver er mest relevant for Deres virksomhed?

NB! Kun et svar.

[single]

- 1 Tjenesteydelsesdirektivet
- 2 Vareindkøbsdirektivet
- 3 Bygge- og anlægsdirektivet
- 4 Forsyningsvirksomhedsdirektivet
- 5 Ved ikke

- 11** Hvor mange EU-udbud i udlandet deltager Deres virksomhed skønsmæssigt i om året?

[single]

- 1 Noter antal
- 2 Ved ikke/vil ikke svare

- 12** Hvor stor en andel af de EU-udbud virksomheden deltager i, vindes?

[single]

- 1 Ingen
- 2 Noter antal
- 3 Ved ikke/vil ikke svare

- 13** I hvilke europæiske lande har Deres virksomhed primært deltaget i udbudsforretninger?

INTV: Probe: Andre lande?

[multiple]

- 1 Belgien
- 2 England
- 3 Frankrig
- 4 Grækenland
- 5 Holland
- 6 Irland
- 7 Island
- 8 Italien
- 9 Luxem-

- 10 Norge
- 11 Portugal
- 12 Schweiz
- 13 Spanien
- 14 Sverige
- 15 Tyskland
- 16 Østrig
- 17 Andre
- 18 Ved ikke

14. Hvordan er virksomhedens eksport til udenlandske offentlige myndigheder organiseret?

INTV: LÆS EVT. OP

[multiple]

- 1 Gennem salg fra virksomhedens agent eller forhandler
- 2 Gennem direkte relationer til den offentlige myndigheder i udlandet
- 3 Gennem virksomhedens udenlandske datterselskab
- 4 Gennem samarbejde med danske eller udenlandske virksomheder (konsortier)
- 5 Gennem underleverandør-aftaler

Hvis sp. 9 er besvaret med "Alene som ordrer i forbindelse med nationale eller lokale licitationer, altså ordrer under EU's tærskelværdier" – Afslutte

15. Har Deres virksomhed oplevet væsentlige problemer i forbindelse med et EU-udbud; problemer der relaterer sig til brud på EU's udbudsregler?

[single]

- 1 Ja
- 2 Nej → **Hop til sp. 24**
- 3 Ved ikke

Vurdér venligst følgende problem-områder, ud fra egne erfaringer, på en skala fra 1 til 5, hvor 1 er "Meget lille problem" og 5 er "Meget stort problem" (Spørgsmål 12-17 randomiseres)

16. Der stilles urimelige krav til at blive prækvalificeret?

[single]

- 1 Meget lille problem

- 2 Lille problem
- 3 Hverken eller
- 4 Stort problem
- 5 Meget stort problem
- 6 Ved ikke/kan ikke
vurdere

17. Udbudsmaterialet er i praksis udformet, så det favoriserer nationale eller lokale leverandører?
[single]

- 1 Meget lille problem
- 2 Lille problem
- 3 Hverken eller
- 4 Stort problem
- 5 Meget stort problem
- 6 Ved ikke/kan ikke
vurdere

18. Der er vigtige informationer, som vi ikke får?
[single]

- 1 Meget lille problem
- 2 Lille problem
- 3 Hverken eller
- 4 Stort problem
- 5 Meget stort problem
- 6 Ved ikke/kan ikke vurdere

19. Tidsfristerne overholdes ikke, eller hasteproceduren anvendes uretmæssigt?
[single]

- 1 Meget lille problem
- 2 Lille problem
- 3 Hverken eller
- 4 Stort problem
- 5 Meget stort problem
- 6 Ved ikke/kan ikke vurdere

20. Der forhandles, selvom udbudsproceduren ikke tillader forhandling?
[single]

- 1 Meget lille problem
- 2 Lille problem
- 3 Hverken eller
- 4 Stort problem
- 5 Meget stort problem
- 6 Ved ikke/kan ikke vurdere

21. Kriterierne for tildeling af kontrakten bliver i praksis ikke efterlevet?
[single]

- 1 Meget lille problem
- 2 Lille problem
- 3 Hverken eller
- 4 Stort problem
- 5 Meget stort problem
- 6 Ved ikke/kan ikke vurdere

22. Er der eventuelt andre problemområder?
[single]

- 1 Notér svaret
- 2 Ingen problemer
- 3 Ved ikke

23. I hvilke lande oplever Deres virksomhed hyppigst problemer med brud på EU's udbudsregler?
INTV: Probe: Andre lande?
[multiple]

- 1 Belgien
- 2 England
- 3 Frankrig
- 4 Grækenland
- 5 Holland
- 6 Irland
- 7 Island
- 8 Italien
- 9 Luxembourg
- 10 Norge
- 11 Portugal
- 12 Schweiz
- 13 Spanien
- 14 Sverige
- 15 Tyskland
- 16 Østrig
- 17 Andre
- 18 Ved ikke

24. Har Deres virksomhed klaget, eller overvejet at klage, hvis I er blevet uretfærdigt behandlet i forbindelse med et EU-udbud?
[single]

- 1 Ja, har klaget
- 2 Ja, overvejet at klage

- 3 Nej → **Hop til 26**
- 4 Ved ikke → **Hop til 27**

25. Hvem har De klaget til?

INTV: Probe: Andre steder?
[multiple]

- 1 Ordregiver
- 2 Det pågældende lands kontrol/klagemyndighed
- 3 EU Kommissionen
- 4 Konkurrencestyrelsen
- 5 Brancheforeningen
- 6 Andre
- 7 Ved ikke/Husker ikke

Betingelse for at stille sp. 26: Sp. 24 er svaret "Nej"

26. Hvad er baggrunden for, at Deres virksomhed ikke klagede?

INTV: Probe: Andre årsager?
[multiple]

- 1 Manglende viden om klagemuligheder
- 2 Det er ikke umagen værd
- 3 Risiko for "blacklistning"
- 4 Ønske om fortsat "gode" relationer til myndigheden
- 5 Aldrig haft problemer → **Hop til 30**
- 6 Andre årsager

27. Hvilke af følgende forhold mener De vil fremme incitamenterne til at klage?

[multiple]

- 1 Bedre information om EU's udbudsregler
- 2 Bedre information om klagemuligheder
- 3 Mulighed for anonym klagebehandling
- 4 Juridisk og politisk bistand til at føre en klagesag
- 5 Positive eksempler på, at det kan be-

tale sig at klage

6 Andet

- 28.** Konkurrencestyrelsen har iværksat et initiativ, hvor danske virksomheder kan få bistand, hvis der foreligger en formodning om, at en udenlandsk offentlig myndighed overtræder EU's udbudsregler. Initiativet har til mål at sikre, at virksomhederne får en fair behandling. Er Deres virksomhed bekendt med Konkurrencestyrelsens initiativ?

[single]

- 1 Ja
- 2 Nej
- 3 Ved ikke

- 29.** Vil De fremover benytte Dem af Konkurrencestyrelsens bistand, hvis Deres virksomhed i forbindelse med et EU-udbud føler sig uremæssigt behandlet?

[single]

- 1 Ja
- 2 Måske
- 3 Nej
- 4 Ved ikke

- 30.** Har De forslag til hvordan Konkurrencestyrelsen bedre kan hjælpe Deres virksomhed, hvis De skulle støde på problemer med EU-udbud i udlandet?

[single]

- 1 Notér svaret
- 3 Ved ikke

Spørgeskema 2

Virksomheder med mere end 20 ansatte.

Spørgsmål 1-4: Stamoplysninger.

5. Har Deres virksomhed salg til offentlige myndigheder og/eller offentlige institutioner i Danmark?

[single]

- 1 Ja
- 2 Nej → Afslut
- 3 Ved ikke → Afslut

6. Har Deres virksomhed salg enten direkte eller indirekte til offentlige myndigheder eller offentlige institutioner indenfor EU (Den Europæiske Union)?

[single]

- 1 Ja
- 2 Nej
- 3 Ved ikke

Betingelse for stille sp. 7: Sp. 6 er svaret "Ja".

7. Hvordan er Deres virksomheds salg til offentlige myndigheder og institutioner indenfor EU tilrettelagt?

INTV: LÆS OP

[single]

- 1 Gennem virksomhedens udenlandske datterselskab
- 2 Gennem direkte relationer til den offentlige myndighed i udlandet
- 3 Gennem salg fra virksomhedens agent eller forhandler
- 4 Gennem samarbejde med danske eller udenlandske virksomheder (konsortier)
- 5 Gennem underleverandør-aftaler
- 6 Andet

Betingelse for stille sp. 8: Sp. 6 er svaret "Nej" eller "Ved ikke".

8. Hvilke af følgende årsager dækker bedst Deres virksomheds baggrunde for ikke at orientere sig mod EU-udbud i udlandet? Eller er der eventuelt andre baggrunde?

[multiple]

- 1 Det er ikke relevant for vores produkter
- 2 Overvågningen af nye udbud er for ressourcekrævende
- 3 Det er meget vanskeligt at blive prækvalificeret/shortlistet
- 4 Det koster for mange ressourcer at udarbejde tilbud
- 5 Det er meget svært at vinde kontrakter i udlandet
- 6 Usikkerhed på, hvordan en udbudsforretning gennemføres
- 7 Vi er alene underleverandører
- 8 Har egne agenter/samarbejdspartnere
- 9 Sprogproblemer
- 10 Komplicerede arbejdsmarkedsregler og godkendelsesordninger
- 11 Andre baggrunde

Betingelse for stille sp. 9: Sp. 6 er svaret "Ja".

9. Forventer Deres virksomhed fremover at orientere sig endnu mere mod eksport til offentlige myndigheder og institutioner indenfor EU?

[single]

- 1 Ja
- 2 Nej
- 3 Ved ikke

Betingelse for stille sp. 10: Sp. 6 er svaret "Nej" eller "Ved ikke".

10. Forventer Deres virksomhed fremover at orientere sig mod eksport til offentlige

myndigheder og institutioner indenfor
EU?
[single]

- 1 Ja
- 2 Nej
- 3 Ved ikke

11. De deltager i denne undersøgelse anonymt. Må vi have lov til at videregive Deres besvarelser til Konkurrencestyrelsen i ikke anonymiseret form, således at Konkurrencestyrelsen eventuelt kan tage kontakt med Dem, for eventuelt at få uddybet en række forhold? I & A garanterer naturligvis Deres anonymitet, såfremt De ikke ønsker at videregive Deres besvarelser.

[single]

- 1 Ja, må gerne videregive informationer
- 2 Nej, må ikke videregive informationer

Brancheinddeling

1. Landbrug, fiskeri og råstofudvinding
 - landbrug, gartneri og skovbrug
 - Fiskeri m.v.
 - Råstofudvinding
2. Fremstillingsvirksomhed
 - Nærings- og nydelsesmiddelindustri
 - Tekstil-, beklædnings- og læderindustri
 - Træ-, papir- og grafisk industri
 - Mineralolie, teknisk- og plastindustri m.v.
 - Jern- og metalindustri
 - Møbelindustri
3. Energi- og vandforsyning
4. Bygge- og anlægsvirksomhed
5. Handel, hotel og restaurationsvirksomhed
 - Handel m. biler, autorep. og servicestationer
 - Engros- og agenturhandel undtagen m. biler
 - Detail- og reparationsvirksomhed undtagen m. biler
 - Hotel- og restaurationsvirksomhed
6. Transportvirksomhed, post og telekommunikation
 - Transportvirksomhed
 - Post og telekommunikation
7. Finansieringsvirksomhed m.v. og forretningsservice
 - Finansierings- og forsikringsvirksomhed
 - Udlejning og ejendomsformidling
 - Forretningsservice m.v.
 - Offentlig administration
 - Undervisning
8. Offentlige og personlige tjenesteydelser
9. Uoplyst erhverv

Ovenstående opdeling af brancher er baseret på NACE-opdelingen.



Sociale hensyn ved offentlige indkøb

- en vejledning i mulighederne for at tage sociale hensyn ved udbud

Indholdsfortegnelse

3 Kapitel 1 Introduktion

- 3 1. Hvad er sociale hensyn?
 - 4 2. Sådan er vejledningen bygget op
-

5 Kapitel 2 Sociale hensyn i udbudsmaterialet

- 5 1. Kontraktgenstanden: Hvad er det, der udbydes?
 - 5 2. Tekniske specifikationer kan godt være sociale
 - 7 3. Lovgivningen stiller sociale krav
 - 8 4. Sociale klausuler: Hvordan skal opgaven udføres?
 - 9 5. Alternative bud – ud fra sociale hensyn
-

11 Kapitel 3 Sociale hensyn ved udvælgelse og tildeling

- 11 1. Udelukkelse og egnethed ud fra sociale forhold
 - 13 2. Sociale hensyn ved tildeling af kontrakten?
 - 15 3. Sociale hensyn i kontrakter uden for direktiverne
-

17 Kapitel 4 Særligt om sociale klausuler

- 17 1. Retlige muligheder og begrænsninger
 - 20 2. Sociale klausuler i praksis
-

29 Bilag 1 Yderligere information

Kapitel 1 Introduktion

1. Hvad er sociale hensyn?

Sociale hensyn er en samlet betegnelse for en lang række af de ikke-økonomiske aspekter, der kan indgå i et offentligt udbud. Begrebet dækker en bred vifte af meget forskellige hensyn. Det er fx et socialt hensyn, når en udbyder kræver, at en ny bygning, et produkt eller en service skal være tilgængelig for handicappede. Eller når den leverandør, der vinder et udbud, forpligtes til at opfylde bestemte krav om arbejdsmiljø, personalepolitik eller integration af udsatte grupper på arbejdsmarkedet. Men sociale hensyn kan også handle om den måde, en myndighed udbyder selve løsningen af sociale opgaver – fx aktiveringen af langtidsledige.

De senere år har offentlige myndigheder vist stigende interesse for at tage sociale hensyn, når de indgår kontrakter. Blandt andet har mange myndigheder udtrykt et ønske om at bidrage til at gøre arbejdsmarkedet mere rummeligt. Hidtil har der manglet en samlet oversigt over, hvilke regler der gælder, når man vil indarbejde sociale hensyn i offentlige kontrakter, og hvordan disse regler skal fortolkes.

Denne vejledning gennemgår grundprincipperne for myndigheders muligheder for at varetage sociale hensyn, når de sender vareindkøb, bygge- og anlægsopgaver eller tjenesteydelser i udbud. Vejledningen er især skrevet til de ordregivende myndigheder og deres rådgivere. Dens formål er at give et samlet grundlag for at vurdere, hvilke sociale hensyn det er lovligt at tage, når man indgår kontrakter med leverandører.

Vejledningen tager især udgangspunkt i to dokumenter:

- Europa-Kommissionens fortolkning af fællesskabsretten vedrørende mulighederne for at tage hensyn til sociale aspekter i offentlige kontrakter. (Fortolkningsmeddelelse KOM(2001) 566 fra oktober 2001).
- Erhvervsministeriets vejledning "Sociale klausuler i praksis", der opstiller en række principper for og eksempler på en af de vigtigste måder at tage sociale hensyn ved udbud. Vejledningen er fra september 2000.

Konkurrencestyrelsen og Miljøstyrelsen udsendte i 2002 en tilsvarende vejledning om *offentlige grønne indkøb*.

2. Sådan er vejledningen bygget op

Man kan i princippet tage sociale hensyn i alle faser af et offentligt udbud – lige fra valget af, hvad der skal udbydes, til fastlæggelsen af vilkårene for, hvordan opgaven skal udføres. Denne vejledning er derfor bygget op, så den følger rækkefølgen i en typisk udbudsproces.

Kapitel 2 beskriver muligheder og begrænsninger for at tage sociale hensyn, når udbuddet skal tilrettelægges og udbudsmaterialet udarbejdes. Det gælder især på områder som valg af kontraktgenstand, udformningen af de tekniske specifikationer, obligatoriske sociale krav som følge af lovgivningen, sociale klausuler for opgavens udførelse samt muligheden for at efterspørge alternative bud.

Kapitel 3 gennemgår mulighederne for at bruge sociale hensyn som kriterier for henholdsvis udvælgelse af egnede tilbudsgivere og tildeling af kontrakten. Det er et område, hvor både EF-domstolens og Kommissionens fortolkning af reglerne efterlader en vis tvivl om, hvor grænserne for de sociale hensyn går. På den baggrund anbefaler denne vejledning, at man kun anvender sociale hensyn som tildelingskriterier i de tilfælde, hvor man er sikker på, at betingelserne er opfyldt. I mange tilfælde vil det være bedre at gøre de sociale hensyn til kontraktvilkår – sociale klausuler - som alle tilbudsgivere skal overholde. Når det gælder kontrakter, der *ikke* er omfattet af EU's udbudsdirektiver, er der dog et større spillerum for at lade tilbudsgiverne konkurrere direkte på de sociale hensyn.

Da sociale klausuler ofte er den mest oplagte vej til at tage sociale hensyn i et udbud, beskrives mulighederne og begrænsningerne på dette område særskilt i **kapitel 4**. Kapitlet præsenterer de vigtigste juridiske principper for at bruge sociale klausuler. De handler om, hvordan brugen af sociale klausuler skal bekendtgøres, at deres indhold og omfang skal være sagligt begrundet, samt at de ikke må diskriminere udenlandske virksomheder. Sociale klausuler retter sig først og fremmest mod opgaver og ydelser, der udføres og leveres i Danmark. I sidste halvdel af kapitlet gives en række praktiske råd om, hvordan forskellige former for sociale klausuler kan opbygges og formuleres.

Bilag 1 viser videre til de vigtigste andre kilder på området. Det gælder både relevante publikationer og hjemmesider, samt hvor man kan henvende sig for at få mere information om sociale hensyn ved offentlige indkøb.

Kapitel 2 Sociale hensyn i udbudsmaterialet

1. Kontraktgenstanden: Hvad er det, der udbydes?

Den første mulighed for at tage sociale hensyn er ved valget af kontraktgenstanden, altså *hvad* der skal udbydes. Dette valg er ikke omfattet af udbudsdirektiverne. De indeholder ingen regler for, hvilke varer eller ydelser en offentlig myndighed må købe. Her har myndigheden rig lejlighed til at tage sociale hensyn ved fx at vælge en vare eller ydelse, der er i overensstemmelse med dens sociale målsætning.

Det gælder eksempelvis ved indkøb af varer eller tjenesteydelser, som direkte opfylder et bestemt socialt formål. Her kan myndigheden indgå kontrakter om uddannelse af langtidsledige, indkøb af specialudstyr til handicappede, etablering af en legeplads eller lignende. Kontrakter om sådanne indkøb skal dog altid tildeles efter bestemmelserne i udbudsdirektiverne, hvis de i øvrigt falder ind under direktivernes anvendelsesområde.

Selv om en myndighed har vide valgmuligheder, er den ikke helt frit stillet i valget af, hvad der skal købes. Hvilke varer eller ydelser, en myndighed må efterspørge, begrænses blandt andet af EF-traktatens almindelige forbud mod at forskelsbehandle landene samt dens principper om fri bevægelighed. Det, myndigheden beslutter sig for at købe, må således ikke vælges med det formål eller resultat, at det reelt kun er landets egne virksomheder, der kan vinde kontrakten.

2. Tekniske specifikationer kan godt være sociale

Det er et krav i udbudsdirektiverne, at udbudsmaterialet skal beskrive kontraktgenstanden præcist. Det kan enten være en beskrivelse af genstandens ønskede funktion eller en mere detaljeret redegørelse for dens tekniske indretning. Denne beskrivelse kaldes tekniske specifikationer.

Et tilbud skal opfylde de tekniske specifikationer, der er opstillet i udbudsmaterialet, før en myndighed må tage tilbuddet i betragtning.

Tekniske specifikationer skal opstilles med henvisning til europæiske standarder. Hvis sådanne ikke findes, kan man henvise til internationale eller nationale standarder. Beskrivelsen må ikke føre til, at en eller flere tilbudsgivere på forhånd udelukkes eller gives en fortrinsstilling.

Kan sociale hensyn integreres i de tekniske specifikationer?

Sociale hensyn kan godt være en del af et produkts objektive tekniske egenskaber og dermed indgå i de tekniske specifikationer. Det kan fx være, at det ønskede edb-udstyr skal kunne bruges af blinde.

Udbudsdirektivernes bestemmelser om tekniske specifikationer udelukker heller ikke, at medlemsstaterne har deres egne obligatoriske tekniske forskrifter, så længe de blot er forenelige med EU-retten. Således vil nationale krav om blandt andet produktsikkerhed, sundhed og handicappedes adgang til bygninger eller offentlige transportmidler kunne indgå i udbudsmaterialet som tekniske specifikationer.

Eksempel: Handicapvenlige bygninger

En dansk ordregivende myndighed vil i forbindelse med en bygge- og anlægsopgave kunne opstille tekniske specifikationer om niveaufri adgang ved indgangspartier og handicaptolletter i offentligt tilgængelige bygninger. Sådanne krav følger af bygningsreglement 1995, som er udstedt i medfør af byggeloven.

Det følger af udbudsdirektiverne, at offentlige ordregivere ikke må stille krav om, at en vare eller ydelse er forsynet med et bestemt mærke. Kommissionen fremhæver i sin vejledning om sociale hensyn, at en ordregivende myndighed heller ikke må opstille en teknisk specifikation, der kræver en bestemt mærkning af en virksomheds "sociale holdning". Derimod er der intet i vejen for, at myndigheden i udbudsmaterialet indarbejder de dele af betingelserne for at opnå et bestemt socialt mærke, som har karakter af tekniske specifikationer. Blot skal også anden form for dokumentation end selve mærket altid accepteres.

Kan der stilles sociale krav til produktionsprocessen?

En ordregivende myndighed kan forlange, at de ønskede produkter fremstilles efter en bestemt metode. Men det forudsætter tre ting. For det første, at netop denne metode er nødvendig for, at produktet opfylder myndighedens behov. For det andet, at metoden har tilknytning til selve produktet eller ydelsen, der udbydes. For det tredje, at kravene til fremstillingsmetoden ikke udformes på en måde, der virker diskriminerende mod enkelte virksomheder eller virksomheder fra enkelte lande.

Herudover skal enhver virksomhed ved udførelsen af en offentlig kontrakt følge de nationale og europæiske regler, der obligatorisk gælder på det sociale område. Derfor er den ordregivende myndighed berettiget til at stille deraf afledte sociale krav til produktionsprocessen.

Eksempel: Sikkerhed og sundhed på byggepladsen

En dansk ordregivende myndighed vil i udbudsbetingelserne for en bygge- og anlægsopgave i Danmark kunne opstille særlige tekniske forskrifter om sikkerhed og sundhed på byggepladsen. Myndigheden vil således kunne kræve, at entreprenøren udfører arbejdet og indretter byggepladsen i overensstemmelse med specifikke regler og anerkendte normer og standarder, som har sikkerheds- eller sundhedsmæssig betydning. Dette følger af den danske arbejdsmiljølovgivning.

Derimod vil et krav om, at en virksomhed skal ansætte personer fra en særlig befolkningsgruppe – fx et etnisk mindretal, handicappede eller kvinder – være ugyldigt *som teknisk specifikation*. Kravet knytter sig nemlig ikke til kontraktens genstand, men til virksomhedens organisation og ledelse.

3. Lovgivningen stiller sociale krav

Hvis der gælder særlige regler, som en tilbudsgiver skal være opmærksom på i forhold til en opgave, skal den ordregivende myndighed som udgangspunkt henvise direkte til disse regler. Dette kan ske i udbudsbekendtgørelsen eller i udbudsbetingelserne.

Hvad angår regler om beskyttelse på arbejdspladsen og om arbejdsvilkår generelt, kan myndigheden i stedet vælge at henvise til en eller flere nationale myndigheder, hvor tilbudsgiverne kan få de relevante oplysninger. I så fald behøver den ordregivende myndigheden ikke gengive reglerne i udbudsmaterialet, men skal dog stadig sikre, at tilbudsgiverne tager hensyn til deres forpligtelser. Det gør man i praksis ved at bede tilbudsgiverne om at angive i deres bud, at de har taget hensyn til bestemmelserne om arbejdsvilkår og beskyttelse på arbejdspladsen.

Med hensyn til anvendelsen af regler om arbejdsvilkår og beskyttelse på arbejdspladsen bør der skelnes mellem henholdsvis "rent nationale situationer" – dvs. hvor alle tilbud kommer fra det land, hvor arbejdet skal udføres – og grænseoverskridende situationer - dvs. situationer, hvor en ordregiver modtager tilbud fra udenlandske tilbudsgivere, som anvender arbejdskraft, der normalt udfører arbejde i en anden medlemsstat. Dette gælder også for regler, der er obligatoriske at anvende på det sociale område.

- **I rent nationale situationer** er de ordregivende myndigheder og tilbudsgiverne forpligtet til at overholde *alle* regler om social beskyttelse og arbejdsvilkår. Dette gælder både forpligtelser, som følger af gældende arbejdslovgivning, af retspraksis og af kollektive overenskomster. Disse skal dog være forenelige med EU-retten og med fællesskabets almindelige bestemmelser

og principper, herunder princippet om ligebehandling og ikke-diskrimination.

- **I grænseoverskridende situationer** skal tilbudsgivere fra andre lande overholde *særligt begrundede* nationale bestemmelser. Disse hensyn er opregnet i direktiv 96/71/EF om udstationering af arbejdstagere. Direktivet fastslår således, hvilke nationale regler som *altid* skal overholdes af leverandører fra andre lande. Dette gælder, uanset om der henvises til reglerne i udbudsmaterialet eller ej. Reglerne omfatter blandt andet nationale bestemmelser om højeste arbejdstid og mindste hviletid, om sikkerhed og sundhed på arbejdspladsen og om ikke-forskelsbehandling. Direktivet gør det muligt at sikre ens spilleregler for alle, der byder på offentlige kontrakter, og juridisk klarhed om de forhold, de skal tage i betragtning, når de udarbejder deres tilbud. Direktivet er gennemført i dansk ret ved bekendtgørelse af lov om udstationering af lønmodtagere. Hvis den ordregivende myndighed ønsker *andre* nationale regler overholdt, skal den udtrykkeligt henvide til disse i udbudsmaterialet.

EU-retten bevirker således, at medlemsstaternes lovgivning eller kollektive overenskomster på nogle områder gælder for alle, som har lønnet beskæftigelse i landet. Eksempelvis er alle, der arbejder på en offentlig opgave i Danmark, omfattet af de danske regler om hviletid mv. Dette gælder også midlertidigt beskæftigede, og uanset hvilken medlemsstat arbejds giveren er etableret i.

Lov om udstationering af lønmodtagere gennemfører imidlertid ikke regler, der sikrer, at udenlandske tilbudsgivere skal overholde danske regler om mindsteløn. Danmark har dog tiltrådt ILO konvention nr. 94 om arbejdsklausuler, hvorefter statslige ordregivende myndigheder skal indsætte en bestemmelse i offentlige kontrakter vedrørende bygge- og anlægsarbejder samt tjenesteydelser, der sikrer vedkommende arbejdere løn og andre arbejds vilkår, der ikke er mindre gunstige end dem, der gælder efter overenskomst m.v. for andet arbejde af samme art.

En virksomhed, der er etableret i et andet EU-land, kan ikke udelukkes fra at deltage i et udbud, blot fordi den ikke har tilsluttet sig en kollektiv overenskomst i Danmark.

4. Sociale klausuler: Hvordan skal opgaven udføres?

En ordregivende myndighed skal tidligt gøre sig klart, om den vil stille krav til, *hvordan* en udbudt opgave skal udføres. I så fald skal det beskrives i udbudsmaterialet, hvilke vilkår ordregiveren vil have indført i kontrakten. Dette punkt er ikke reguleret af udbudsdirektiverne, så her har myndigheden et betydeligt spillerum for at tage sociale hensyn i form af såkaldte sociale klausuler.

En social klausul er et krav i en udbudskontrakt om, at den, der vinder opgaven, skal påtage sig en nærmere angivet social forpligtelse. Det kan fx være at ansætte et antal personer fra særligt udsatte grupper på den pågældende opgave. Eller at formulere en personalepolitik, der sigter mod bedre arbejdsfastholdelse, arbejdsmiljø eller etnisk ligebehandling.

På den måde kan en ordregivende myndighed sikre sig, at der tages visse sociale hensyn, uanset om en opgave udføres af en offentlig eller privat leverandør. Ved at skrive en social klausul ind i udbudsmaterialet, kan en offentlig myndighed således i vidt omfang stille samme sociale krav til private leverandører som til sine egne institutioner.

Den virksomhed, myndigheden indgår kontrakt med, skal altid acceptere eventuelle sociale klausuler. Hvis en tilbudsgiver ikke accepterer klausulen, er tilbudet i uoverensstemmelse med udbudsbetingelserne og kan derfor ikke komme i betragtning ved tildelingen af kontrakten.

Mulighederne og begrænsningerne i at anvende sociale klausuler beskrives nærmere i kapitel 4.

Tre formål med sociale klausuler:

- At forebygge – fx via at iværksætte generelle foranstaltninger på virksomheden for at forhindre sygdom og modvirke risikoen for såvel fysisk som psykisk nedslidning.
- At fastholde – ved at tage initiativer, der skal sikre medarbejdernes fortsatte ansættelse på virksomheden – fx efter et langvarigt sygefravær.
- At integrere – ved at gøre plads på virksomheden til personer uden for arbejdsmarkedet. Det kan fx være grupper som langvarigt ledige, revaliderede, etniske minoriteter m.fl.

5. Alternative bud - ud fra sociale hensyn

Alle EU's udbudsdirektiver indeholder ensartede regler om adgangen til at afgive alternative bud. Der kan således afgives alternative bud, medmindre:

- den ordregivende myndighed i udbudsbekendtgørelsen har angivet, at sådanne *ikke* modtages.
- kriteriet for tildeling af kontrakten er "den laveste pris"

Hvis den ordregivende myndighed ikke vælger alternative bud fra, bør den sikre, at det fremgår tilstrækkeligt klart af udbudsbetingelserne, hvilke minimumskrav der skal opfyldes.

Den ordregivende myndighed kan direkte efterspørge alternative bud. Det kan fx være relevant, hvis myndigheden ønsker at prioritere lovlige sociale hensyn, men er usikker på, hvilken betydning det vil få for prisen. Ønsker en ordregivende myndighed fx at købe edb-udstyr, kan den som alternativ efterspørge udstyr, som er specielt handicapvenligt. Den ordregivende myndighed kan direkte efterspørge alternative bud. Det kan fx være relevant, hvis myndigheden ønsker at prioritere lovlige sociale hensyn

Myndigheden skal vælge det økonomisk mest fordelagtige tilbud blandt de indkomne tilbud. Valget kan ske ud fra en vurdering af, hvor meget ekstra det koster at købe et produkt eller en ydelse, der tager sociale hensyn. De alternative tilbud skal dog altid overholde mindstekravene i udbudsbetingelserne.

Kommissionen anbefaler i sin fortolkningsmeddelelse om mulighederne for at integrere miljøhensyn i offentlige kontrakter (KOM(2001) 274), at ordregiveren angiver, hvilke alternative tilbud den ønsker at modtage. Anbefalingen er, at udbuddet udformes sådan, at den ordregivende myndighed efterspørger et almindeligt produkt og specificerer mindstekravene til det. Som alternativ kan efterspørges et produkt, der foruden mindstekravene indeholder de sociale kvaliteter, man ønsker.

Tilbudsgiveren har så mulighed for at indgive flere tilbud, og ordregiveren kan vælge det bedste tilbud blandt alle de indkomne ud fra en sammenligning af pris og kvalitet. Som ordregiver kan man opnå endnu større fleksibilitet ved at efterspørge flere typer af alternative bud.

Kapitel 3 Sociale hensyn ved udvælgelse og tildeling

1. Udelukkelse og vurdering af egnethed

Når en mulig tilbudsgiver har ansøgt om at blive prækvalificeret, eller når en tilbudsgiver har afgivet tilbud, skal den ordregivende myndighed udvælge de egnede ansøgere eller tilbudsgivere. Denne udvælgelse er i direktiverne omtalt i to sæt regler:

- Regler om udelukkelse på grund af personlige forhold.
- Regler om efterprøvning af egnethed til at udføre den udbudte kontrakt.

På begge disse områder kan sociale forhold spille en rolle, selv om den typisk vil være forholdsvis begrænset.

Kan tilbudsgivere udelukkes, hvis de har overtrådt den sociale lovgivning?

Udbudsdirektiverne indeholder en udtømmende liste over tilfælde, hvor ansøgerens eller tilbudsgiverens personlige forhold kan medføre, at vedkommende udelukkes fra at deltage i et udbud. Listen omfatter blandt andet overtrædelser af lovgivning med tilknyttede strafbestemmelser, hvilket inkluderer visse overtrædelser af den sociale lovgivning.

For at kunne udelukke en ansøger eller tilbudsgiver skal ordregiveren i udbudsmaterialet have nævnt denne mulighed eller bedt om de oplysninger, der kan være relevante for en udelukkelse. Ordregiveren kan i den forbindelse vælge at specificere alle de forhold, der vil medføre en udelukkelse. Bedes der i denne sammenhæng om relevante oplysninger uden specifikation af, hvilke forhold der vil medføre udelukkelse, bør tilbudsgiverne opfatte det som alle de forhold, der er nævnt i direktiverne.

Direktiverne gør det blandt andet muligt at udelukke en tilbudsgiver, som ikke har betalt de bidrag til sociale sikringsordninger, han er forpligtet til. For udenlandske tilbudsgivere gælder dette både betalinger i Danmark og i det land, hvor de er etableret.

Endvidere gør direktiverne det muligt at udelukke en tilbudsgiver, som *ved endelig dom* er dømt for en strafbar handling, der rejser tvivl om hans faglige hæderlighed. Der skal dog være tale om en strafsanktioneret overtrædelse, som er knyttet til det at drive virksomhed. En tilbudsgiver vil fx kunne udelukkes, hvis han har modtaget endelig dom for at overtræde en strafbar bestemmelse i arbejds miljølovgivningen, som er relevant for det pågældende udbud.

Endelig kan en tilbudsgiver udelukkes, hvis en ordregivende myndighed har konstateret, at tilbudsgiveren bevisligt har begået en "alvorlig fejl" i forbindelse med udøvelsen af sit erhverv.

Begrebet "alvorlige fejl" er endnu ikke defineret i EU's lovgivning eller retspraksis. Derfor er det indtil videre op til de nationale myndigheder at afgøre, om manglende overholdelse af bestemte sociale forpligtelser udgør en alvorlig fejl. Konkurrencestyrelsen antager, at anvendelsesområdet for sidstnævnte bestemmelse er begrænset.

Hvad betyder sociale forhold for vurderingen af tilbudsgivernes egnethed?

Ifølge direktiverne for tjenesteydelser, vareindkøb samt bygge- og anlæg skal tilbudsgiveres eller ansøgers egnethed undersøges ud fra kriterier, der vedrører deres *økonomiske, finansielle og tekniske* formåen. I den forbindelse kan den ordregivende myndighed udbede sig en række relevante oplysninger.

Som udgangspunkt kan der imidlertid *ikke* tages sociale hensyn ved undersøgelsen af tilbudsgivernes økonomiske, finansielle eller tekniske formåen. Oplysninger om virksomhedens sociale forhold indgår nemlig *ikke* på den udtømmende liste over oplysninger og dokumentation om egnethed, som ordregiveren ifølge disse tre direktiver kan kræve af ansøgere eller tilbudsgivere.

Den ordregivende myndighed har dog altid mulighed for at forlange oplysninger om tilbudsgivernes *erfaring og faglige dygtighed*. Dette gælder selvsagt også ved kontrakter med et socialt præg, fx et udbud af aktivering af langvarigt ledige. Hvis kontrakten således kræver særlig erfaring og faglig dygtighed på det sociale område, kan den ordregivende myndighed lovligt bruge dette som et kriterium, når den bedømmer ansøgernes tekniske formåen.

For at sikre, at tilbudsgiveren er i stand til at opfylde kontrakten, kan myndigheden fx anmode om oplysninger om virksomhedens personalesammensætning, ledelse, tekniske udstyr og system til kvalitetskontrol.

De ordregivende myndigheder, der opererer inden for forsyningsvirksomhedsdirektivet, har lov til at anlægge et bredere skøn. Dette direktiv fastsætter kun, at ordregiveren skal følge *objektive kriterier og regler*, som myndigheden selv kan definere. De skal bare være fastlagt på forhånd og tilgængelige for ansøgere eller tilbudsgivere.

2. Sociale hensyn ved tildeling af kontrakten?

Efter at den ordregivende myndighed har udvalgt de egnede ansøgere eller tilbudsgivere, skal de indkomne tilbud bedømmes med henblik på *tildeling* af kontrakten.

Udbudsdirektiverne angiver, at den ordregivende myndighed kan tildele kontrakten ud fra to hovedkriterier:

- **Den laveste pris**, hvilket betyder, at den ordregivende myndighed *kun* må lægge vægt på prisen. Dette udelukker, at sociale hensyn inddrages ved tildelingen af kontrakten.
- **Det økonomisk mest fordelagtige tilbud**, hvor myndigheden i udbudsbekendtgørelsen eller -betingelserne skal anføre de kriterier, den vil lægge til grund ved tildelingen. Kun disse kriterier må bruges, når tilbuddene skal vurderes. De bør så vidt mulig prioriteres og kan eventuelt tillægges en procentvis vægtning.

Udbudsdirektiverne indeholder en række eksempler på, hvad der kan indgå som delkriterier til hovedkriteriet "det økonomisk mest fordelagtige tilbud". Blandt de opregnede eksempler er pris, leveringstid, teknisk bistand, kundeservice, funktionsværdi og kvalitet. Andre kriterier vil også kunne bruges, under forudsætning af at de er knyttet til kontraktgenstanden og egnede til, at den ordregivende myndighed kan sammenligne tilbuddene objektivt.

Kan sociale hensyn være et tildelingskriterium?

I Kommissionens fortolkningsmeddelelse om mulighederne for at tage sociale hensyn hedder det, at sociale hensyn i en vis udstrækning vil kunne bruges som delkriterier, selv om de ikke fremgår direkte af udbudsdirektiverne. Således vil det være lovligt at anvende et tildelingskriterium om fx en given tjenesteydelses kvalitet for handicappede. Det kunne eksempelvis være en myndighed, der sendte edb-tjenester til sine ansatte i udbud og ønskede, at ydelserne også skulle opfylde handicappedes særlige behov.

Det afgørende er, at delkriterierne er *knyttet til kontraktgenstanden* eller til betingelserne for at gennemføre kontrakten, og at de giver mulighed for at vurdere *produktets eller ydelsens iboende egenskaber*. Er det ikke tilfældet, kan delkriteriet som udgangspunkt ikke bidrage til valget af "det økonomisk mest fordelagtige tilbud" og må derfor ikke anvendes ved tildelingen. Generelt må ordregiveren således ikke *i tildelingskriterierne* prioritere en bestemt kategori af leverandører, fx små virksomheder eller virksomheder, der beskæftiger en bestemt persongruppe såsom handicappede eller langtidsledige. Det sidstnævnte sociale hensyn kan som nævnt i kapitel 2.4 varetages ved at knytte en social klausul til kontraktens udførelse. Denne mulighed bliver nærmere beskrevet i kapitel 4.

Bredere samfundshensyn godkendt som tildelingskriterium

EF-domstolen har taget stilling til, hvorvidt delkriterier, som ikke er direkte økonomisk målbare, kan anvendes til at udvælge "det økonomisk mest fordelagtige tilbud". Dommen var en såkaldt præjudiciel afgørelse til brug i en verserende klagesag over et konkret udbud i Finland (sag C-513/99). Helsingfors Kommune havde i henhold til tjenesteydelsesdirektivet udbudt den kollektive busdrift i forskellige udbudspakker.

Tildelingskriteriet var "det økonomisk mest fordelagtige tilbud", og et af delkriterierne var forskellige miljøparametre i forbindelse med busmateriellet. I en af udbudsforretningerne blev kontrakten tildelt kommunens eget busselskab, hvilket affødte en klage fra en af de andre bydende, et privat busselskab.

Klagen gik på, at delkriterierne om bussernes støjniveau og udledning af nitrogenoxid var ulovlige, blandt andet fordi de ikke var af økonomisk karakter. Kommissionen støttede klageren og fremførte blandt andet, at alle kriterier skal være "snævert" forbundne med kontraktens genstand og indebære en "økonomisk fordel", der kommer udbyderen til gode.

EF-domstolen fortolkede betingelsen om, at kriterierne skal være forbundet med kontraktens genstand, sådan, at det ved tildeling også er lovligt at tage hensyn til miljøkriterier, som vedrører den forurening, der knytter sig til kontraktgenstanden. Derimod vil det ikke være lovligt at tage hensyn til, om tilbudsgiveren i anden sammenhæng forurener mere eller mindre.

Kommissionen fik dermed ikke medhold i, at der kun kan opstilles kriterier, der hver for sig indebærer en direkte økonomisk fordel for udbyderen. Kriterier, som tilgodeser bredere samfundsmæssige hensyn, kan også godt være lovlige.

I to afgørelser har EF-domstolen accepteret, at et socialt hensyn – at bekæmpe arbejdsløshed – blev anvendt som "et yderligere tildelingskriterium", selvom kriteriet ikke var knyttet til kontraktgenstanden.¹

I sagerne vurderede EF-domstolen, at det sociale hensyn var foreneligt med udbudsdirektiverne, forudsat at det i øvrigt ikke førte til forskelsbehandling af tilbudsgivere fra andre medlemslande, og at kriteriet udtrykkeligt var nævnt i udbudsmaterialet.

1. Sag 31/87, Beentjes og C-225/98, Kommissionen mod Frankrig.

Kommissionens *fortolkning* af EF-domstolens praksis er, at "det yderligere kriterium" kun kan tillægges vægt i en situation, hvor den ordregivende myndighed står over for to eller flere prismæssigt ligestillede tilbud. Denne fortolkning er dog omstridt og synes ikke at kunne begrundes ved en umiddelbar gennemgang af de pågældende domme.

Vil man som ordregiver være på den sikre side, er der dog grund til at være forsigtig, indtil spørgsmålet er endeligt afklaret.

Af EF-domstolens praksis kan det samlet udledes, at tildelingskriterier lovligt kan varetage miljømæssige eller sociale hensyn, hvis de:

- knytter sig til kontraktgenstanden,
- ikke tillægger den ordregivende myndighed et ubetinget frit valg,
- er udtrykkeligt nævnt i udbudsmaterialet, og
- er i overensstemmelse med EF-traktatens principper.

3. Sociale hensyn i kontrakter uden for direktiverne

Udbudsdirektiverne gælder kun for kontrakter, hvis værdi ligger over de beløb, der er fastsat i direktiverne. Endvidere finder reglerne i tjenesteydelsesdirektivet kun i et meget begrænset omfang anvendelse på de tjenesteydelser, der er omfattet af direktivets bilag I B. For sådanne kontrakter gælder som udgangspunkt kun direktivets regler om tekniske specifikationer, offentliggørelse og forbud mod forskelsbehandling af forskellige tjenesteydere.

Med tilbudsloven er der i Danmark på bygge- og anlægsområdet indført regler for kontrakter, der ligger under tærskelværdierne. Tilbudsloven bygger i høj grad på de begreber, der kendes fra EU-retten, men er dog mindre detaljeret end udbudsdirektiverne.

Under tilbudsloven kan en ordregivende myndighed som udvælgelseskriterier fx lægge vægt på, hvordan virksomhederne i forbindelse med de senest udførte arbejder har sikret, at arbejdet kunne udføres sikkerheds- og sundhedsmæssigt forsvarligt, ligesom der kan tages hensyn til, om virksomhederne er indehavere af arbejdsmiljøcertifikater eller tilsvarende dokumentation, der anskueliggør indfrielse af høje arbejdsmiljømæssige krav.

Tilbudsloven nævner ikke udtrykkeligt sociale tildelingskriterier i sine eksempler, men udelukker heller ikke brugen af sådanne kriterier.

I forbindelse med udbud, der ikke er omfattet af direktiverne, må en ordregivende myndighed altså gerne fastlægge og anvende sociale udvælgelses- og tildelingskriterier. Selvfølgelig inden for rammerne af såvel den nationale lovgivning som de generelle bestemmelser og principper i EF-traktaten. Det gælder blandt andet principperne om gennemsigtighed, ikke-diskrimination og proportionalitet.

Kapitel 4 Særligt om sociale klausuler

Medens udbudsmaterialet og tildelingsprocessen er nøje reguleret af udbudsdirektiverne, gælder dette ikke for de såkaldte kontraktvilkår, der angår kontraktens *udførelse*. Her kan en ordregivende myndighed lovligt udforme detaljerede bestemmelser om, hvordan en kontrakt skal udmøntes i praksis. Og det er her, der er de mest oplagte muligheder for at tage sociale hensyn ved udbud.

Derfor beskrives denne løsning særligt udførligt – med vægt på at definere såvel de muligheder og de begrænsninger, der følger af europæisk og dansk lovgivning. I sidste halvdel af dette kapitel gives desuden en række konkrete anvisninger på, hvordan forskellige former for sociale klausuler kan formuleres.

Grundprincippet i de sociale klausuler er beskrevet i kapitel 2.4.

1. Retlige muligheder og begrænsninger

Især på fem punkter defineres spillerummet for at bruge sociale klausuler:

- **Offentliggørelse:** De sociale klausuler skal fremgå af udbudsmaterialet.
- **Saglighed:** Det sociale hensyn skal være sagligt begrundet.
- **Ikke-diskrimination:** Sociale klausuler må ikke diskriminere udenlandske leverandører eller arbejdstagere.
- **Proportionalitet:** Omfanget af de sociale hensyn skal stå mål med den opgave, der udbydes.
- **”Eksportforbud”:** Sociale klausuler må generelt ikke knyttes til ydelser, opgaver eller produkter, der produceres eller leveres i andre lande.

Offentliggørelse

Sociale klausuler er en del af kontrakten mellem leverandøren og den ordregivende myndighed. Det er derfor vigtigt i forbindelse med udbuddet at fremhæve, at der stilles sociale krav til kontraktens udførelse.

EF-domstolens afgørelse i Beentjes-sagen slår fast, at når den ordregivende myndighed ønsker at fastsætte betingelser for kontraktens udførelse, skal den overholde udbudsdirektivernes procedureregler, herunder reglerne om offentliggørelse. De sociale klausuler skal således fremgå i deres helhed af udbudsmaterialet.

En korrekt offentliggørelse sikrer, at betingelserne er kendt af samtlige ansøgere eller tilbudsgivere.

Saglighed

De sociale hensyn, en myndighed ønsker at tage, skal være saglige. Det gælder også, hvis en myndighed ved et udbud vil bruge en social klausul til at fremme ansættelser af bestemte målgrupper eller til at opnå tilsvarende sociale målsætninger.

Når det gælder etnisk ligestilling, er sagen klar. Efter *lov om forbud mod forskelsbehandling på arbejdsmarkedet mv.* må en arbejdsgiver ikke forskelsbehandle lønmodtagere eller jobansøgere på grund af disses race, hudfarve, religion, politiske anskuelse, seksuelle orientering mv. Det fremgår også af forvaltningsrettens almindelige grundsætninger om lighed, at den offentlige forvaltning hverken direkte eller indirekte må forskelsbehandle på grund af en persons race eller nationale eller etniske oprindelse. Dette giver offentlige ordregivere mulighed for i forbindelse med udbud at opstille kontraktvilkår om, at leverandøren skal have en politik for etnisk ligebehandling.

Også hensynet til den form for aktivering og ansættelse af ledige, der fremgår af *lov om en aktiv beskæftigelsesindsats* og *lov om aktiv socialpolitik*, har den offentlige myndighed generelt mulighed for at varetage, når den køber varer og ydelser. Det kan fx ske ved at tilbyde ledige offentlig ansættelse i fleks- og skånejob. Da det således er lovligt for enhver offentlig myndighed at tage aktiveringshensyn, når den varetager sine opgaver ved hjælp af egne ansatte, er dét også lovligt, når opgaverne helt eller delvist løses af eksterne leverandører. I disse tilfælde må den ordregivende myndighed kunne varetage de pågældende hensyn ved at søge at fremme, at leverandøren tilbyder ansættelse i fx fleks- og skånejob.

Ordregivende myndigheder har således generelt adgang til at kræve, at leverandøren ved udførelsen af en opgave for myndigheden beskæftiger et vist antal fra særlige grupper af ledige. Blot skal afgrænsningen af de pågældende grupper være objektiv og i overensstemmelse med kriterierne for at kunne få tilbudt fleks- og skånejob, virksomhedspraktik eller andre aktiveringsordninger. Disse kriterier fremgår af *lov om en aktiv beskæftigelsesindsats* og *lov om aktiv socialpolitik*.

Det må dog antages, at en ordregivende myndighed ikke i forbindelse med et udbud kan stille krav om et uforholdsmæssigt stort antal ansættelser fra bestemte målgrupper. Der er således en grænse for, hvor mange ansættelser der kan stilles krav om i en kontrakt. Vejledende for antallet må være det antal medarbejdere, som den ordregivende myndighed selv har sat eller kunne tænkes at sætte på en arbejdsopgave.

Ikke-diskrimination

Selv om kontraktens udførelse ikke er reguleret af udbudsdirektiverne, skal bestemmelser herom – herunder sociale klausuler – dog stadig overholde EF-traktatens generelle principper. Det betyder blandt andet, at en kontraktbestemmelse ikke må have en direkte eller indirekte diskriminerende virkning på tilbudsgivere fra andre lande.

I Beentjes-sagen slog EF-domstolen fast, at det ikke var i strid med fællesskabsretten, at det blev pålagt entreprenøren i et bygge- og anlægsarbejde at ansætte langtidsledige. EF-domstolen opstillede dog blandt andet som betingelse, at et sådan kontraktvilkår ikke diskriminerede udenlandske leverandører.

Ifølge Kommissionens meddelelser KOM(89)400 og KOM(2001)566 kan et kontraktvilkår være en overtrædelse af ikke-diskriminationsprincippet på to måder. Enten hvis det viser sig, at det kun kan overholdes af nationale virksomheder, eller hvis det vil være vanskeligere for tilbudsgivere fra andre medlemsstater at overholde det. Et kontraktvilkår må heller ikke diskriminere *arbejdstagere* fra andre EU-lande.

Proportionalitet

En social klausul må ikke være mere vidtgående, end formålet tilsiger. Hvis man i en social klausul fx vil kræve, at en leverandør formulerer en arbejdsfastholdelsespolitik, antager Kommissionen, at det kun må gælde over for de personer, der er ansat til at udføre den konkrete arbejdsopgave. Man kan således næppe pålægge en større virksomhed med mange ansatte at udfærdige sådanne politikker generelt for alle sine ansatte. Et sådant krav vil stride mod proportionalitetsprincippet, fordi det ikke har en tilstrækkelig og direkte tilknytning til den konkrete arbejdsopgave. Endvidere vil det kunne opfattes som mere bebyrden- end nødvendigt.

Det samme gælder i spørgsmålet om, hvor mange personer fra en særlig persongruppe, en ordregiver kan kræve, at leverandøren har ansat. Det kan således være et disproportionalt og dermed ulovligt kontraktvilkår, hvis ordregiveren kræver, at leverandøren skal ansætte flere personer fra bestemte persongrupper, end det er nødvendigt for at udføre den pågældende opgave. Dette gælder, uanset om leverandøren kompenseres økonomisk herfor eller ej.

“Eksportforbud”

Ifølge Kommissionen vil det endvidere som altovervejende hovedregel alene være lovligt at opstille kontraktvilkår, der vedrører eller regulerer udførelsen af ydelser i ordregiverens land. Kerneområdet for sociale klausuler i Danmark vil derfor som udgangspunkt være udbud, hvor vilkårene kan knyttes til persongrupper, der udfører opgaven her i landet. Der vil typisk være tale om tjenesteydelseskontrakter eller bygge- og anlægsarbejder, hvor leverandøren og dennes ansatte fysisk indfinder sig ”på stedet”.

Kommissionen har endvidere fremhævet, at det i forbindelse med indkøbskontrakter vil være vanskeligt at indføre sociale klausuler vedrørende selve produktionen. En social klausul må nemlig som udgangspunkt kun vedrøre udførelsen af ydelser i det land, hvor den ordregivende myndighed hører hjemme. Bestemmelser, der kræver ændring af organisationen, strukturen eller politikken i en virksomhed, der er etableret i en anden medlemsstat, vil således ofte være diskriminerende eller udgøre en uberettiget hindring for samhandelen.

2. Sociale klausuler i praksis

Har man som ordregivende myndighed besluttet at udnytte mulighederne for at bruge sociale klausuler, melder spørgsmålet sig, hvordan klausulerne skal bygges op og formuleres. Her er der især fem forhold, man skal være opmærksom på:

- Hvor mange personer skal være omfattet, og hvordan skal de rekrutteres?
- Hvordan afgrænser man persongrupperne?
- Hvordan opstilles forskellige krav til personalepolitikken?
- Hvordan kan Det Sociale Indeks bruges som klausul?
- Hvilke bestemmelser skal der være om kontrol og sanktioner?

Hvor mange personer skal være omfattet, og hvordan skal de rekrutteres?

En leverandør kan ved hjælp af en social klausul blive pålagt at sikre eller tilstræbe, at mindst et vist antal eller en vis andel af de stillinger, der anvendes til at opfylde kontrakten, besættes med medarbejdere ansat på særlige vilkår.

Der kan stå i den sociale klausul, at hvis leverandøren ikke kan ansætte medarbejdere fra den ønskede målgruppe, skal han henvende sig til en eller flere i kontrakten anførte kommuner og anmode om at få formidlet sådanne medarbejdere. I så fald kan den eller de udpegede kommuner formidle disse medarbejdere efter de almindelige regler.

I de tilfælde, hvor den ordregivende myndighed er en kommune, er det nærliggende, at myndigheden nævner sig selv som formidler af arbejdskraften. Men det kan også være andre myndigheder, fx en nabokommune.

For det tilfældes skyld, at kommunen ikke kan formidle den ønskede arbejdskraft, bør der være et punkt i den sociale klausul, der fastslår, at leverandøren selv kan besætte stillingen med en person, der så ikke behøver at tilhøre målgruppen.

Det er således leverandøren, som ud fra den opstillede sociale klausul har ansvaret for, at der ansættes personer fra de nævnte grupper. Leverandøren kan frit rekruttere disse medarbejdere og evt. henvende sig til myndigheder i andre EU-lande for at finde personer, som kan ansættes i stillingerne. Pligten til at henvende sig til en bestemt myndighed opstår først, hvis leverandøren ikke selv kan finde personer at ansætte fra den særlige gruppe.

Eksempel: Social klausul med krav om at ansætte et antal/en andel medarbejdere på særlige vilkår

Klausulen kan udformes således – idet de fremhævede vilkår er obligatoriske for denne type klausuler:

1. Leverandøren skal sikre (tilstræbe), at mindst x pct. af de stillinger/x stillinger, **der anvendes til at opfylde denne kontrakt**, besættes med ... (persongruppe).
2. **Leverandøren kan vælge at besætte ledige stillinger med arbejdstagere fra andre EU-lande, som tilhører en persongruppe, der svarer til den ovennævnte.**
3. Leverandøren kan ikke opfylde sin forpligtelse til at foretage ansættelser (af personer fra ovennævnte persongruppe) ved at overføre personer, som ved kontraktens indgåelse er ansat hos leverandøren, til den udbudte arbejdsopgave.
4. **Såfremt leverandøren ellers må afskedige medarbejdere, kan leverandøren overføre medarbejdere til at varetage den udbudte arbejdsopgave, selv om det kan betyde, at kravet om ansættelser på særlige vilkår ikke kan opfyldes.**
5. Såfremt leverandøren ikke kan ansætte medarbejdere, der opfylder betingelserne for ansættelser på særlige vilkår, skal leverandøren rette henvendelse til x og anmode om at få formidlet medarbejdere til ansættelse på særlige vilkår. Det gælder stillinger, der oprettes eller senere bliver ledige i forbindelse med leverandørens opfyldelse af denne kontrakt.
6. Hvis leverandøren ikke kan få formidlet personer fra x til ansættelse (af personer fra ovennævnte persongruppe), er leverandøren berettiget til at besætte stillingen på normale betingelser.

Hvordan afgrænser man persongrupperne?

Ordregivende myndigheder har, når de indgår aftaler, som nævnt kun lov til at forfølge saglige formål. Derfor kan der alene opstilles krav om at ansætte personer fra bestemte målgrupper, som lovgivningen fremmer ansættelsen af.

Det er en betingelse, at persongruppen kan defineres entydigt, objektivt og for så vidt muligt uafhængigt af bestemte danske ordninger. I modsat fald kan leverandøren ikke kende det fulde omfang af sin forpligtelse, ligesom det vil være en overtrædelse af EU-retten. Hvis der henvises til danske ordninger, skal det klart angives, at personer fra lignende udenlandske ordninger accepteres.

En social klausul kan fastsætte, at leverandøren forpligter sig til at ansætte medarbejdere fra en eller flere persongrupper - eller forpligter sig til at *tilstræbe* dette. Dette kan fx være:

- personer med varig nedsat arbejdsevne
- personer, der har været ledige over en vis periode
- personer, der er på kontanthjælp og har andre problemer end selve ledigheden.

Eksempel: Social klausul med krav om at ansætte personer fra bestemte målgrupper

Klausulen kan udformes således – idet de fremhævede vilkår er obligatoriske for denne type klausuler:

1. Leverandøren skal sikre (tilstræbe), at mindst x pct. af de stillinger/x stillinger, **der anvendes til at opfylde denne kontrakt** besættes med:
 - a) medarbejdere ansat på særlige vilkår. **Ved medarbejdere på særlige vilkår forstås personer under 65 år med varige begrænsninger i arbejdsevnen, som ikke kan opnå eller fastholde beskæftigelse på normale vilkår på arbejdsmarkedet. Mulighederne for revalidering til beskæftigelse på normale vilkår skal være udtømte.**
 - b) **arbejdstagere, der har været ledige i mere end x måneder i de sidste y år.**

c) medarbejdere fra særlige grupper. **Ved medarbejdere fra særlige grupper forstås arbejdstagere, der har været ledige i mere end x måneder i de sidste y år, og som**

- kun vanskeligt kan opnå beskæftigelse på normale løn- og arbejds-vilkår,
- **har begrænsninger i arbejdsevnen, eller**
- **har været ude for ændringer i sine forhold, fx i form af sygdom, arbejdsløshed eller samlivsophør, som bevirker, at vedkommende ikke har mulighed for at skaffe det nødvendige til sin egen eller familiens forsørgelse.**

De nævnte eksempler er ikke udtømmende. Ordregiver kan prioritere andre persongrupper, og en kontrakt med sociale klausuler kan godt omfatte flere målgrupper.

Hvordan opstilles forskellige krav til personalepolitikken?

Det er også muligt at opstille en social klausul om, at leverandøren skal have - eller tilkendegive at ville indføre - en formuleret personalepolitik, som fremmer integration og fastholdelse af de personer, der er ansat i virksomheden og arbejder på den udbudte arbejdsopgave. Personalepolitikken skal mindst gælde for den tidsperiode, som det tager at udføre den udbudte opgave. Leverandøren skal på den ordregivende myndigheds anmodning orientere om personalepolitikken og dens udmøntning.

At personalepolitikken er tidsbegrænset og kun behøver at omfatte de direkte berørte medarbejdere, er begrundet i proportionalitetsprincippet. Princippet indebærer, at en social klausul skal have en tilstrækkelig og direkte tilknytning til den konkrete arbejdsopgave, og at den må ikke være mere bebyrdende end nødvendigt.

Som social klausul kan man fx forestille sig, at leverandøren forpligter sig til at have en formuleret personalepolitik med hensyn til:

- allerede ansatte, der har svært ved at arbejde på fuld kraft på fuld tid
- allerede ansatte, som varetager opgaver, der giver fysisk eller psykisk nedslidning
- ligebehandling af personer med anden etnisk baggrund end dansk

Eksempel: Social klausul med krav til personalepolitikken på den udbudte opgave

Klausulen kan udformes således – idet de fremhævede vilkår er obligatoriske for denne type klausuler:

1. Leverandøren skal tilkendegive:
 - a) at have eller ville indføre en formuleret personalepolitik **for ansættelserne på den udbudte arbejdsopgave**. Personalepolitikken skal fremme integration og fastholdelse af disse ansatte i virksomheden. Den skal mindst gælde for den tidsperiode, som det tager at udføre den udbudte arbejdsopgave. Leverandøren skal på ordregiverens anmodning orientere ordregiveren om personalepolitikken og dens udmøntning.
 - b) at have eller ville indføre en formuleret arbejdsmiljøpolitik **for ansættelserne på den udbudte arbejdsopgave**. Arbejdsmiljøpolitikken skal fremme arbejdsmiljøet i virksomheden. Den skal mindst gælde for den tidsperiode, som det tager at udføre den udbudte arbejdsopgave. Leverandøren skal på ordregiverens anmodning orientere ordregiveren om arbejdsmiljøpolitikken og dens udmøntning.
 - c) at leverandøren **for de ansatte på den udbudte arbejdsopgave** har eller vil indføre en formuleret politik med henblik på at ligebehandle personer med forskellig etnisk oprindelse. Ligebehandlingspolitikken skal omfatte ansættelse, afskedigelse, forflyttelse, uddannelse, forfremmelse samt løn- og arbejdsvilkår. Den skal mindst gælde for den tidsperiode, som det tager at udføre den udbudte arbejdsopgave. Leverandøren skal på ordregiverens anmodning orientere ordregiveren om ligebehandlingspolitikken og dens udmøntning.
2. Hvis leverandøren ikke på anmodning kan redegøre for (personalepolitikken), kan ordregiveren stille krav om en uddybende redegørelse fra leverandøren.
3. Hvis leverandøren fortsat ikke kan redegøre for (personalepolitikken), kan ordregiveren hæve kontrakten efter de bestemmelser, kontraktens § x fastlægger.

De nævnte eksempler er ikke udtømmende, og en kontrakt med sociale klausuler kan godt omfatte flere krav til personalepolitikken.

Hvordan kan Det Sociale Indeks bruges som social klausul?

Socialministeriet udarbejdede i 2000 *Det Sociale Indeks*, som kan måle en virksomhed på en lang række sociale områder og dermed være et bredt mål for virksomhedens sociale ansvar. Virksomheden kan evaluere sin egen sociale indsats i forhold til en række udsagn om socialt ansvar, ligesom der er mulighed for at blive certificeret af uafhængige kontrollører og dermed opnå en officiel godkendelse af måleresultatet. Indekset hører nu under Beskæftigelsesministeriet og administreres af Sekretariatet for Det Sociale Indeks.

Det er muligt at opstille en social klausul, der knytter sig til Det Sociale Indeks. Det er imidlertid ikke alle spørgsmål, man kan kræve, at leverandøren besvarer.

Det følger af legalitetsprincippet, at spørgsmålene skal vedrøre forhold, som det offentlige har mulighed for at varetage efter lov eller anden retskilde. Spørgsmål, der vedrører arbejdsgiverens ledelsesret i bred forstand, kan ikke kræves besvaret, da ledelsesretten ikke er lovreguleret.

Ligeledes skal spørgsmålene vedrøre en udbudsforretning, der udføres "på stedet". Det vil som udgangspunkt sige en tjenesteydelseskontrakt eller et bygge- og anlægsarbejde i Danmark. Dette følger af det generelle forbud mod at "eksportere" sociale klausuler, jf. afsnittet herom i kapitel 4.1.

En social klausul om Det Sociale Indeks skal også opfylde kravet om proportionalitet. Det betyder for det første, at man kun kan kræve, at leverandøren besvarer spørgsmålene i Det Sociale Indeks *efter* kontraktens tildeling. Et krav om *forudgående* besvarelse ville dels være uforholdsmæssigt og dels kunne diskriminere leverandører fra andre medlemsstater. For det andet må man kun kræve de relevante spørgsmål i indekset besvaret, hvis dette krav - ud fra en konkret vurdering - ikke skønnes at være uforholdsmæssigt i forhold til kontraktens størrelse.

Eksempel: Social klausul, der bygger på Det Sociale Indeks, 3. udgave

Klausulen kan udformes således – idet det fremhævede vilkår er obligatorisk for denne type klausuler:

1. Leverandøren skal inden x måneder efter påbegyndelsen af det udbudte arbejde med de ansatte **på arbejdsopgaven** gennemføre processen med at vurdere punkt 5, eksempel 3; punkt 12, eksempel 1 og punkt 13, eksempel 1 og 3 i arbejdsskemaet til Det Sociale Indeks, der kan rekvireres hos Sekretariatet for Det Sociale Indeks.

Hvilke bestemmelser skal der være om kontrol og sanktioner?

Den ordregivende myndighed skal have mulighed for at undersøge, om leverandøren lever op til kravene om at ansætte personer fra særlige grupper. Derfor bør der i *forlængelse af* en social klausul indsættes en bestemmelse om, at leverandøren på ordregiverens anmodning skal dokumentere, at kravene er opfyldt. Ordregiveren kan her forpligte en leverandør til at give besked, hvis en stilling ikke har kunnet besættes over en vis periode.

Hvilke krav, der kan stilles til dokumentationen, afhænger af, hvilken persongruppe der er fastsat i kontrakten, og hvilke personer som er ansat på særlige vilkår. Således vil det være let at skaffe oplysning om, at der er ansat personer fra særlige grupper. Det gælder fx ansatte i fleks- eller skånejob, som er formidlet til leverandøren af en kommune. Kommunen kan blot oplyse, at der er oprettet en eller flere stillinger på særlige vilkår. Oplysningerne kan også fremgå af en ansættelse efter de sociale kapitler. Hvis leverandøren er berettiget til at ansætte på normale vilkår, fordi den formidlende kommune ikke har kunnet finde personer til de ledige stillinger, vil det være dokumentation nok, at kommunen meddeler dette.

Hvis leverandøren har haft et overskud af arbejdskraft, som har fritaget ham for pligten til at ansætte personer fra særlige grupper, skal dette forhold dokumenteres.

Hvis leverandøren ikke overholder de sociale klausuler, gælder de almindelige obligationsretlige udfyldningsregler, medmindre dette punkt er specifikt reguleret i kontrakten eller i en anden aftale mellem parterne. Da leverandørens hovedforpligtelse ved en kontrakt er at levere en ydelse, vil sociale klausuler kun udgøre en biforpligtelse i forhold til kontrakten. Dette giver en vis usikkerhed med hensyn til muligheden for at gøre misligholdelsesbeføjelser gældende i en konkret sag.

Derfor bør man altid, når man anvender sociale klausuler, skrive direkte i kontrakten, hvilke muligheder den ordregivende myndighed skal have for at gøre misligholdelsesbeføjelser gældende.

Bestemmelserne bør dog være forholdsvis lempelige, sådan forstået, at kun en misligholdelse, som fastholdes eller gentages efter påkrav, bør kunne medføre, at kontrakten kan ophæves. Lempeligheden er begrundet i, at det som nævnt må betragtes som en biforpligtelse at overholde de sociale klausuler. Det er derfor betænkeligt at indføre meget vidtgående misligholdelsesbeføjelser, hvis der er tale om enkeltstående misligholdelser af de pligter, aftalen omfatter.

Eksempel på bestemmelser om kontrol og misligholdelse

Bestemmelserne, der knytter sig til den sociale klausul, kan udformes således:

1. Leverandøren skal på ordregiverens anmodning dokumentere, at kravet om [at tilstræbe] ansættelser på særlige vilkår opfyldes.
2. Leverandøren skal give meddelelse til ordregiveren, hvis en stilling, som skal besættes på særlige vilkår, ikke har kunnet besættes i en periode på mere end x uger.
3. Hvis der opstår uenighed om, hvorvidt leverandørens manglende ansættelse af personer på særlige vilkår er berettiget, kan ordregiveren forlange en uddybende redegørelse fra leverandøren. Hvis ordregiveren fortsat finder leverandørens handling uberettiget, kan ordregiveren meddele dette til leverandøren med tilkendegivelse af, at manglende besættelse af stillinger på særlige vilkår vil blive betragtet som misligholdelse af kontrakten. Sker der fortsat misligholdelse fra leverandørens side, kan ordregiveren hæve kontrakten efter de bestemmelser, kontraktens § x fastlægger.
4. Hvis leverandøren ikke overholder pligten til at give meddelelse om manglende besættelse af stillinger på særlige vilkår eller pligten til at dokumentere, at kravet om ansættelserne er opfyldt, betragtes dette som misligholdelse af kontrakten. Sker der efter påbud fortsat misligholdelse fra leverandørens side, kan ordregiveren hæve kontrakten efter de bestemmelser, kontraktens § x fastlægger.

Praktiske eksempler

Mange ordregivere benytter allerede sociale klausuler i forbindelse med udbud. Nedenstående eksempel er hentet fra www.udbudsportalen.dk/socialaftaler, som er Projekt Socialaftalers hjemmeside. Her kan man også finde andre eksempler på, hvordan sociale klausuler bruges i praksis.

En kommunes udbud af busdrift

Målgruppen

De allerede ansatte, ledige og etniske minoriteter.

Om klausulen

Kommunen har i dette udbud stillet sociale klausuler på to områder. Der er en klausul, der sigter mod aktivering af ledige, ligesom der er en klausul, der stiller krav om udarbejdelse af 3 forskellige politikker.

Uddrag fra klausulen

”Entreprenøren skal – forudsat, at der kan findes kvalificerede ledige inden for denne persongruppe – sikre, at mindst 2 af de stillinger, der anvendes til at opfylde denne kontrakt, besættes med arbejdstagere, der er ledige og enten i aktivperioden eller på kontanthjælp.”

”Entreprenører med mere end 20 eller flere ansatte på den udbudte arbejdsopgave skal skriftligt have formuleret følgende politikker for disse ansættelser:

1. En arbejdsmiljøpolitik, der skal fremme arbejdsmiljøet i virksomheden.
2. En arbejdspladsfastholdelsespolitik, der skal bevirke, at medarbejderne i videst mulig udstrækning bliver fastholdt i beskæftigelse hos entreprenøren. Det bør tilstræbes, at medarbejdere, der ikke længere har den fulde arbejdsevne, kan fastholdes i deres nuværende job, f.eks. gennem etablering af fleksjob med nedsat arbejdstid.
3. En etnisk ligestillingspolitik, der skal fremme ligestilling af personer med forskellig etnisk oprindelse.

Bilag I

Yderligere information kan bl.a. findes her:

- Konkurrencestyrelsens hjemmeside, www.ks.dk/udbud
- Projekt Socialaftalers hjemmeside, www.udbudsportalen.dk/socialaftaler
- Kommissionens "Fortolkningsmeddelelse om fællesskabsretten vedrørende offentlige kontrakter og mulighederne for at tage hensyn til sociale aspekter i disse kontrakter", KOM(2001) 566, fra oktober 2001. Findes på, http://europa.eu.int/eur-lex/da/com/cnc/2001/com2001_0566da01.pdf
- Erhvervsministeriets vejledning "Sociale klausuler i praksis – vejledning for sagsbehandlere, der skal bruge sociale klausuler ved offentlige udbud" fra september 2000. Vejledningen kan findes på, www.oem.dk/publikationer/html/socklausuler/index.htm
- Konkurrencestyrelsens og Miljøstyrelsens vejledning "Offentlige grønne indkøb – en vejledning i mulighederne for at varetage miljøhensyn i forbindelse med afholdelse af udbud" fra oktober 2002. Vejledningen kan findes på, www.ks.dk/publikationer/udbud/2002/groenindkoeb/
- Konkurrencestyrelsens hotline, som er åben mandag til fredag kl. 11.00 - 13.00 og 13.30 - 15.00 på telefon 72 26 80 85



1997-06-06: Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

Indholdsfortegnelse

- Executive Summary**
- 1. Forord**
- 2. Problemformulering og afgrænsning**
 - 2.1 Problemformulering
 - 2.2 Afgrænsning og definitioner
 - 2.3 Metode
- 3. Markedsanalyse**
 - 3.1 Markedet for offentlige indkøb i EU
 - 3.2 Landeprofiler
 - 3.2.1 Tyskland
 - 3.2.2 Storbritannien
 - 3.2.3 Sverige
 - 3.2.4 Frankrig
 - 3.3 Konklusion
- 4. Tilbudsgivernes erfaringer**
 - 4.1 Virksomhedens størrelse
 - 4.2 Virksomhedens erfaring fra det danske og udenlandske marked
 - 4.3 Virksomhedernes etablering i udlandet
 - 4.4 Foretrukne udbudsformer
 - 4.5 Konklusion
- 5. Konsekvenser for tilbudsgiverne**
 - 5.1 Nettoeffekt for virksomheden
 - 5.2 Dokumentationskrav
 - 5.3 Offentliggørelse af udbuddene
 - 5.4 Tildelingskriterier
 - 5.5 Uregelmæssigheder i forbindelse med tilbudsgivningen
 - 5.6 Valutarisiko
 - 5.7 Konklusion
- 6. Udbudsmaterialets beskaffenhed**
 - 6.1 Direktivernes udbudsformer
 - 6.2 Udbudsmaterialets kvalitet
 - 6.3 Kriterier for valg af virksomhed og tilbud
 - 6.4 Ligebehandlingsprincippet - hvornår en tilbudsgiver er inhabil
 - 6.5 WTO-aftalen
 - 6.6 WTO-aftalen og den tekniske dialog
 - 6.7 Aftalebekendtgørelsen
 - 6.8 Betalingsregler
 - 6.9 Konklusion
- 7. Ordregivernes situation**
 - 7.1 Ordregivernes vurdering af reglernes effekt
 - 7.2 Ordregivernes vurdering af tilbud
 - 7.3 Udbudsprocedurer
 - 7.4 Vurdering af kriterierne
 - 7.5 Udbud under tærskelværdierne
 - 7.6 Klager
- 8. Sammenfatning og analysens hovedresultater**
- 9. Succeskriterier versus barrierer**

- 9.1 Succeskriterier og deres mulige forandring
- 9.2 Hvorfor går det godt?
- 9.3 Hvorfor går det dårligt?
- 9.4 Branchespecifikke succeskriterier
- 9.5 Samarbejde mellem virksomheder
- 9.6 Samarbejde på tværs af grænser
- 10. Anbefalinger og konklusion**
- 10.1 EU-lovgivningen
- 10.2 Konkurrencemyndigheder
- 10.3 Ordregivere, tilbudsgivere og offentlige myndigheder
- 10.4 Sammenfatning

Tabeloversigt

- Bilag 1: Spørgeskema til danske virksomheder, der deltager i offentlige udbud i EU.
- Bilag 2: Spørgeskema til udenlandske ordregivere
- Bilag 3: Spørgeskema til indkøbsafdelinger ved EU-institutioner
- Bilag 4: Interviewede virksomheder
- Bilag 5: Støtteordninger for små og mellemstore virksomheder
- Bilag 6: Udbudsprocedurer i 1995
- Bilag 7: Tidsfrister
- Bilag 8: Reglerne for anvendelse af hasteproceduren
- Bilag 9: Reglerne for anvendelse af udbud efter forhandling

Litteraturliste

Udgivet af Konkurrencestyrelsen

Nørregade 49

1165 København K

Tlf. 33 17 70 00

Fax 33 32 61 44

E-post ks@ks.dk

WWW <http://www.ks.dk/>

Konkurrencestyrelsen er en styrelse under Erhvervsministeriet
Eftertryk tilladt med kildeangivelse.



Senest opdateret 30-09-97
info@ks.dk

- [Spørgeskema til indkøbsafdelinger ved EU-institutioner](#)
- [Anbefalinger og konklusion](#)
- [Bilag](#)
- [Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet](#)
- [Executive Summary](#)
- [Forord](#)
- [Indholdsfortegnelse](#)
- [Interviewede virksomheder](#)
- [Konsekvenser for tilbudsgiverne](#)
- [Litteraturliste](#)
- [Markedsanalyse](#)
- [Ordregivernes situation](#)
- [Problemformulering og afgrænsning](#)
- [Reglerne for anvendelse af hasteproceduren](#)
- [Reglerne for anvendelse af udbud efter forhandling](#)
- [Sammenfatning og analysens hovedresultater](#)
- [Spørgeskema til udenlandske ordregivere](#)
- [Støtteordninger for små og mellemstore virksomheder](#)
- [Succeskriterier versus barrierer](#)
- [Tabeloversigt](#)
- [Tidsfrister](#)

- [Tilbudsgivernes erfaringer](#)
- [Udbudsmaterialets beskaffenhed](#)
- [Udbudsprocedurer i 1995](#)

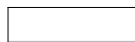
[Generelle betingelser](#)



Executive Summary

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet



Executive Summary

The present EU rules on public procurement represent a much needed strategy for opening the markets, and it has proved to be right to start the process of liberalisation. But there is still a long way to go before the rules start to work as intended, and it is extremely important that the European Commission and the national competition authorities support the further development of this important market. The rules need more time to be fully implemented, before major changes are made, and in the meantime it would be of great value for enterprises as well as for those responsible for public procurement if clarifications were made on a number of essential points in the directives.

These are amongst the conclusions of this study of barriers for the participation of Danish enterprises in the European market for public procurement. The study has been financed by the Danish Competition Secretariat, the body responsible for the implementation of the rules in Denmark.

The study is based on 21 extensive interviews with Danish enterprises with experience in the European public procurement market, and with 17 representatives of public authorities involved in public procurement on a regular basis in Germany, the Netherlands, Spain, Sweden, United Kingdom and France. Furthermore interviews have been made with the Council of Ministers (EU) and the European Commission. The European Parliament did not wish to be interviewed for the survey.

The interviews show that the experience in working with the EU directives is so far relatively limited. Enterprises and public procurement officers indicated that the market is still rather small and in particular that successful bids won by companies from countries other than country of the procurement authority are still very limited. The interviews also showed that both parties find the rules quite difficult and rigid to work with. Publication rules and consequent delays were often criticised. A further effect of the procurement rules has been more costly procedures, but as the rules have formalised the procedures, many authorities have developed more stringent and more efficient procurement policies.

It can also be concluded that in general the procurement authorities prefer to deal with companies from their own culture, and in particular with companies with whom they have a working relationship and experience from previous deliveries. As such criteria can not be applied under the EU rules an important explanation of the perceived rigidity and difficulties could very well originate from such considerations.

It has been disappointing to note that most companies find that the rules have not made it much easier to penetrate foreign markets. On the other hand, many authorities have noted more bids under the EU rules, but mostly from domestic companies. Therefore the rules seem to have increased local competition on public supplies rather than cross-border competition.

Public procurement is not very popular with either enterprises or with authorities. This form for procurement does not necessarily provide for many bids, and it does not ensure the participation of the most qualified companies. Many companies regret the lack of opportunities to negotiate with the procurement authorities. This gives them limited possibilities to adapt their offer to real needs. The lack of opportunities to negotiate is also regretted by the public authorities.

Concerning prices, there is agreement amongst the interviewed that prices have been marginally lower during recent years, but very few of the interviewed were willing to accept the procurement rules as the reason for this. Instead they referred to the increased competition at the European market after the introduction of the Single Market as a plausible reason for lower prices.

The report concludes that a part of the explanation of the limited effects of the EU procurement rules is that the rules still are new and need to be integrated into procurement policies in general. But also that a more important reason seems to be that structural difficulties still exist in the market for the proper effect to take place. Companies have in reality to accept that they in most cases must be represented in the markets where they wish to participate in public tenders, as procurement authorities want to deal with companies which can offer immediate service and provide installation advice and training in the local language.

Most companies do not find much help in the Official Journal. In fact most companies indicate that they do not use the Journal, and they will have to know about forthcoming bids before they are advertised officially to have a chance in a bid.

Other barriers indicated are based on a too wide use of the accelerated procedure in a number of countries, on too late publication, on too late dispatch of material for the tender, on incorrect definitions and standards and what companies often characterise as irrelevant demands for tests and documentation. It seems to be a problem that the information requested is only harmonised to a limited degree in the EU. This could concern information such as yearly reports, information from banks, and company statutes.

It also seems that the system established to deal with complaints is not very widely used.

Preliminary conclusions in the report concerning the situation of Danish enterprises are accordingly:

Denmark has a clear interest in a better application of EU public procurement rules in the country's largest markets

There is a need for assisting Danish enterprises in overcoming the barriers in the market

There is a need to strengthen the complaints system and the dialogue between competition authorities

There is a need for a dialogue with public procurement agencies to make them feel more comfortable and less bureaucratic in their application of the rules.

A number of success criteria for Danish companies on the European market for public procurement has been identified through the survey. An important factor seems to be local presence (daughter company, representative office or an agent) in the country where the tender takes place. Other important factors are good relations to the procurement agency and fine references. Price is obviously also an important factor.

Amongst the problems often leading to failures for Danish companies are special authorisation rules, licensing rules, division of tenders into smaller lots, and different labour market rules. Lack of harmonisation on standards and norms is still a problem, as the European standardisation has not reached the level foreseen in the Single Market programme.

The report also recommends that smaller enterprises form alliances, including cross-border alliances, in order to respond to tenders in other European countries and to increasingly complex tenders. A more intensive use of BC Net and European Economic Interest Groups are recommended.

As a summary of the results the following points are established as recommendations for future action:

- A clearer definition of 'tendering authorities' and other concepts should be established.
- There needs to be a better control with the use of the accelerated procedure, deadlines and the quality of tendering material. Better insight into the practices of other countries' competition authorities should be established.
- Thresholds for public supplies of goods and services should be increased. There should be clearer rules for bidding and negotiations.
- More simplicity and transparency of the directives are requested by enterprises. Wording should be updated and be more understandable.
- There should be clearer and more standardised rules on information requested by tenders.
- There should be more clear rules on payment principles applied by tendering authorities, including payment schedules.

- It must be ensured that the principle of equal treatment is not interpreted in such a way that qualified bidders are excluded from bidding.

Based on the above recommendations, it is suggested that the following actions should be taken by the national competition authorities and the European Commission:

Access to information concerning tenders should be improved and there is a need for training and education of bidders and tendering authorities. Improvements should be made in co-operation between enterprises, organisations and competition authorities.

The dialogue amongst tendering authorities and bidders at national and European level on the implementation of the rules should be amplified. In Denmark it is recommended that a permanent body with representation of business organisations, tendering authorities, competition authorities and other relevant parties is established with the purpose of monitoring and discussing the content and implantation of EU procurement rules.

Small and Medium Sized Enterprises with an interest in public procurement should use opportunities for co-operation and partnerships with similar enterprises in other countries. The public sector, EU and trade and industry organisations should contribute to this effort.

As an integrated part of a pilot project, the Danish competition authorities should develop co-operation with authorities in other EU member states and establish a network of treatment of complaints at a low conflict level on the international basis. This effort should be based on the very positive experiences made by the Danish competition authorities in Denmark.



[Generelle betingelser](#)



Forord

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

1. Forord

For godt et år siden tog erhvervsministeren initiativ til at forbedre danske virksomheders muligheder for at få del i offentlige indkøbskontrakter i udlandet.

Offentlige indkøb i EU af varer, tjenesteydelser og bygge- og anlægsopgaver er et meget omfattende marked, der beløber sig til mere end 5.000 mia. kroner årligt. Danske virksomheder deltager imidlertid kun i begrænset omfang i disse udbud, og når de gør det, kommer de ofte ud for barrierer af forskellig art. Danmark har derfor underskud på "handels-" og "beskæftigelsesbalancen" vedrørende offentlige indkøb. Det tyder på, at de kompetencer, der er skabt i samspillet mellem danske myndigheder og virksomheder, ikke udnyttes godt nok.

Med henblik på at identificere og afdække barriererne for, at danske virksomheder kan deltage i - og helst vinde - udbud i andre lande, har KonkurrenceRådet anmodet konsulentfirmaet Christophersen & Martens om at udarbejde nærværende analyse. KonkurrenceRådet takker forhenværende EU-kommissær Henning Christophersen og direktør Hans Martens for et godt samarbejde i denne anledning.

KonkurrenceRådet tilbyder i forbindelse med initiativet danske virksomheder assistance til at overvinde de forhindringer, der opstår, når offentlige udbydere i andre lande ikke følger EU's udbudsregler. For at kunne yde hurtig og effektiv hjælp, inden der indgås kontrakt, har KonkurrenceRådet etableret kontakt til kolleger hos udbudsmyndighederne i vore vigtigste samhandelslande. Der er overalt vist vilje til at deltage i et samarbejde om at løse problemer både i enkeltsager og i sager af bred interesse. Ligeledes har KonkurrenceRådet tæt kontakt til Europa-Kommissionen, der har vist stor interesse for initiativet.

Til støtte for gennemførelsen af initiativet er der udpeget en følgegruppe bestående af repræsentanter for danske myndigheder, organisationer og virksomheder med erfaring fra udbudsforretninger herhjemme og i udlandet. KonkurrenceRådet takker deltagerne i følgegruppen for deres engagement omkring tilblivelsen af nærværende analyse.

København den 6. juni 1997

Finn Lauritzen
direktør

Merete Rasmussen
kontorchef



[Generelle betingelser](#)



Problemformulering og afgrænsning

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

2. Problemformulering og afgrænsning

2.1 Problemformulering

Markedet for offentlige indkøb er et marked som alle andre i den forstand, at det er et marked, hvor efterspørgere af produkter, arbejder og tjenester mødes med udbydere. Men det er et marked, som har sine helt egne regler.

Der er gjort mange tiltag for at styre markedet for offentlige indkøb - på globalt plan, på regionalt plan og på nationalt plan, men de nok mest ambitiøse regler er dem, som i EU er blevet indført som en del af Det Indre Marked. Her blev alle udbudsområder - for leverancer af varer og tjenester samt af bygge- og anlægsarbejder i alle sektorer - omfattet af EU-bestemmelser om, at alle indkøb fra den offentlige sektor (såvel de klassiske dele af den offentlige sektor som forsyningsvirksomhed) af en vis størrelse skal følge bestemte regler, som indebærer, at udbydere fra alle EU-lande kan byde på lige fod på opgaverne. Reglerne omfatter nu også de lande, som er med i Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS), nemlig Norge, Liechtenstein og Island.

Baggrunden for denne regulering er at sikre, at den offentlige sektor følger markedsøkonomiske principper i sin indkøbspolitik og ikke benytter politisk baserede kriterier for sine afgørelser. Det er ikke alene hensynet til at skabe en vidtgående liberalistisk konkurrence for de offentlige indkøb, der ligger bag EUs politik på området, men også ønsket om at give et skub i retning af salg på tværs af EU-grænserne for bl.a. at skabe mulighed for udnyttelse af stor driftsfordele for de europæiske virksomheder - noget, som kan være med til at sikre europæiske virksomheders gennemslagskraft på verdensplan.

Europa-Kommissionen lægger stor vægt på en effektiv politik for offentlige indkøb som en del af Det Indre Marked. Og markedet er stort: Kommissionen anslår, at det er på ca. 5.200 milliarder kroner årligt. De besparelser, der kan opnås for den offentlige sektor gennem en større konkurrence for de offentlige indkøb anser Kommissionen for at være særlig vigtige i disse år, hvor der er pres på de offentlige finanser som led i forberedelserne til Den Økonomiske og Monetære Union.

Spørgsmålet er imidlertid, om man er nået til en sådan effektiv udbudspolitik i EU. Reglerne er formelt vedtaget og er trådt i kraft, men dermed er problemerne ikke løst. Europa-Kommissionen peger selv på to hovedproblemer, der skal løses før markedet bliver som det var tænkt, da det blev lanceret i indre markedspakken: for det første skal der ske en fuldstændig gennemførelse af reglerne på nationalt plan, og for det andet skal markedskræfterne virke mere effektivt.

Det første problem består i, at en række medlemslande ikke har foretaget den nationale implementering af reglerne (se status i slutningen af dette kapitel), og dertil bør man føje, at en del af landene heller ikke overholder reglerne i praksis. Det har ført til en række sager, som Kommissionen har rejst ved Europa-Domstolen, samt en stribe af sager, der er på vej.

Når der er problemer med at få markedskræfterne til at virke, hænger det primært sammen med, at der fortsat er forholdsvis få grænseoverskridende bud og endnu færre grænseoverskridende tildelinger af kontrakter i forbindelse med EU-udbud. Der er tilsyneladende en række barrierer for de grænseoverskridende bud, når man ser bort fra traditionelle udbudsområder med international konkurrence, som f.eks. de helt store bygge- og anlægsarbejder.

Europa-Kommissionen har sat fokus på disse problemer gennem udsendelse af en Grønbog om emnet i slutningen af 1996, og Kommissionen har samtidig inviteret alle interesserede til at give deres meninger til kende. De synspunkter, der kommer ind, vil Kommissionen bruge i sine videre overvejelser om, hvorvidt der skal ske ændringer af de nuværende regler og/eller om der skal skiftes strategi for at få udbudsreglerne til at virke, som det var forudset.

Denne undersøgelse er et resultat af lignende overvejelser. Erhvervsministeriet i Danmark er ressortministerium for de offentlige udbud, og inden for ministeriet er det KonkurrenceRådet, som især beskæftiger sig med sager i forbindelse med EU-udbud.

Man har fra de danske myndigheders side konstateret, at der ikke er en dansk deltagelse i EU-udbud i andre lande af et omfang, som man kunne have håbet eller ventet. Det betyder, at et væsentligt potentielt marked går danske virksomheder forbi. Det kan dels skyldes, at virksomhederne ikke er tilstrækkeligt opmærksomme på deres muligheder, dels at de ikke har lyst til at kaste sig ud i EU-udbud på grund af manglende viden om mulighederne eller fordi de føler, at barriererne er for store og uoverstigelige.

Den tidligere erhvervsminister, Mimi Jakobsen, sagde det således: - Danske virksomheder deltager ikke i tilstrækkeligt omfang i offentlige indkøb inden for EU. Og når de gør det, støder de ofte på forhindringer, der strider mod både ånd og principper i EU-Traktatens bestemmelser om den frie konkurrence. Den situation kan danske virksomheder ikke være tjent med. Derfor har jeg styrket KonkurrenceRådets muligheder for at bistå danske virksomheder, der støder på barrierer i forbindelse med EU-udbud.

Denne styrkelse af KonkurrenceRådet betyder, at det nu kan give danske virksomheder hjælp, hvis de støder på barrierer i forbindelse med offentlige indkøb i andre lande. Det sker bl.a. gennem et netværkssamarbejde, som KonkurrenceRådet er ved at bygge op med Europa-Kommissionen og de ansvarlige myndigheder på de vigtigste danske eksportmarkeder inden for EU.

Denne undersøgelse, som er udarbejdet på opdrag fra KonkurrenceRådet, er også et led i initiativerne for at sikre et mere effektivt marked for offentlige indkøb og for en mere markant dansk deltagelse i dette marked.

Der er tre hovedformål med undersøgelsen:

- At give danske virksomheder større viden om EU-reglernes indhold og anvendelse for dermed at styrke deres kendskab til de forretningsmæssige muligheder, de indeholder, samt om de barrierer danske virksomheder typisk møder, og om hvordan de kan overvindes.
- At skabe et mere præcist grundlag for KonkurrenceRådets muligheder for at bistå danske virksomheder i konkrete sager vedrørende offentlige indkøb på EU-plan
- At skabe grundlag for overvejelser om, hvilke forbedringer Danmark kan tage initiativ til i EU-sammenhæng, for så vidt angår reglernes indhold og overvågningen af deres gennemførelse i de enkelte medlemslande.

Undersøgelsen har taget udgangspunkt i en række vigtige markeder for dansk deltagelse i udbud, og indsamlingen af oplysninger er sket ved interviews på basis af en omfattende spørgeguide. Der er foretaget interviews med dels en række danske virksomheder, som er faktiske eller potentielle deltagere i grænseoverskridende udbud, dels med repræsentanter for indkøbsmyndigheder i en række EØS-lande.

Der er således lagt vægt på at fremskaffe empiriske data ved henvendelser direkte til implicerede danske virksomheder og implicerede myndigheder i lande, hvor danske virksomheder typisk vil kunne byde.

2.2 Afgrænsning og definitioner

Selv om mange af de grundlæggende begreber i EUs udbudsregler er defineret entydigt og præcist er der alligevel mange grunde til, at der kan opstå tvivl, når reglerne skal anvendes på konkrete og forskelligartede forhold i de enkelte EU-lande. Reglerne er jo udformet med henblik på at kunne anvendes i meget forskelligartede, nationale systemer og forskellige sektorer inden for EU. De grundlæggende begreber i EUs udbudsdirektiver er tilstræbt defineret så præcist som muligt, hvilket som nævnt ikke hindrer, at der kan opstå fortolkningstvivl. Tvivlstilfældene må i sidste ende korrigeres ved en fremtidig revision af reglerne eller gennem den domspraksis, der etableres af Europa-Domstolen.

På baggrund af reglerne, som de foreligger, og den hidtidige retspraksis, bringes der nedenfor en summarisk gennemgang af den vigtigste terminologi i udbudsreglerne. Det skal også her nævnes, at der for denne rapport er valgt "offentlige indkøb" som det overordnede begreb for alle typer af udbud fra det offentlige, mens der skelnes mellem "offentligt udbud" og "begrænset udbud" for at karakterisere disse to hovedopdelinger af de offentlige indkøb.

Ordregivende myndighed:

Ordregivende myndigheder er de institutioner, som på udbyderside er underkastet udbudsreglerne.

Europa-Domstolen har i nogle afgørelser præciseret, at der skal anlægges en funktionel fortolkning af direktivernes begreb «ordregivende myndighed». I udbudsdirektiverne er de ordregivende myndigheder defineret som staten samt regionale og lokale offentlige myndigheder. Dertil kommer de såkaldte «offentligretlige organer» samt sammenslutninger af myndigheder og offentligretlige organer.

Offentligretlige organer har til opgave at løse samfundsmæssige opgaver, der ikke har erhvervs- eller forretningsmæssig karakter. For at disse skal være omfattet af EUs udbudsregler, skal det offentlige samtidig have en bestemmende indflydelse på disse organer i form af kapital eller driftstilskud, eller ved på anden måde at kunne udpege mere end halvdelen af medlemmerne af bestyrelse eller lignende. Private virksomheder kan således også være omfattet, hvis de udfører opgaver af ikke-erhvervs-mæssig karakter for det offentlige. Omfattet er også selvejende institutioner med mere end 50 pct. driftstilskud fra offentlige myndigheder, eller institutioner, hvis ejendom tilfalder det offentlige ved dens opløsning.

Når private virksomheder indgår kontrakter, hvortil det offentlige (inkl. EU) har ydet et tilskud på mere end 50 pct., er de også omfattet af udbudsreglerne.

Herudover skal nævnes de offentlige og private virksomheder, der driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder indrømmet af en kompetent myndighed i en medlemsstat, inden for forsyningssektoren.

Afslutningsvis bør det nævnes, at EF-Traktatens konkurrenceregler har generel gyldighed for de ordregivende myndigheder. Det gælder reglerne om fri bevægelighed for varer og tjenester samt de grundlæggende principper om lige behandling og gensidig anerkendelse, som f.eks. betyder, at ordrer fra sådanne virksomheder skal tildeles på baggrund af ikke-diskriminatoriske kriterier, uanset om opgavens størrelse og art er omfattet af udbudsdirektiverne eller ej. Dette har særlig betydning, hvor en kontrakt f. eks. sit indhold eller sin værdi falder uden for direktiverne.

Koncessionerede virksomheder:

En række opgaver af offentlig karakter lægges ofte ud til virksomheder, som er retligt uafhængige af den offentlige sektor, og da ofte under såkaldte koncessionskontrakter. Disse kontrakter fastlægger i reglen eksklusive rettigheder og pligter i forbindelse med løsnings af den pågældende opgave, som kan være drift af store infrastrukturer eller levering af særlige tjenesteydelser.

De generelle bestemmelser i EF-traktaten gælder (som nævnt ovenfor) også for denne type virksomheder. Det skal især bemærkes, at licitationsreglerne fra bygge- og anlæggsdirektivet altid skal anvendes, hvis et land benytter koncessionsmodellen for offentlig bygge- og anlægsvirksomhed. Tilsvarende bestemmelser findes ikke i Tjenesteydelsesdirektivet, i Indkøbsdirektivet eller i Forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Privatisering:

Der sker mange privatiseringer i de europæiske lande i disse år, ikke mindst inden for forsyningsvirksomhed og på transportområdet. I forbindelse med privatisering kan der opstå tvivl om, hvorvidt en virksomhed fortsat er dækket af reglerne i udbudsdirektiverne. Hvis virksomheden også efter privatiseringen falder ind under definitionen af offentligretlige institutioner, som nævnt ovenfor, er de også dækket af direktivernes regler med status af offentligretligt organ. Det er i denne forbindelse væsentligt at bemærke, at såfremt de privatiserede institutioner ikke anses for at løse opgaver, som tilgodeser samfundsmæssige behov, vil de ikke falde ind under reglerne, uanset hvilket ejerskab institutionen har. En statsejet bank eller en statsejet produktionsvirksomhed vil ikke blive anset for at være en institution, der skal løse almene samfundsmæssige behov, men derimod som en virksomhed, der konkurrerer med andre fremstillings- eller

servicevirksomheder.

Opgavetyper:

Bygge- og anlægsarbejde:

I Bygge- og anlægsdirektivet er direkte nævnt de former for aktiviteter, som direktivet omfatter. I hovedpunkter drejer det sig om: almindelig bygge- og anlægsvirksomhed samt nedrivning; opførelse af bygninger; bygning af veje, broer, jernbaner m.m., installationsvirksomhed; færdiggørelse af bygninger samt koncessionskontrakter om offentlige bygge- og anlægskontrakter.

Varekøb:

Europa-Kommissionen siger selv i sin Grønbog om udbudsreglerne, at flydende fortolkninger medfører mange forsøg på omgåelse af reglerne, inkl. kunstig opdeling af kontrakter, som udgør et hele. Der er derudover normalt ikke tvivl om, hvad køb af varer er, men en række specialtilfælde kan give problemer. Leje og leasing er i forbindelse med varekøb ikke at betragte som tjenesteydelser. Anskaffelser ad denne vej følger reglerne for varekøb, når lejen eller leasingen vedrører varer. I forbindelse med bygherreleverancer (det offentlige køber selv materialerne hjem og stiller dem til rådighed for den entreprenør, som udfører arbejdet) betragtes varekøbet som et sådant og er derfor omfattet af varekøbsdirektivet. Alligevel skal værdien også medregnes i den samlede værdi af bygge- og anlægsarbejdet, når man skal vurdere, om dette arbejde falder under grænsen i Bygge- og anlægsdirektivet (5 MECU).

Tjenesteydelser:

Tjenesteydelseskontrakter indebærer, at den offentlige myndighed indgår en aftale om at få leveret en given tjenesteydelse mod betaling af en given pris. I visse tilfælde anvendes koncessionskontrakter for tjenesteydelser, og disse er ikke omfattet af direktivets regler. Det skyldes, at betalingen til det offentlige kommer fra koncessionsindehaveren, som betaler koncessionsgiveren (det offentlige) en pris for at få retten til at udføre det pågældende arbejde. Koncessionsindehaveren skaber sit eget økonomiske resultat gennem udnyttelse af koncessionen, og hvordan dette sker - herunder hvordan indkøb sker - er ikke en del af koncessionen og derfor heller ikke under offentlig kontrol.

Udbudstyper:

Offentligt udbud (alle interesserede kan afgive bud)

Begrænset udbud (virksomheder, der opfordres, kan give bud efter prækvalifikation)

Udbud efter forhandling (aftalernes vilkår forhandles med en eller flere udvalgte tilbudsgivere). Denne udbudsform findes i to varianter, nemlig henholdsvis med og uden forudgående offentliggørelse.

Desuden findes der yderligere to udbudsformer under Forsyningsvirksomhedsdirektivet, nemlig *Udbud ved vejledende periodisk bekendtgørelse* og *Udbud ved bekendtgørelse om anvendelse af et kvalifikationssystem*. Endelig findes der under Tjenesteydelsesdirektivet en yderligere udbudsform, nemlig Projekt konkurrence, som også kan anvendes under Forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Beløbsgrænser:

De beløbsgrænser, der afgør om offentlige indkøbskontrakter falder ind under direktivernes regler er (alle beløb er ekskl. moms):

Varekøb og indkøb af tjenesteydelser i de klassiske sektorer:	ECU	DKK
Statslige myndigheder og institutioner:	ca. 137.537	1.031.528
Kommuner, offentligretlige organer m.m.:	211.595	1.586.963
Varekøb og indkøb af tjenesteydelser i forsyningssektorer:		
Vand, elektricitet og visse former for transport:	423.191	3.173.933
Gas-varme, visse transportområder, undtagen telesektoren:	400.000	3.000.000
Tele-sektoren:	600.000	4.500.000
Bygge- og anlægskontrakter:	5.289.883	39.674.122
- dog visse forsyningssektorer:	5.000.000	37.500.000

Kurs ECU/DKK 7.5

At nogle af disse værdier er "skæve", udtrykt i ECU, er en følge af aftalen i WTO., som medfører, at tærskelværdierne i EU-direktiverne på de områder, som er reguleret i WTO, er udtrykt i SDR. Alle de klassiske områder er dækket af WTO-reglerne, hvilket kun er tilfældet for dele af forsyningssektoren (se i øvrigt afsnit 6.5)

Indkøb under direktivernes grænsebeløb:

De procedurer, som er fastlagt i udbudsdirektiverne, finder kun anvendelse, når kontrakterne overstiger de beløb, der er fastsat i direktiverne. Men også for indkøb under disse grænsebeløb (som ofte er særlig vigtige for små og mellemstore virksomheder) gælder de almindelige EU-regler om frie varebevægelser, fri udveksling af tjenesteydelser, ligebehandling og forbud mod national diskrimination. Der er altså for stat, amter, kommuner samt statsejede og koncessionerede selskaber en forpligtelse til ikke at diskriminere mod entreprenører og leverandører på grund af nationalitet eller varernes oprindelse inden

for EU, uanset at udbuddet måtte ligge under udbudsdirektivernes grænser. Samtidig skal de bydende udvælges på grundlag af objektive og ikke-diskriminerende kriterier.

EUs egne udbud:

Under strukturfondene og Kohæsiionsfonden (Samhørighedsfonden) finansieres der projekter for ca. 25 milliarder ECU om året. Disse projekter, hvori der som regel er en national medfinansiering, adskiller sig ikke fra andre offentlige indkøb. De skal simpelt hen følge de normale udbudsregler.

Når EUs institutioner indgår kontrakter som led i deres almindelige drift, skal de overholde samme regler som medlemsstaternes offentlige myndigheder.

I en række tilfælde tildeler EU kontrakter, som ikke er underlagt de generelle regler. Det gælder kontrakter under det almindelige EU-budget, og det gælder kontrakter under særlige EU-programmer som Phare, Tacis, MEDA osv. I disse tilfælde er der fastlagt særlige regler, ofte med særlige beløbsgrænser, i samarbejde med medlemslandene, som også overvåger dette område via de såkaldte "Management-Komiteer". Disse særlige regler gælder ligeledes kontrakter udbudt af EDF (European Development Fund), EIB (European Investment Bank) og EIF (European Investment Fund).

Tredjelande:

Som nævnt omfatter EU-reglerne også de lande, som ud over EU-landene er med i EØS (Norge, Liechtenstein og Island). Desuden har de lande, som har Europa-aftaler med EU (10 lande i Øst- og Centraleuropa) adgang til at deltage i udbudsforretninger i EU. Efter en overgangsperiode på 10 år får EU-virksomheder også lige adgang til at deltage i udbudsforretninger i disse lande. EU er i gang med, men har ikke afsluttet, undersøgelser af inddragelse af middelhavslandene under de offentlige indkøb. Herudover skal også nævnes EUs deltagelse i WTO-aftalen om offentlige indkøb, der trådte i kraft i januar 1996 (se foregående side).

EU-reglerne om offentlige indkøb:

- Bygge- og anlæggsdirektivet fra 1971 (71/305/EØF), ændret i 1993 til 93/37/EØF
- Varekøbsdirektivet fra 1977 (77/62/EØF), ændret i 1993 til 93/36/EØF
- Direktivet om offentlige tjenesteydelseskontrakter fra 1992 (92/50/EØF)
- Direktivet om varekøbskontrakter samt bygge- og anlægskontrakter inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation (Forsyningsvirksomhedsdirektivet), og som gælder for såvel offentlige virksomheder som for koncessionerede virksomheder (90/531/EØF). Erstattet af 93/38/EØF, som også omfatter tjenesteydelseskontrakter inden for disse sektorer.
- Klagedirektiv for de klassiske sektorer (89/665/EØF).
- Klagedirektiv for forsyningssektoren (92/13/EØF).

National gennemførelse af reglerne:

Europa-Domstolen har ved flere lejligheder fastslået, at medlemsstaterne er ansvarlige for skade, som enkeltpersoner måtte lide som følge af manglende gennemførelse af et direktiv, der kan påberåbes af den pågældende. Der foreligger en domspraksis, som gør det muligt for enkeltpersoner at påberåbe sig erstatning for tab og fortjeneste som følge af et medlemslands manglende implementering eller overholdelse af EU-retten, og det vil også kunne gælde i forbindelse med udbudsreglerne.

Ved udgangen af 1996 var der kun fem af EU-landene (Danmark, Luxembourg, Holland, Finland og Sverige), som havde gennemført alle reglerne om offentlige indkøb i deres nationale lovgivning. I nogle af de øvrige lande er der tale om manglende indberetning til Kommissionen af national gennemførelse af reglerne. I andre lande, at nationale rapporter om gennemførelse var indsendt, men at de var af en sådan karakter, at de ikke kunne accepteres, hvorfor Kommissionen har indledt procedurer for overtrædelse af reglerne mod de pågældende lande. Det kan f.eks. nævnes, at de tre store markeder, Tyskland, Frankrig og Storbritannien, ikke havde gennemført reglerne om offentlige indkøb fra forsyningsvirksomheder (93/38/EØF), som havde været i kraft siden 1994. Hverken Belgien, Tyskland, Grækenland, Frankrig eller Østrig havde gennemført tjenesteydelsesdirektivet fra 1992 (trådte i kraft 1. juli 1993) i deres nationale lovgivning. Varekøbsdirektivet (93/36/EØF) var ikke gennemført i hverken Belgien, Tyskland, Frankrig, Italien eller Østrig, på trods af at det havde været i kraft siden 1994.

2.3 Metode

Kilder:

Rapporten er udarbejdet på grundlag af interviews med virksomheder og ordregivere samt på grundlag af regelmæssige møder med en følgegruppe nedsat af KonkurrenceRådet. Herudover er fire analyser anvendt som vigtige referencer for udfærdigelsen af rapporten.

Disse fire analyser er følgende:

- Europa-Kommissionen, DG XV: "Public Procurement", EuroStrategy Consultants Eurogroup, juli 1996.
- Erhvervsfremmestyrelsen, PLS-Consult: "Udbud og udlicitering af offentlige opgaver. Små og mellemstore virksomheders muligheder i Danmark, Norden og EU", januar 1995.
- Euro Info Center, Århus Amtskommune: "Analysis of Irregularities Occurring in Tender Notices published in the Official Journal of the European Communities 1990 - 1993 ", december 1995.
- Department of Trade and Industry: "Public Procurement Review", London 1994.

I de tilfælde, hvor kilden ikke er nævnt, kommer talmaterialet fra interviewundersøgelsen fortaget af Christophersen & Martens.

I følge aftale med KonkurrenceRådet er der i et begrænset omfang foretaget virksomhedsinterviews i Danmark og interviews med ordregivere i England, Tyskland, Sverige, Holland, Spanien og Frankrig. Der er ikke tale om en egentlig repræsentativ analyse. En sådan analyse ville have krævet et langt større antal interviews både med hensyn til virksomheder og ordregivere.

En repræsentativ analyse for virksomhedernes vedkommende ville have betydet, at alle brancher skulle have været dækket og der skulle ligeledes have været tale om en repræsentativ geografisk fordeling. Det skal også bemærkes at samtalerne er foretaget med virksomheder, som alle har deltaget med succes i offentlige indkøb. Der er ikke foretaget interviews med virksomheder som ikke har deltaget i offentlige indkøb eller udelukkende har deltaget med et negativt resultat. En sådan undersøgelse ville have krævet yderligere interviews og ligger således uden for denne analyses rammer.

Tilsvarende ville en repræsentativ analyse med hensyn til ordregivere, ud over et større antal, have krævet at indkøbere af varer, tjenesteydelser og bygge- og anlæg var ligeligt repræsenteret. Såvel som indkøbere med en stor erfaring og indkøbere med en mindre erfaring.

Virksomhedsinterviews:

Der er foretaget i alt 21 dybtgående interviews med danske virksomheder som led i udarbejdelsen af undersøgelsen. Virksomhederne er udvalgt i samarbejde med EuroCenter, Dansk Teknologisk Institut. En liste over virksomhederne samt antal ansatte og omsætning findes i bilag 4.

Virksomhederne fordeler sig på alle tre kategorier af offentlige arbejder: vare- og tjenesteydelsesleverancer og bygge- og anlægsopgaver. 14 af virksomhederne har hver flere end 150 ansatte. 7 af dem er mindre virksomheder med 150 ansatte eller derunder. Af de største kommer 3 fra bygge- og anlægssektoren, 4 fra vareleverandørsektoren og 7 fra tjenesteydelsessektoren. Virksomhederne har i alt 15.847 ansatte. 15 virksomheder har en samlet nettoomsætning på godt 10 mia. kr., de øvrige 6 virksomheder har en bruttoomsætning på knapt 3 mia. kr., svarende til en nettoomsætning på 1-2 mia. kr.

Til interviewene er der udarbejdet en spørgeguide med i alt 38 spørgsmål. (bilag 1). I forbindelse med udarbejdelsen af spørgeguiden blev der i undersøgelsens indledende fase foretaget interviews med Håndværksrådet, Foreningen af Rådgivende Ingeniører, Dansk Industri, Entreprenørforeningen, Praktiserede Arkitekters Råd samt Nyrop & Maag.

Interviewene tilstræber som nævnt ikke at udgøre et repræsentativt udsnit af virksomheder, som deltager i offentlige indkøb. Samtalerne har haft til formål at indsamle tilkendegivelser fra virksomheder med et praktisk kendskab til deltagelsen i offentlige indkøb.

Interviews med ordregivere:

Der er i alt foretaget 17 interviews med fortrinsvis statslige, regionale og kommunale myndigheder. I kapitel 7 findes en liste over interviewede ordregivere. Interviewene udgør ikke et repræsentativt udsnit af udbydere på de relevante markeder for danske virksomheder. Ordregivere har primært været større organisationer med en betydelig erfaring gennem længere tid i offentlige indkøb. Formålet har været at indsamle oplysninger fra en række centrale ordregivere med henblik på at få konkrete oplysninger og synspunkter direkte fra folk, som i det daglige er beskæftiget med udbudsopgaver.

Til brug for interviewene er der udarbejdet en spørgeguide med i alt 33 spørgsmål. (bilag 2 og 3).

Følgegruppen:

Der er regelmæssigt blevet afholdt møder med følgegruppen nedsat af KonkurrenceRådet. Ud over interviewene med virksomheder og ordregivere har følgegruppens medlemmer bidraget væsentligt til analyserne. Følgegruppen bestod ved rapportens afslutning af:

Afdelingschef John Aagaard, Håndværksrådet.
Direktør John Cederberg, Foreningen af Rådgivende Ingeniører
Konsulent Mogens Helle, Dansk Industri
Adm. direktør Knud Hindkjær, Nyrop & Maag
Adm. direktør Peter Østergaard, Dafolo A/S
Adm. direktør Søren Langvad, E. Pihl & Søn A/S
Direktør Lars Holten Petersen, Birch & Krogboe A/S
Adm. direktør Erik Ross Pedersen, Entreprenørforeningen
Adm. direktør Sten Scheibye, Coloplast A/S
Direktør Keld Møller, Praktiserende Arkitekters Råd
Adm. direktør Bjørn Meier, Mahe Freight A/S
Afdelingschef Bo Green, Handelskammeret
Underdirektør Poul Erik Sørensen, Krüger A/S
Kontorchef Flemming Lethan, Bygge og Boligstyrelsen
Kontorchef Charlotte Münter, Erhvervsministeriet
Konsulent Henrik Schröder, Strategi & Ledelsesrådgivning ApS
Advokat Per Magid, Advokatfirmaet Jonas Bruun
Direktør Finn Lauritzen, KonkurrenceRådet
Kontorchef Merete Rasmussen, KonkurrenceRådet
Fuldmægtig Lars Koefoed Johnsen, KonkurrenceRådet
Fuldmægtig Dora Bentsen, KonkurrenceRådet

Desuden har følgende deltaget i Følgegruppen:

Adm. direktør Kaj Jørgensen, Dafolo A/S
Adm. direktør Poul Nørby, Phoenix Contractors A/S
Kontorchef Frank Bjerg Mortensen, Erhvervsministeriet

Direktør Skov Madsen, KonkurrenceRådet

Fra Christophersen & Martens har følgende deltaget:

Direktør Henning Christophersen

Direktør Hans Martens

Konsulent Karen Margrethe Olsen

Konsulent Rasmus Wiinstedt Tscherning



[Generelle betingelser](#)



Markedsanalyse

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

3. Markedsanalyse

3.1 Markedet for offentlige indkøb i EU

Danske virksomheder, som deltager i offentlige indkøb på EU-markederne, er ikke nødvendigvis meget store. Det er mere karakteristisk, at de ofte er højt specialiserede eller meget eksportorienterede, og at de derfor har et indgående kendskab til både deres marked og de konkrete udbydere.

Denne markedskontakt kommer bl.a. til udtryk ved, at de i høj grad arbejder gennem lokale repræsentanter og personkontakter.

Trods deres forskellighed i størrelse og speciale har de imidlertid en række andre ting til fælles. De opererer inden for det fælles marked med dets sæt af fælles regler. De er i høj grad afhængige af dansk økonomisk politik og erhvervs politik. Og de har deres udgangspunkt i et lille sprog- og kulturområde, hvilket de må kompensere for på anden vis.

Inden vi koncentrerer os om virksomhedernes holdning til en række mere konkrete spørgsmål med tilknytning til udbudsmetoder og erfaringer med hensyn til udbud, er det imidlertid vigtigt at danne sig et indtryk af det samlede marked for offentlige indkøb i EU og dets fordeling på kategorier af udbydere.

Desværre er disse mere generelle forhold kun spinkelt belyst i de officielle statistikker. Der er en fundamental mangel på "bottom up" informationer, dvs. oplysninger fra de enkelte virksomheder om deres aktiviteter inden for området offentlige indkøb.

Man må derfor tage udgangspunkt i nationalregnskabs-statistikkerne og handelsstatistikkerne for medlemslandene og derfra drage nogle konklusioner.

På grundlag af en sektoropdelt analyse af medlemslandenes økonomier er det på denne måde muligt at danne sig et indtryk af de offentlige indkøbs størrelse målt i forhold til bruttonationalproduktet i de enkelte medlemslande.

Da offentlige indkøb imidlertid dækker hele feltet af indkøb til det offentlige, inkl. de indkøb, som ikke er dækket af udbudsreglerne, så giver en sådan analyse ikke direkte svar på, hvor stor en del der indkøbes på basis af anvendelsen af EUs udbudsregler.

Tabel 3.1: Det totale marked for offentlige indkøb i EU-15. I mia kr., 1994.

Land	Andel af BNP	Mia. kr.
Belgien/Luxembourg	5,8 - 7,2 pct.	87 - 112
Danmark	11,0 pct.	101
Frankrig	10,2 - 10,7 pct.	847 - 889
Tyskland	13,0 - 13,5 pct.	1.655 - 1.720
Grækenland	6,5 - 8,2 pct.	47 - 59
Irland	8,7 - 9,8 pct.	29 - 33
Italien	8,6 - 9,6 pct.	545 - 611
Holland	8,5 - 9,0 pct.	175 - 186
Portugal	11,4 - 12,0 pct.	63 - 66
Spanien	9,4 - 9,9 pct.	283 - 298
Storbritannien	14,4 - 14,5 pct.	915 - 925
Østrig	11,6 - 12,0 pct.	169 - 175
Finland	10,8 - 12,3 pct.	76 - 87
Sverige	14,6 - 14,7 pct.	211 - 212
EU i alt	11,2 - 11,8 pct.	5.203 - 5.474

Kilde: Offentlige indtægter og gæld. Europa-Kommissionen 1995

Det er klart, at vi har at gøre med et meget betydeligt marked til en årlig værdi af mere end 5000 milliarder danske kroner. Det er imidlertid også klart, at der er ret store forskelle mellem de enkelte markeder både målt i værdier og i andel af bruttonationalproduktet med store traditionelle danske markeder som Storbritannien, Tyskland, og Sverige liggende meget højt.

Der eksisterer ikke nogen oversigt over fordeling af de enkelte landes indkøb på hjemlige og udenlandske leverandører. Det er

imidlertid muligt at danne sig et vist skøn herover ved at kombinere to sæt af informationer. For det første kender vi fra den generelle handelsstatistik Danmarks absolutte og procentuelle andel af hvert af de øvrige EU-landes import. For det andet kan man på grundlag af en mere sektoriel analyse af samhandelen få et vist indtryk af, hvor stor en andel af de samlede offentlige indkøb inden for bestemte områder, der må hidrøre fra import.

En sådan analyse er foretaget i den globale undersøgelse, Europa-Kommissionen lod foretage i 1996 gennem Eurostrategy Consultants Eurogroup af det europæiske marked for offentlige indkøb. Her undersøgte man, hvor stor en del af typiske offentligt anskaffede leverancer, der hidrørte fra import. Denne analyse viste en betydelig forskel mellem disse importprocenter og den generelle importandel i de enkelte medlemslande.

Med udgangspunkt i denne analyse er der beregnet en "importkvote" for offentlige indkøb i de enkelte medlemslande.

Hvis man dernæst går ud fra, at den danske andel af markedet for offentlige indkøb i hvert enkelt medlemsland svarer til Danmarks generelle andel af landets import, får man en grov, men dog anvendelig, tilnærmelse til den danske andel af medlemslandenes marked for offentlige indkøb, som det fremgår af tabel 3.2.

Tabel 3.2: Danske virksomheders beregnede andel af offentlige indkøb i EU-15 uden for Danmark. I mio. kr., 1994, afrundet.

Land	DKR
Belgien/Luxembourg	200
Frankrig	2.100
Tyskland	3.500
Grækenland	300
Irland	100
Italien	600
Holland	500
Portugal	150
Spanien	600
Storbritannien	4.300
Østrig	250
Finland	1.300
Sverige	3.600
I alt	17.500

Det fremgår klart - til trods for den reservation man må tage med hensyn til tallenes præcision - at der er fire eller fem store markeder for danske deltagere i offentlige indkøb, nemlig Storbritannien, Tyskland, Sverige og Frankrig samt Finland. Disse fem

lande tegner sig for over 80 procent af den danske eksport til andre EU-lande. Bag disse tal skjuler sig imidlertid andre nok så interessante forhold.

For det første er der meget store forskelle mellem de femten medlemslandes grad af importkvote for offentlige indkøb.

Tabel 3.3: Importens andel af de samlede offentlige indkøb i udvalgte sektorer.

1995. Importkvote.

Land	Importkvote for offentlige indkøb	Generelle importkvote
Belgien/Luxembourg	20,0 pct.	46,0 pct.
Frankrig	17,0 pct.	25,0 pct.
Tyskland	5,0 pct.	22,0 pct.
Grækenland	31,0 pct.	46,0 pct.
Irland	28,0 pct.	36,0 pct.
Italien	6,5 pct.	23,0 pct.
Holland	15,0 pct.	40,0 pct.
Portugal	22,5 pct.	34,0 pct.
Spanien	16,5 pct.	23,0 pct.
Storbritannien	17,5 pct.	29,0 pct.
Østrig	14,0 pct.	*
Finland	25,0 pct.	*
Sverige	14,0 pct.	*

Danmark	25,0 pct.	35,0 pct.
---------	-----------	-----------

Kilde: Eurostat Handelsstatistiske oplysninger bearbejdet.

* : tal forefindes ikke for Østrig, Finland og Sverige.

Af tabel 3.3. fremgår det, at importkvoten for offentlige indkøb er betydelig lavere end den generelle importkvote. Det er i denne forbindelse nok så interessant, at der er nogle meget store forskelle i importkvoten landene i mellem. I Belgien/Luxembourg, Holland, Tyskland og Italien er forskellen mellem importkvoten for offentlige indkøb og den generelle importkvote størst. Dette betyder, at markedet for offentlige indkøb i disse lande er relativt mere lukkede end for de øvrige lande.

Af tabel 3.3 fremgår også meget forventeligt, at de mindre lande har en relativ høj importkvote, hvilket skyldes at de ikke i deres eget erhvervsliv har et globalt udbud af varer, byggearbejder og tjenesteydelser.

Tilsvarende har de større økonomier generelt en lavere importkvote. Der er imidlertid store forskelle inden for hver af disse to kategorier. Det er således tankevækkende, at Tyskland øjensynligt kun har en importkvote på 5, mens Frankrig har en på 17. Det stemmer ikke overens med den konventionelle visdom, som hævder, at Frankrig er et ret protektionistisk land, mens Tyskland er mere markedsøkonomisk orienteret.

Det tyske marked for offentlige indkøb er således, bedømt ud fra denne makroanalyse, meget svært at komme ind på. Hvis det var lige så åbent som det franske, kunne der ligge en ekstra omsætning for danske virksomheder på mere end seks milliarder danske kroner om året.

Man må derfor undersøge, hvad der er den reelle baggrund for denne ringe penetreringsgrad, som sættes i relief af den kendsgerning, at det tyske marked generelt har en importkvote på 22 pct., hvilket er meget tæt på den generelle importkvote for Frankrig, som er 25 pct.

Også det italienske marked er svært at komme ind på, om end det har mindre betydning for danske virksomheder end eksempelvis det tyske marked. Det skal bemærkes, at der også her er tale om et marked med et betydeligt potentiale.

Der er også bemærkelsesværdige forskelle mellem de mindre lande. Danmark, Finland, Irland og Belgien/Luxembourg er betydeligt mere åbne markeder end de svenske, hollandske og østrigske.

Hvis Sverige havde samme importkvote som Danmark, ville det svare til et dansk mersalg til Sverige på over to milliarder danske kroner om året.

Denne dansk-svenske forskel reflekterer selvfølgelig til en vis grad Sveriges højere industrialiseringsniveau, men den kan også skyldes at Sverige endnu ikke er helt så integreret i EUs indre marked som Danmark. Hvis dette er en del af forklaringen eksisterer der altså et potentiale på det svenske marked for danske virksomheder.

Endvidere er der bag de forskellige grader af importkvote også en ret forskellig opgavefordeling mellem centrale myndigheder, lokale myndigheder og helt eller delvist selvstændige offentlige forsyningsvirksomheder.

Tabel 3.4: Offentlige indkøbs fordeling på kategorier af offentlige indkøbere. I procent af samlede indkøb, EU-15, 1994.

Land	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder	I alt
Belgien/Luxembourg	38,8 pct.	26,5 pct.	34,8 pct.	100,0 pct.
Danmark	24,1 pct.	48,1 pct.	27,8 pct.	100,0 pct.
Frankrig	22,7 pct.	50,6 pct.	26,7 pct.	100,0 pct.
Tyskland	5,2 pct.	73,6 pct.	21,2 pct.	100,0 pct.
Grækenland	* 68,8 pct.	-	31,2 pct.	100,0 pct.
Irland	22,5 pct.	49,7 pct.	27,7 pct.	100,0 pct.
Italien	22,0 pct.	50,3 pct.	27,8 pct.	100,0 pct.
Holland	25,0 pct.	43,2 pct.	31,8 pct.	100,0 pct.
Portugal	43,3 pct.	29,0 pct.	27,7 pct.	100,0 pct.
Spanien	18,4 pct.	56,8 pct.	24,8 pct.	100,0 pct.
Storbritannien	53,6 pct.	24,7 pct.	21,7 pct.	100,0 pct.
Østrig	15,8 pct.	60,1 pct.	24,1 pct.	100,0 pct.
Finland	* 80,4 pct.	-	19,6 pct.	100,0 pct.
Sverige	* 79,3 pct.	-	20,7 pct.	100,0 pct.
EU-15	28,8 pct.	47,1 pct.	24,1 pct.	100,0 pct.

* : omfatter såvel centrale som lokale myndigheder. For Danmark er fordelingen mellem centrale og lokale myndigheder anslået af Danmarks Statistik.

Kilde: Baseret på OECD nationalregnskaber 1995, EU-Kommissionens studie af offentlige indkøb i udelukkede sektorer 1992 samt andre analyser.

Af denne fordeling af de offentlige indkøb på kategorier af myndigheder og virksomheder fremgår klart, at der er ganske store landeforskelle. Tyskland har med sin føderale struktur kun en meget lille del overladt til de centrale myndigheder i Bonn,

nemlig 5,2 procent, mens Storbritannien på grund af sin meget centraliserede offentlige administration klarer over halvdelen af offentlige indkøb gennem centraladministrationen.

Det anvendte kildemateriale har på grund af populationens størrelse desværre ikke nogen opdeling mellem centrale og lokale myndigheder for Danmarks, Sveriges, Finlands og Grækenlands vedkommende. Man må formode, at der for Danmarks vedkommende er tale om en meget decentral struktur, mens Sverige og Finland formentlig er lidt mere centraliserede.

For de offentlige forsyningsvirksomheders vedkommende er billedet også varieret. De vejer langt tungere i Benelux-landene end i Sverige og Finland, hvilket kan skyldes, at offentlige forsyningsvirksomheder i Holland, Belgien og Luxembourg påtager sig opgaver, som i Sverige og Finland udføres i kommunalt regi. Men bag forskellen kan også ligge en forskel i de offentlige udgifters samlede struktur.

Variationerne har imidlertid en vigtig betydning for den måde, hvorpå markedet for offentlige indkøb fungerer. Der, hvor de centrale myndigheder spiller en meget stor rolle, er det sandsynligt, at en større del af indkøbene ligger over tærskelværdierne i udbudsdirektiverne, hvorimod en meget decentral indkøbspolitik vil medføre et større antal mindre indkøb, hvoraf en større del derfor kommer til at ligge under tærskelværdierne.

Denne konsekvens af indkøbsstrukturen er dog vanskelig at måle. Det skyldes bl.a., at der samtidig er en indflydelse fra landenes og de lokale myndigheders absolutte størrelser. Danmark, som har et meget stort antal relativt små offentlige forsyningsvirksomheder og en meget kommunedomineret offentlig udgiftspolitik, havde således i henhold til Europa-Kommissionens 1995-rapport om medlemslandenes udbudspolitik kun 16,3 procent af de centrale myndigheders indkøb anbragt i kategorien over tærskelværdierne, mens et stort land som Frankrig med en betydelig centralisering af offentlige indkøb havde 92,6 procent af alle statens indkøb i kategorien over tærskelværdierne.

Der eksisterer ikke tilsvarende undersøgelser for lokale myndigheder eller offentlige forsyningsvirksomheder, men det må antages, at de ville vise tilsvarende stærke udsving. Eksempelvis er danske kommuner relativt små sammenlignet med svenske kommuner, men relativt store sammenlignet med franske. Tabel 3.5 giver et billede af, hvor store forskelle der er mellem medlemslandene, når det gælder antallet af myndigheder, som har ansvar for offentlige indkøb.

Tabel 3.5: Skøn over antallet af indkøbsmyndigheder i EU-15, som er omfattet af udbudsdirektiverne. 1995.

Land	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder	I alt
Belgien	226	1.926	72	2.224
Danmark	177	6.480	2.999	9.656
Frankrig	1.625	14.854	138	16.617
Tyskland	733	18.580	10.850	30.163
Grækenland	660	2.549	241	3.450
Irland	129	227	173	529
Italien	n.i.	n.i.	n.i.	23.512
Luxembourg	320	178	37	535
Holland	n.i.	n.i.	n.i.	472
Portugal	433	1.349	112	1.894
Spanien	1.010	5.097	289	6.396
Storbritannien	841	7.884	351	9.076
Østrig	200	1.000	100	1.300
Finland	150	524	550	1.224
Sverige	900	3.075	54	4.029
EU-15 i alt				111.077

Kilde: EU-Kommissionens database 1996 for EU-12. Østrig: skøn. Finland og Sverige officielle skøn.

Af ovennævnte tabel fremgår, hvor varieret et billede vi står overfor, når man taler om offentlige indkøbsmyndigheder. I en række lande er der tale om en meget decentraliseret struktur.

Det gælder bl.a. Tyskland, som har mere end 30.000 forskellige indkøbsmyndigheder, hver med sine budgetmæssige ressourcer. Dette forhold er måske en del af forklaringen på den meget lave penetreringskoefficient for det tyske marked.

Der er muligvis en meget stor del af de offentlige indkøb i Tyskland, der udføres af et stort antal myndigheder, som det er meget vanskeligt at kontrollere centralt. Til gengæld er det naturligvis et marked, som kan tilbyde mange meget forskellige leverancer og arbejdsopgaver, hvis man kan komme ind på dette marked.

Det samme synes at gælde for det svenske marked, hvor der er et meget stort antal kommunale og regionale indkøbsfunktioner. Det kan måske på samme måde som i tilfældet med Tyskland forklare, hvorfor det svenske marked er relativt mindre tilgængeligt for eksportører.

De tyske og svenske forhold forklarer imidlertid ikke, hvordan Danmark med en endnu mere decentraliseret struktur kan være så relativt åbent, som det faktisk synes at være tilfældet. Måske er forklaringen den enkle, at den kommunale og amtskommunale administration i Danmark har en større tradition for åbenhed, når det gælder udbud og indgåelse af kontrakter med udenlandske virksomheder.

Generelt bør man derfor være forsigtig med at drage den konklusion, at et stort antal indkøbsmyndigheder kan begrænse markedsadgangen. Det kan kun være en del af en større forklaring.

De enkelte kategorier af offentlige indkøbere har ud over en forskellig placering i de enkelte lande også forskellige indkøbsopgaver. Alt efter graden af centralisering eller decentralisering kan man konstatere, at de centrale myndigheder som primær opgave har vareindkøb og derefter tjenesteydelser, mens de regionale og lokale myndigheder især tager sig af bygge- og anlægsopgaver.

Forsyningsvirksomhederne er i meget høj grad indkøbere af vareleverancer, mens tjenesteydelser vejer langt mindre i deres budgetter. Dette mønster har tilsyneladende ikke ændret sig i perioden fra 1987 til 1994, som er dækket af det studie Europa-Kommissionen i 1994 offentliggjorde af offentlige indkøbsmønstre i henholdsvis USA og EU.

Tabel 3.6: Offentlige indkøb fordelt på indkøbsmyndigheder og indkøbskategorier. 1994.

Opgaver:	Bygge- og anlægsopgaver	Vareleverancer	Tjenesteydelser
Indkøbere:			
Regeringsmyndigheder	23,8 pct.	39,7 pct.	36,5 pct.
Reg. og lokale myndigheder	41,3 pct.	29,6 pct.	29,1 pct.
Offentlige forsyningsv.	25,9 pct.	50,7 pct.	23,3 pct.
I alt	32,6 pct.	38,3 pct.	29,1 pct.

Kilde: EF-USA offentlige indkøb. Kommissionsstudie 1994 samt stikprøveundersøgelse blandt forsyningsvirksomheder.

Er det muligt at finde en statistisk dækkende beskrivelse af de konkrete danske leverancer til hvert enkelt af de andre EU-lande og de tre forskellige kategorier af indkøbsmyndigheder? Det er det ikke. Den officielle handelsstatistik går ikke ned i en så detaljeret fremstilling af handelsstrømmene og det er vanskeligt at få enkeltvirksomheder til at give eksakte oplysninger om deres aktiviteter fordi de ikke ønsker at give konkurrenter adgang til følsomme oplysninger af denne karakter.

Derfor må en analyse af den danske eksport bygge på de indikationer, som erhvervslivets organisationer er i besiddelse af og på de interviewundersøgelser, der med mellemrum foretages.

Et eksempel herpå er den interviewundersøgelse, PLS Consult udførte for Erhvervs-fremmestyrelsen i 1993-94. En del af denne undersøgelse havde til formål at belyse små og mellemstore virksomheders muligheder for at deltage i offentlige indkøb i Norden og Europa.

I denne sammenhæng undersøgte man hovedtyperne af aktiviteter i 150 adspurgte virksomheders. De viste sig at koncentrere sig om relativt få ting.

Inden for bygge- og anlægsarbejder var det entreprenørarbejde, kloak, vej- og jordarbejder samt renovering, restaurering, isolering og facadearbejde, som var helt dominerende. Inden for vareleverancer var det industrielt udstyr, landbrugsorienterede produkter, byggematerialer, inventar, kontorudstyr og informationsteknologi, der tegnede sig for over 70 procent af aktiviteterne.

På tjenesteydelsesområdet var det rådgivende ingeniørvirksomhed, som udgjorde op mod 30 procent, mens informations- og kommunikationsopgaver sammen med konsulenttydelser inden for management, organisation og marketing tegnede sig for noget lignende.

Dette mønster synes ikke at have ændret sig meget bortset fra, at man selvfølgelig må tage det helt generelle forbehold, som også dækker de generelle handelsstatistiske oplysninger, der tidligere er diskuteret, at det kun belyser aktiviteter med direkte udgangspunkt i Danmark. Dermed får man selvfølgelig ikke et overblik over, hvad danske virksomheder deltager i via datterselskaber i andre EU-lande.

Eksempelvis er danske rengørings-, vagt- og sikringselskabers aktiviteter i andre lande ikke medtaget. Man får heller ikke et overblik over, i hvilket omfang danske virksomheder også er dansk ejet. Eksempelvis har Sveriges to største entreprenørvirksomheder store datterselskaber i Danmark, som også deltager i tilbud på offentlige bygge- og anlægsarbejder i andre EU-lande.

3.2 Landeprofiler

3.2.1 Tyskland

Det totale marked for offentlige indkøb i Tyskland var i alt 1655-1720 mia. kr. i 1995 (tabel 3.1).

Ses der på markedet for EU-udbud, kan det konstateres, at der i Tyskland i alt blev offentliggjort 13.000 udbud (DG XV, Eurostrategy Consultants - Eurogroup) i 1995. Fordelingen af markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud er vist i nedenstående tabel 3.7. Denne fordeling adskiller sig ikke væsentligt fra gennemsnitsfordelingen i hele EU.

Tabel 3.7: Markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud. 1995.

Sektor	Bygge og anlæg	Varer	Tjenesteydelser	I alt
Antal udbud	3.900	5.000	4.100	13.000

Kilde: TED-Database

Tyskland har i alt 30.163 indkøbsmyndigheder. De ordregivende myndigheder i Tyskland kan være fra et af de følgende

niveauer: den centrale myndighed (forbundsstaten, der har i alt 733 indkøbsmyndigheder) eller de lokale ordregivere som enten er de 16 delstater (Bundesländer), amter (Kreis), kommuner (Gemeinde) og byer. De lokale myndigheder har i alt 18.580 ordregivere. De offentlige forsyningsvirksomheder har i alt 10.850. Af nedenstående tabel 3.8 fremgår det, at i Tyskland foretages langt størstedelen af udbuddene af de lokale myndigheder.

Sammenholdes antallet af udbud med antallet af indkøbsmyndigheder kan det konstateres, at et meget stort antal ordregivere har en meget begrænset erfaring - hvis overhovedet nogen - i anvendelsen af EUs udbudsdirektiver.

Tabel 3.8: Fordelingen af udbud på offentlige indkøbere. 1995.

Sektor:	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder	I alt
Antal udbud	800	9.600	2.600	13.000

Kilde: TED-Database

Af tabel 3.9 fremgår det, at i Tyskland anvender de centrale såvel som de lokale myndigheder i de fleste tilfælde offentligt udbud. At de centrale myndigheder i næsten 20 pct. af udbuddene anvender hasteproceduren, og de lokale myndigheder i over 8 pct. af udbuddene. Forsyningsvirksomhederne anvender i størst udstrækning forhandling med udbud, men også offentligt udbud.

Når man i tilslutning til hasteprocedurens store udbredelse lægger, at publiceringsreglerne for bygge- og anlægsopgaver i op til 40 pct. og for vareleverancer i op til 20 pct. af tilfældene offentliggøres for sent i Tyskland, så får man en del af svaret på, hvorfor det kan være svært, at trænge ind på det tyske marked (Århus Amts EU-kontor 1995)

Tabel 3.9: Fordeling af udbudsprocedurer hos offentlige myndigheder. Pct. 1995.

	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder
Kvalifikationsliste	0.0	0.0	9.1
Offentligt udbud	48.9	78.2	27.5
Begrænset udbud	26.7	9.4	11.1
Begrænset udbud med hasteproc.	16.3	6.2	0.0
Udbud med forhandling	4.9	3.3	52.2
Forhandling og hasteprocedure	3.2	2.8	0.0

Kilde: TED-Database

3.2.2 Storbritannien

Det totale marked for offentlige indkøb i Storbritannien var i alt 915-925 mia. kr. i 1995 (tabel 3.1).

Ses der på markedet for EU-udbud, kan det konstateres, at der i Storbritannien i alt blev offentliggjort 12.000 udbud (DG XV) i 1995. Fordelingen af markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud er vist i nedenstående tabel 3.10. Denne fordeling adskiller sig ikke væsentligt fra gennemsnitsfordelingen i hele EU.

Tabel 3.10: Markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud. 1995.

	Bygge og anlæg	Varer	Tjenesteydelser	I alt
Antal udbud	3.240	4.560	4.200	12.000

Kilde: TED-Database

Storbritannien har i alt 9.076 indkøbsmyndigheder (tabel 3.5). Heraf er 841 centrale myndigheder. 7.884 er lokale indkøbsmyndigheder, dvs. amts- eller kommunale myndigheder. 351 er indkøbsmyndigheder i de offentlige forsyningsvirksomheder. Af nedenstående fordeling af udbuddene på offentlige myndigheder (tabel 3.11) fremgår det, at de centrale og lokale myndigheder har en næsten lige stor andel af de offentlige indkøb.

Storbritannien har et relativt lille antal indkøbsmyndigheder i forhold til Tyskland og Frankrig. Et andet kendetegn er betydningen af offentlige indkøbsagenter i Storbritannien. De ser gerne sig selv i en formidlende rolle mellem køber og sælger. De indgår rammeaftale med virksomheder og omtaler derefter virksomhedernes produkter med priser og leveringsbetingelser i kataloger m.v.

Tabel 3.11: Fordelingen af udbud på offentlige indkøbere. 1995.

	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder	I alt
Antal udbud	5.100	5.000	1.900	12.000

Kilde: TED-Database

Tabel 3.12 viser, at i Storbritannien anvender forsyningsvirksomheder i stor udstrækning kvalifikationsliste. Begrænset udbud

er den mest anvendte udbudsform hos såvel centrale som lokale myndigheder. Det kan konstateres at Storbritannien, Tyskland og Italien er de tre lande, der i størst udstrækning benytter sig af hasteproceduren.

Tabel 3.12: Fordeling af udbudsprocedurer hos offentlige myndigheder. Pct. 1995.

	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder
Kvalifikationsliste	0.0	0.0	33.8
Offentlige udbud	12.2	31.7	1.9
Begrænset udbud	74.4	54.6	20.1
Begrænset udbud med hasteproc.	7.4	7.9	0.0
Udbud med forhandling	5.9	5.5	44.2
Forhandling og hasteprocedure	0.5	0.2	0.0

Kilde: TED-Database

3.2.3 Sverige

Det totale marked for offentlige indkøb i Sverige var i alt 211-212 mia. kr. i 1994. (tabel 3.1).

Ses der på markedet for EU-udbud kan det konstateres at der i Sverige i alt blev offentliggjort 2.200 udbud i 1995 (DG XV). Der foreligger desværre ikke oplysninger om fordelingen af markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud.

Tabel 3.13: Markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud. 1995.

	Bygge og anlæg	Varer	Tjenesteydelser	I alt
Antal udbud	ikke oplyst	ikke oplyst	ikke oplyst	2.200

Kilde: TED-Database

Sverige har i alt 4.029 indkøbsmyndigheder (tabel 3.5). Heraf er 900 i den centrale forvaltning, 3.075 er lokale indkøbsmyndigheder, dvs. amter (24 län), eller de 286 kommuner og 54 indkøbsmyndigheder fra de offentlige forsyningsvirksomheder. Af nedenstående fordeling af udbuddene på myndigheder fremgår det, at i Sverige foretager de lokale myndigheder over 80 pct. af udbuddene (tabel 3.14).

Tabel 3.14: Fordelingen af udbud på offentlige indkøbere. 1995

	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder	I alt
Antal udbud	200	1.800	200	2.200

Kilde: TED-Database

Af tabel 3.15 fremgår det, at i Sverige anvender de centrale og de lokale myndigheder i de fleste tilfælde offentligt udbud. Forsyningsvirksomhederne anvender i størst udstrækning forhandling med udbud, og i en vis udstrækning offentligt udbud.

Tabel 3.15: Fordeling af udbudsprocedurer hos offentlige myndigheder. Pct. 1995.

	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder
Kvalifikationsliste	0.0	0.0	12.1
Offentlige udbud	71.1	84.9	15.6
Begrænset udbud	15.4	10.6	3.6
Begrænset udbud med hasteproc.	2.7	0.9	0.0
Udbud med forhandling	10.2	3.4	68.7
Forhandling og hasteprocedure	0.7	0.2	0.0

Kilde: TED-Database

3.2.4 Frankrig

Det totale marked for offentlige indkøb i Frankrig var i alt 847-889 mia. kr. i 1995 (tabel 3.1).

Ses der på markedet for EU-udbud kan det konstateres, at der i Frankrig i alt blev offentliggjort 9.000 udbud (DGXV) i 1995. Fordelingen af markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud er vist i nedenstående tabel 3.16. Denne fordeling adskiller sig en smule fra gennemsnitsfordelingen i hele EU ved at have færre udbud inden for tjenesteydelser og en anelse flere på bygge og anlæg.

Tabel 3.16: Markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud. 1995.

	Bygge og anlæg	Varer	Tjenesteydelser	I alt
Antal udbud	3.960	3.600	1.440	9.000

Kilde: TED-Database

Frankrig har i alt 16.617 indkøbsmyndigheder. Af disse er de 1.625 centrale myndigheder, 14.854 er lokale indkøbsmyndigheder, der kommer fra enten de 26 regioner, de 97 departementer (amter) eller de 36.558 primærkommuner. 138 ordregivere er fra de offentlige forsyningsvirksomheder.

Af nedenstående fordeling af udbuddene på offentlige myndigheder (tabel 3.17) fremgår det, at i Frankrig står de lokale myndigheder for over 60 pct. af udbuddene.

Ser man på indkøbsmyndighedernes antal i forhold til det samlede antal udbud, kan det konstateres, at en stor del af myndighederne kun i meget begrænset omfang har erfaring med EUs udbudsdirektiver.

Tabel 3.17: Fordelingen af udbud på offentlige indkøbere. 1995.

	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomhed	I alt
Antal udbud	2.000	6.000	1.000	9.000

Kilde: TED-Database

Af tabel 3.18 fremgår det, at i Frankrig anvender de centrale myndigheder i de fleste tilfælde begrænset udbud og de lokale myndigheder i de fleste tilfælde offentligt udbud. Frankrig anvender i meget begrænset omfang hasteproceduren. Mht. overtrædelse af tidsfristerne for publiceringsreglerne ligger Frankrig meget tæt på EU-gennemsnittet. I godt 30 pct. af tilfældene blev udbuddene for bygge- og anlægssopgaver publiceret for sent og i 16 pct. af tilfældene for vareleverancer (Århus Amts EU-kontor).

Tabel 3.18: Fordeling af udbudsprocedurer hos offentlige myndigheder. Pct. 1995.

	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder
Kvalifikationsliste	0.0	0.0	4.6
Offentlige udbud	40.7	74.1	14.8
Begrænset udbud	53.5	19.7	41.2
Begrænset udbud med hasteproc.	1.6	0.6	0.1
Udbud med forhandling	4.2	5.5	39.3
Forhandling og hasteprocedure	0.0	0.1	0.0

Kilde: TED-Database

3.3 Konklusion

Det samlede europæiske marked for offentlige indkøb er meget stort med en samlet årlig værdi af mere end 5.000 milliarder danske kroner. Danske virksomheders andel af denne omsætning er naturligvis beskedent, men betydningsfuld i en dansk økonomisk sammenhæng.

I Danmark var værdien af de offentlige indkøb i 1995 ca. 13,6 milliarder ECU, hvilket svarer til 100 milliarder danske kroner. På grundlag af et skøn over importpenetreringsgraden i Danmark må man antage, at omkring tre fjerdedele af denne omsætning tilfaldt danske virksomheder. Det svarer til ca. 75 milliarder kroner.

Ikke-danske virksomheder tegnede sig for de resterende 25 milliarder kroner. Til gengæld kan man skønmæssigt anslå den danske andel af offentlige indkøb i de øvrige 14 EU-lande til omkring 17,5 milliarder danske kroner. Selv om danske virksomheder også beskæftiger sig med offentlige indkøb uden for kredsen af EU-lande, kan man nok konstatere, at Danmark ikke har balance i regnskabet. Det er mere sandsynligt, at der er et klart underskud på Danmarks offentlige indkøbsbalance.

Det kan bl.a. have sammenhæng med fordelingen på markeder. Mens Tyskland traditionelt er et meget vigtigt marked for dansk erhvervsliv generelt, er det tyske marked for offentlige indkøb et meget beskyttet marked. Det er langt mere domineret af indenlandske leverandører end f.eks. det franske og det britiske marked. Dertil kommer for Tysklands vedkommende det faktum, at landet endnu ved udgangen af 1996 ikke havde gennemført reglerne for forsyningsvirksomheder, tjenesteydelser og vareindkøb. Det samme gælder til en vis grad det svenske marked. Det er mindre åbent end det danske.

Danske virksomheder er derfor offer for en betydelig asymmetri, når det gælder import og eksport af bygge- og anlægsarbejder, varer og tjenesteydelser til offentlige myndigheder.

En del af forklaringen kan være det tyske og det svenske markeds meget decentrale struktur med et meget stort antal beslutningstagere. Det gør det vanskeligt at kontrollere fra centralt hold, om EUs udbudsregler rent faktisk overholdes, og det indebærer, at en relativ stor del af udbuddene holdes under beløbstærsklerne, således at potentielle udenlandske leverandører eller leverandører uden for lokalsamfundet overhovedet ikke inddrages i udbudsprocessen.

Omvendt betyder det selvfølgelig også, at der rent faktisk er et meget stort antal mindre leverancer og arbejdsopgaver, hvilket passer godt til dansk erhvervslivs struktur.

Selv om man ikke kan kvantificere, hvor stor en del af danske virksomheders leverancer til offentlige myndigheder i andre lande, der hidrører fra offentlige indkøb, så understreger den generelle analyse Danmarks interesse i, at der på vores hovedmarkeder sker en forbedring af kontrollen med overholdelsen af EUs udbudsregler. Her er et meget stort potentiale. Hvis det tyske marked var lige så åbent som det franske, og hvis det svenske marked var lige så åbent som det danske, kunne dansk andel i andre landes offentlige indkøb formentlig forøges med over otte milliarder danske kroner om året. En stor del heraf ville i så fald ske via offentlige indkøb iht. EUs udbudsdirektiver.

Dette potentiale kan imidlertid ikke udnyttes fra den ene dag til den anden. Dels vil det selv ved en kraftig myndighedsindsats tage sin tid inden markedsåbningen er en realitet, og dels forudsætter det, at danske virksomheder er i stand til at udnytte sådanne muligheder effektivt.

Forudsætningerne for noget sådant er i høj grad afhængig af erhvervslivets egen indsats. Derfor vil det nu være naturligt at se på en række af de forhold, som er af betydning for de enkelte virksomheders deltagelse i offentlige indkøb.



[Generelle betingelser](#)



Tilbudsgivernes erfaringer

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

4. Tilbudsgivernes erfaringer

Det er naturligt at stille en række spørgsmål til virksomheder, som har erfaringer med deltagelse i offentlige indkøb i andre EU-lande. Det er da også baggrunden for de meget dybtgående samtaler, der har været ført med 21 danske virksomheder som led i udarbejdelsen af denne undersøgelse.

De 21 virksomheder fordeler sig på alle kategorier. 14 af dem er virksomheder, der hver har flere end 150 ansatte. 7 af dem er mindre virksomheder. Af de større kommer 3 fra bygge- og anlægssektoren, 4 fra vareleverandørsektoren og 7 fra tjenesteydelsessektoren.

De 7 mindre virksomheder er ret specialiserede, men er behandlet under et fordi deres beskedne størrelse i denne sammenhæng er mere interessant end deres faglige placering. Alle virksomhederne er udvalgt i samarbejde med DTIs Euro-Info-Center.

4.1 Virksomhedens størrelse

Et første relevant spørgsmål er naturligvis, om virksomhedens størrelse har nogen væsentlig betydning for dens evne til at operere på markedet for offentlige indkøb. Det har den selvfølgelig i den forstand, at nogle udbud er så kostbare at deltage i, at en lille virksomhed ikke disponerer over de nødvendige ressourcer.

Det er imidlertid en branchespecifik begrænsning. Hvis man ser på det generelle billede, må man konstatere, at der også er plads til små virksomheder, når det gælder offentlige indkøb. Dette bekræftes også af undersøgelsen foretaget af Europa-Kommissionen. De viser, at blandt de virksomheder, hvis markedsstrategi omfatter offentlige indkøb (f.eks. abonnent på EF-Tidende), er succesraten for mindre virksomheder ikke forskellige fra succesraten for større virksomheder.

Der er således udbud, der er så specielle og så økonomisk overkommelige, at de bedre passer til en lille virksomhed end til en stor. Dog må man være opmærksom på, at den stigende tendens til at gruppere udbud i større pakker af mere kompleks karakter kan gøre situationen vanskeligere for de små.

Danmarks særlige erhvervsstruktur med meget få store virksomheder er derfor ikke en strukturel hindring for deltagelse i grænseoverskridende udbud. Det er til gengæld klart, at de små virksomheder på en helt anden måde end de store kan have behov for ekstern bistand og for fast samarbejde med virksomheder eller agenter i de lande, hvor de arbejder. Det synes også at være en forudsætning, at de meget bevidst satser på eksport og investerer heri.

Det er også klart, at den lille virksomhed kan se anderledes på udbudsvilkår end en stor virksomhed. En lille virksomhed er måske mere tilbøjelig til at deltage i et offentligt indkøb, hvor der blot skal afleveres et pristilbud på en kendt vareleverance, mens den store virksomhed vil være mere tilbageholdende med at deltage i offentligt indkøb vedrørende en meget stor og omkostningskrævende kontrakt, fordi den ved, at chancen for at vinde er lille, mens udgifterne ved at udarbejde tilbuddet vil være store.

4.2 Virksomhedens erfaring fra det danske og udenlandske marked

Det næste spørgsmål er, hvorvidt det har betydning for succes, at man har erfaringer fra det danske marked, inden man kaster sig ud i offentlige indkøb i andre EU-lande. Mærkeligt nok er svaret på dette spørgsmål ikke så entydigt, som man skulle tro.

Tabel 4.1: Kan erfaringer med salg til danske myndigheder gøre det lettere at vinde udbud i andre EU-lande?

Svar	Bygge- og anlæg	Vareleverandør	Rådgiv. virksomh.	> 150 ansatte	Mindre virksomh.	Alle
Ja	1	1	5	7	2	9
Nej	-	2	-	2	2	4
Ved ikke	2	1	2	5	3	8
I alt	3	4	7	14	7	21

Mens de rådgivende virksomheder i tjenesteydelseskategorien ikke er meget i tvivl om, at hjemlige erfaringer er nyttige, så er vareleverandører og mindre virksomheder langt mindre overbeviste. Mere end halvdelen af alle de interviewede mener tilsyneladende ikke, at det er et særligt afgørende succeskriterium.

Forklaringen herpå kan dels være, at de pågældende virksomheder har en høj specialiseringsgrad og dels, at netop disse virksomhedskategorier ofte deltager i udbud efter henvendelser fra lokale kontaktpersoner eller egne agenter.

Kan man af disse svar udlede, at virksomheder med en betydelig eksportorientering har en anderledes adfærd end virksomheder uden en sådan erfaring? Det kan man naturligvis.

Det fremgår helt klart af samtalerne, at virksomheder, som deltager i offentlige indkøb uden for Danmarks grænser, har

organiseret sig på en sådan måde, at deltagelse er en naturlig del af virksomhedens drift.

Det viser sig f.eks. ved den måde, hvorpå de holder sig orienterede om udbud, hvilket vi senere kommer tilbage til. Det afspejler sig derudover i den måde, hvorpå de har organiseret deres kontakt til de udenlandske markeder.

4.3 Virksomhedernes etablering i udlandet

Som led i interviewundersøgelsen blev virksomhederne bedt om at oplyse, hvor i EU de var fast repræsenterede på en eller anden måde. Kun to af de 21 adspurgte virksomheder havde ingen fast repræsentation uden for Danmark. De øvrige var repræsenteret i et eller flere lande, som det fremgår af tabel 4.2.

Tabel 4.2: Hvor i Europa er virksomheden fast repræsenteret?

Land	Bygge- og anlæg	Vareleveleverandør	Rådgiv. virksomh.	>150 ansatte	Mindre virksomh.	Alle
Tyskland	2	4	5	11	3	14
Frankrig	1	2	2	5	2	7
Storbritannien	1	3	5	9	2	11
Sverige	2	2	5	9	5	14
Holland	-	2	2	4	1	5
Belgien	1	-	1	2	-	2
Italien	-	2	2	4	1	5
Spanien	-	1	4	5	-	5
Finland	-	1	-	1	2	3
Grækenland	1	1	-	2	-	2
Portugal	1	-	-	1	-	1
Norge	-	1	3	4	5	9
Island	1	-	1	2	-	2
Ikke-EØS	-	1	2	3	-	3
Totale antal	10	20	32	62	21	83

Det er ikke overraskende - især på de danske hovedmarkeder Tyskland, Sverige, Storbritannien og Norge - at den faste repræsentation er betydelig. Men også på sekundære markeder er der en række faste samarbejdspartnere.

Karakteren af den faste repræsentation kan være meget forskellig. Virksomhederne blev bedt om at specificere deres tilstedeværelse. De 19 virksomheder med en fast udenlandsk repræsentation har valgt en række forskellige løsninger, men det karakteristiske for de store virksomheder er, at de enten har oprettet et egentligt datterselskab, eller at de har lokale fastansatte medarbejdere, mens de mindre virksomheder fortrinsvis anvender agenter eller har etableret et samarbejde med lokale virksomheder.

Tabel 4.3: Former for repræsentation i andre europæiske lande.

Svar	Bygge- og anlæg.	Vareleveleverandør	Rådgiv. virksomh.	>150 ansatte	Mindre virksomh.	Alle
Agent	-	2	2	4	3	7
Partner m. lokal virks.	-	1	2	3	3	6
Lokale medarbejdere	-	1	5	6	2	8
Datterselskab	3	2	2	7	1	8
Anden form	-	-	-	-	1	1
I alt	3	6	11	20	10	30

Den lokale repræsentation kan have ret forskellige opgaver. I nogle tilfælde er hovedopgaven marketingfunktioner. I andre tilfælde er det projektkontorer, der har ansvaret for udførelse af de konkrete opgaver.

4.4 Foretrukne udbudsformer

Alle de adspurgte virksomheder har en betydelig erfaring fra deltagelse i offentlige indkøb i andre EU-lande. Denne professionelle karakter af virksomhedernes arbejde fremgår også af deres holdning til de forskellige udbudsformer, som kan anvendes.

Hver virksomhed fik mulighed for at vælge en eller to foretrukne udbudsformer.

Tabel 4.4: Foretrukne udbudsformer (op til 2 mulige)

Svar	Bygge- og anlæg.	Vareleve-leverandør	Rådgiv. virksomh.	> 150 ansatte	Mindre virksomh.	Alle
Offentligt udbud	1	2	1	4	2	6
Begrænset udbud	1	1	5	7	4	11
Kvalifikationsliste	-	2	2	4	3	7
Forhandling	2	2	3	7	-	7
I alt	4	7	11	22	9	31

Det mest karakteristiske ved de adspurgtes valg af prioriteter, er den ringe interesse for offentligt udbud og den store interesse for begrænset udbud. Det afspejler for det første, at mange af de adspurgte finder, at omkostningerne ved at deltage i offentligt udbud er for store sammenholdt med chancen for at vinde ordren.

Det afspejler for det andet, at offentligt udbud i højere grad end de øvrige udbudsformer formentlig vil koncentrere interessen omkring prisen, mens de andre udbudsformer måske i større omfang åbner for en anvendelse af eller interesse for andre kriterier.

Det er ikke overraskende, at begrænset udbud foretrækkes af rådgivende virksomheder. Udgifterne i forbindelse med tilbudsgivningen er for disse virksomheders vedkommende meget høje, hvorfor det er naturligt, at de ønsker et forholdsvis snævert felt af konkurrerende virksomheder.

Kvalifikationsliste betyder, at virksomheder kan blive anbragt på en liste over et begrænset antal potentielle leverandører for en periode af måske op til tre år, hvilket selvfølgelig giver et større perspektiv for vareleverandører eller leverandører til forsyningsvirksomheder.

Udbud efter forhandling er ikke af interesse for de adspurgte små virksomheder. En af de anførte begrundelser er, at det gør det for nemt for ordregiveren at presse tilbudsgiveren.

En enkelt af de store rådgivende virksomheder udtrykte en tilsvarende bekymring og ønskede simpelt hen denne udbudsform forbudt, mens andre større virksomheder omvendt mente, at den muliggjorde en konstruktiv dialog mellem ordregiver og tilbudsgiver.

4.5 Konklusion

Værdien af erfaringer med salg til offentlige myndigheder i Danmark er svingende. Større rådgivningsvirksomheder mener det er vigtigt. Vareleverandører og mindre virksomheder, der hyppigt støtter sig til faste aftagere og lokale agenter, er mindre overbevist om betydningen.

Uden fast repræsentation i det land, hvor udbudet finder sted, synes det meget svært at komme ind på markedet. Næsten alle de adspurgte har taget konsekvensen heraf. 19 virksomheder har tilsammen 83 faste repræsentationer i andre europæiske lande.

Tyskland, Sverige og Storbritannien er tættest dækket med sammenlagt 29 repræsentationer. Dernæst kommer Frankrig, Holland, Spanien og Italien. Uden for EU er virksomhederne stærkt repræsenteret i Norge.

De større virksomheder har ofte datterselskaber eller fast stationerede lokale medarbejdere.

Offentligt udbud er ikke af særlig stor interesse. De fleste foretrækker en eller anden form for indsnævring af feltet. Helst i form af begrænset udbud eller optagelse på en kvalifikationsliste. Tilbud efter forhandling er også af interesse. Den sidste type er dog ikke ønsket af små virksomheder.



* KR
..

[Generelle betingelser](#)



Konsekvenser for tilbudsgiverne

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

5. Konsekvenser for tilbudsgiverne

Formålet med indførelsen af fælles EU-regler for offentlige indkøb kan anskues fra en række forskellige synsvinkler.

Set fra et overordnet økonomisk synspunkt er ideen naturligvis at sikre en mere optimal ressourceanvendelse i Europa.

Ved at give alle virksomheder mulighed for at deltage i tilbudsgivning over visse beløbsgrænser vil man opnå en stærkere grad af konkurrence end tidligere, da det nationale og endda hyppigt også lokale marked var vel beskyttet.

Denne konkurrence vil alt andet lige føre til lavere omkostninger eller "better value for money".

Set fra udbyderens mere snævre synsvinkel er der imidlertid også andre mere specifikke fordele. Man kommer i berøring med en større kreds af tilbudsgivere og får dermed kendskab til alternative løsninger på behovet. Løsninger man måske slet ikke kendte eksistensen af tidligere.

De offentlige indkøb, og de forskellige former de kan have, kan også lette den offentlige sektors gradvise integration i den øvrige økonomi. Udbud har lige som udlicitering af opgaver den funktion, at det tvinger udbyderen til at tænke i mere markedsøkonomiske baner og at tilrettelægge en egentlig indkøbspolitik med alle de virkninger, det kan have for udbyderens interne funktioner.

Fra tilbudsgivernes synsvinkel ser tingene igen lidt anderledes ud. Man får adgang til nye afsætningskanaler, men til gengæld mister man måske sine hidtidige mere velbeskyttede afsætningsmuligheder. I værste fald kan resultatet blive, at fortjenstmarginalen klemmes og at man hele tiden er nødt til at deltage i omkostningskrævende tilbudsrunder.

For virksomheder med unikke produkter, efterspurgte kvalitetsydelse og andre knappe værdier er nettoresultatet formentlig alt i alt positivt. For andre virksomheder kan det være mere tvivlsomt hvad der kommer ud af åbningen af de offentlige markeder.

På denne baggrund er det naturligt at belyse en række af de konsekvenser, som åbningen af de offentlige markeder i Europa indtil nu har haft for tilbudsgiverne.

5.1 Nettoeffekt for virksomheden

Det første spørgsmål, som de adspurgte virksomheder er blevet bedt om at besvare, er hvilken nettoeffekt direktivernes gennemførelse hidtil har haft for virksomheden.

Tabel 5.1: Nettoeffekt af EU-reglerne for virksomheden

Svar	Bygge- og anlæg.	Vareleveleverandør	Rådgiv. virksomh.	> 150 ansatte	Mindre virksomh.	Alle
Agent	-	2	2	4	3	7
Klart positiv	1	-	1	2	-	2
Ingen eller meget lille	2	4	2	8	4	12
Negativ	-	-	3	3	1	4
Ved ikke	-	-	1	1	2	3
I alt	3	4	7	14	7	21

Bortset fra to af de adspurgte syntes ingen at have registreret en synlig positiv effekt. Flere mener endog effekten har været negativ.

De positive anfører, at reglerne nu giver adgang til at byde. De, som mener, at der har været en negativ effekt, anfører især, at flere og flere opgaver nu kommer i offentligt indkøb, og at omkostningerne ved at deltage er meget store, mens chancen for at vinde er lille. Det anføres også, at offentlige indkøb presser fortjenstmarginen.

Mange syntes dog slet ikke at have registreret en mærkbar effekt. Det skyldes bl.a., at den offentlige sektor kun er en begrænset del af deres marked.

European Construction Industry (FIEC) er af den opfattelse, at på grund af de specielle kendetegn ved byggesektoren, der fortrinsvis er en lokal og regional aktivitet, er de forventede fordele ved åbningen af markedet for de offentlige indkøb blevet meget overvurderet.

I forlængelse heraf blev virksomhederne spurgt om udgifterne ved at deltage i offentlige indkøb står i et rimeligt forhold til kontraktens størrelse.

Tabel 5.2: Står udgifterne ved at byde i rimeligt forhold til kontraktens størrelse?

Svar	Bygge- og anlæg.	Vareleve-leverandør	Rådgiv. virksomh.	> 150 ansatte	Mindre virksomh.	Alle
Normalt ja	2	2	1	5	2	7
Ikke altid	1	-	1	2	2	4
Ofte for store	-	1	4	5	2	7
Ved ikke	-	1	1	2	1	3
I alt	3	4	7	14	7	21

De, som mener, at udgifterne ofte er for store, hæfter sig ved en række forskellige krav fra ordregiverne. Ofte kræves der en meget detaljeret dokumentation af tilbudsgiverens erfaring og økonomiske baggrund. Offentlige myndigheder præsterer ofte et kvalitetsmæssigt dårligt udbudsmateriale.

Det nævnes af flere, at tilbudsomkostningerne ofte ligger på 3 til 5 procent af kontraktsummen. En nævner således, at det koster ca. 200.000 kroner at udarbejde et tilbud på 10 millioner. En enkelt siger endda, at det kan koste helt op til 20 procent af tilbudssummen.

Kommissionens analyse bekræfter også, at der er tale om store omkostninger ved at byde på opgaver i udlandet. Analysen konkluderer også, at omkostningerne ved at byde i udlandet er koncentreret omkring: marketing, omkostninger i forbindelse med udarbejdelse af tilbudet, tekniske specifikationer, leveringsomkostninger og valutarisiko.

Da der ved tilbudsgivning er en række faste omkostninger, er det helt klart, at det især kan være et problem i forbindelse med mindre leverancer.

Det er især de store rådgivningsvirksomheder og de små virksomheder, som mener at udgifterne ved at afgive tilbud er for høje. Entreprenørvirksomheder og vareleverandører er mere tilfredse.

For de rådgivende virksomheder er forklaringen formentlig, at de beskæftiger sig med tilbudsgivning, hvor der er tale om et ret så uåndgribeligt produkt. Derfor kan ordregiveren ikke umiddelbart se, om specifikationer og brugskrav er overholdt. I stedet stilles der krav om en indirekte bevisførelse for tilbudets kvalitet i form af dokumentation af tidligere kontrakters tilfredsstillende udførelse.

For de mindre virksomheders vedkommende kan problemet være, at de sjældent deltager i offentlige indkøb og kan have svært ved at dokumentere de erfaringer, de har haft med offentlige myndigheder.

5.2 Dokumentationskrav

Når man mere præcist spørger tilbudsgiverne, om de finder at dokumentationskravene fra ordregiverne er rimelige eller urimelige, så syntes dog de fleste, at de i almindelighed er rimelige. Til gengæld gør flere af de adspurgte opmærksom på, at de ofte kan være tidskrævende og kostbare at opfylde. Dette gælder især for rådgivningssektoren, hvor omkostningerne forbundet ved at opfylde dokumentationskravene, for eksempelvis ingeniører og arkitekter, kan ligge i størrelsesordenen 25-50% af kontraktens værdi.

Ofte kan man ikke bruge dokumentation, hvis den er blevet blot lidt gammel af dage. Der er problemer med at få revisorpåtegninger accepteret i de sydeuropæiske lande. Der stilles flere og flere krav om miljøbevidsthed.

En enkelt adspurgt satte i øvrigt spørgsmålstegn ved nogle af dokumentationskravenes relevans. Hvor relevant er f.eks. et årsregnskab i forbindelse med en udbudsprocedure?

5.3 Offentliggørelse af udbuddene

Et andet vigtigt forhold for tilbudsgiverne er naturligvis at sikre sig adgang til oplysninger om udbud. Det er givetvis en af de bestemmelser i EU-reglerne, som virksomhederne tillægger stor betydning.

Når man har indført regler om obligatorisk udbud for bygge- og anlægsarbejder, vareleverancer og tjenesteydelser over bestemte beløbsgrænser, er det ikke alene vigtigt at kunne finde disse udbud. Det er også vigtigt at kunne finde dem hurtigt.

I direktiverne er det bestemt, at informationerne skal gives gennem EF-Tidende. Der er imidlertid også andre muligheder. Faktisk syntes disse andre muligheder at være mere benyttede end EF-Tidende, hvilket fremgår af tabel 5.3.

Tabel 5.3: Hvilke informationskilder bruger virksomheden normalt til at følge udbud i andre EU-lande?

Kilde	Virksomheder > 150 ansatte	Små virksomheder	Samtlige virksomheder
EF-Tidende	8	1	9
Udenrigsministeriet, Dansk Industri, TED-basen o.l.	3	1	4
Aviser, statstidender, "Licitationen"	4	4	8
Personlige kontakter og lokal representat.	10	4	14
I alt	25	10	35

De mere officielle kilder står ikke i særlig høj kurs. Flere siger, at det er vigtigt at kende udbudet, inden det kommer i

EF-Tidende. De personlige kontakter og lokale repræsentanter sikrer, at man, længe inden udbudet finder sted, er forberedt på at byde. Nogle er ligefrem vant til at blive kontaktet af ordregiveren selv.

EF-Tidendes begrænsede popularitet har muligvis også noget at gøre med de problemer, der stadig er omkring overholdelsen af publiceringsreglerne og tidsfristerne for, hvornår publiceringen skal finde sted samt EF-Tidendes generelle kvalitetsniveau mht. oversættelse og definitioner.

Hvis man studerer den analyse, som i 1995 blev udført af Århus Amts EU-kontor for Europa-Kommissionen til belysning af, hvordan publiceringsreglerne respekteres, kan man konstatere, at endnu så sent som i 1992-93 blev bygge- og anlægsarbejder i Tyskland i næsten 40 procent af tilfældene offentliggjort for sent. I Danmark, Holland og Storbritannien var tidsfristerne heller ikke godt overholdt. For vareleverancer var billedet ikke bedre. Her var det Holland, som var den store synder. Over 25 procent af udbuddene blev publiceret for sent. I Tyskland var det godt 20 procent. Man kan derfor ikke undre sig over, at mange virksomheder foretrækker at have deres eget efterretningsystem.

Nogle virksomheder oplyser, at de gør brug af Euro Info-centre. En enkelt bruger af og til TED-basen men finder, at dens definition af tjenesteydelsesudbud ofte er alt for brede.

5.4 Tildelingskriterier

Et tredje vigtigt punkt, når tilbudsgiverne skal vurdere EU-reglernes betydning og anvendelighed, er de såkaldte tildelingskriterier. Hvordan vil ordregiveren bedømme de indkomne tilbud. Vil kriteriet være den laveste pris eller vil det være det økonomisk mest fordelagtige tilbud, og hvordan kan man i øvrigt så vide, om det valgte kriterium også rent faktisk lægges til grund?

Der er ikke megen diskussion om, hvilket kriterium de adspurgte virksomheder vil foretrække. 17 ud af de 21 virksomheder foretrækker det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Kun en enkelt virksomhed foretrækker den laveste pris. De øvrige 4 virksomheder har ingen klar præference.

De 7 adspurgte rådgivende virksomheder foretrækker helt enstemmigt det økonomisk mest fordelagtige tilbud, og begrundelserne er klare. Inden for højteknologiske områder og rådgivning har det ingen mening at bruge laveste pris. Det må tværtimod være vigtigt, at det er kvaliteten, som sættes i højsædet.

Men en anden forklaring på de ret entydige svar er selvfølgelig, at danske virksomheder generelt set har svært ved at klare sig i en ren priskonkurrence, hvor de høje arbejds lønninger i Danmark vejer meget tungt.

Problemet med økonomisk mest fordelagtige tilbud som tildelingskriterium er imidlertid, at det er meget vanskeligt for tilbudsgiveren at vide præcist, hvordan ordregiveren vil vægte de forskellige delkriterier. Hvordan afvejer man til allersidst sidst begreber som pris og kvalitet?

En løsning er naturligvis at introducere klart definerede metoder, som giver tilbudsgiveren en vis viden om, hvordan vægtningen vil blive foretaget. Man kan også forestille sig en teoretisk beregning af livscyklus-omkostningerne for den pågældende vare, byggeri eller tjenesteydelse.

Denne usikkerhed hos tilbudsgiveren om, hvorvidt det økonomisk mest fordelagtige tilbud også i sidste instans bliver tildelingskriterium, er formentlig den største svaghed ved systemet, fordi mange tilbud i realiteten bliver til med skæven til laveste pris kriteriet. Denne problemstilling ser naturligvis noget anderledes ud fra ordregiverens synspunkt, hvilket diskuteres i næste hovedafsnit.

Ovenstående bekræftes også af Europa- Kommissionens analyse, der konkluderer, at det økonomisk mest fordelagtige tilbud foretrækkes af de fleste virksomheder. Det fastslås også, at selvom det anføres i udbudsmaterialet, at tilbudene vil blive vurderet på baggrund af det økonomiske mest fordelagtige tilbud, vælger de offentlige indkøbere i de fleste tilfælde på basis af laveste pris kriteriet.

5.5 Uregelmæssigheder i forbindelse med tilbudsgivningen

Tilbudsgiverne kan også støde på problemer under deltagelsen i offentlige indkøb, som grænser til misbrug af udbudsreglerne eller ligefrem uregelmæssigheder, som kan udarte til chikane.

Et af de spørgsmål, de adspurgte virksomheder fik stillet, drejede sig om, hvor ofte de havde været ude for brug af den såkaldte hasteprocedure. Dette spørgsmål er også behandlet i analysen af ordregiverernes situation, hvori der bl.a. indgår en generel statistisk belysning af hasteprocedurens anvendelse.

Set fra tilbudsgiverens synsvinkel var det et fænomen, som forekom i et vist omfang. Fire ud af de adspurgte sagde, at det skete ofte. Seks havde været ude for det ved sjældne lejligheder, mens de sidste 11 aldrig havde oplevet det.

Der var især kritik af den hyppige anvendelse i Tyskland. Flere adspurgte oplyste, at de ikke deltog i hasteprocedurer, fordi det efter deres opfattelse betød, at leverandøren allerede de facto var udpeget.

Andre adspurgte, som ikke havde oplevet hasteproceduren, gjorde til gengæld opmærksom på, at de ofte var ude for andre former for chikane, f.eks. i form af udbudsmateriale leveret på det lokale sprog to dage før licitationen.

Når virksomhederne bliver bedt om at svare på spørgsmålet om, hvorvidt de under udbudsprocedurerne er stødt på egentlige uregelmæssigheder, så svarer 8 ud af 21 ja, men flere understreger også, at det selvfølgelig er svært at dokumentere, at der er tale om bevidst chikane.

Tre virksomheder oplyste, at de havde været ude for at måtte betale for at blive optaget på kvalifikationslister.

To virksomheder nævnte problemet med, efter deres opfattelse, helt irrelevante tests, som intet havde at gøre med opgavens udførelse.

Et par virksomheder nævner, at de igen og igen må møde op med kvalifikationsdokumentation, selv om de er kendt af udbyderen.

En enkelt virksomhed nævner, at den ofte må betale op til 20.000 danske kroner for at få lov til at byde.

Andre oplyser, at de i Tyskland må betale for udbudsmaterialet (hvilket ikke er ulovligt, hvis beløbet står i rimeligt forhold til omkostninger ved at publicere udbudsmaterialet). En virksomhed oplyser, at selve proceduren for at betale for udbudsmaterialet er så langsom, at de ikke kan nå at betale, før tidsfristen for afgivelse af tilbud er udløbet.

I Frankrig kan man opleve, at lokale virksomheder har modtaget udbudsmaterialet inden udenlandske virksomheder kan få det.

Der er naturligvis også steder, hvor danske tilbudsgivere ramler ind i national lovgivning, som afviger fra den danske. I Spanien og Frankrig stilles der eksempelvis autorisationskrav, som danske virksomheder har problemer med at opfylde.

Alle disse enkeltteksempler indeholder et fælles mønster. De viser ikke nødvendigvis, at der foregår uregelmæssigheder i stor stil, men de viser, hvor vigtigt det er for danske tilbudsgivere at være fortrolige med et marked og at være fast repræsenteret på dette marked gennem datterselskaber eller lokale repræsentanter.

De viser også, at selv større virksomheder undertiden kan føle sig ret så hjælpeløse over for et fremmed lands lokale bureaukrati.

Det rejser hele spørgsmålet om, hvordan man forbedrer både kontrollen med den formelle overholdelse af reglerne og bistanden til de virksomheder, som ønsker at give sig i kast med offentlige indkøb i andre lande.

Europa-Kommissionens afdeling for bedrageri har i øvrigt taget initiativ til at undersøge, hvor der forekommer bedrageri og korruption ifm. offentlige indkøb, hvor EU-midler er en del af finansieringen.

5.6 Valutarisiko

Ved grænseoverskridende tilbud er valutarisikoen naturligvis en af de mere uberegnelige omkostninger, som tilbudsgiveren kan tage højde for i sit tilbud efter bedste skøn, eller som tilbudsgiveren må forsikre sig imod med den konsekvens, at tilbudet bliver dyrere.

Det er imidlertid en risiko, som meget afhænger af, hvilket marked man opererer på. Danske virksomheder, som deltager i et udbud i Tyskland, vil normalt ikke finde på at forsikre sig mod en devaluering af D-marken i forhold til den danske krone.

Det europæiske multivalutasystem med delvis eller helt flydende kurser besværliggør naturligvis deltagelse i grænseoverskridende udbud. Specielt var der mange virksomheder, som under de store valutakursfluktuationer i 1992 og 1993 gjorde erfaringer med problemer ved ustabile valutaforhold.

Det er specielt et problem for udbud, der vedrører leverancer, som strækker sig over mange måneder eller flere år med løbende betalinger.

Abrupte valutakursændringer er imidlertid kun ét problem ud af flere. Et helt andet problem opstår i en situation med stabile valutakurser men forskellige inflationsrater. Så kan en tilbudsgiver være nødt til at dække sig selv ind ved at give et højere tilbud end ellers, hvis det forventes, at inflationen vil stige kraftigere i tilbudsgiverens land end inflationen i ordregiverens land.

Et tredje problem er eksistensen af historisk betingede prisforskelle, som kan skyldes forskellig prissætning af de enkelte produkter fremstillet i store koncerner. Det gør sig bl.a. gældende for kontormaskiner og kontorinventar.

Det er den slags forhold, som stadig bidrager til, at der er strukturelle prisforskelle mellem medlemslandene. Måske er det en af de største hindringer for et virkeligt fælles marked også for offentlige indkøb.

Det er imidlertid ikke et problem, som kan løses via udbudsreglerne. Det kan kun løses ved reel økonomisk konvergens og til sidst indførelsen af en fælles valuta.

Der er ikke i interviewsamtalerne søgt en belysning af, hvad disse forhold betyder for de adspurgte virksomheder. Derimod har Europa-Kommissionen fået gennemført studier af, hvordan forskellige inflationssatser og valutakursudviklinger påvirker prisrelationerne mellem EU-landene.

Rent faktisk må man konstatere, at der i prismæssig henseende er tale om et meget opdelt europæisk marked. På grund af bl.a. de ovennævnte forhold, men også på grund af store forskelle i lønstruktur, rentestruktur og produktivitet, er der faktisk for en række produkters vedkommende store prisforskelle hen over grænserne.

Eksempelvis var kontormaskiner i gennemsnit næsten 30 procent dyrere i Holland end i Danmark i 1994. Til gengæld var kopieringspapir i Holland 25 procent billigere end i Danmark samme år. Tilsvarende store forskelle mellem Danmark og andre EU-lande kan konstateres for så vidt forskellige ting som kontormøbler, skrivemaskiner, busser, transformatorer og jernbanegodsvogne.

Det er klart, at sådanne strukturelle prisforskelle, ofte ledsaget af valutakursfluktuationer, åbner for store konkurrencemuligheder. Men de indebærer også, at en række produkter fremstillet i Danmark ikke vil være konkurrencedygtige.

Disse forhold må derfor medtages, når man skal vurdere i hvilket omfang de fælles udbudsregler kan føre til et virkeligt fælles marked for offentlige indkøb.

5.7 Konklusion

Når man lytter til tilbudsgiverne og ser på markedernes strukturer, kan man drage nogle konklusioner, som desværre ikke er så opmuntrende, som man kunne have håbet.

Der synes foreløbig kun at have været en meget lille nettoeffekt for virksomhederne. Der er samtidig tegn på, at tilbudsgiverne føler sig klemt på fortjenstmarginen.

Der er ret megen kritik af omkostningerne ved at byde. Det kan især være et problem for mindre ordrer.

De fleste finder, at udbyderens dokumentationskrav er rimelige, men de kan være kostbare og tidkrævende at opfylde.

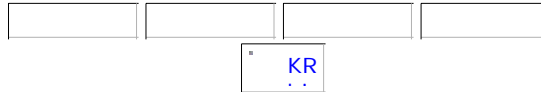
Den officielle publicering følges af en del, men de fleste bruger andre og hurtigere kilder.

Det økonomisk mest fordelagtige tilbud foretrækkes af næsten alle som tildelingskriterium, men dets anvendelse er uigennemsigtigt.

Hypelig anvendelse af hasteproceduren, misfortolkning af reglerne, bureaukratiske trakasserier og kostbare krav for at kunne blive tilbudsgiver eller for at blive optaget på kvalifikationslister er stadig en stor hindring for mange.

Trods de mange formelle anstrengelser for at skabe et ægte europæisk marked for offentlige indkøb er forskellige prisstrukturer, inflationsrater og valutakursbevægelser stadig en betydelig hindring for markedsadgangen.

Til gengæld har det nye regime måske haft en større betydning for virksomheder hjemhørende i samme land som ordregiveren. For dem har EU-reglerne givet reel adgang til at byde på flere opgaver i deres traditionelle geografiske marked.



[Generelle betingelser](#)



Udbudsmaterialets beskaffenhed

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

6. Udbudsmaterialets beskaffenhed

Flere af de problemer som virksomhederne møder, jf. afsnit 4 og 5, opstår som en direkte følge af EU-reglernes udformning. Det vil derfor være relevant at se nærmere på, hvorledes EU-reglerne er opbygget mht. udbudsformer, kravsspecifikationer, kriterier for valg af tilbud, ligebehandlingsprincippet, betalingsfrister og aftalebekendtgørelsen.

6.1 Direktivernes udbudsformer

Der findes to generelle hovedformer for udbud, nemlig offentligt udbud og begrænset udbud. Der er i praksis ikke den store forskel mellem disse to former for udbud. Den væsentligste forskel mellem de to er, at ved den sidstnævnte udbudsform har alle ret til at henvende sig, men man skal have tilladelse til at byde. Ved offentligt udbud gives der mulighed for alle interesserede virksomheder til at afgive tilbud.

Desuden findes der en generel form for udbud der har status som en undtagelsesregel. Det er den udbudsform der kaldes udbud efter forhandling. For forsyningsvirksomhedernes vedkommende kan udbud efter forhandling anvendes valgfrit på linje med offentligt og begrænset udbud. For de øvrige direktivers vedkommende kan denne udbudsform derimod kun anvendes i nogle ganske konkrete undtagelsessituationer. Der er tale om situationer, hvor (1) ingen af de modtagne tilbud opfylder de krav til tekniske specifikationer, som udbyderen har stillet, hvis (2) der er tale om arbejder som udføres med henblik på forsøg og forskning, hvis (3) en samlet prisfastsættelse er ikke mulig, eller (4) situationer, hvor kontrakten ikke kan specificeres tilstrækkelig nøjagtigt til, at den kan indgås ved at vælge det bedste tilbud efter offentligt eller begrænset tilbud.

Udbud efter forhandling er en meget fri udbudsform. Der er således ingen detaljerede regler for, hvorledes forhandlingsfasen skal gribes an, men følgende overordnede regler skal dog iagttages. Forhandlingerne skal ske på grundlag af myndighedens udbudsmateriale og med udgangspunkt i virksomhedens forhandlingstilbud. Forhandlingerne skal føres med fornøden hensyntagen til kravet om ligebehandling af alle forhandlingsparter.

Offentligt og begrænset udbud er de to mest anvendte udbudsformer (jf. afsnit 7.3). Det er også de mest gennemsigtige og konkurrencefremmende udbudsformer, da de giver adgang for alle interesserede virksomheder til at afgive tilbud eller søge om at få lov til at afgive tilbud.

Anvendelse af offentligt udbud og begrænset udbud er imidlertid udbudsformer, som hovedsagelig bygger på en skriftlig procedure mellem udbyder og tilbudsgivere frem til underskrivelsen af en kontrakt. Kommunikationen sker stort set kun skriftligt for at undgå diskrimination. Procedurene udelukker enhver forhandling med tilbudsgivere om de grundlæggende elementer i tilbudene, og der må navnlig ikke forhandles om priser. Der må kun ske drøftelser med tilbudsgiverne, når det sker med henblik på at præcisere eller supplere indholdet af deres tilbud eller af udbyderens krav, og det må kun ske i et omfang, der ikke indebærer forskelsbehandling.

En så restriktiv procedure stiller naturligvis meget store krav til udbudsmaterialets kvalitet og ordregivernes fortrolighed med reglerne. Mange virksomheder har da også givet udtryk for, at de har behov for en større dialog med ordregiverne end hvad reglerne giver mulighed for, eller hvad ordregiverne er rede til jf. deres fortolkning af reglerne.

6.2 Udbudsmaterialets kvalitet

EU-udbud stiller som nævnt ovenfor store krav til udarbejdelsen af et udbudsmateriale. Der skal opstilles meget præcise kravsspecifikationer til produkter eller ønskede løsninger. Udbudsmaterialet skal i princippet udfærdiges på en sådan måde, at alle interesserede virksomheder har en reel mulighed for at byde.

Udarbejdelse af sådanne meget præcise kravsspecifikationer kræves specielt ved offentligt og begrænset udbud. I udbud med forhandling kan der opereres med en mere generel og overordnet kravsspecifikation.

En præcis kravsspecifikation forudsætter, at udbyderen for det første gør sig helt klare og præcise forestillinger om, hvilke behov der skal dækkes, og for det andet kræver det kendskab til de muligheder for behovsdækning, som allerede eksisterer på markedet. Ofte er det imidlertid tilfældet, at udbyderen ikke præcist ved, hvad han vil have og/eller ikke har overblik over markedets eksisterende muligheder og løsninger.

Virksomhederne giver udtryk for, at de er blevet bedt om at give tilbud på levering af en ydelse, som de under andre omstændigheder kunne have leveret bedre eller som i nogle tilfælde ikke matcher udbyderens egentlige behov, med en efterfølgende omkostningskrævende tilpasning. Ordregivere løber dermed risikoen for at få en miljømæssig eller teknisk dårligere løsning.

Problemet er som bekendt, at for at undgå en forskelsbehandling af tilbudsgivere og en forhåndsprisforhandling, afholder ordregiver sig fra at gå ind i en dialog med mulige leverandører omkring en løsning på opgaven.

Undersøgelsen viser også, at det ofte er svært for ordregivere at afgøre, hvornår der er tale om en egentlig forhandling og en teknisk opklarende diskussion, som direktiverne åbner mulighed for. Denne usikkerhed gør, at visse ordregivere helst undgår en opklarende diskussion for ikke at overtræde reglerne. En teknisk opklarende diskussion kan være overordentlig vigtig, hvis fejl i indkøbet skal undgås. En svensk ordregiver udtaler, at i Sverige tolkes opklarende spørgsmål betydeligt mere restriktivt end i England. De ordregivende myndigheder har derfor brug for en vejledning i fortolkning af direktiverne på dette område.

Undersøgelsen afslører endvidere, at alle virksomhedstyper anser det som en meget stor forhindring for en succesfuld deltagelse i et udbud, at de modtager ukorrekt eller mangelfuld information om udbudet, at udbudsmaterialet indeholder forkerte tekniske specifikationer eller standarder, eller at der under udbudsproceduren sker ændringer i specifikationerne.

Alt i alt betyder dette naturligvis, at det bliver dyrere og mere tidkrævende for tilbudsgiveren at udfærdige sit tilbud.

Samtidig efterlyser flere virksomheder, på grund af udbudsmaterialets beskaffenhed, en dialog med ordregiver på et tidligere tidspunkt, end EU-udbud normalt giver mulighed for ved offentligt og begrænset udbud. Mange af virksomhederne ønsker en situation, hvor udbyderen har mulighed for at sige: "Vores behov er sådan og sådan" og hvor firmaet kunne svare "Vi kan tilbyde dette og dette". Udbyderen kunne herefter vælge mellem de foreslåede løsninger, tage en eller to ud og derefter gå i gang med en mere præcis kravspecifikation. En proces, der ligger tæt op ad udbud efter forhandling.

Det ovenstående eksempel vil naturligvis medføre en meget uigennemsigtig forhandlingsprocedure. Og da det er vigtigt ikke at tabe det overordnede konkurrencemæssige sigte med udbudsreglerne af syne, vil det ikke være hensigtsmæssigt at indføre en sådant princip ud over, hvad der allerede er mulighed for ved anvendelsen af udbud med forhandling. Ovenstående eksempel vil også øge virksomhedernes omkostninger ved at udarbejde tilbudene betydeligt.

Det er ikke desto mindre vigtigt at være opmærksom på, at de nuværende regler med hensyn til offentligt og begrænset udbud af mange virksomheder opfattes som stive og unaturlige at arbejde med.

6.3 Kriterier for valg af virksomhed og tilbud

Den ordregivende myndighed kan vælge enten at vurdere tilbudene på den laveste pris eller det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Ved det økonomisk mest fordelagtige tilbud indgår en række kriterier som f.eks. pris, leveringstid, kvalitet, teknisk værdi og service m.v. Direktiverne nævner en række tildelingskriterier, som imidlertid ikke er de eneste man kan anføre.

Mange virksomheder er af den opfattelse, at de offentlige myndigheder ikke er i stand til at vurdere de modtagne tilbud på en tilstrækkelig kvalificeret måde.

Det kan hænge sammen med, at myndighederne, når de vurderer de modtagne tilbud, i mange tilfælde gør det på grundlag af prisen. Også selv om de har forpligtet sig til at vurdere ud fra flere kriterier, f.eks. den tekniske formåen, eftersalgsservice og kvalitet. Ordregiverne lægger ifølge undersøgelsen stor vægt på netop kvalitet, men det er jo et kriterium, som er meget vanskeligt at vurdere objektivt. Herudover lægges der vægt på nærhed til leverandøren, tillid mellem leverandør og ordregiver - og sproget. De sidstnævnte kriterier indgår ikke i de tilladte kriterier, men de spiller ikke desto mindre en meget stor rolle. Der kan altså ske det, at virksomhederne afgiver tilbud på et grundlag der er forskelligt fra det, hvorpå deres tilbud efterfølgende vurderes. Dette er naturligvis meget frustrerende og forvirrende for de virksomheder, der afgiver tilbud.

En virksomhed udtalte: "Vi har set eksempler på, at rådgivere i deres iver for at opnå et for ordregiver acceptabelt prisniveau forringer rådgivningsarbejdet, hvilket ofte har ført til, at en række projekter er blevet forringet eller samlet set er blevet dyrere end budgetteret. Det er naturligvis rådgiverens ansvar, hvis ydelsen ikke er i overensstemmelse med udbudsbetingelserne, men tiden må være inde til, at ordregivere og rådgivere sammen forsøger at opstille et for alle parter acceptabelt grundlag for at vælge det mest "økonomiske tilbud" og at ordregivere bliver bedre til at vurdere hvad de får for pengene".

Et andet problem er sondringen mellem udvælgelsen af tilbudsgivere, "egnedhedskriterier" og valget mellem tilbud; "tildelingskriterier". Dette skal ske efter hver sit sæt af bestemmelser. EF-Domstolen har klart fastslået, at det er i strid med direktiverne at sammenblende de to typer af vurderinger. Af virksomhederne kan det opleves som temmeligt vilkårligt hvilke faktorer, der kan tages i betragtning ved egnethedsbedømmelse, og hvilke der kan benyttes ved bedømmelsen af indkomne tilbud. Denne sondring kan i en række tilfælde være vanskelig at praktisere for ordregivere og så meget desto sværere at forstå for mange tilbudsgivende virksomheder. Dette bekræftes også af Europa-Kommissionens analyse (DG XV - Eurostrategy Consultants Eurogroup).

Med udgangspunkt i undersøgelsen kan det derfor konkluderes, at der for det første fortsat ligger en stor opgave i at informere/uddanne de offentlige myndigheder i at udarbejde et godt udbudsmateriale og dernæst at inddrage - hvor dette er relevant - andre faktorer end prisen, når modtagne tilbud vurderes. Og for det andet, at virksomhederne skal lære at stille de rigtige spørgsmål til ordregiverne således at de bliver klar over, hvad det er ordregiverne vil have og dernæst, hvilke ting der reelt lægges vægt på når tilbudene vurderes.

Vi vil komme tilbage til dette spørgsmål i kapitel 7 om ordregivernes forhold.

6.4 Ligebehandlingsprincippet - hvornår en tilbudsgiver er inhabil

Ifølge EU-reglerne har offentlige indkøbsgivere pligt til at behandle alle tilbudsgivere lige, hvilket vil sige, at de igennem hele udbudsproceduren skal sikre, at alle tilbudsgivere får mulighed for at konkurrere på lige fod.

Et omdiskuteret spørgsmål i denne forbindelse er, hvorvidt en virksomhed der har deltaget i det forudgående arbejde, f.eks. forundersøgelser, tilrettelæggelse af udbudsproceduren, produktion af en prototype, udarbejdelse af prøver til stof til kitler etc., også selv må byde på opgaven. Dette er et spørgsmål, som er relevant for såvel vareleverancer og tjenesteydelser som bygge- og anlægsopgaver.

Det er vigtigt at være klar over, at det i de fleste tilfælde vil stride imod ligebehandlingsprincippet, hvis en virksomhed deltager i det forudgående arbejde og derefter selv byder på opgaven, idet det vurderes, at de øvrige tilbudsgivere herved stilles ringere.

At ligebehandlingsprincippet bliver tolket så strengt juridisk betyder i praksis, at ellers kvalificerede virksomheder bliver udelukket fra at afgive tilbud. Dette forhold kan ikke være i direktivernes ånd. Det er hverken hensigtsmæssigt eller rimeligt.

Ligebehandlingsprincippet handler om, at de bydende firmaer skal have ens vilkår for at løse en opgave. Ligebehandling er, når de bydende firmaer får stillet det samme basismateriale til rådighed for udformningen af deres tilbud og ikke diskrimineres i løbet af proceduren.

Den strenge fortolkning har også den konsekvens, at de optimale løsninger måske ikke findes fordi kvalificerede virksomheder

afholder sig fra at rådgive ordregiver i det forudgående arbejde.

Udelukkelse vil derimod være velbegrunderet, hvis tilbudsgiveren har været med til at opstille konkurrencebetingelser og udarbejde kontraktvilkår. Eller endnu mere indlysende, hvis en tilbudsgiver bidrager til bedømmelsen af de indkomne tilbud, herunder sit eget. Eller hvis en leverandør, som har været med til at udarbejde et udbudsprojekt, udnytter sin indflydelse på en sådan måde, at ydelsesbeskrivelserne i særlig grad tilgodeser "produktionsapparatet" i hans egen virksomhed.

Eventuel udelukkelse bør derfor afhænge af en vurdering af flere faktorer. Nedenstående liste er et forsøg på at opstille nogle retningslinjer for, hvilke faktorer der bør indgå i en vurdering af, hvorvidt en virksomhed er inhabil.

- Hvilket omfang har rådgivningen haft?
- Er oplysningerne stillet til rådighed for alle tilbudsgivere?
- Har rådgiver medvirket i forhold, der indgår i tildelingskriterierne?
- Har samarbejdet mellem rådgiver og udbyder resulteret i tekniske specifikationer, der er skræddersyet til rådgiverens egne produkter?
- Har rådgiver i øvrigt skaffet sig en utilbørlig konkurrencefordel?

Der foregår som tidligere nævnt i øjeblikket en tilpasningsproces af EUs udbudsdirektiver til WTO-aftalen, som trådte i kraft i januar 1996. I denne tilpasning er et af de meget omdiskuterede emner netop spørgsmålet om den tekniske dialog - hvorvidt en virksomhed må deltage i det forberedende arbejde - mellem ordregiver og tilbudsgiver. Det er derfor relevant i nedenstående afsnit at se nærmere på indholdet af WTO-aftalen.

6.5 WTO-aftalen

Baggrunden for ændringsforslagene er den nye World Trade Organisation-aftale om offentlige indkøb, der trådte i kraft i januar 1996. I forhold til de tidligere GATT aftaler repræsenterer den nye aftale en væsentlig udvidelse, idet den også omfatter offentlige kontrakter om udførelse af bygge- og anlægsarbejde og tjenesteydelser. Den nye aftale er endvidere ikke begrænset til kun at omfatte statslige kontraktindgælder, men omfatter tillige lokale og regionale myndigheders kontrakter. Desuden omfatter den nye aftale i et vist omfang statslige forsyningsvirksomheders kontrakter. Det gælder således vand- og elforsyning, transportterminaler og bytransport. Telekommunikationssektoren er indtil videre ikke omfattet af WTO-aftalen.

Ændringsforslagene tilsigter dels at tilpasse EUs direktiver til WTO-aftalen, dels at undgå forskelsbehandling, således at virksomheder fra tredjelande, som deltager i WTO-aftalen, ikke gives en gunstigere adgang til markedet for offentlige indkøb i EU end virksomheder fra EU.

Rådet har i december 1996 vedtaget en fællesholdning til Kommissionens to forslag - et forslag, der tilpasser direktiverne om tjenesteydelser, varer og bygge- og anlæg, og et forslag, der tilpasser forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Retsgrundlaget for forslagene er Traktatens art. 57, stk. 2, 66 og 100A. Direktiverne vedtages derfor i Rådet med kvalificeret flertal. Forslagene skal vedtages i overensstemmelse med den fælles beslutningsprocedure som fastlagt med artikel 189B i Maastricht-traktaten.

6.6 WTO-aftalen og den tekniske dialog

En af de vigtige ændringer i det nye forslag er tilpasning af EU-lovgivningen til WTO-aftalen på området for den tekniske dialog. WTO-aftalens tekst er af Rådet foreslået indskrevet i alle direktivernes betragtninger med følgende ordlyd:

...ordregivende myndigheder må ikke på en måde, der kan udelukke konkurrence søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes til at udarbejde specifikationer til en bestemt udbudsforretning, fra en virksomhed, der kan have en kommerciel interesse ...

Europa-Parlamentet har imidlertid indtaget det standpunkt, at en mere fleksibel holdning er nødvendig ud fra en betragtning om, at anvendelsen af denne regel fuldstændig vil kunne forhindre enhver seriøs teknisk dialog mellem ordregivere og leverandører. Især på specialmarkederne er det sandsynligt, at de leverandører, som er i stand til at bidrage til formuleringen af en specifikation, også har en forretningsmæssig interesse i et efterfølgende bud. Dette kan have den uønskede effekt enten at reducere konkurrencen eller at udelukke nogle potentielle leverandører. Eller det kan medføre en modvilje imod at diskutere tekniske spørgsmål i specifikationsfasen.

Europa-Parlamentet vurderer også ændringsforslaget som unødvendigt, da alle direktiverne indeholder en artikel med følgende ordlyd:

de ordregivende myndigheder påser, at de enkelte virksomheder/entreprenører ikke udsættes for forskelsbehandling.

Europa-Parlamentet har derfor valgt at stille et ændringsforslag om, at ovennævnte betragtning bortfalder og at følgende indføres:

Ordregivende myndigheder kan søge eller modtage rådgivning, der kan benyttes til udarbejdelse af specifikationer til en bestemt udbudsforretning, forudsat at en sådan rådgivning ikke har til virkning, at konkurrence udelukkes.

Europa-Parlamentet har således indtaget en betydelig mere fleksibel holdning i forhold til Rådets oprindelige forslag. Den endelige afgørelse vil sandsynligvis først foreligge i begyndelsen af 1998.

6.7 Aftalebekendtgørelsen

Almindelig god forretningssskik bør være, at når en virksomhed har afgivet et tilbud, vil den hurtigt bliver informeret om, hvorvidt den har vundet/tabt og til hvilken pris udbyderen har accepteret varen/tjenesteydelsen.

Ifølge EUs udbudsregler er ordregiver da også forpligtet til at publicere en aftalebekendtgørelse i EF-Tidende. En aftalebekendtgørelse er enkel og skal indeholde oplysninger om:

1. Den udbydende myndighed
2. Udbudsformen
3. Datoen for aftalens indgåelse

4. Tildelingskriterier (f.eks. pris, leveringstid, kvalitet, service, betalingsbetingelser, erfaring m.v.)
5. Hvor mange bud der er modtaget
6. Hvilken leverandør der er valgt
7. Leverede varer
8. Dato for offentliggørelsen, afsendelsen og modtagelsen af bekendtgørelsen.

Det vigtigste punkt i aftalebekendtgørelse for virksomhederne er naturligvis oplysningerne indeholdt i punkt nr. 4 vedrørende pris m.v.

I gennemsnit i alle EU-lande bliver der kun offentliggjort én aftalebekendtgørelse for hveranden kontrakt. Dette tal varierer dog meget fra land til land. I Sverige og Holland bliver der f.eks. opgjort aftalebekendtgørelse i 60 pct. af tilfældene, mens det i Spanien kun er i 11 pct. af tilfældene.

Spørgsmålet er imidlertid, i hvor høj grad virksomhederne finder en sådan offentliggørelse relevant. Publiceringen i EF-Tidende vil i sagens natur (oversættelse til samtlige sprog, udsendelse m.v.) blive betydeligt forsinket i forhold til udbudsgivernes beslutninger. Tilbudsgiverne har brug for oplysningerne, så snart udbyderen har taget sin beslutning om, hvem leverandøren skal være. Ikke mindst i de tilfælde, hvor en evt. tabende tilbudsgiver har ønske om at blive underleverandør, kan oplysningerne ikke vente på en offentliggørelse i EF-Tidende.

Den virksomhed, der udarbejder et tilbud, har for det første væsentlige omkostninger forbundet med at udarbejde tilbudet. For det andet er det vigtigt for virksomhedens løbende planlægning af øvrige opgaver, at den hurtigt bliver i stand til at vurdere, om den skal binde yderligere ressourcer i lignende opgaver i fremtiden.

På grund af omkostninger m.v. er det kun rimeligt, at tilbudsgiverne hurtigst muligt informeres om, hvem der er blevet valgt som leverandør samt den aftalte pris. Denne information kan også ses som et afkast til de tabende tilbudsgivere i form af information om markedsniveau og individuel konkurrenceevne. Set fra offentlighedens side er det desuden rimeligt, at det er muligt at kontrollere, hvor mange skattekroner en bestemt aktivitet koster, samt hvem indtægten tilfalder.

Det bør derfor kræves, at udbyderne (de offentlige myndigheder) indarbejder en god forretningspraksis, hvor der enten skriftligt informeres om afgørelsen eller hvor man ved telefonisk henvendelse kan få de ønskede oplysninger. Ifølge undersøgelsen har det vist sig, at det er utroligt forskelligt fra sag til sag - og fra land til land - hvorvidt de offentlige myndigheder er åbne omkring dette punkt. Det ville måske være oplagt at benytte sig af den ny teknologiske muligheder (Internet) med henblik på at forbedre informationen. Gennemsigthed allerede når tilbudene åbnes er af meget stor betydning.

Det er klart utifredsstillende for tilbudsgiverne, når der er tale om "hemmelighedskræmmeri" i forbindelse med indgåelsen af kontrakter. Der kunne f.eks. udarbejdes en "guide for offentlige udbydere", hvori det bl.a. oplyses, hvad der normalt vil blive krævet af de offentlige myndigheder mht. oplysninger, som skal offentliggøres, hvor hurtigt det skal ske, hvorvidt det skal ske skriftligt/telefonisk/elektronisk, betalingsfrister m.v.

Da det kan konkluderes, at der på dette område ofte sker en overtrædelse af reglerne og at virksomhederne ikke finder, at aftalebekendtgørelsen har en stor informationsværdi, vil det måske være en god idé at afskaffe den officielle offentliggørelse i EF-Tidende, men samtidig pålægge ordregiver pligt til at udlevere oplysningerne i de tilfælde, hvor en virksomhed beder om det. For at undgå statistiske problemer bør det stadig være påkrævet, at ordregivere indleverer oplysninger til Europa-Kommissionen (DG XV).

6.8 Betalingsregler

Ofte overholder udbyderne ikke almindelig betalingspraksis. I Spanien varer det op til ni måneder før betalingen falder, i Italien og Belgien op til 18 måneder! En god betalingspraksis er utroligt vigtig for virksomhederne, specielt de mindre virksomheder. I de tilfælde, hvor almindelig praksis ikke overholdes, er det derfor et stort problem for virksomhederne.

Europa-Kommissionen er opmærksom på dette problem og har fremsat flere forslag til sikring af prompte betalinger. Sådanne skridt kan naturligvis kun hilses velkommen. Spørgsmålet er imidlertid i hvor stort omfang forslag/betænkninger vil ændre den aktuelle situation. Rettidig betaling er af en så stor betydning for virksomhederne, at offentliggørelse af de dårligst betalende udbydere i EF-Tidende en gang om året nok ville være en mere effektiv måde at ændre tingene på. Det skal dog bemærkes, at i flere tilfælde har Europa-Kommissionen vist sig at være en ligeså dårlig - hvis ikke værre - betaler som de nationale offentlige myndigheder.

6.9 Konklusion

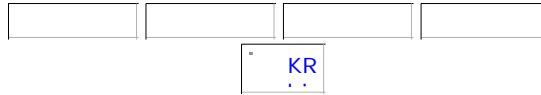
EU-reglerne er bygget op på en sådan måde, at det på baggrund af nogle specifikationer og nogle udvælgelseskriterier skulle være muligt at træffe den "rigtige" beslutning om, hvilket produkt/ydelse der skal købes.

Der er imidlertid mange faktorer, som spiller ind, når beslutningerne træffes. Faktorer, der ikke nødvendigvis kan indeholdes i specifikationer eller udvælgelseskriterier, og som derfor ligger uden for reglerens rammer, men som ikke desto mindre har en stor betydning for, hvilken afgørelse der træffes. Det er vigtigt, at virksomhederne får en større forståelse for, at nok kan man læse sig til meget i udbudsmaterialet - men det er ikke nødvendigvis hele sandheden.

Specifikationer, kontraktbestemmelser og juridiske regelsæt er kun en del af de forudsætninger, der ligger til grund for et forretningsmæssigt forhold. Andre vigtige forudsætninger består i et holdningsfællesskab mellem tilbudsgiver og ordregiver, som typisk er baseret på fælles sprog og kulturel baggrund - forhold, der giver de to parter i forretningsforholdet en sikkerhed for, hvordan man indbyrdes vil opføre sig over for hinanden.

Med hensyn til ordregiverne er det ikke altid tilfældet, at de præcist beskriver, hvad de vil have, og en række leverandører tilbyder identiske bud med forskellige priser, hvoraf man så kan vælge det billigste. Hvad skal der f.eks. gøres i den situation, hvor der sker ændringer i forskellige tekniske detaljer ved udvælgelsen af leverandøren? I en sådan situation kan det i praksis være nødvendigt at foretage visse justeringer og i denne proces kan prisen bevæge sig op og ned, hvilket ifølge direktiverne ikke er tilladt. I praksis må der nødvendigvis være tale om en vis fleksibilitet, da en konsekvent overholdelse af reglerne ellers kan give dyrere tilbud eller valg af dårligere tilbud for at opnå en lav pris. Det er naturligvis af en meget stor betydning, at ordregivere bliver bekendt med reglerne, men lige så vigtigt er det, at ordregivere lærer at bruge reglerne i de situationer, hvor verden ikke er skruet sammen på en sådan måde, at valget af leverandør sker uden, at man bevæger sig i den grå zone

for, hvad der er lovligt.



[Generelle betingelser](#)



Ordregivernes situation

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

7. Ordregivernes situation

Som nævnt i kapitel 2 er de ordregivende myndigheder de institutioner, som på udbyderside er underkastet udbudsreglerne. De er i denne sammenhæng de offentlige myndigheder, dvs. staten, regionale og lokale myndigheder samt de såkaldte "offentligretlige organer". Private virksomheder kan også optræde som ordregivere i denne forstand, nemlig hvis de indgår kontrakter, hvortil det offentlige (inkl. EU) har ydet et tilskud på mere end 50 pct. af den samlede kontraktsum.

I forbindelse med denne undersøgelse er der foretaget en række interviews med ordregivere, først og fremmest inden for det kerneområde som består af statslige, regionale og kommunale myndigheder. Interviewene er ikke tilstræbt at udgøre et repræsentativt udsnit af alle udbydere på de relevante markeder for danske virksomheder. Sigtet har derimod været at indsamle oplysninger fra en række centrale ordregivere med henblik på at få synspunkter direkte fra folk, som i det daglige er beskæftiget med udbudsopgaver, som støtte for undersøgelsens øvrige vurderinger af det offentlige indkøbsmarked. Med hensyn til det repræsentative skal yderligere bemærkes, at de interviewede ordregivere i høj grad har været fra større organisationer med en betydelig erfaring i offentlige indkøb.

De interviewede myndigheder er:

- Indenrigsministeriets indkøbsafdeling (Beschaffungsamts des Bundesministerium des Innern) (Tyskland)
- Zwolle vandforsyning (Zwolle Water Supply Company) (Holland)
- Nederlandenes indkøbscentrum (Nederlands Inkoopcentrum) (Holland)
- Nordrhein-Westfalens indenrigsministerium (Innenministerium des Landes Nordrhein-Westfalen) (Tyskland)
- Barcelona by (Ajuntament de Barcelona) (Spanien)
- Regionen Catalonien (Generalitat de Catalunya) (Spanien)
- Stockholms Läns indkøbsafdeling (Sverige)
- Det statslige vejvæsen (Vägverket) (Sverige)
- Stockholm bys indkøbsafdeling (Sverige)
- Hackney kommune (London Borough of Hackney) (UK)
- Indenrigsministeriets indkøbsafdeling (Home Office Procurement Unit) (UK)
- Finansministeriets centrale indkøbsafdeling (HM Treasury Central Unit of Procurement) (UK)
- Indenrigsministeriets centrale logistikadministration (Ministère de l'Interieur, Service de la Logistique de l'Administration) (Frankrig)
- Ministeriet for Forsyninger, Bolig og Transport (Ministère de l'Equipment, du Logement et des Transports, Direction des Affaires Economiques et Internationales) (Frankrig)
- Paris By (Maire de Paris, Direction de la Logistiques, des Telecommunications et de l'Information, Bureau des Achats) (Frankrig)
- Rådet for Den Europæiske Union
- Europa-Kommissionen (DG IX)

Europa-Parlamentet har ikke ønsket at deltage i interview-undersøgelsen.

Disse myndigheder beskæftiger sig med stort set alle former for udbud, herunder bygge- og anlægsarbejder samt indkøb af såvel varer som tjenesteydelser. Myndighederne har alle en betydelig aktivitet på området og indgår et stort antal kontrakter. En organisation som Beschaffungsamts des Bundesministerium des Innern har 80 ansatte til at tage sig af offentlige indkøb, mens f.eks. Stockholms Län har 15 medarbejdere centralt og 50 indkøbere decentralt (f.eks. på sygehuse). Det har været karakteristisk, at de fleste organisationer har mange små udbudsforretninger, hvoraf en del ligger under EU-direktivernes tærskelværdier og derfor formelt set ikke skal følge direktivernes regler. Desuden findes der i en række tilfælde centrale indkøbsorganisationer, der på basis af et antal udvalgte leverandørers produkter laver kataloger, som de tilsluttede offentlige myndigheder kan bruge til deres indkøb. Det gælder således flere steder, at der købes ind til uspecificerede behov, hvorefter andre offentlige myndigheder kan bestille fra den pågældende indkøbsorganisations katalog uden at skulle foretage et offentligt udbud.

Ordregiverne bruger alle de formelle annonceringsregler med offentliggørelse i EF-Tidende (i hvert fald hvis tilbuddet ligger over tærskelværdierne). Desuden anvendes af og til lokale aviser eller specialtidsskrifter for licitationer. Kun i enkelte tilfælde siger myndighederne, at de har direkte, personlige kontakter med leverandører i forbindelse med annonceringen af udbuddene. En britisk undersøgelse, baseret på oplysninger fra 1994, viste, at langt de fleste af ordregiverne brugte EF-Tidende, mens andre populære medier var de nationale aviser og fagpressen. Kun få brugte aviser i andre EU-lande. Derimod ville mange ordregivere gerne have den direkte, personlige kontakt med leverandørerne, og de brugte derfor denne direkte kontaktmåde som middel til at få de leverandører, de gerne ville have til at afgive et tilbud. Europa-Kommissionen bruger i forbindelse med sine udbud udelukkende EF-Tidende, mens f.eks. EUs Ministerråd også bruger andre medier, og i tilfælde, hvor indkøbene ligger under tærskelværdierne, bruger man slet ikke EF-Tidende.

7.1 Ordregivernes vurdering af reglernes effekt

Ordregiverne finder ikke generelt, at der er sket revolutioner i forbindelse med indførelse af EU-direktiverne om udbud. Der kan spores en svag tendens til, at der modtages et større og bredere tilbud af produkter, men da flere af de interviewede ordregivere også tidligere har benyttet sig af internationale leverancer, er forskellene måske ikke så store.

En britisk undersøgelse, der bygger på tal fra 1994, kan konstatere, at der allerede på det tidspunkt var en tendens til, at

EU-reglerne medfører en forøgelse af antallet af firmaer, som henvender sig til de ordregivende myndigheder. Det gjaldt såvel nationale virksomheder, som det gjaldt virksomheder fra andre EU-lande. Mere præcist angav undersøgelsen, at ca. 50 pct. af ordregiverne vurderede, at reglerne havde givet anledning til, at flere virksomheder meldte sig som interesserede i at afgive tilbud. Men det skal understreges igen, at der heller ikke her var tale om revolutioner: stigningen i antallet af virksomheder vurderedes til at være lille til moderat. Dramatiske stigninger var der ikke tale om.

Det bekræftes også af de interviews, vi har foretaget i Storbritannien. Stigningen i antallet af udenlandske firmaer, der byder, er meget beskednen, og det kan af og til være vanskeligt at skelne mellem nationale og udenlandske virksomheder, fordi de udenlandske ofte vil byde gennem et datterselskab eller lignende i landet. I et af interviewene i Frankrig kunne man konstatere en stigning i antallet af bud fra udenlandske virksomheder, som har opkøbt franske virksomheder. Dette er måske ligefrem udtryk for en bevidst strategi fra europæiske virksomheders side for at deltage i det franske marked, herunder det franske udbudsmarked.

Fra EUs Ministerråds side blev der imidlertid givet udtryk for, at reglerne har givet færre tilbud. Som eksempel på problemstillingen blev nævnt, at der tidligere var en liste med 23 leverandører af papir, som gav tilbud på små, men hyppige udbud. I stedet har man nu annonceret efter leverandører for en 5-årig periode, og på dette relativt store udbud kom der kun ni tilbud. Lige modsat er det med Europa-Kommissionen. Her har man i årene efter 1993 mærket en bemærkelsesværdig stigning i antallet af tilbud fra leverandører.

Derimod er tendensen mere klar, når det gælder en anden af de effekter, man gerne ville opnå gennem udbudsreglerne, nemlig prisen. Langt de fleste af de interviewede har kunnet konstatere prisreduktioner i forbindelse med udbud. Der er nok en generel tendens til øget konkurrence i Europa, bl.a. som følge af åbningen af markederne med indførelse af de generelle regler i Det Indre Marked, som kan have haft en effekt på priserne. Men selv om det har været svært for de interviewede præcist at sige, hvor årsagerne til prisfald ligger, så er de fleste af dem tilbøjelige til at pege på udbudsreglerne som en faktor - om end som én blandt flere. Det gælder såvel for varer som for tjenesteydelser, f.eks. rengøring, hvor der har kunnet konstateres store prisfald f.eks. i Sverige.

Den tidligere nævnte britiske undersøgelse fra 1994 viste ikke på det tidspunkt væsentlige besparelser. Langt de fleste ordregivere angav på det tidspunkt, at deres besparelser enten var 0 eller meget marginale. Hvis man ser på tallene i forhold til omsætningen, kunne der konstateres lidt flere besparelser, hvilket altså kunne tyde på, at det især er på de store udbud, der kan findes besparelser. Men disse oplysninger skal naturligvis tages med det forbehold, at de stammer fra perioden umiddelbart efter vedtagelsen og gennemførelsen af udbudsreglerne på nationalt plan.

Mange udbydere siger også, at udbudsreglerne har betydet, at de har måttet organisere deres indkøbsarbejde bedre. Den deraf følgende bedre planlægning af indkøbene har klart haft en positiv effekt på de priser, der opnås og i det hele taget for effektiviteten af de offentlige indkøb.

Reglernes kompleksitet - og frygten for kritik og "sager", hvis reglerne ikke overholdes - har således medført, at mange ordregivere har ansat mere personale og har trænet deres personale bedre. Dette, sammenholdt med en samtidig reorganisering af indkøbsorganisationer, har ført til den vigtige effekt af udbudsreglerne, at det offentlige indkøbsarbejde er blevet organiseret bedre og er blevet mere effektivt, hvilket så i sig selv kan medføre bedre procedurer og lavere priser.

Den nævnte undersøgelse blandt britiske udbydere viser da også, at de fordele, man fandt reglerne havde bragt, primært var, at indkøbsarbejdet blev bedre tilrettelagt, og at man fik en bredere basis af bydende virksomheder.

De interviewede myndigheder siger stort set alle sammen, at udbudsregler har gjort udbudsprocedurerne dyrere. Det er ikke alene EUs regler, der tænkes på i denne sammenhæng, men også formaliserede, nationale regler. En hollandsk ordregiver siger, at der i gennemsnit går 20 arbejdsdage til en udbudskontrakt, og drejer det sig om meget store udbud, kan 50-60 arbejdsdage være nødvendige for at forberede udbuddet. En af de interviewede ordregivere fra Tyskland har således nævnt som et ekstremt tilfælde, at en kontrakt til 1 million D-mark kan koste op til 20 pct. i udbudsadministration! Det gennemsnitlige bud på omkostningerne er langt lavere, men der er også ordregivere, som mener, at EU-reglerne mere eller mindre kodificerer den "best practice", man under alle omstændigheder burde følge.

De interviewede peger også på, at udbuddene er en langsommelig proces. Publiceringen tager tid (og koster penge), og forberedelserne er også langsomme. Et udbud med prækvalifikation tager op til 77 dage, og på det tidspunkt er der ikke taget stilling til de indkomne tilbud. Til gengæld peger andre på, at den langsomme proces også er et tegn på, at udbuddene forberedes godt, og at projekterne derfor strammes op. Med andre ord peges der på en effekt i form af mere effektive udbudsprocedurer som følge af kravene i udbudsreglerne. Se desuden bilag 7 om tidsfrister.

Der er også ordregivere, som klager over, at EU-reglerne ændres for meget og for ofte. Fra bl.a. officiel tysk og fransk side har man i forbindelse med høringssvarene til Kommissionens Grøn bog anbefalet, at der kommer en pause med hensyn til ny lovgivning vedrørende offentlige indkøb. Andre lande tilslutter sig også denne betragtning.

Der var meget varierende svar på spørgsmålet om anvendelse af eksterne konsulenter i forbindelse med udfærdigelse af udbudsmaterialet. En enkelt af de interviewede (NIC i Holland) fungerer selv som konsulent over for andre ordregivere, men blandt de øvrige var der næsten dødt løb mellem dem, som bruger eksterne konsulenter og dem, som ikke gør det. I tilfælde, hvor der er tale om særdeles komplicerede tekniske spørgsmål, vil der nok være en tendens til, at man trækker på tekniske eksperter i forbindelse med udarbejdelse af materialet. De britiske ressourcepersoner, der blev interviewet til denne undersøgelse, gav alle udtryk for, at de anvender eksterne konsulenter i forbindelse med udbudsprocedurerne. Der findes også en række specialiserede virksomheder på netop dette område i landet.

En sammenfatning af de interviewede ordregivers vurdering af fordelene ved at følge EUs udbudsregler peger på disse punkter:

- Prisbesparelser, eller en bedre kvalitet til samme (eller lavere) pris (penge sparet for det offentlige)
- Flere og bedre produkter at vælge imellem
- De formelle regler betyder bedre udbudsforretninger som følge af bedre intern organisering og disciplin

En lidt anden version kom fra en tysk indkøber, som oplyste, at mens han tidligere kunne præsentere en given pris til virksomhederne og spørge dem om, hvad de kunne levere til denne pris, må han nu lave en klar beskrivelse af de ønskede produkter og spørge virksomhederne, til hvilken pris, de kan levere. Utvivlsomt et udtryk for en følelse af færre frihedsgrader i

jobbet som offentlig indkøber, og måske samtidig en tilkendegivelse af, at virksomhederne har fået større muligheder for at sætte prisen selv. Der har også været enkelte tilkendegivelser i retning af en mistanke om, at der ligefrem er blevet etableret aftaler mellem leverandører, som kunne ligne kartelsammenslutninger. Samme opfattelse gav Kommissionen og Rådet også udtryk for. Den manglende mulighed for forhandling med leverandørerne medfører efter deres opfattelse i visse tilfælde højere priser.

Det helt afgørende spørgsmål - om udenlandske virksomheders deltagelse i leverancer som følge af EU-reglerne - kan ikke vurderes præcist ud fra de interviews, der er foretaget i forbindelse med denne undersøgelse. Blandt de interviewede kan stemningen bedst sammenfattes som, at en lille men stadigt stigende andel af leverandørerne kommer fra andre lande end ordregiverens. I tilfælde, hvor udenlandske firmaer deltager, sker det ofte via en lokal repræsentant i ordregiverens land. Nogle ordregivere stiller ligefrem krav om, at virksomhederne er repræsenteret i ordregiverens land, fordi de ønsker en tæt kontakt til virksomheden.

Det er en klar konklusion af undersøgelsen, at udenlandske virksomheder stort set kun deltager i udbud (med succes), hvis de arbejder gennem en agent eller gennem egen etablering i ordregiverens land. Dette krav kan ikke, og bliver heller ikke, formuleret så håndfast som oven for, og det ville da også være en overtrædelse af reglerne, hvis det skete. Men det er derimod ofte realiteten, at virksomheden skal have en repræsentation tæt på ordregiveren, hvis den skal have succes.

Flere udenlandske virksomheder beder om udbudsmaterialet, men de byder ofte ikke, og det kan bl.a. skyldes, at der ikke anvendes mange ressourcer på at oversætte udbudsmaterialet til andre sprog. Sker det, skyldes det i de fleste tilfælde, at man meget bevidst ønsker udenlandsk deltagelse i løsningen af en opgave.

7.2 Ordregivernes vurdering af tilbud

Det er hensigten med udbudsreglerne, at de offentlige ordregivere skal reagere efter markedsøkonomiske principper og vælge de bedste tilbud set i forhold til de givne specifikationer. Undersøgelsen har som oven for nævnt vist, at der er en bred tendens til, at ordregiverne har opbygget specifikke og veldefinerede indkøbsprocedurer som følge af reglerne, og især som følge af deres kompleksitet og frygten for at få kritik for at overtræde reglerne.

Selv om enkelte af de interviewede indrømmede, at der stadig var en tendens til, at man gerne ville støtte lokale virksomheder i forbindelse med udbuddene, så var det ikke fornemmelsen, at dette var en generel holdning, hverken officielt eller reelt. Derimod var der ikke almindelig opbakning bag princippet om, at det altid gælder om at få den laveste pris. Forhold som kvalitet, leveringssikkerhed og leveringstidspunkt spiller tilsyneladende en lige så stor rolle i ordregivernes indkøbspolitik. De fleste ordregivere opererer med et pointsystem til bedømmelse af de indgivne bud, og her er prisen i reglen vægtet højt, men også leveringstid og andre forhold omkring leveringen spiller i de fleste tilfælde en stor rolle.

Der er også tale om en differentieret holdning til priskriteriet alt efter hvilke ydelser, der er tale om. Drejer det sig f.eks. om indkøb af stort omfang, kan der være tale om produkter, der skal bruges i mange år. Derfor er en langsigtet strategi, der indeholder krav om kvalitet, holdbarhed, muligheder for servicering osv., meget vigtig i sådanne tilfælde. Er der derimod tale om standardindkøb af billigere standardprodukter, som f.eks. papir, er det nemmere at lave en prissammenligning på de tilsvarende produkter.

Fra især tysk og svensk side blev der endvidere lagt vægt på miljømæssige forhold i forbindelse med produkter, der indkøbes. Også emballagen spiller en rolle, og i Stockholm har man ligefrem en miljøhåndbog, der følges af indkøberne. Noget tilsvarende findes i Storbritannien, hvor man har en "Best Practices Guide" for indkøberne. I Frankrig gøres der ligeledes forsøg på at integrere miljøsyn, men det nævnes også, at da sådanne forhold reguleres af andre nationale og europæiske standarder, er der ikke grund til at bruge kriterier vedrørende miljø i udbuddene. Anvendelse af de fælles EU-regler for miljørevision af virksomheder og for miljømærker for produkter er derimod ikke indarbejdet i indkøbspolitikken hos de interviewede.

7.3 Udbudsprocedurer

Ifølge oplysninger fra Europa-Kommissionen, baseret på 1996-tal, er de offentligt udbud de mest anvendte inden for EU. I alt 57 pct. af samtlige udbud var i dette år offentlige udbud, mens de begrænsede udbud udgjorde præcist en tredjedel. Udbud efter forhandling anvendtes kun i 10 pct. af tilfældene. Kommissionen noterer også en forskel mellem forskellige typer udbydere: det er de lokale myndigheder, og EU-institutionerne, der mest bruger offentligt udbud. Samtidig ligger det klart, at de offentlige udbud mest bruges i forbindelse med bygge- og anlægsarbejder, der også i reglen er forholdsvis store. De offentlige udbud bruges mindre i forbindelse med vareleverancer og endnu mindre i forbindelse med køb af tjenesteydelser, hvor såvel begrænset udbud og udbud med forhandling anvendes meget.

Kommissionen har også på basis af TED-databasen undersøgt, hvorledes de forskellige procedurer blev anvendt i medlemslandene. Her er der markante forskelle, i hvert fald for det år, som undersøgelsen vedrører, nemlig 1995:

Tabel 7.1: Offentligt udbud i forhold til samtlige udbud (1995):

Belgien	72,0 pct.
Tyskland	66,7 pct.
Danmark	20,3 pct.
Spanien	96,5 pct.
Frankrig	60,5 pct.
Grækenland	77,4 pct.
Italien	21,0 pct.
Irland	50,4 pct.
Luxembourg	77,1 pct.
Holland	37,8 pct.

Portugal	96,8 pct.
Storbritannien	19,1 pct.
Østrig	81,2 pct.
Sverige	74,0 pct.
Finland	71,9 pct.

Kilde: TED-Databasen

De store forskelle i valgte udbudsprocedure må i det væsentlige skyldes forskellige nationale traditioner. Så forskellige lande som Danmark og Italien anvender offentligt udbud meget lidt, mens f.eks. Spanien og Østrig stort set ikke anvender andet. Se i øvrigt bilag 6.

Der er også markante forskelle i anvendelsen af udbud med forhandling:

Tabel 7.2: Udbud med forhandling i forhold til samtlige udbud (1995).

Belgien	8,7 pct.
Tyskland	12,2pct.
Danmark	15,2 pct.
Spanien	0,5 pct.
Frankrig	8,7 pct.
Grækenland	0,0 pct.
Italien	5,0 pct.
Irland	25,2 pct.
Luxembourg	9,6 pct.
Holland	12,2 pct.
Portugal	0,1 pct.
Storbritannien	11,4 pct.
Østrig	10,6 pct.
Sverige	12,8 pct.
Finland	8,3 pct.

Kilde: TED-Databasen

Det fremgår i øvrigt af Kommissionens tal, at det i udpræget grad er de offentlige forsyningsvirksomheder, der bruger udbud med forhandling. Denne form er den mest anvendte af alle udbudsformer for denne type udbydere og udgør 42,9 pct. af alle udbud fra denne sektor (i 1995). Det kan bl.a. skyldes, at i forsyningssektoren kan denne udbudsform anvendes på lige fod med offentligt og begrænset udbud. Endvidere at der ofte er tale om teknisk komplicerede udbud, der kræver den uddybning, som udbud med forhandling kan give. Udbud med forhandling er hos andre udbydere noget forkættet, som det fremgår af beskrivelsen nedenfor af resultaterne af de interviews, der ligger til grund for denne undersøgelse. Se desuden bilag 9 om udbud med forhandling.

Man kunne måske så mene, at de lande, som stort set ikke anvender udbud efter forhandling, i stedet forsøger at misbruge hasteproceduren. Denne procedure må efter reglerne kun anvendes i absolutte særtilfælde, men det kunne frygtes, at den kunne

blive brugt til i praksis at gøre det umuligt for udenlandske virksomheder at byde. I Kommissionens undersøgelse, baseret på 1995-tal, blev anvendelsen af denne procedure opgjort således:

Tabel 7.3: Anvendelse af hasteproceduren som pct. af samtlige udbud (1995):

Belgien	2,5 pct.
Tyskland	8,0 pct.
Danmark	3,1 pct.
Spanien	0,7 pct.
Frankrig	0,9 pct.
Grækenland	0,9 pct.
Italien	31,7 pct.
Irland	4,1 pct.
Luxembourg	2,3 pct.
Holland	3,2 pct.
Portugal	1,0 pct.
Storbritannien	7,3 pct.

Østrig	2,7 pct.
Sverige	1,2 pct.
Finland	0,6 pct.

Kilde: TED- Databasen.

Man kan naturligvis altid diskutere, hvad en for vidtgående anvendelse af hasteproceduren er. Men det kan slås fast, at en anvendelse af det italienske omfang i hvert fald ikke er tiltænkt i direktiverne. Den britiske og den tyske anvendelse af hasteproceduren skiller sig også ud fra de øvrige lande, som har en "passende" lav anvendelse. Man kan også notere sig, at de lande, som stort set ikke anvender udbud efter forhandling - især Grækenland, Spanien og Portugal - ikke bruger hasteproceduren i stedet for at forhindre fremmede bud i at nå frem i tide.

For Italiens vedkommende bruges hasteproceduren såvel af centraladministrationen (i ikke færre end 62 pct. af tilfældene) og af regionale og lokale administrationer. Derimod bruges metoden stort set ikke af de italienske forsyningsvirksomheder, der i overvejende grad har brugt begrænset udbud eller forhandlingsmetoden. Hvis man alene ser på de centrale myndigheder, så anvendes hasteproceduren også meget i Tyskland (knap 20 pct.), i Storbritannien (8 pct.) og i Danmark (6 pct.). Se desuden bilag 8 om hasteproceduren.

I de oplysninger, der er givet i forbindelse med denne undersøgelse, varierer anvendelsen af offentligt udbud meget blandt ordregiverne. Nogle siger, at der kommer for få tilbud ved de offentlige udbud, men så forskellige ordregivere som Catalonien og Stockholms Län bruger næsten ikke andet, selv til indkøb af mindre varer som f.eks. kontorartikler. I Stockholms tilfælde er der i sådanne tilfælde normalt tale om aftaler om levering i en længere periode, f.eks. 2-3 år. En interessant forskel kom i interviewene i Storbritannien. Mens en kommunal organisation klart gik ind for offentligt udbud, var det britiske indenrigsministerium og finansministeriets udbudsafdeling klart imod anvendelsen af denne procedure. Indenrigsministeriet foretrak forhandlingsproceduren - og mente den skulle anvendes mere - mens finansministeriet helst ville bruge begrænset udbud. - Myndighederne kan ikke lide offentligt udbud, for det giver en masse arbejde pga. ofte mange tilbud, sagde man fra finansministeriets side.

Europa-Kommissionen selv foretrak i den første periode efter reglernes indførelse at bruge offentligt udbud, men Kommissionen synes nu på vej mod at foretrække begrænset udbud - primært på grund af høje oversættelsesomkostninger ved offentligt udbud. Ved begrænset udbud oversættes udbudsmaterialet kun til de indbudtes sprog.

De begrænsede udbud har sine tilhængere, fordi det er muligt at sortere de virksomheder fra, der ikke findes gode nok, for derefter at indbyde et begrænset antal firmaer til at afgive tilbud. Andre finder dem unødvendige, fordi der simpelt hen ikke modtages særlig mange bud selv ved de offentlige udbud. Derfor er sorteringsprocessen unødvendig.

Opbygningen af leverandørister via prækvalifikation bruges f.eks. til rammeaftaler om levering af konsulentytelser, men bruges ellers stort set ikke af de interviewede.

Udbud efter forhandling, som foretrækkes af en del virksomheder, bliver ikke i samme omfang nævnt af indkøberne, men denne metode har også status af en undtagelsesregel. Blandt de interviewede blev denne metode mest anvendt i forbindelse med meget store tilbud, men der spores en tendens til, at der holdes interviewrunder efter at tilbuddene er afgivet. Men der spores også en frygt blandt ordregiverne for at få kritik for at anvende metoden forkert - formentlig først og fremmest fordi metoden giver ringe mulighed for transparens. En del af ordregiverne tilkendegav desuden, at de kan overveje at anvende forhandlinger, såfremt de afgivne bud ikke når de kvalitetskrav, der er opstillet på forhånd. Der kan også være tale om, at man tager en interviewrunde, når beslutningen næsten er taget. I så fald er det med én eller kun nogle få virksomheder, hvilket har den betydning, at man kan sikre sig, at man har fat i den rigtige virksomhed, og desuden kan man forhandle kontraktmæssige spørgsmål på dette tidspunkt.

Men der er også udbydere, som finder forhandlingerne vanskelige, fordi der ikke findes regler for, hvordan de skal foregå, eller hvad de kan dreje sig om. Igen har man her en vis frygt for kritik på grund af uklare regler. Det kunne give problemer i forhold til ligebehandling af de bydende i denne forbindelse, og der er kommet klare tilkendegivelser fra ordregivere - især fra fransk side - om, at man ikke bør slække på kravene eller gøre dem mere fleksible.

Europa-Kommissionen forsøger at undgå at anvende denne procedure. Men i visse tilfælde er den nødvendig, simpelt hen fordi man ikke har fået tilstrækkeligt med tilbud (eller for dårlige tilbud) til at kunne afgøre sagen på baggrund af et offentligt udbud.

Såfremt en virksomhed beder om svar på opklarende spørgsmål, sendes spørgsmålet og svaret til samtlige bydende virksomheder for at stille dem lige. Det sker imidlertid, at virksomheder afholder sig fra at stille sådanne spørgsmål, fordi det kan afsløre svagheder i deres position i forhold til leverancen.

De interviewede ordregivere lagde stor vægt på, at man ikke generelt kan udpege en favoritmetode for udbud. Det tager man stilling til i det konkrete tilfælde. Derimod blev der lagt stor vægt på, at udbudsmaterialet er af en så høj kvalitet, at virksomhederne nøjagtigt ved, hvad det er, de byder på. Hvis udbudsmaterialet er godt, kommer der heller ikke så mange uddybende spørgsmål. Derfor undgår man i reglen problemerne med at trække grænser mellem egentlige forhandlinger og besvarelse af uddybende tekniske spørgsmål.

Offentligt udbud ser som nævnt ud til at være ganske populære, og denne udbudsform blev anvendt af et flertal af de interviewede til alle typer af udbud, dvs. for bygge- og anlægsarbejder, for levering af varer, for levering af tjenesteydelser og i forbindelse med leverancer til forsyningssektorer.

Begrænset udbud blev ikke brugt særlig ofte, og udbud efter forhandling ser ud til i stort omfang at være reserveret til bygge- og anlægsprojekter og til andre specielle sager (f.eks. hvor det er svært at beskrive produktet eller tjenesteydelsen præcist), og kun i tilfælde, hvor det eksplicit er tilladt i lovgivningen.

Med henblik på at få så mange og så gode tilbud som muligt, holder mange ordregivere informationsmøder om deres indkøbsplaner. Sådanne møder er især almindelige i forbindelse med større udbud. De fleste ordregivere har tillige meget hyppige kontakter med deres leverandører. Virksomhederne besøger ofte ordregiverne, og de offentlige indkøbere er på besøg hos virksomheder, eller møder leverandører i forbindelse med messer og lignende arrangementer. I Frankrig blev der nævnt

eksempler på, at der ikke afholdes møder med virksomhederne direkte, men med de forskellige relevante brancheorganisationer. Afholdes sådanne informationsmøder i EU-institutioner sker dette med tolkning til de virksomheder, der er repræsenteret på mødet.

Der er en tendens til, at der holdes flere møder med leverandører, enten i form af generelle "meet the buyer-days" eller specialkonferencer efter annonceringen af udbuddet, men før licitationsmaterialet er sendt ud.

Der var en meget klar holdning til, at virksomheder, som ønsker at byde på en given opgave, skal holde sig væk fra eventuelle forundersøgelser. Det var et punkt, de fleste ordregivere administrerer stramt. Skal der ske rådgivning af ordregiveren forud for udbuddet, skal det ske via uafhængige konsulenter, ikke af virksomheder, der kan løse selve opgaven. Har de medvirket i en forundersøgelse, vil de af de fleste ordregivere blive ekskluderet fra at deltage i selve udbuddet. I Storbritannien blev der dog givet eksempler på, at man f.eks. i forbindelse med bygge- og anlægsopgaver kunne kombinere arkitektopgaver med byggeopgaverne i et udbud.

Det vil naturligvis altid være en bekymring hos de bydende virksomheder, at den offentlige myndighed, efter afgivelsen af tilbuddene, trækker projektet tilbage. Men det sker tilsyneladende meget sjældent. Dog sagde enkelte af de adspurgte, at det kan ske i op til 10 pct. af tilfældene, og i så fald på grund af ændrede budgetter. Det kan også skyldes, at ingen af de afgivne bud de krævede specifikationer. Og her var enkelte ærlige nok til at sige, at dette sidste også kunne skyldes, at udbudsmaterialet ikke har været godt nok til at kunne give et kvalificeret tilbud.

7.4 Vurdering af kriterierne

Kriterierne kan komme ind i billedet på forskellige stadier i udbudsprocessen. Der er først og fremmest de officielle kriterier, som bliver omtalt i annonceringen af udbuddet, men der er også de kriterier, som derefter bliver anvendt ved vurderingen af de afgivne bud.

Blandt vurderingskriterierne er det som nævnt oven for ikke kun prisen, der er afgørende, når beslutningerne om valg af leverandør skal træffes. Faktisk var der ingen af de adspurgte, der angav prisen som det vigtigste kriterium, om end nok som et vigtigt kriterium blandt flere mulige. Et kriterium som det økonomisk mest fordelagtige tilbud (med en livscyklus betragtning for produktet eller tjenesten) blev vurderet som mere vigtigt. Det gælder om at få "value for money", som en britisk ordregiver udtrykte det.

I "det økonomiske mest fordelagtige tilbud" vil prisen derimod ofte være den afgørende faktor, når der skal vælges mellem de tilbud, der opfylder livscykluskriterierne, og i hvert fald synes prisfaktoren at udgøre mindst 50 pct. blandt de tilbageværende faktorer.

Blandt andre vigtige kriterier kan nævnes forhold som nærhed til leverandøren, tillid mellem leverandør og ordregiver, en effektiv levering af service, virksomhedens erfaringer med at levere til offentlige udbydere og sproget. I mange tilfælde lægges der meget stor vægt på, at der kan leveres den nødvendige service efter salget. Derfor er det vigtigt for tilbudsgivere at kunne tilbyde en overbevisende eftersalgsservice, enten grænseoverskridende eller via repræsentant eller etablering i nærheden af ordregiveren eller leveringsstedet. Dette sidste hænger bl.a. sammen med, at man ikke kan forvente, at folk, som arbejder der, hvor varen skal leveres og installeres, kan tale fremmede sprog. Man ønsker også ofte instruktion i betjening af udstyret, og her gælder naturligvis samme overvejelser.

De tal, som Europa-Kommissionen har analyseret fra TED-databasen for 1995, viser, at de økonomisk mest favorable bud er det kriterium, som anvendes mest af alle, når man ser på samtlige EU-udbud. Ikke færre end 45 pct. af alle bud var baseret på dette kriterium, mens laveste pris kun var kriteriet i 8 pct. af udbuddene, og det gælder på tværs af type af udbydere og de forskellige udbudstyper (bygge- og anlæg, vareleverancer og tjenesteydelser). To EU-lande, nemlig Grækenland og Italien, synes dog at være mere tilbøjelige end andre til at anvende priskriteriet, og i Italiens tilfælde når andelen af afgørelser på basis af laveste pris op i nærheden af 40 pct., hvilket er usædvanligt højt i EU-sammenhæng.

Kvaliteten af udbuddet kan efter flere ordregivers mening øges betydeligt ved, at man specificerer de resultater, man forventer af projektet, bedre. Det giver også færre muligheder for favorisering af enkelte firmaer i vurderingsfasen.

Når der anlægges livscyklus betragtninger, er tendensen den, at man først evaluerer alle andre faktorer end pris, og derefter vurderer de tilbud, der har kvalificeret sig til videre bedømmelse, på prisen.

Nærheden og kendskabet til leverandørerne foretrækkes af mange ordregivere. De vil gerne have en tæt og regelmæssig kontakt til deres leverandører, og de vil gerne kunne sætte et relativt lille antal leverandører på større og længerevarende opgaver. Det giver f.eks. ordregiveren mulighed for at presse leverandørerne i pris, specielt efter at de har opnået et tæt økonomisk samarbejde med den pågældende virksomhed.

Det fremgår klart, at uanset udbudsreglerne, så er det fortsat de nationale virksomheder (eller udenlandske med en repræsentation), der mest deltager i udbuddene, og samtidig er der ikke større lyst hos indkøberen til at begive sig ud i større eventyr med alt for "eksotiske" leverandører. Kan man få et relativt tæt forhold til en mindre gruppe leverandører, som man stoler på, og som har haft lejlighed til at bevise at de er tilliden værdig, så foretrækker man det. Der ligger ikke heri et forsøg på at reducere konkurrencen, for man anerkender nødvendigheden af at have et antal leverandører at vælge imellem, men de må gerne være lidt afhængige af ordregiveren!

Der er også en klar frygt hos indkøberne for at komme ud for ukendte virksomheder, hvis forhold man ikke kan kontrollere. Mange virksomheder er små, og selv om man gerne vil have dem som leverandører (bl.a. fordi de måske laver virkelig gode tilbud), så er problemet, at det kan være svært at få en ordentlig information om dem.

Årsregnskabet fra sidste år siger - især for de mindre virksomheder - ikke meget om, hvordan fremtiden ser ud, og i sådanne tilfælde er det også vigtigt for tillidsforholdet, at virksomheden har en stabil personalsituation. Selv om EU-reglerne giver mulighed for at få et billede af antallet af ansatte, så er det straks vanskeligere at få et præcist billede af f.eks. stabiliteten i virksomhedernes personale.

Man kunne i denne sammenhæng pege på, at det kan være vanskeligt for virksomheder at komme med de rette oplysninger, når der bydes i andre lande. De krav, som stilles - og som lovligt kan stilles efter reglerne - om dokumentation for virksomhedens stabilitet er ofte ikke harmoniserede på EU-plan. F.eks. er regnskabsregler og kutymen fortsat meget forskellige mellem EU-landene, hvilket kan vanskeliggøre ordregivernes bedømmelse, og det kan gøre det muligt at anvende

sådanne forhold som middel til forskelsbehandling. Derfor kunne en harmonisering af en række forhold, som spiller en rolle for offentlige indkøb, være nyttig på EU-plan med henblik på at øge effektiviteten af udbuddene og især deres grænseoverskridende karakter.

7.5 Udbud under tærskelværdierne

De tærskelværdier, som blev nævnt i kapitel 2, betyder ikke, at man ikke kan anvende udbudsreglerne for udbud, der ligger under tærskelværdierne. Reglerne betyder, at man kan vælge, hvilket ikke er tilfældet, når man er over tærskelværdien.

I tilfælde, hvor udbuddene er under tærskelværdierne, bruger de færreste ordregivere EU-reglerne, men de har ladet sig inspirere af dem. Findes der nationale procedurer, bruges de naturligvis, men ellers er tendensen den, at man inviterer et relativt lavt antal leverandører, som man kender, og lader dem konkurrere. Dermed kommer udbuddene til at ligne EU-udbud efter prækvalifikation, idet "prækvalifikationen" ligger i ordregiverens kendskab til leverandørerne. Men man slækker gerne lidt på de stramme regler i forbindelse med udbuddene, når EU-reglerne ikke længere tvinger en til at følge dem.

EF-Tidende bliver også brugt til udbud under tærskelværdierne, men kun i begrænset omfang. Ellers bruges lokale aviser eller fagtidsskrifter for licitationer, hvis der altså overhovedet sker en annoncering af udbuddet.

I EUs egne institutioner forholder tingene sig noget anderledes. Her er man formentlig i højeste grad på vagt over for mistanke om forkert anvendelse af reglerne - og om ulovlig forskelsbehandling i tilfælde, hvor indkøbene ligger under tærskelværdierne. Derfor har man regler, der f.eks. i Ministerrådet administreres således, at man ved indkøb under 12.000 ECU har en forholdsvis fri og liberal procedure, mens man for indkøb mellem 12.000 og 42.000 ECU er mere strikse og altid sørger for at få adskillige tilbud. Ved indkøb over 42.000 ECU kontrolleres forretningerne af et særligt udvalg, som skal tilsikre en fair konkurrence om leverancen. I Europa-Kommissionen skal alle udbud til en værdi over 50.000 ECU publiceres i EF-Tidende. Der er ligeledes et internt "kontrolorgan" for udbud i Europa-Kommissionen (ACPC), som også står for udgivelsen af et detaljeret Vademecum, der beskriver de interne Kommissions-regler i forbindelse med indkøb og udbud.

7.6 Klager

Mere effektive klagemuligheder er en af de ting, man ofte lægger vægt på i forbindelse med deltagelse i de grænseoverskridende udbud under EU-reglerne. Mulighed for at bringe sagerne op hurtigt og effektivt er en af forudsætningerne for, at virksomhederne tør bevæge sig ud over grænserne, eller orker at investere i at gøre det. Samtidig er velfungerende klagesystemer også en af forudsætningerne for at komme væk fra følelsen af, at der gælder national favorisering.

Et sådant effektivt system findes endnu ikke, fordi der ikke i alle lande er etableret uafhængige organer, som skal kunne behandle klager fra virksomheder i forbindelse med EU-udbud. Der kommer også klager direkte til ordregiverne, men det er ikke mange. De fleste af de adspurgte har kun få klager, og de fleste af dem klares uden indblanding af retssystemet. Der kan heller ikke i de afgivne svar spores nogen tendens til, at de udenlandske leverandører skulle være særligt indstillede på at klage. De fleste af de adspurgte har ganske enkelt ikke modtaget klager fra udenlandske virksomheder.

Når der klages, er det som regel over valg af udbudsprocedure, eller fordi tidsfristerne ikke er overholdt. Der klages i mange tilfælde også over for korte tidsfrister. Der forekommer endvidere klager over, at der ikke er modtaget et tilstrækkeligt fyldestgørende materiale i forbindelse med udbuddet. Endelig bliver der også klaget, hvis ordren går til "kendte" virksomheder, som man kunne have en mistanke om måske var lidt for tæt på ordregiveren. Det kan f.eks. give sig udtryk i, at udbudsmaterialet ser ud til at være skræddersyet til et bestemt firma. Eller at konkurrence kan være udelukket, fordi kun et enkelt firma vil kunne opfylde de angivne specifikationer.

Der findes også situationer, hvor eksisterende leverandører ikke har opdaget EU-reglerne og bliver forbavsede over den ny konkurrence. De kan godt føle sig fornærmede, når de pludselig ikke længere "automatisk" får leverancerne.

Virksomhederne bliver også kritiseret for af og til at klage uden grund, f.eks. fordi de ikke har sat sig ordentligt ind i udbudsmaterialet, eller ikke har forstået det.



Generelle betingelser



Sammenfatning og analysens hovedresultater

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

8. Sammenfatning og analysens hovedresultater

Samtalerne med tilbudsgiverne og ordregiverne har i fællesskab belyst de mange problemer, som skaber hindringer for et europæisk marked for offentlige indkøb. En del af problemerne har at gøre med udbudsreglernes udformning og administration samt den hertil hørende overvågning. En anden del af problemerne har at gøre med de uundgåelige konsekvenser af at skulle operere på et marked, som adskiller sig fra hjemmemarkedet både i geografisk henseende og i henseende til sprog, kulturelle forhold, administrative traditioner, valutariske forhold osv. Man kan ikke med nogen grad af præcision vise, hvilken vægt hver af disse to kategorier har når det gælder indflydelsen på danske virksomheders deltagelse i offentlige indkøb i andre lande.

Denne analyse har i særlig grad søgt at belyse, hvad tilbudsgivere og ordregivere mener om udbudsreglernes anvendelse, men de øvrige forhold har naturligvis ikke helt kunnet holdes uden for analysen. Det skyldes bl.a., at der er overgangsområder, hvor en EU-lovgivning måske kunne ændre forudsætningerne. Det gælder bl.a. krav om regnskabsoplysninger, dokumentation af faglig kompetence og referencer. Her kunne EU-standardiserede regler være en stor håndsrækning til udenlandske tilbudsgivere.

Når man koncentrerer sig om de vurderinger, der vedrører anvendelse af EU-reglerne som de er, så kan man konstatere, at den samlede effekt af de gennemførte EU-regler efter både ordregivernes og tilbudsgivernes vurdering foreløbig er ret begrænset. De fleste ordregivere har en begrænset erfaring med udbud efter EU-reglerne. I alle lande kan det konstateres, at der er et meget lille antal udbud i forhold til et stort antal udbudsmyndigheder. For de fleste virksomheders vedkommende kan det konstateres, at deltagelsen i offentlige udbud i udlandet udgør en marginal del af deres omsætning.

Såvel tilbudsgivere som ordregivere opfatter reglerne som stive og svære at arbejde med. Det er kendetegnende, at ordregiver ikke frivilligt (ved udbud under tærskelværdierne) anvender udbudsreglerne. En del af forklaringen på dette kan være den manglende erfaring hos såvel virksomheder som ordregivere med anvendelsen af reglerne. En anden forklaring skal imidlertid søges i det forhold, at ordregivere helt naturligt har en præference for virksomheder, som har samme kulturelle baggrund og oprindelse. Personligt kendskab, erfaringer fra tidligere samarbejde samt fælles sproglige og kulturelle referencerammer er af meget stor betydning for valg af leverandør. I specielt de tilfælde, hvor der er tale om mere komplicerede udbud (f. eks. rådgivningsydelser) er der ikke tale om en "objektiv leverance", men det er snarere et spørgsmål om samarbejde baseret på gensidig tillid og forståelse. Det er alle hensyn, som EU-direktiverne ikke tillader, bliver taget i betragtning. Det er derfor ikke overraskende, at reglerne opfattes stive og svære at arbejde med. En vigtig konklusion er derfor, at udviklingen for øget offentlig udbuds-handel på tværs af grænserne, ikke alene kan sikres ved at direktiverne juridisk overholdes, men at der sker en holdningsændring hos ordregivere, således at de reelt søger "det bedste tilbud" uden hensyntagen til oprindelseslandet.

Tilbudsgiverne har ikke kunnet konstatere nogen væsentlig lettelse i markedsadgangen. Ordregiverne skønner, at der nok kommer lidt flere tilbud end tidligere, om end de ikke kan tilskrive dette forhold en større deltagelse af udenlandske virksomheder.

Forklaringen på den noget større mængde af tilbud er måske derfor, at det først og fremmest har været en stimulans for virksomheder i ordregiverens eget land, at der foretages flere offentlige indkøb på grund af reglerne. Det kan dog være vanskeligt at identificere udenlandske virksomheder, idet hovedparten er etableret i de lande, hvor de byder.

Med hensyn til udbudsformer er det vigtigt for ordregivere at være opmærksom på, at virksomhederne generelt ikke er særligt glade for offentligt udbud. Ordregivere får ved denne udbudsform ikke nødvendigvis mange henvendelser, og de virksomheder, der afgiver tilbud, er måske ikke de mest kvalificerede. Ved offentligt og begrænset udbud efterlyser flere virksomheder mulighed for en større dialog med ordregiverne ud fra den betragtning, at den manglende dialog gør det vanskeligt at tilbasse deres tilbud til ordregivernes egentlige behov. Endvidere oplever ordregivere, at de i visse situationer må betale højere priser for leverancen pga. den manglende mulighed for forhandling.

Både ordregivere og tilbudsgivere kan registrere marginalt lavere priser eller pres på fortjenstmarginen, men det er usikkert om det kan henføres til de nye regler. Det kan også være resultatet af en generel skærpelse af konkurrencen i næsten alle europæiske lande og på tværs af grænserne i Det Indre Marked.

Den væsentligste effekt af de nye regler for både ordregivere og tilbudsgivere synes at være, at udbudsprocedurerne er blevet mere kostbare. Ordregiverne er nødt til at være mere præcise i deres beskrivelse af, hvad de efterspørger og har som følge heraf måttet forbedre deres interne planlægning og deres langsigtede indkøbspolitik.

Dette stiller også mere kostbare krav til tilbudsgiverne. De skal kunne dokumentere deres erfaringer og kvalifikationer, hvilket ofte er vanskeligt og dyrt. De skal samtidig udarbejde tilbuddene på basis af mere specifikke krav.

Det skulle til gengæld give dem et bedre og mere overskueligt udbudsmateriale, men det synes ikke at være sket. Tilbudsgiverne føler stadig betydelig usikkerhed i en række udbudssituationer.

På denne baggrund må man spørge, hvorfor effekten egentlig er så lille i betragtning af de meget store anstrengelser, der gøres både på det politiske og administrative plan.

Skyldes det alene, at man stadig er i en indkørfase, eller er der fremdeles en række strukturelle hindringer til stede, som

ikke er ryddet af vejen? Det sidste synes i høj grad at være tilfældet. Tilbudsgiverne må f.eks. konstatere, at de i realiteten skal være permanent repræsenteret på de udenlandske markeder, hvor de ønsker at deltage i offentlige indkøb. Det er kostbart og begrænser den faktiske markedsadgang. Ordregivernes svar på denne kritik er, at de ikke er interesseret i at engagere sig med eksotiske tilbudsgivere, som bor langt væk og som ikke kan tilbyde hurtig service og udrykning i tilfælde af tekniske svigt eller andre driftsproblemer.

En vigtig konstatering er, at markedsadgangen ikke alene sikres ved, at virksomhederne abonnerer på EF-Tidende. Virksomhederne anser ikke EF-Tidende, som et væsentligt redskab i deres eksportstrategi. De fleste virksomheder siger, at det er vigtigt at kende kommende udbud inden, de publiceres. EF-Tidendes begrænsede popularitet skyldes muligvis de problemer, der stadig er omkring overholdelse af publiceringsreglerne og tidsfristerne for, hvornår publiceringen skal finde sted. Dertil kommer EF-Tidendes generelt lave kvalitetsniveau mht. oversættelse og definitioner.

Tilbudsgiverne må også konstatere, at bureaukratiske problemer stadig er meget store og at udbud ofte er uoverskuelige. Ordregiverne har til gengæld et ønske om at gøre udbudsforretninger mere omfattende, således at både design, bygning, vedligeholdelse og management af en offentlig institution skal varetages af private. Og selve udbudsreglerne gør proceduren mere kompleks.

Ordregiverne må på den anden side konstatere yderst ringe interesse fra rent udenlandske virksomheder. De må ofte opsøge mulige leverandører, da offentligt udbud ikke giver de ønskede resultater. Ordregiverne mener ligeledes, at mange af klagerne fra tilbudsgivere skyldes et grundlæggende manglende kendskab til udbudsreglerne.

Tilbudsgiverne er bekymrede over en udbredt anvendelse af hasteproceduren i visse lande, over for sen publicering af udbuddene og af irrelevante krav om tests og dokumentation. Ordregiverne er til gengæld forsigtige for at undgå klager over for lemfældig anvendelse af reglerne. Selve det klagesystem, som skulle rette op på nogle af de nævnte problemer, er ikke særligt anvendt.

Endelig er der stadig store faktiske barrierer på grund af betydelige forskelle i prisstrukturer og på grund af valutarisiko. Problemerne fremgår også af den makroøkonomiske analyse af situationen. Der er meget store forskelle mellem graden af markedspenetrering for udenlandske varer i de forskellige medlemslande.

Uheldigvis for Danmark er vort største marked overhovedet, nemlig det tyske, tilsyneladende det marked i Europa, som er mindst åbent over for import til den offentlige sektor, mens vi selv er et meget åbent marked. Denne store forskel kan delvis skyldes den tyske økonomi, som på grund af sin størrelse er meget mere selvforsynende end den danske, men det forklarer langt fra alt, idet Tyskland er meget mere lukket sammenlignet med andre store økonomier.

Denne asymmetri, sammen med det forhold at vort andet store marked, nemlig det svenske, også er mindre åbent end vort eget, betyder formentlig, at Danmark har et klart underskud på balancen af offentlige indkøbsordrer.

Af denne analyse kan man derfor foreløbig drage fire konklusioner:

1. Danmark har en åbenlys interesse i, at EU-reglernes anvendelse overholdes bedre på vore største markeder.
2. Der er behov for at bistå danske virksomheder med at overvinde de mange endnu eksisterende barrierer.
3. Der er desuden behov for at styrke klagesystemet og dialogen mellem medlemstaternes konkurrencemyndigheder.
4. Og der er behov for en dialog med ordregivere for at få dem til at føle sig mere trygge og mindre bureaukratiske i deres anvendelse af reglerne.



[Generelle betingelser](#)



Succeskriterier versus barrierer

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

9. Succeskriterier versus barrierer

9.1 Succeskriterier og deres mulige forandring

De succeskriterier, som kan identificeres, når det gælder danske virksomheders deltagelse i offentlige indkøb i andre EU-lande kan betragtes fra to forskellige synsvinkler: Det første kriterier set fra tilbudsgiverens synsvinkel, det andet kriterierne set fra ordregiverens synsvinkel. Kriterierne er naturligvis stort set de samme og de har stort set samme vægt, uanset hvorfra man ser dem. Det er dog også klart, at de betragtes med noget forskellige følelser.

Eksempelvis er der mange ordregivere, som lægger vægt på udførlige referencer og dokumentation af tidligere erfaringer, mens dette af mange tilbudsgivere måske ofte opfattes som nødvendige, men bureaukratiske og ofte irrelevante krav, fordi de i forvejen gang på gang har givet disse oplysninger.

Der er også mange ordregivere, som lægger stor vægt på, at tilbudsgiverne har en fast repræsentation på stedet i form af lokale medarbejdere, datterselskaber eller faste samarbejdspartnere. Det betragtes som relevant, fordi man gerne vil være sikre på, at leverandøren altid med kort varsel kan alarmes og tilkaldes, hvis der er problemer med vedligeholdelse eller anvendelse af den leverede vare, tjenesteydelse eller byggeopgave. Et sådant krav er generelt accepteret af tilbudsgiverne, men opfattes af og til mere som en måde, hvorpå man giver lokale eller nationale virksomheder en de facto fortrinsstilling.

Succeskriterierne er ganske mange. De er også noget forskellige i indhold og betydning alt efter, hvilken leverance det drejer sig om. Det er også af betydning, hvilken udbudsform, der anvendes.

Det er endvidere vigtigt at gøre sig klart, at vi endnu står med et relativt nyt marked, hvor der stadig bliver gjort vigtige erfaringer. Derfor kan man næppe på nuværende tidspunkt tale om absolutte succeskriterier. Deres indbyrdes prioritering kan meget vel ændre sig i løbet af de næste fem til ti år. Eksempelvis kan mange godt forestille sig, at balancen mellem de forskellige udbudsformer vil ændre sig.

En del ordregivere foretrækker i dag offentligt udbud, hvor priskriteriet spiller en stor rolle. Mange tilbudsgivere er ikke glade for dette, fordi det er kostbart at deltage med en relativ lille chance for at vinde. Man kan godt forestille sig, at ordregiverne efterhånden i højere grad vil skifte over til begrænset udbud, eller til forhandling efter udbud, i de tilfælde, hvor det er tilladt. I alle disse tilfælde vil prisen som tildelingskriterium ændre rolle. Det begrænsede udbud vil måske i højere grad favorisere dem, der også tænker i kvalitet og servicebaner. Forhandlingsmetoden vil måske yderligere forstærke prisens rolle som succeskriterium.

Der kan også ske en ændring af de tildelingskriterier, ordregiverne lægger til grund mere principielt, således at kvalitet, service, livscyklus omkostninger, miljøforhold og lignende kriterier tillægges stigende vægt.

Succeskriterierne kan med andre ord over tid blive genstand for en tilnærmelsesproces mellem ordregivernes og tilbudsgivernes holdninger. Et bidrag hertil kunne bestå i regelmæssige analyser af, hvordan det nye regime fungerer og af, hvordan henholdsvis ordregivere og tilbudsgivere ser tingene.

Succeskriteriernes opstilling og indbyrdes vægtning er naturligvis også afhængig af mere objektive forhold. Eksempelvis betyder ordrens absolutte størrelse overordentligt meget. Der er forskel på succeskriterierne for udførelsen af et meget stort og originalt anlægsarbejde som Øresund, Storebælt eller udvidelsen af Københavns lufthavn på den ene side og deltagelsen i relativt ordinære leverancer af standardprodukter i små mængder på den anden side. Disse forskelle giver sig også udtryk i de meget forskellige tærskelværdier, som er anvendt i de forskellige direktiver.

9.2 Hvorfor går det godt?

Forsøger man mere systematisk at kategorisere de mange oplysninger, der er indhentet i interviewfasen vedrørende succeskriterierne, kan man konstatere, at lokal repræsentation i en eller anden form synes at være den væsentligste forudsætning for at kunne gøre sig gældende som troværdig tilbudsgiver. Eksistensen af et datterselskab eller et lokalt kontor i det pågældende land er vigtigt. For mindre virksomheder kan det også klares ved hjælp af faste agenter eller deltagelse i konsortier eller i samarbejde med lokale partnere.

Et næsten lige så vigtigt kriterium synes - set fra tilbudsgiverens synspunkt - at være tilstedeværelsen af gode personlige relationer til ordregiverne samt gode referencer. På det niveau finder man også selve prisen som et succeskriterium.

Kvalitets- og specialiseringsgrad samt sprogkundskaber hos tilbudsgiveren selv synes derimod at være af mindre betydning, og investeringer i selve tilbudsudformningen og præsentation tillægges kun begrænset betydning.

Hvorfor er tilbudsgiverne kommet til disse opfattelser?

Når man taler med ordregiverne, får man en stor del af svaret. Det skinner klart igennem i interviewene med ordregiverne, at de offentlige indkøbere foretrækker at klare deres opgaver som reelt indkøbsarbejde uanset tilstedeværelsen af EU-reglerne. De vil gerne kende deres leverandører og entreprenører. De vil gerne have en tæt dialog med dem. Selv om udlændinge ikke behersker sproget, gør det ikke så meget, hvis der er tale om en lokal partner.

Indkøberne føler sig også usikre over for tilbud fra ukendte virksomheder i andre lande. De har svært ved at bedømme

virksomhederne. Den manglende standardisering af de oplysninger, der rekvireres, skaber usikkerhed. Årsregnskaber, bankoplysninger og selskabsvedtægter udformes forskelligt i de forskellige medlemslande og er ikke tilstrækkeligt harmoniseret på EU-plan.

Ordregiverne vil også gerne have mulighed for helt uformelle forhåndsdrøftelser med potentielle tilbudsgivere. Selv om sådanne forhåndssamtaler måske undertiden ligger på kanten af det etisk forsvarlige, må man konstatere, at de finder sted, og at de kan munde ud i en eller anden form for forståelse om, at et godt tilbud kan bane vejen for et mere permanent samarbejde. Også sådanne forhold trækker i retning af fordele ved lokal repræsentation eller lokalt partnerskab for en udenlandsk tilbudsgiver.

Når det gælder installation af maskiner, servicering i en garantiperiode eller levering af supplerende tjenesteydelser i øvrigt vil ordregiverne ofte gerne være sikre på, at leverandøren er i stand til at forstå den lokale kultur og især at tale det lokale sprog i forbindelse med instruktion i anvendelse af maskiner, varer og f.eks. edb-programmer. De vil også gerne være sikre på, at tjenesteydelser og vedligeholdelsesbehov kan opfyldes meget hurtigt.

Når der stadig er et stort element af lokal eller national succes i forbindelse med afgørelse af, hvem der vinder udbud, hænger det måske mere sammen med, at udbydere efterspørger nogle bestemte kvaliteter hos tilbudsgiverne end med en bevidst forskelsbehandling.

Derfor bør danske tilbudsgivere i høj grad betragte deltagelse i EU-udbud som en del af et helt almindeligt eksportarbejde, hvor man løber ind i lignende problemer, uden at man kan sige, at der er tale om bevidst forskelsbehandling. Det er simpelt hen almindelige indkøbspolitiske argumenter, man er oppe imod, og som man må bestræbe sig på at håndtere.

EU-direktiverne om offentlige indkøb betyder ikke, at man nu kan bevæge sig ind på nye markeder fra skrivebordet hjemme på baggrund af annoncering i TED-databasen eller i EF-Tidende. De betyder alene, at man ikke længere er afskåret fra at kunne operere på markedet for offentlige indkøb i andre EU-lande, men det kræver lige så store anstrengelser at være succesfuld som enhver anden form for eksportarbejde.

9.3 Hvorfor går det dårligt?

Den anden side af den medalje, hvor succeskriterierne udgør forsiden, indeholder naturligvis, hvad man kunne betegne som fiaskokriterierne. De årsager, der kan være medvirkende til, at man ikke får et arbejde eller en leverance. Nogle af disse årsager ligger hos tilbudsgiverne selv og fremgår af de foregående analyser.

Der er imidlertid også barrierer, som kan henføres til andre forhold, som enten de facto virker diskriminerende eller som i hvert fald udgør store barrierer, der må overvindes, uden at man altid kan sige at de er bevidst diskriminerende.

Et eksempel herpå er autorisationsregler, licensregler, måden hvorpå et arbejde opdeles i under- eller delentrepriser, forskellige arbejdsmarkedsregler i EU-landene og lignende. Dette er problemer, man især støder på i bygge- og anlægssektoren.

Ved vareleverancer løber man stadig ind i problemer med de nationale standard- og normspecifikationer, som anvendes, fordi der endnu ikke på alle områder er etableret fælles standarder og normer på EU-plan. Af mere direkte chikanerende problemer kan nævnes anvendelsen af hasteproceduren, for sen modtagelse af udbudsmateriale, urimelige tidsfrister, dårlige betalingsfrister, ufuldstændige informationer.

Et supplement til de ovennævnte grunde er at finde i Europa Kommissionens analyse. Denne viser, at blandt de vigtigste grunde til at virksomhederne ikke vinder opgaver i udlandet er: For det første, at ordregiverne har svært ved at acceptere nye leverandører, dernæst en manglende lokal tilstedeværelse, at prisen er for høj, samt at ordregivere har svært ved at acceptere nye ideer.

9.4 Branchespecifikke succeskriterier

Af mere branchespecifikke succeskriterier skal nævnes nogle, som ofte kommer til udtryk i samtaler med potentielle tilbudsgivere. Inden for bygge- og anlægssektoren såvel som inden for de rådgivende virksomheders verden er der enighed om, at man bør holde sig til sine specialer. Dette bygger alene på meget veletablerede regler, men også på lang tids erfaring. Der er i Danmark og en række andre nordeuropæiske lande en tradition for, at den rådgivende og den udførende funktion ikke blandes sammen. I de sydeuropæiske lande er forholdene lidt anderledes. Her er det ofte de offentlige virksomheder selv, som varetager den rådgivende funktion.

Ved en sammenblanding kan der dels være risiko for inhabilitet når mnde. Ofte er det simpelt hen den afgørende forudsætning for at blive prækvalificeret og derefter, i de tilfælde hvor det er tilladt, at blive anbragt på en kvalifikationsliste, hvorfra ordregiverne over de efterfølgende år rekrutterer tilbudsgivere.

De ovenfor beskrevne succeskriterier og tilsvarende faldgruber eller årsager til, at man ikke kan komme ind på markedet, rejser blandt mange andre også spørgsmålet om, hvordan man i fremtiden kan forbedre indsatsen for at gøre deltagelse i offentlige indkøb til en lige så naturlig ting som alle andre former for eksport.

9.5 Samarbejde mellem virksomheder

Der er tegn på, at der er ved at udvikle sig et særligt problem for de mindre virksomheder, som alle ellers taler så varmt om. I og med at udbuddene bliver større og større og derfor også mere og mere komplekse, bliver det vanskeligere for de mindre virksomheder at være med.

Fra udbyderside kan der naturligvis være gode grunde til at forsøge at gruppere opgaverne mest muligt. Det sparer penge og administration, hvis man kan nøjes med en enkelt udbudsforretning i stedet for et antal små. Men hvis man fra at definere en opgave som "rengøring af en bygning" til at omfatte management, drift, sikkerhed og rengøring af et bygningskompleks, bliver det vanskeligere for de små at klare opgaven, med mindre de svarer igen ved at danne konsortier, som kan dække udbuddets delområder. Men det er ikke nogen nem opgave at klare, i hvert fald på kort sigt. Kun hvis tendensen til de mere omfattende udbud holder, og peger i en bestemt retning, kan det blive aktuelt at danne sådanne konsortier. Men det må konstateres, at der her er endnu en årsag til, at udbudsmarkedet - på trods af de smukke ord og intentioner - ikke bliver mere favorabelt for de mindre virksomheder.

9.6 Samarbejde på tværs af grænser

Den traditionelle anvendelse af agenter på de fremmede markeder er naturligvis en metode, som kan anvendes, men metoden har svagheder - f.eks. overlappende loyalitet hos agenten. En egentlig etablering i form af filialer eller datterselskaber kan være relevant for en række danske virksomheder, specielt når de har nået en vis størrelse. En fysisk etablering på stedet - i det mindste under opgavens udførelse - vil i sagens natur typisk være nødvendig ved udførelse af bygge- og anlægsarbejder eller tjenesteydelser. Men partnerskaber er måske endnu mere indlysende, og de er ikke så meget brugt (endnu). Der er gjort et stort arbejde fra Europa-Kommissionens side for at fremme samarbejdet mellem især de mindre virksomheder, og der er skabt nye instrumenter for et sådant samarbejde.

Der er gode muligheder for at finde komplementaritet mellem mindre virksomheder i et eller flere EU-lande. Identifikation af partnere kan ske gennem deltagelse i f.eks. de såkaldte Europartenariater, eller ved hjælp af BC-Net. Der findes oven i købet ordninger fra EU (og fra nationale midler), som kan understøtte indgåelse af samarbejdsaftaler mellem mindre virksomheder (se bilag 5). Man kan etablere samarbejdet på forskellige måder, men en af de nye - som næsten ikke er brugt af danske virksomheder - er anvendelsen af de såkaldte Europæiske Økonomiske Firmagrupper, der er baseret på en EU-forordning (og dermed er enslydende i alle EU-lande). Det er en nem og billig samarbejdsform, som giver en legal status, og som ikke kræver nogen særlig egenkapital.

Det afgørende er måske ikke så meget formen for samarbejdet, men at det finder sted. Hvis en række mindre virksomheder går sammen i et partnerskab, kan de bruge hinanden til at være "lokale" på de enkelte nationale markeder og derved opnå en betydelig komplementaritet på områder, hvor de alligevel aldrig vil være konkurrenter.

Anvendelsen af sådanne europæiske, grænseoverskridende partnerskaber kan løse mange af de problemer, der er i forhold til de offentlige indkøb, men når de ikke anvendes mere, skyldes det formentlig en mangel på et målrettet internationaliseringsarbejde i de mindre virksomheder. Deres forsøg på deltagelse i EU-udbud inddrænker sig i de fleste tilfælde til, at de lader sig "lokke" til at deltage i et enkelt udbud. Det får de i reglen ikke succes på, og dermed opgiver de videre deltagelse med henvisning til, at det er helt umuligt. Det er det ikke. Det er deres strategi, der har været forkert!

Der har kunnet konstateres en tendens i vort materiale til, at ordregivere for at opnå stordriftsfordele grupperer tilbud, eller måske rettere omdefinerer opgaver fra f.eks. at være rengøring af en bygning til at være total vedligeholdelse og drift af en bygning. Sådanne større opgaver kan være vanskelige for en enkelt mindre virksomhed at give et troværdigt bud på, og derfor går sådanne opgaver i dag fortrinsvis til de større virksomheder, der kan matche ordregivers koncept. Igen vil et samarbejde - alliancer - mellem mindre virksomheder være en måde at kunne leve op til sådanne udbud, som den enkelte, mindre virksomhed ikke har en chance for at kunne klare alene.



[Generelle betingelser](#)



Anbefalinger og konklusion

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

10. Anbefalinger og konklusion

De foregående afsnit giver anledning til fremsættelse af en række konklusioner og anbefalinger. Dels til EU, dels til de nationale myndigheder og dels til ordregivere og tilbudsgivere.

I flere tilfælde må anbefalingerne behandles af dem alle eller i hvert fald af mere end én af de nævnte grupper. Selv om man rent teoretisk kunne fremsætte et meget stort antal forslag til ændringer både i EU-direktiverne og i deres administrative gennemførelse i medlemslandene, er det imidlertid vigtigt at notere sig det altdominerende ønske blandt de interviewede tilbudsgivere og ordregivere om at få en lang periode med ro omkring lovgivningen.

Et yderligere argument for ro omkring lovgivningen er, at der er omfattende forandringer undervejs, som vil få konsekvenser for, hvordan offentlige indkøb vil blive tilrettelagt i fremtiden. Her tænkes specielt på deregulerings- og privatiseringsinitiativer samt den ny informationsteknologis betydning for markedets gennemsigtighed.

Der er en række områder, hvor ændringer kunne begrundes, men indførelsen af de nye udbudsregler har haft så mange konsekvenser for den offentlige administration og for tilbudsgiverne, at det vil være klogest at skride langsomt til værks og at koncentrere sig om nogle få områder, hvor forbedringer til gengæld vil være mærkbare. Denne overordnede konklusion af analysen er grundlaget for de efterfølgende betragtninger.

Anbefalingerne er rettet mod fire forskellige aktører i feltet af offentlige indkøbsaktiviteter. Det er EU som lovgivende institution, de nationale konkurrencemyndigheder som udførende og kontrollerende organer, tilbudsgiverne og ordregiverne. De vil blive behandlet i de tre efterfølgende afsnit.

10.1 EU-lovgivningen

Ved en kommende revision af EU-direktiverne bør man overveje tærskelværdiernes absolutte størrelse. Det vil muligvis være en fordel at løfte værdierne, hvis man til gengæld kan opnå en bedre kontrol med overholdelsen af reglerne og pga. de relativt høje omkostninger, der er forbundet med at udfærdige tilbud uden for det nationale marked, er disse først og fremmest interessante ved kontrakter, der overstiger de nuværende tærskelværdier. Dette gælder specielt for vare- og tjenesteydeleleverancer.

Reglerne bør ligeledes forenkles og gøres mere tilgængelige, da det ikke er tilstrækkeligt med nationale implementeringsregler.

Man bør også overveje om ligebehandlingsprincippet nuværende fortolkning er rimelig. Det er klart et problem, at ordregiverne er afskåret fra en fornuftig dialog og et fornuftigt samarbejde med potentielle tilbudsgivere inden selve udbudsfasen starter. Et sådant samarbejde bør naturligvis ikke føre til forskelsbehandling i udbudsfasen, men det bør heller ikke komme potentielle tilbudsgivere til skade, at de har anvist tekniske og kommercielle løsninger, som senere kan føre til, at udbuddet forbedres og at projektets, leverancens eller tjenesteydelsens rentabilitet forbedres.

Ligebehandlingsprincippet betyder, at de bydende firmaer skal have lige vilkår eller muligheder for at løse en opgave. Det betyder alene, at de skal have det samme materiale til rådighed for udformningen af deres tilbud, således at de ikke diskrimineres i løbet af udbudsproceduren. Dette bør præciseres enten i direktiverne eller i deres fortolkning. Til gengæld er det klart, at en tilbudsgiver diskvalificerer sig selv, hvis den pågældende har deltaget i udarbejdelsen af selve udbudsmaterialet eller i bedømmelsen af de indkomne tilbud.

Når man bevæger sig ind i definitionerne af de forskellige former for udbud, er der basis for en præcisering af reglerne for udbud med forhandling. Tilbudsgiverne er ofte på usikker grund, hvilket betyder, at deres indledende tilbud kan give dem et dårligt udgangspunkt for den endelige forhandling. Man bør derfor kræve en mere klar beskrivelse af de områder, hvor ordregiverne ønsker, at en forhandling kan finde sted.

Et område, hvor EU-lovgivningen også bør sætte ind, er anvendelse af hasteproceduren. Den er oprindeligt anset for at være en procedure, som skal omfatte rent ekstraordinære tilfælde. Når man i et land som Italien kan have mere end 30 procent af udbuddene omfattet af denne procedure, og når man i f.eks. Tyskland kan have mere end hvert tolvte tilbud omfattet af denne procedure, så er det imidlertid et vidnesbyrd om, at den misbruges. Derfor bør overvågning og håndhævelsen af reglerne skærpes.

Når man vender sig til selve anvendelsesområdet for EU-lovgivningen, er der først og fremmest et problem vedrørende definitionen af de ordregivende myndigheder. Hvis en statsejet finansiel institution eller produktionsvirksomhed ikke har til formål at løse generelle samfundsmæssige opgaver men alene konkurrerer med tilsvarende privat ejede virksomheder, er den undtaget EU-reglerne. Dette gælder uanset denne institutions selskabsretlige status. Her bør man kræve en skærpelse af EU-lovgivningen, således at virksomhedens forpligtelser til at følge EU-reglerne afgøres af den offentlige ejers bestemmende indflydelse.

Blandt de krav, som tilbudsgiverne har fremført i samtalerne, er der især to, som bør tillægges vægt.

For det første bør man i EU-lovgivningen og i Kommissionens fortolkninger af denne lovgivning kræve en harmonisering af de krav, som ordregiverne kan stille til oplysninger fra tilbudsgivere. Det gælder krav om regnskabsoplysninger, bankoplysninger, autorisationer, eksaminer, personlige referencer m.v. For det andet bør man skærpe kravene til

betalingsprincipperne. Det bør klart fremgå af udbudsmaterialet, hvordan betalingen vil foregå. Dette gælder også principperne for betalinger fra EUs egne institutioner.

10.2 Konkurrencemyndigheder

De ovennævnte anbefalinger vil naturligvis i høj grad også være anbefalinger til de nationale konkurrencemyndigheder. Enten bør de fremføre de nævnte forslag over for deres relevante politiske institutioner eller deres relevante europæiske partnere, eller også bør de i deres administration af de eksisterende regler lægge større vægt på de nævnte forhold. Eksempelvis bør de nationale konkurrencemyndigheder i behandlingen af klagesager i højere grad overvåge anvendelsen af hasteproceduren, mangelen på tidsmæssig korrekt fremsendelse af oplysninger etc.

Man bør også overveje, hvordan man kan forbedre adgangen til klagesystemet. Det kan ske via EU-reglerne, men også via erhvervs- og brancheorganisationer. Man kunne f.eks. overveje, hvordan disse organisationer i højere grad kunne involveres, således at anonymitetsprincippet i større grad kunne overholdes.

Man bør endvidere overveje, om adgangen til sagsbehandlingen og sagsmaterialet er tilstrækkelig, eller om den bør forbedres. Dette er et emne, som også kunne indgå i debatten om en forbedring af EU-reglerne således, at man f.eks. gav de nationale konkurrencemyndigheder adgang til indsigt i de andre medlemslandes behandling af sager vedrørende krænkelse af udbudsdirektiverne.

10.3 Ordregivere, tilbudsgivere og offentlige myndigheder

Det fremgår af de mange dybtgående interviewsamtaler med ordregivere og tilbudsgivere og af de mere generelle analyser, som ligger til grund for denne rapport, at såvel ordregivere som tilbudsgivere og offentlige myndigheder kan gøre meget for at forbedre danske virksomheders muligheder for at udnytte det europæiske marked for offentlige indkøb.

For tilbudsgiverne er der helt klart et stort behov for bedre information om de forskellige markeder, deres regelsæt og deres nationale eller lokale karakteristika. Der er også et behov for at lære at stille de rigtige spørgsmål til ordregiverne, herunder spørgsmålet om, hvordan man vil vægte de forskellige tildelingskriterier i tilbudet.

For stort set alle tilbudsgivende virksomheder er der behov for at udvikle samarbejdet med lokale partnere. Det er naturligvis noget som ifølge sagens natur må bero på kontakter mellem virksomheder. I Danmark udgør de små og mellemstore virksomheder imidlertid en meget stor del af erhvervslivet. For disse mange virksomheders vedkommende vil det være nyttigt at videreudvikle allerede eksisterende former for samarbejde. Derfor bør man forstærke informations- og uddannelsesaktiviteter over for små og mellemstore virksomheder, som har en interesse for og et potentiale til at deltage i offentlige indkøb.

Denne indsats bør sigte mod at forbedre deres adgang til udbudsmateriale, informationer om eventuelle partnere og informationer om ordregivere. Under det sidste punkt bl.a. oplysninger om ordregiveres opfattelse af tildelingskriterier og deres vægtning. Man bør også forstærke bestræbelserne på at opbygge et samarbejde mellem mindre og mellemstore virksomheder i Danmark med henblik på deltagelse i offentlige indkøb i andre EU-lande. Parallelt med dette bør man hjælpe den samme kategori af virksomheder med at opbygge samarbejdsgrupper med virksomheder i andre EU-lande.

De fleste af de ovennævnte anbefalinger involverer de offentlige myndigheder, ordregivere og tilbudsgivere. En række anbefalinger er rettet til hver enkelt af disse grupper. De vigtigste er imidlertid af betydning for dem alle. Hvis EU-direktiverne og de bagved liggende intentioner skal krones med held, så forudsætter det, at alle de relevante kræfter i fællesskab forsøger at fjerne de hindringer, som stadig eksisterer. Det gælder f.eks. den manglende gennemførelse af reglerne til national ret i alle EU-landene, at der i de enkelt medlemslande skal sikres en etablering af effektive og uafhængige instanser, der kan sikre en overholdelse af EU-reglerne, at de uklarheder, der fortsat eksisterer i fortolkningen af reglerne på mange områder, afklares.

I tilknytning til dette er det imidlertid vigtigt at være opmærksom på, at der fortsat ligger et stort arbejde i at overbevise ordregiverne om, at det kan være forretningsmæssigt fordelagtigt (borgerne kan få en bedre offentlig service til en lavere pris) at handle over grænserne. Udviklingen i den rigtige retning sikres ikke alene ved direktiver og regler.

En vigtig opgave er naturligvis at forstærke kontakten mellem medlemslandenes konkurrencemyndigheder. Der er behov for fastlæggelse af en fælles fortolkning af EU-reglerne, en fælles praksis for, hvordan klager håndteres. Meget følger af de regelsæt, som er vedtaget, men meget følger også af, hvordan den daglige administration tilrettelægges, hvordan personale uddannes etc.

Det er klart i en dansk interesse at opnå en maksimal indflydelse på alt dette, og det kan kun ske ved en permanent dialog mellem de danske konkurrencemyndigheder og konkurrencemyndighederne i de andre medlemslande. En model kunne være, at KonkurrenceRådet påtager sig rollen som "pilotmyndighed" og afprøver en model for tilrettelæggelsen af kontrolindsatsen og en model for en systematisk erfaringsindsamling. Ved at påtage sig rollen som pilotmyndighed kunne Danmark spille en afgørende rolle ved udformningen af den fremtidige politik på området for offentlige indkøb.

Denne indsats forudsætter også deltagelse af de mange interesseorganisationer, som i det daglige er involveret helt konkret i de spørgsmål, der er diskuteret i denne analyse. De må inddrages i diskussionerne med konkurrencemyndighederne om, hvordan reglerne skal fortolkes, hvordan klagesager skal behandles, hvordan virksomhederne skal informeres om hele regelsættet, og om hvordan forholdene er på de markeder, hvor danske virksomheder har mulighed for at gøre sig gældende.

En måde, hvorpå man kunne skabe en institutionel ramme omkring en permanent dialog mellem virksomhederne og konkurrencemyndighederne i Danmark vedrørende alle de emner, som er behandlet i denne rapport, kunne være at omdanne den følgegruppe, som har drøftet rapporten med forfatterne, til et mere permanent organ.

10.4 Sammenfatning

De fleste interviewede tilbudsgivere og ordregivere har den opfattelse, at EU-direktiverne skal have tid til at virke og at man derfor skal undgå store og meget principielle ændringer, men de fleste peger også på behovet for en række justeringer.

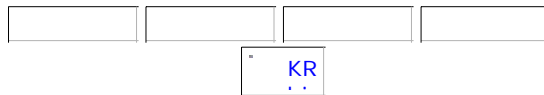
På baggrund af den analyse, som er gennemført og på baggrund af de konklusioner, som er draget i ovenstående kapitel, kan man derfor udarbejde et sæt anbefalinger, som bør ligge til grund for det videre arbejde med offentlige indkøb i EU og deres

behandling i Danmark. Anbefalinger kan sammenfattes i følgende punkter:

1. Der bør ske en klarere definition af "ordregivende myndigheder" og andre grundlæggende begreber.
2. Der bør være bedre kontrol med brugen af hasteprocedure, tidsfrister, kvalitet af udbudsmaterialet etc. og bedre indsigt for nationale konkurrencemyndigheder i de andre medlemslandes praksis. Det kunne i denne forbindelse overvejes om de nationale konkurrencemyndigheder bør have klageret.
3. Tærskelværdien for indkøb af varer og tjenesteydelser bør hæves. Der bør opstilles klarere regler for tilbudsforbehold og forhandlingsmuligheder.
4. En forenkling og gennemsigtighed af direktiverne efterlyses generelt af virksomhederne. Ordvalget skal "opdateres" og gøres mere forståeligt.
5. Der bør være klarere og mere standardiserede krav til de referenceoplysninger, som tilbudsgivere anmodes om at fremsende.
6. Der bør være klarere bestemmelser om de betalingsprincipper som ordregiverne forpligter sig til at opfylde, herunder regler for rettidig betaling.
7. Det bør sikres, at ligebehandlingsprincippet ikke fortolkes på en sådan måde, at kvalificerede virksomheder bliver udelukket fra at afgive tilbud. Det bør naturligvis sikres, at alle virksomheder har ens vilkår for at afgive et tilbud.

På baggrund af ovenstående anbefalinger foreslås følgende handlingsplaner iværksat af de nationale konkurrencemyndigheder og Europa-Kommissionen:

- A. Informationsadgang vedrørende udbud bør forbedres og uddannelse af medarbejdere og virksomhedsledere såvel på ordregiversiden som på tilbudsgiversiden bør forbedres i et samarbejde mellem virksomheder, organisationer og konkurrencemyndigheder.
- B. Dialogen mellem ordregivere og tilbudsgivere på nationalt og europæisk plan om, hvordan reglerne skal udmøntes, bør forstærkes. I Danmark bør der oprettes et permanent organ med repræsentation af erhvervs- og brancheorganisationer, ordregivere, konkurrencemyndigheder m.v. til at overvåge og diskutere indholdet og gennemførelsen af EUs udbudsregler.
- C. Små og mellemstore virksomheder med interesse i offentlige indkøb i EU bør udnytte mulighederne for etablering af samarbejde og partnerskaber med lignende virksomheder i udlandet. Den offentlige sektor, EU samt erhvervs- og brancheorganisationer bør bidrage hertil.
- D. Som led i et pilotprojekt bør KonkurrenceRådet videreudvikle samarbejdet med konkurrencemyndighederne i de øvrige EU-lande og etablere et netværk for behandling af klager internationalt på et lavt konfliktniveau, baseret på KonkurrenceRådets gode erfaringer hermed i Danmark.



[Generelle betingelser](#)



Tabeloversigt

Konkurrencestyrelsen:

Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet

Tabeloversigt

Tabel 3.1	Det totale marked for offentlige indkøb i EU-15. I mia kr., 1994.
Tabel 3.2	Danske virksomheders beregnede andel af offentlige indkøb i EU-15 uden for Danmark. I mio. kr., 1994, afrundet.
Tabel 3.3	Importens andel af de samlede offentlige indkøb i udvalgte sektorer.
Tabel 3.4	Offentlige indkøbs fordeling på kategorier af offentlige indkøbere. I procent af samlede indkøb, EU-15, 1994.
Tabel 3.5	Skøn over antallet af indkøbsmyndigheder i EU-15, som er omfattet af udbudsdirektiverne. 1995.
Tabel 3.6	Offentlige indkøb fordelt på indkøbsmyndigheder og indkøbskategorier. 1994.
Tabel 3.7	Markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud. 1995.
Tabel 3.8	Fordelingen af udbud på offentlige indkøbere. 1995.
Tabel 3.9	Fordeling af udbudsprocedurer hos offentlige myndigheder. Pct. 1995.
Tabel 3.10	Markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud. 1995.
Tabel 3.11	Fordelingen af udbud på offentlige indkøbere. 1995.
Tabel 3.12	Fordeling af udbudsprocedurer hos offentlige myndigheder. Pct. 1995.
Tabel 3.13	Markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud. 1995.
Tabel 3.14	Fordelingen af udbud på offentlige indkøbere. 1995.
Tabel 3.15	Fordeling af udbudsprocedurer hos offentlige myndigheder. Pct. 1995.
Tabel 3.16	Markedet for bygge og anlæg, varer og tjenesteydelser målt ved antallet af EU-udbud. 1995.
Tabel 3.17	Fordelingen af udbud på offentlige indkøbere. 1995.
Tabel 3.18	Fordeling af udbudsprocedurer hos offentlige myndigheder. Pct. 1995.
Tabel 4.1	Kan erfaringer med salg til danske myndigheder gøre det lettere at vinde udbud i andre EU-lande?
Tabel 4.2	Hvor i Europa er virksomheden fast repræsenteret?
Tabel 4.3	Former for repræsentation i andre europæiske lande.
Tabel 4.4	Foretrukne udbudsformer (op til 2 mulige).
Tabel 5.1	Nettoeffekt af EU-reglerne for virksomheden
Tabel 5.2	Står udgifterne ved at byde i rimeligt forhold til kontraktens størrelse?
Tabel 5.3	Hvilke informationskilder bruger virksomheden normalt til at følge udbud i andre EU-lande?
Tabel 7.1	Offentligt udbud i forhold til samtlige udbud (1995):
Tabel 7.2	Udbud med forhandling i forhold til samtlige udbud (1995).
Tabel 7.3	Anvendelse af hasteproceduren som pct. af samtlige udbud (1995):
Tabel A.1	Udbudsprocedurer anvendt af indkøbsmyndigheder i EU. I procent. 1995
Tabel A.2	Udbudsprocedurer anvendt af centrale myndigheder. I procent. 1995.
Tabel A.3	Udbudsprocedurer anvendt af lokale myndigheder. I procent. 1995.
Tabel A.4	Udbudsprocedurer anvendt af forsyningsvirksomheder. I procent. 1995.

Bilag

Bilag 1	Spørgeskema til virksomheder i Danmark
-------------------------	--

Bilag 2	Spørgeskema til udenlandske ordregivere
Bilag 3	Spørgeskema til Europa-Parlamentet, Rådet og Kommissionen
Bilag 4	Liste over interviewede virksomheder
Bilag 5	Oversigt over EU-støtteordninger
Bilag 6	Udbudsprocedurer i 1995
Bilag 7	Tidsfrister
Bilag 8	Hasteprocedure
Bilag 9	Udbud med forhandling



[Generelle betingelser](#)



Siden findes ikke

Konkurrencestyrelsens hjemmeside har fået ny struktur og layout.

Samtidig er de sider, der tidligere lå under <http://www.ks.dk/energiomr/> flyttet til adressen www.energitilsynet.dk

Se eventuelt en [oversigt](#) over Konkurrencestyrelsens hjemmeside [her](#)

Med venlig hilsen [Konkurrencestyrelsen](#)

1. FORORD

2. DANSKE EU-UDBUD I 1996 SAMLET OVERSIGT

- 2.1 Antallet af udbud i 1996
- 2.2 Forsyningsvirksomheder
- 2.3 Udbudsformor på tværs af direktiverne

3. EU-UDBUD AF VAREINDKØB OG TJENESTEYDELSER

- 3.1 Antallet af EU-udbud på vare- og tjenesteydelsesområde
- 3.2 Vare- og tjenesteydelsesaftalernes værdi
- 3.3 Leverandørernes nationalitet

4. SÆRSKILT OM TJENESTEYDELSES- AFTALERNE

- 4.1 Tjenesteydelseernes kategorisering
- 4.2 Tjenesteydelseskontrakternes løbetid

5. SÆRSKILT OM VAREINDKØBSAFTALERNE

- 5.1 Vareindkøbenes kategorisering
- 5.2 Vareindkøbsaftalernes løbetid

6. BILAG

- Bilag 1: Kort om undersøgelsen
- Bilag 2: Statistisk usikkerhed

2. DANSKE EU-UDBUD I 1996 - SAMLET OVERSIGT

Pjecen giver først et samlet overblik over udbudsområdet i Danmark. I afsnittet gives en oversigt over antallet af udbud i 1996 på de fire direktivområder efter myndighedsniveau, hvorefter der præsenteres, hvilke udbudsformer der typisk bliver anvendt.

Herefter følger en mere indgående karakteristik af vareindkøbs- og tjenesteydelsesområdet, som bygger på den spørgeskemaundersøgelse som Kommunernes Landsfor ening og Konkurrencestyrelsen foretog i første halvår af 1998.

2.1 Antallet af udbud i 1996

Tabel 1 viser, at der er foretaget 1134 danske EU-udbud i 1996. 37,3% af disse er gennemført jf. tjenesteydelsesdirektivet (423 i alt), mens der er foretaget 31,0% EU-udbud inden for vareindkøbsdirektivet. På tredjepladsen ligger forsyningsvirksomhedsudbudene med en andel på 24,6% af det samlede antal EU-udbud.

Fordelingen på ordregivende myndigheds typer viser, at de kommunale ordregivere foretager flest EU-udbud samlet set, nemlig 44,7% af alle EU-udbud i 1996 (507 udbud). De statslige ordregivere tegner sig for 34,0% (386 udbud), mens amterne står for 145 udbud, hvilket svarer til 12,8%.

	Tjenesteydelser	Vareindkøb	Bygge- og anlæg	Forsyning*	Total
Statslige ordregivere i alt	133	127	32	94	386
Amterne	44	80	2		126
Samarbejde mellem amter	2	17	0		19
Amtslige ordregivere i alt	46	97	2		145
Kommunerne	171	109	21		301
Boligselskaber	40	0	18		58
Kommunale samarbejder	11	3	5		19
Kommunale ordregivere i alt	222	112	44	129	507
Statens og kommunernes Indkøbsservice	3	8	0		11
Andre	19	7	3		29
Andre ordregivere i alt	22	15	3	56	96
I alt	423	351	81	279	1134

*Antal bekendtgjorte udbud på bygge- og anlægsområdet og forsyningsområdet i 12 kalendermåneder i perioden 1. nov. 1995 til 31. okt. 1996. Der må tages forbehold for, at en del af udbudene kan være annulleret. Erfaringerne fra undersøgelsen på vareindkøbs- og tjenesteydelsesområdet viste, at antallet af annullerede udbud udgør 6,3% af det samlede antal. Det svarer til, at 26 udbud på bygge- og anlægs samt forsyningsområderne vil være annullerede. Samtidig kan en mindre del af kontrakterne være indgået enten før eller efter 1996.

I gruppen af kommunale ordregivere er samarbejder mellem kommuner tildelt en separat kategori. Her indgår blandt andet kommunale fællesskaber, der er organiseret efter den kommunale styrelseslovs §60, eksempelvis affaldsselskaber og forbrændingsanstalter. På lignende vis er samarbejder mellem amterne, eksempelvis AMGROS I/S, tildelt en separat kategori.

Boligselskaber tæller ligeledes med i det samlede tal for de kommunale ordregivere, selvom der ikke er tale om et kommunalt ejerskab. Imidlertid kan der ofte være tale om kommunal medfinansiering. Endvidere fører kommunerne lovbundet tilsyn med boligselskabernes virksomhed. Af disse grunde er boligselskaberne kategoriseret under "kommunale ordregivere", selvom de på ingen måde kan siges at være en kommunal myndighed.

Gruppen af "andre ordregivere" dækker primært over de ordregivere, som ikke umiddelbart har kunnet placeres under stat, amt eller kommune. Det er eksempelvis tilfældet med domstole og ordregivere uden fyldestgørende navn. Denne restgruppe indeholder dog også selskabet Statens & Kommunernes Indkøbsservice A/S (SKI), som adskiller sig på afgørende områder fra de øvrige i gruppen. Derfor optræder SKI som selvstændig post i statistikken.

2.2 Forsyningsvirksomheder

Hovedparten af de 279 udbud på forsyningsvirksomhedsområdet er foretaget af lokale og regionale ordregivere, der tegner sig for 129 EU-udbud i alt, jf. tabel 2. Denne ordregivergruppe dækker primært over kommunalt ejede selskaber inden for el-, gas-, og varmesektoren: Typisk kraftvarmeværker og el-selskaber.

De statslige ordregivere (fx DSB, DSB Rederi og Tele Danmark) har foretaget 94 EU-udbud, mens gruppen af "andre ordregivere" har stået for i alt 56 EU-udbud. I denne sidste gruppe af ordregivere er langt de fleste udbud foretaget af Mærsk Olie, Københavns Lufthavn og Dansk Naturgas.

Tabel 2: Antal EU-udbud i forsyningssektoren fordelt efter områder*

	Tjeneste- ydelser	Vare- indkøb	Bygge- og anlæg	Total
Statslige ordregivere	42	47	5	94
Lokale og regionale ordregivere	28	82	19	129
Andre ordregivere	18	34	4	56
I alt	88	163	28	279

*Antal bekendtgjorte udbud på forsyningsområdet i 12 kalendermåneder i perioden 1. nov. 1995 til 31. okt. 1996. Der må tages forbehold for, at en del af udbudene kan være annulleret. Samtidig kan en mindre del af kontrakterne være indgået enten før eller efter 1996.

Som det fremgår af tabel 2 dækker forsyningsvirksomhedsområdet over tre typer af EU-udbud. Den største gruppe er vareindkøbsudbudene, der tegner sig for 58,4%, hvilket svarer til 163 udbud. Herefter følger tjenesteydelsesudbudene med 88 (31,5%) og bygge- og anlægsentrepriserne med 28 udbud (10,0%) i henhold til forsyningsvirksomhedsdirektivet.

2.3 Udbudsformer på tværs af direktiverne

En analyse af de anvendte udbudsformer viser, jf. tabel 3, at hovedparten (52,6%) af EU-udbud i Danmark sker efter begrænset udbud, som betyder, at kun en mindre gruppe leverandører kan byde på den udbudte opgave. Offentligt udbud, hvor alle har adgang til at afgive tilbud, er den næsthøjest udbudsform med en andel på 23,0%.

På forsyningsvirksomhedsområdet er der fri adgang til at benytte "Udbud efter forhandling". Det afspejles i tabellen ved, at hele 64,3% af forsyningsudbudene er foretaget i henhold til forhandlingsproceduren, mens under 5% af de offentlige myndigheders udbud på vareindkøbs- og tjenesteydelsesområdet foretages som udbud efter forhandling.

Tabel 3: Udbudsformerne fordelt efter direktiverne (angivet i procent)*

	Tjeneste- ydelser	Vare- indkøb	Bygge- og anlæg	Forsyning	Total
Begrænset udbud	64,4	60,1	66,3	12,2	52,6
Offentligt udbud	23,5	32,7	24,2	6,0	23,0
Udbud efter forhandling	4,9	3,1	2,1	64,3	16,0
Kvalifikationsordning	-	-	-	13,8	2,8
Begrænset udbud i hasteprocedure	2,7	4,1	7,4	3,1	3,5
Projektkonkurrence	4,6	0,0	0,0	0,6	2,1
Udbud efter forhandling i hasteprocedure	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0

* Baseret på samtlige udbud bekendtgjort i perioden 1. november 1995 til 31. december 1996.

3. EU-USBUD AF VAREINDKØB OG TJENESTEYDELSER

Efter præsentationen af det samlede udbudsområde følger nu en mere indgående karakteristik af vareindkøbs- og tjenesteydelsesområdet på baggrund af resultaterne af Spørgeskema-undersøgelsen. Denne del vil præsentere antallet af EU-udbud, kontraktværdiernes størrelse og de vindende leverandørers nationalitet. Spørgeskemaundersøgelsen omfattede ikke bygge- og anlægsentrepriserne og forsyningsvirksomhedsudbudene.

3.1 Antallet af EU-udbud på vare- og tjenesteydelsesområdet

I tabel 4 nedenfor er de samlede resultater på vareindkøbs- og tjenesteydelsesområdet udbygget med procentvis fordeling for de ordregivende myndigheder. Det fremgår, at kommunale ordregivere med 334 EU-udbud tegner sig for en andel på 43,2% af EU-udbud af vareindkøb og tjenesteydelser. Den næststørste ordregivergruppe er de statslige ordregivere, som har foretaget 260 EU-udbud svarende til 33,6%, mens amterne tegner sig for 18,5%.

For kommunernes vedkommende peger resultaterne på, at der er sket en stigning i antallet af EU-udbud i forhold til den statistiske indberetning i 1994¹ på knapt 20%, jf. tabel 5. I 1994 foretog kommunerne² i alt 234 EU-udbud på vare- og tjenesteydelsesområdet, mens de indgik 280 aftaler i 1996.

Tabel 4: Indgåede vareindkøbs- og tjenesteydelsesaftaler i 1996

	Tjenesteydelser		Vareindkøb		Total	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
Statslige ordregivere i alt	133	31,4	127	36,2	260	33,6
Amterne	44	10,4	80	22,8	124	16,0
Samarbejde mellem amter	2	0,5	17	4,8	19	2,5
Statslige ordregivere i alt	46	10,9	97	27,6	143	18,5
Kommunerne	171	40,4	109	31,0	280	36,2
Boligselskaber	40	9,5	0	0,0	40	5,2
Kommunale samarbejder	11	2,6	3	0,9	14	1,8
Kommunale ordregivere i alt	222	52,5	112	31,9	334	43,2
Statens og Kommunernes Indkøbsservice	3	0,7	8	2,3	11	1,4
Andre	19	4,5	7	2,0	26	3,4
Andre ordregivere i alt	22	5,2	15	4,3	37	4,8
I alt	423	100,0	351	100,0	774	100,1

Ser man nærmere på disse tal fremgår det, at sammensætningen af kommunernes EU-udbud har ændret sig siden 1994. Hvor kommunerne i 1994 udbød flest vareindkøb, er det i 1996 på tjenesteydelsesområdet, der er indgået flest kontrakter. Antallet af udbudte tjenesteydelser er således steget fra 111 EU-udbud i 1994 til 171 EU-udbud i 1996. Til gengæld er antallet af vareindkøbsaftaler faldet fra 123 til 109 i samme periode.

Imidlertid er den gennemsnitlige kontraktværdi for vareindkøbsaftalerne steget med næsten 50% fra 5,7 mio. kr. i 1994 til 8,5 mio. kr. i 1996, mens kontrakterne på tjenesteydelses- området har ligget stabilt omkring 13 mio. kr. i gennemsnit, jf. tabel 6.

Det faldende antal aftaler på vareindkøbsområdet kan derfor skyldes det faktum, at flere kommuner har oprettet centraliserede indkøbsfunktioner, der indgår rammeaftaler på vegne af kommunens institutioner og forvaltninger. Herved opnås større kontraktværdier, men samtidig færre kontrakter, idet flere institutioners indkøb samles i en kontrakt.

3.2 Vare- og tjenesteydelsesaftalernes værdi

Fordelingen af antallet af EU-udbud mellem de forskellige ordregivergrupper (stat, amter, kommuner), som er skitseret ovenfor i tabel 4, er ikke overraskende. I og med at kommunerne står med den største andel af det samlede offentlige indkøbspotentiale, er det naturligt, at det også er kommunerne, der foretager flest EU-udbud.³

Denne logik afspejler sig tilsvarende i forholdet mellem de kontraktsummer, der er oplyst for hver ordregivergruppe.⁴ Jf. nedenstående tabel 7 udbyder de kommunale ordregivere for 3,0 mia. kr., mens de amtslige og statslige ordregivere udbyder for henholdsvis 2,2 mia. kr. og 1,9 mia. kr.

Tabel 5: Udvikling i kommunale EU-udbud

	1994		1996	
	Antal	Andel i procent	Antal	Andel i procent
Tjenesteydelser	111	47,4	171	61,1
Vareindkøb	123	52,6	109	38,9
I alt	234	100,0	280	100,0

Tabel 6: Udvikling i kontraktværdier (mio. kr.)

	1994		1996	
	Gennemsnitlig værdi	Samlet kontraktsum (beregnet ud fra antal og gennemsnit)	Gennemsnitlig værdi	Samlet kontraktsum
Vareindkøb	5,7	700,5	8,5	794,3
Tjenesteydelser	13,0	1.441,6	12,9	1.968,2

De gennemsnitlige kontraktværdier omfatter kun de skemaer i undersøgelserne, hvor den ordregivende myndighed har oplyst kontraktværdien jf. afsnit 3.2. I bilag 2 findes en skønsmæssig beregning af den samlede kontraktsum for alle udbud på vareindkøbs- og tjenesteydelsesområdet i 1996.

Tabel 7: Aftalernes værdi fordelt på ordregivertyper (mio. kr.)

	Tjenesteydelser		Vareindkøb		Samlet kontraktværdi	
	Mio.	Procent	Mio.	Procent	Mio.	Procent
Statslige ordregivere i alt	978,7	22,1	957,0	27,6	1.935,7	24,5
Amterne	931,4	21,0	620,5	17,9	1.551,9	19,6
Samarbejde mellem amter	130,0	2,9	506,7	14,6	636,7	8,1
Statslige ordregivere i alt	1.061,4	23,9	1.127,2	32,5	2.188,6	27,7
Kommunerne	1.968,2	44,4	794,3	22,9	2.762,5	35,0
Boligselskaber	203,3	4,6	0,0	0,0	203,3	2,6
Kommunale samarbejder	48,0	1,1	20,3	0,6	68,3	0,9
Kommunale ordregivere i alt	2.219,5	50,1	814,6	23,5	3.034,1	38,4
Statens og Kommunernes Indkøbsservice	29,6	0,7	468,0	13,5	497,6	6,3
Andre	142,2	3,2	96,6	2,8	238,8	3,0
Andre ordregivere i alt	171,8	3,9	564,6	16,3	736,4	9,3
I alt	4.431,4	100,0	3.463,4	99,9	7.894,8	100,0

Imidlertid viser en nærmere analyse af aftalenværdierne, jf. tabel 8, at der er stor forskel på aftalernes størrelse inden for de enkelte ordregivergrupper. På vareindkøbsområdet udgør SKI's (Statens og Kommunernes Indkøbsservice) aftaler i gennemsnit 66,9 mio. kr. pr. kontrakt i modsætning til kommunernes aftaler, der på samme område udgør 8,5 mio. kr. i gennemsnit. Forklaringen på SKI's meget store gennemsnitlige kontraktværdier ligger naturligvis i det forhold, at udbudene dækker over nationale rammeaftaler.

Samtidig er amternes gennemsnitlige aftalenværdier på tjenesteydelsesområdet væsentligt højere end de tilsvarende for staten og kommunerne. Dette afspejler amternes relativt store indkøbspotential i særdeleshed inden for sundhedsvæsenet.

**Tabel 8:
Gennemsnitlige
aftaleværdier (mio.
kr.)**

	Tjenesteydelser			Vareindkøb		
	Samlet kontrakt- værdi	Udbud med oplyst kontrakt- værdi	Gennem- snitlig kontrakt- værdi	Samlet kontrakt- værdi	Udbud med oplyst kontrakt- værdi	Gennem- snitlig kontrakt- værdi
Statslige ordregivere i alt	979,7	88	11,1	957,0	109	8,8
Amterne	931,4	41	22,7	620,5	72	8,6
Samarbejde mellem amter	130,0	2	65,0	506,7	17	29,8
Statslige ordregivere i alt	1.061,4	43	24,7	1.127,2	89	12,7
Kommunerne	1.968,2	153	12,9	794,3	94	18,5
Boligselskaber	203,3	22	9,2	0,0	0	
Kommunale samarbejder	48,0	9	5,3	20,3	3	6,8
Kommunale ordregivere i alt	2.219,5	184	12,1	814,6	97	8,4
Statens og Kommunernes Indkøbsservice	29,6	2	14,8	468,0	7	66,9
Andre	142,2	9	15,8	96,6	2	48,3
Andre ordregivere i alt	171,8	11	15,6	564,6	9	62,7
I alt	4.431,4	326	13,6	3.463,4	304	11,4

Det fremgår af tabellerne, at den samlede kontraktsum for de danske EU-udbud i 1996 beløb sig til 7,9 mia. kr. Dette tal baserer sig dog kun på de skemaer i undersøgelsen, hvor kontraktværdien er oplyst. Imidlertid er der en relativ stor del af skemaerne i undersøgelsen, hvor den ordregivende myndighed har undladt at indberette aftalernes værdi for at beskytte leverandørens kommercielle eller konkurrencemæssige interesser. Ud fra gennemsnitsberegninger kan disse aftalers værdi

skønnes til at udgøre 1,9 mia. kr.⁵ Det betyder, at der med forbehold for statistiske usikkerheder sammenlagt er indgået kontrakter vedrørende offentlige myndigheders køb af varer og Tjenesteydelser på baggrund af EU-udbud for ca. 9,8 mia. kr. i Danmark i 1996.

Det er ikke muligt at drage en direkte sammenligning mellem den samlede udbudte kontraktsum og de offentlige myndigheders indkøbsvolumen. Dertil er opgørelsesmetoderne for forskellige.

Ikke desto mindre må man konstatere, at de 9,8 mia. kr. udgør en mindre del af det samlede offentlige indkøbsvolumen på vare- og tjenesteydelsesområdet. Dette leder naturligt til overvejelser om, hvor det resterende indkøbspotentiale "gemmer sig".

Der kan peges på flere forklarende faktorer:

■ Nærværende analyse har ikke undersøgt kontraktværdierne for bygge- og anlægsudbudene samt forsyningsvirksomhedsudbudene. Disse to områder tegner sig med sikkerhed for store kontraktsummer, som ikke fremgår af denne statistik.

■ Mange forvaltningsenheder, især kommunerne, har decentraliseret indkøbs- og budgetkompetencer i relativ vid udstrækning. Ofte vil daginstitutioner og skoler fremstå som særskilte ordregivende enheder, der primært foretager indkøb under tærskelværdien på ca. 1,5 mio. kr. Det samme er gældende for statslige institutioner, der som led i bl.a. kontraktstyringsmodeller, har decentraliseret budgetkompetencerne til små kontorenheder.

■ Dertil kommer et stort antal små ordregivende myndigheder (f.eks. mindre kommuner med 6.000 indbyggere), der ofte ikke foretager indkøb over tærskelværdierne.

■ Endelig er det muligt, at der er ordregivende myndigheder, der har problemer med at leve op til udbudsdirektivernes krav og ikke foretager EU-udbud før indgåelse af indkøbsaftaler.

3.3 Leverandørernes nationalitet

Undersøgelsen har sat fokus på nationaliteten af de vindende leverandører. Resultaterne peger ikke overraskende på, at langt hovedparten af danske EU-udbud vindes af danske leverandører.

Tabel 9: Leverandørernes nationalitet

	Tjenesteydelser	Vareindkøb	Samlet antal
Danmark	410	316	726
Sverige	6	10	16
Tyskland	0	8	8
Storbritannien	2	4	6
Norge	0	3	3
Holland	1	2	3
Frankrig	0	2	2
Japan	0	2	2
Canada	2	0	2
Belgien	0	1	1
USA	0	1	1
Østrig	0	1	1
Schweiz	1	0	1
Andre	1	1	2
Udenlandske leverandører i alt	13	35	48
Andel af det samlede antal udbud, der er vundet af udenlandske leverandører	3,1%	10,0%	6,2%

Tabel 9 viser, at kun i alt 6,2% af udbudene på vareindkøbs- og tjenesteydelsesområdet har ført til leverandører af udenlandsk nationalitet, hvilket svarer til 48 kontrakter.

I de fleste tilfælde er det leverandører fra Sverige, Tyskland og Storbritannien, der vinder de danske offentlige kontrakter. Disse resultater afspejler således det almindeligt kendte danske samhandelsmønster.

Resultaterne viser endvidere, i tråd med andre undersøgelser, at det primært er på vareindkøbsområdet, der bliver indgået kontrakter med udenlandske leverandører. Dette hænger utvivlsomt sammen med det forhold, at varer i langt højere grad egner sig til salg uden for landets grænser. Derimod er leverancer af tjenesteydelser ofte relativt komplicerede og forudsætter i mange tilfælde, at leverandøren er bosat i det land, hvor kontrakten udføres.

Undersøgelsen åbner ikke mulighed for at vurdere, hvorvidt antallet og niveauet for valg af udenlandske leverandører er udtryk for en favorisering af danske leverandører eller negativt udtryk: Diskrimination af udenlandske leverandører.

Kommunernes Landsforening har tidligere foretaget en omfattende undersøgelse af kommunernes vare- og tjenesteydelsesudbud i 1994, som blandt andet fokuserede på udenlandske leverandørers tilbud på danske EU-udbud. Undersøgelsen dokumenterede, at udenlandske virksomheders interesse i at blive prækvalificeret eller give tilbud på danske kommuners aftaler var meget lav. Således var der kun henvendelser fra udenlandske leverandører ved 1% af tjenesteydelsesudbudene og 17% af vareindkøbsudbudene.

¹ Foretaget af Kommunernes Landsforening.

² Eksklusiv boligselskaber og kommunale samarbejder mv.

³ Sammenlagt køber de offentlige myndigheder ind for 105 mia. kr. årligt. Staten står for 27 mia. kr., amterne 26 mia. kr. og kommunerne 52 mia. kr. (Danmarks Statistik).

⁴ Fastsættelsen af kontraktens værdi i spørgeskemaundersøgelsen beror ofte på et skøn. Dette er især tilfældet for endnu ikke afsluttede kontrakter.

⁵ Se bilag 2 for udregningsmetode.

4. SÆRSKILT OM TJENESTEYDELSESAFTALERNE

I foregående afsnit blev præsenteret de resultater af undersøgelsen, hvor vareindkøbs- og tjenesteydelsesområdet umiddelbart kan sammenlignes. I de to sidste dele af pjecen gives en karakteristik for hver af de to områder enkeltvis. Først præsenteres kategoriseringen af udbudene og dernæst en opgørelse af kontraktens gennemsnitlige løbetider.

Tabel 10: Kategorisering af tjenesteydelsesaftalerne

Kategori	Tjenesteydelse	Statslige ordregivere	Amts-lige ordregivere	Kommunale ordregivere	Andre ordregivere (incl. SKI)	I alt
1	Vedligeholdelse og reparation	2		2		4
2	Landtransport	1	7	31	1	40
3	Lufttransport af personer og gods	1	1			2
4	Postbesørgelse på land og i luften	1				1
5	Teletjenester	2			6	8
61	Finansielle tjenesteydelser: Forsikring	2	2	31	3	38
62	Finansielle tjenesteydelser: Bank- og investeringstjenesteydelser	5	6	37	2	50
7	Edb-tjenesteydelser	20	3	3	1	27
8	F&U-tjenesteydelser	5			1	6
9	Regnskabsvæsen, revision og bogholderi	3		3		6
10	Markeds- og opinionsundersøgelser	2				2
11	Managementkonsulentvirksomhed	7		1		8
12	Arkitektvirksomhed, rådgivende ingeniørvirksomhed mv.	30	14	32	4	80
13	Reklamevirksomhed	1	1			2
14	Bygningsrengøring og ejendomsadministration	28	4	14	2	48
15	Forlags- og trykkerivirksomhed	7				7
16	Kloakering og affaldsbortskaffelse	3	3	66	1	73
17	Hotel- og restaurationsvirksomhed	2				5
19	Transport ad vandveje	1	1	2		1
20	Støtte- og hjælpetransport-tjenesteydelser		1			2
23	Efterforsknings- og sikkerhedstjenesteydelser	1			1	1
24	Undervisning og erhvervsuddannelse	2				2
25	Sundheds- og socialvæsen	3				6
27	Andre tjenesteydelser	2	3			2
I alt		131	46	222	22	421

4.1 Tjenesteydelsernes kategorisering

En analyse af tjenesteydelsesudbudenes kategorier, jf. tabel 10, viser, at der er foretaget flest EU-udbud inden for rådgivning og arkitektvirksomhed, 80 i alt. Dernæst følger affaldsbortskaffelse og kloakering (73), bank- og investeringstjenesteydelser (50), bygningsrengøring og ejendomsadministration (48) og landtransport (40).

Af tabel 10 fremgår det også, at de forskellige ordregivergrupper (stat, amt, kommuner) foretager EU-udbud på meget forskellige områder. Eksempelvis har kommunerne foretaget 31 EU-udbud på transportområdet (skolekørsel mv.), mens staten kun har foretaget et enkelt. Omvendt har de statslige ordregivere foretaget størstedelen af EU-udbudene af edb-tjenesteydelserne.

Disse forskelle afspejler i vidt omfang de pågældende ordregivergruppers opgave- og kompetenceområder. Eksempelvis har kommunerne ansvaret for affaldsbortskaffelse og kloakering og har derfor foretaget hovedparten af EU-udbudene på dette område, 66 ud af i alt 73.

4.2 Tjenesteydelseskons- trakternes løbetid

Alle tjenesteydelseskontrakter omhandler leverancer i en kortere eller længere periode. Af tabel 11 nedenfor fremgår det, at den samlede gennemsnitlige løbetid er 51,3 måneder, med andre ord godt fire år. Det er i tråd med forventningen om, at løbetiden for tjenesteydelsesaftalerne typisk ligger mellem 3 og 5 år.

Tabel 11: Tjenesteydelsesaftalernes gennemsnitlige løbetid (måneder)

	Antal udbud hvor løbetiden er oplyst	Gennemsnitlig løbetid
Statslige ordregivere	74	32,1
Amtslige ordregivere	19	54,3
Kommunale ordregivere	172	60,0
Andre ordregivere	8	29,1
I alt	293	51,3

Imidlertid er der store variationer i løbetiden inden for de forskellige myndighedstyper. De statslige myndigheders aftaler har gennemsnitligt næsten halvt så lange løbetider som de kommunale og amtslige myndigheder. Den relativt korte gennemsnitlige løbetid på godt 2 1/2 år hænger sammen med en række udbud inden for reklame-, management- og uddannelsesvirksomhed. Disse har meget korte løbetider, eksempelvis 3-5 måneder.

Til sammenligning løber kommunernes aftaler i gennemsnit 5 år, mens amternes kontrakter løber i godt 4 1/2 år. Forklaringen på disse relativt høje løbetider er, at både kommuner og amter foretager et større antal finansielle udbud inden for lånoptagning. Låneperioderne på disse ydelser er ofte omkring 360 måneder svarende til 30 år. Samlet har kommunerne i 1996 foretaget 37 finansielle EU-udbud. For størsteparten af disse udbud er løbetiden angivet og beløber sig i gennemsnit til godt 9 år, hvorimod løbetiden for de øvrige kommunale tjenesteydelser ligger på godt 4 år i gennemsnit.

Tilsvarende har amterne foretaget 6 EU-udbud af bank- og investeringsydelser, hvor den gennemsnitlige løbetid er på godt 11 år, mens kontrakterne for amternes øvrige tjenesteydelser løber i knap 3 1/2 år i gennemsnit.

5. SÆRSKILT OM VAREINDKØBSAFTALERNE

5.1 Vareindkøbsaftalernes kategorisering

Resultaterne på vareindkøbsområdet, jf. tabel 12, viser, at en meget stor del af EU-udbudene er foretaget på området for edb-udstyr, 36% af samtlige vareindkøbsaftaler.

Dette resultat kan i nogen grad overraske, idet SKI's rammeaftaler i forvejen dækker et meget stort offentligt indkøbsvolumen på edb-området. Det store antal EU-udbud må derfor tages som udtryk for en kraftig IT-oprustning i den offentlige sektor.

Endvidere viser tabel 12, at spredningen på de enkelte varegrupper er mindre, end det er tilfældet for tjenesteydelserne. På lignende vis slår de enkelte ordregivergruppers opgave- og kompetenceområder mindre igennem med koncentration af EU-udbudene på få varegrupper.

Tabel 12: Kategorisering af vareindkøbsaftalerne

Kategori	Vareart	Statslige ordregivere	Amts- lige ordregivere	Kommunale ordregivere	Andre ordregivere (incl. SKI)	I alt
14	Vejsalt		7			7
15	Næringsmidler, drikkevarer mv.		25	14		42
17-18	Tekstiler og beklædningsartikler	3	8	3		15
21-22	Papir, papirvarer, trykmaterialer mv.	4	5	10	2	19
23	Olieprodukter	2		5		15
24	Kemiske produkter	6	4	5		18
25	Gummi- og plastprodukter	3	10	8		13
26	Glas, porcelæn, byggematerialer, asfalt mv	1	4			7
27-28	Jern og metalvarer		1	6		8
29	Maskiner og udstyr	5		1	2	33
30-33	Elektronik og edb-udstyr	17	1	13	2	120
34-35	Transportmidler	56	28	31	5	18
36	Møbler og diverse færdigvarer	6	1	10	1	12
72	Administrative informationssystemer	5	1	4	2	5
93	Leje og vask af linned	2	1	1	1	1
I alt		110	96	112	15	333

5.2 Vareindkøbsaftalernes løbetid

Aftaler på vareindkøbsområdet antager enten form af en enkelt leverance eller en aftale om løbende leverancer i en kortere eller længere periode (eksempelvis rammeaftaler). For enkeltleverancers vedkommende er det ikke muligt at opgøre en egentlig løbetid. Derfor indgår disse EU-udbud ikke i nedenstående oversigt, jf. tabel 13, over vareindkøbsaftalernes gennemsnitlige løbetid.

Tabel 13: Vareindkøbsaftalernes gennemsnitlige løbetid (måneder)

	Antal udbud hvor løbetiden er oplyst	Gennemsnitlig løbetid
Statslige ordregivere	63	20,1
Amtslige ordregivere	74	22,6
Kommunale ordregivere	73	29,3
Andre ordregivere	10	26,2
I Alt	220	24,3

Hvor tjenesteydelsesaftalerne typisk løber i godt 4 år, har vareindkøbsaftalerne kun en gennemsnitlig løbetid på omkring 2 år. Samtidig er variationen i løbetiden mellem de forskellige myndighedstyper ganske lille. Kommunerne ligger højest med kontrakter, hvor den gennemsnitlige løbetid er 2 1/2 år, mens staten ligger i bund med gennemsnitlige løbetider på knap 1 3/4 år.

De relativt korte løbetider skal bl.a. ses på baggrund af, at en række aftaler, der i udgangspunktet er enkeltleverancer, i praksis strækker sig over 3-4 måneder og derfor tæller med i statistikken. En typisk rammeaftale på vareindkøbsområdet løber i 2-4 år, dvs. 24-48 måneder.

6. BILAG

Bilag 1: Kort om undersøgelsen

Spørgeskemaundersøgelsen af danske EU-udbud i 1996 vedrørende indkøb af varer og tjenesteydelser er baseret på oplysninger fra TED-databasen (Tenders Electronic Daily), der registrerer alle annoncerede EU-udbud. TED-databasen rummer mulighed for at indhente oplysninger om henholdsvis:

- Udbudsannoncer, der beskriver udbudets indhold samt kategorisering, udbudsform, dato for offentliggørelse og dato for tilbuds- eller prækvalifikationsfrist.
- Kontraktindgåelsesrapporter, der beskriver myndighedens valg af leverandør, værdien af aftalen samt kontraktindgåelsesdatoen.

Den statistiske indberetning til EU-Kommissionen skal omfatte indgåede aftaler i 1996. På dette punkt kompliceres indberetningen i udgangspunktet af det forhold, at kvaliteten af kontraktindgåelsesrapporterne er meget svingende.

En del leverandører henstiller til de ordregivende myndigheder ikke at oplyse værdien af de indgåede aftaler for at beskytte leverandørernes kommercielle og konkurrencemæssige interesser. Samtidig forekommer den efterfølgende indberetning af kontraktindgåelsesrapporterne at være en stor ressourcemæssig belastning for mange myndigheder. Disse to forhold betyder, at en del myndigheder nøjes med at annoncere deres udbud uden efterfølgende at udarbejde kontraktindgåelsesrapporter. Kommunernes Landsforening og Konkurrencestyrelsen har derfor vurderet, at data baseret på kontraktindgåelsesrapporterne ikke er et tilfredsstillende udgangspunkt for den statistiske indberetning.

Dette er baggrunden for, at stamdata alene er baseret på udbudsannoncerne, som har været offentliggjort i EF-Tidende. Det betyder samtidig, at det ikke umiddelbart er muligt at fastslå datoen for kontraktindgåelse og dermed hvilke udbud, der er omfattet af indberetningen for 1996. Denne problemstilling har været søgt undgået ved at indhente oplysninger om udbud offentliggjort i de to sidste måneder i 1995, idet disse udbud typisk vil være afsluttet i 1996.

Valget af udbudsannoncerne som grundlag for indberetningen betyder endvidere, at den vigtigste information om EU-udbudene, aftalernes værdi, ikke er en del af datamaterialet. Det forhold har i sig selv gjort en spørgeskemaundersøgelse nødvendig. I og med at stamdata indeholder alle udbud, der er bekendtgjort af danske ordregivere, indgår der såvel tal for vareindkøbs- og tjenesteydelsesområdet som for bygge- og anlægsområdet samt forsyningsvirksomhederne i databasen.

Samlet set drejer det sig om 1.644 EU-udbud fordelt på:

Tjenesteydelser: 698
Vareindkøb: 536
Bygge og anlæg: 96
Forsyning: 314

Der er kun sendt spørgeskemaer ud til de ordregivere, som har foretaget EU-udbud i henhold til vareindkøbs- og tjenesteydelsesdirektiverne. Skemaerne blev fortrykt med de

oplysninger, som fremgik af udbudsannoncerne for at lette indberetningen mest muligt.

Efter gennemførelsen af spørgeskemaundersøgelsen er en del udbud sorteret fra. Det drejer sig dels om udbud, hvor kontrakterne ikke er indgået i 1996 (382 i alt), dels om 78 annullerede udbud.

Spørgeskemaer, som ikke er besvaret, indgår til gengæld i resultaterne ud fra den betragtning, at den ordregivende myndighed ikke har modsagt, at EU-udbudet er gennemført i 1996. På samme måde indgår 17 udbud, der ikke kunne sendes ud, idet TED-databasen manglede fyldestgørende navn på den ordregivende myndighed. Alt i alt drejer disse to forhold sig om 87 EU-udbud. Disse EU-udbud indgår dog ikke i beregningerne vedr. aftaleværdi, løbetid og leverandørens nationalitet.

Bilag 2: Statistisk usikkerhed

Statistikken over danske EU-udbud i 1996 er en totalpopulationsundersøgelse. Som udgangspunkt er der derfor ikke grund til at foretage beregninger af den statistiske usikkerhed. Ikke desto mindre er der i forlængelse af ovenstående afsnit grund til at belyse de områder, som kan give anledning til statistisk usikkerhed.

I den forbindelse skal der grundlæggende skelnes mellem de indberetningspligtige EU-udbud, hvor der er foretaget en spørgeskemaundersøgelse (vareindkøb og tjenesteydelser) på den ene side, og den udbudsstatistik der alene er baseret på TED-databasens oplysninger (bygge- og anlægsområdet samt forsyningsområdet) på den anden side.

1. Antallet af EU-Udbud

A. EU-udbud, de er annonceret før 1. November 1995, er ikke indfanget i de fortrykte spørgeskemaer og indgår derfor ikke i stamdata-basen. Denne situation er søgt undgået ved sammen med de fortrykte spørgeskemaer at udsende ekstra spørgeskemaer uden fortrykte oplysninger. Der er modtaget 30-40 ekstra spørgeskemaer. Forholdet vedr. udbud påbegyndt før 1. november 1995 betyder, at det faktiske antal EU-udbud i 1996 er en anelse højere, end statistikken viser. Det er dog ikke muligt at foretage et kvalificeret skøn af omfanget af disse EU-udbud.

B. De statistiske fremstillinger af EU-udbud foretaget i henhold til bygge- og anlægsdirektivet samt forsyningsvirksomhedsdirektivet bygger alene på TED-databasens oplysninger, da der ikke er foretaget nogen spørgeskemaundersøgelse af disse to områder. Derfor er det ikke muligt at afgøre, hvor stor en del af udbudene der er annulleret. Erfaringerne fra de indberetningspligtige EU-udbud viser, at de annullerede EU-udbud udgør 6,3% af det samlede antal. Såfremt det tilsvarende er tilfældet for de øvrige EU-udbud, vil i alt 26 EU-udbud på bygge- og anlægsområdet samt forsyningsområdet være annullerede. Desuden kan der være udbud, hvor kontrakten ikke er indgået i 1996.

C. I spørgeskemaundersøgelsen for vareindkøb og tjenesteydelser er 70 skemaer ikke returneret, og 17 skemaer ikke sendt ud pga. ufuldstændigt ordregivernavn. Af samme grund er det ikke muligt at afgøre hvorvidt udbudene er gennemført, er annullerede eller ikke afsluttet i 1996. For disse udbud er der samtidig ikke anført kontraktværdi, løbetid for kontrakten og den vindende leverandørs nationalitet

Tabel 14: Skøn over kontraktværdi (mio. kr.)

	Tjenesteydelser	Vareindkøb
Antal udbud hvor kontraktværdien ikke er oplyst	97	47
Gennemsnitlig kontraktværdi jf. indhentede data	13,6	11,4
Forventet kontraktsum for uoplyste udbud (mio. kr.) (gn.snit x antal uoplyste kontraktværdier)	1.319,2	535,8
Samlet kontraktværdi for ubesvarede spørgeskemaer og skemaer med uoplyst kontraktværdi	1.855,0	

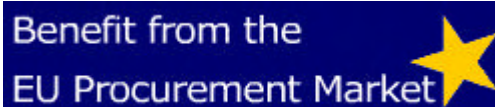
2. Opgørelse af aftaleværdier for vareindkøb og tjenesteydelser

A. Flere ordregivende myndigheder har undladt at indberette aftalernes værdi af hensyn til beskyttelsen af leverandørens kommercielle eller konkurrencemæssige interesser. Dette forhold har betydning for opgørelsen af det samlede indkøbspotentiale, der har været i EU-udbud. Dette vil fremstå mindre, end det i virkeligheden er. Ud fra gennemsnitsberegninger kan disse aftalers værdi skønnes til 1,9 mia. kr., jf. tabel 14.

Udregningen bygger på en antagelse om, at den faktiske, gennemsnitlige værdi af disse aftaler er af samme størrelse som gennemsnittet af de aftaler, hvor kontraktværdien er oplyst. Der er ikke taget højde for hvilken type ordregiver, der har foretaget udbudet, og hvilken kategori vareindkøbet eller tjenesteydelsen falder ind under.

B. Kontrakternes værdi er fastsat skønsmæssigt. Dette hænger oftest sammen med, at kontrakter om rammeaftaler endnu ikke er afsluttet, hvorfor værdien ikke kan fastsættes med sikkerhed. Ligeledes har flere ordregivere af ressourcemæssige årsager valgt ikke at "genfinde" regnskaber og kontrakter mv. og derfor alene angivet et skøn. Det er Kommunernes Landsforenings og Konkurrencestyrelsens vurdering, at disse usikkerheder samlet set vil være af mindre betydning.

C. Endelig skal det nævnes, at spørgeskemaerne kan være udfyldt forkert. Eksempelvis kan aftaleværdien være fastsat ud fra et enkelt års forbrug frem for forbruget i hele aftalens løbetid. Fejlindtastninger indgår også som en mulig fejlkilde. Disse mulige fejlkilder vurderes at have meget lille betydning for undersøgelsens resultat.



Benefit from the
EU Procurement Market

Smidt af i svinget - eller kørt fast i kviksand?

Nu skal vi have fuld fordel af offentlige udbud i EU

Der skal være fri konkurrence om de offentlige kontrakter i hele EU. Derfor er seks lande, der repræsenterer forskellige administrative systemer, gået sammen for at starte et pilotprojekt, som skal bane vejen for en nemmere adgang til de offentlige kontrakter i EU.



Projektet hedder **Pilot Project on Public Procurement**. Holland, Tyskland, England, Spanien, Italien og Danmark deltager i PPPP. Disse lande har forpligtet sig til at samarbejde om at hjælpe virksomheder, der oplever forhindringer ved deltagelse i EU-udbud i de pågældende lande.

Tag **kontakt** med dit nationale PPPP-kontor, hvis du har brug for **assistance**.

Klik på top-banneret og læs mere om PPPP.

Pilot Project on Public Procurement



Konkurrencestyrelsen © 1999
Nørregade 49
DK-1165 København K

Telefon: 33 17 70 00
Telefax: 33 32 61 44
E-post: ks@ks.dk
Hjemmeside: www.ks.dk



Pilot Project on Public Procurement

Administrative Co-operation on Problem Solution – a project involving Denmark, Germany, Italy, The Netherlands, Spain and United Kingdom

[| Next |](#)

Contents

1. [Background and Purpose of the Pilot Project](#)
2. [Organisation of the Pilot Project](#)
3. [Guidelines for Co-operation on Solution of Cross-Border Problems in Relation to Access to Procurement Contracts](#)
4. [How to Proceed in case of Concrete Market Access Problems](#)
5. [Contactpersons in the participating countries](#)

Documents

1. [List of participants in the Pilot Project Steering Group](#)
2. [Work Programme for the Pilot Project](#)
3. [Outline of the Pilot Project](#)
4. [Guidelines for Cooperation on Solution of Cross-Border Problems](#)
5. [Danish paper on the Complaint System](#)
6. [Danish paper on Problem Solution in Domestic Cases](#)
7. [Danish paper on Problem Solution in Cross-Border Cases](#)
8. [Italy: Problem Solution](#)
9. [Spain: The Junta Consultiva de Contratacion Administrativa \(Advisory Board of Administrative Contract\), as coordinating organism of performances in relation to the public contract.](#)
10. [Germany: Law on the Amendment of the Legal Basis for Public Procurement in Germany](#)
11. [The Netherlands: Formal Complaints Systems](#)
12. [The United Kingdom: Review Procedures in the United Kingdom](#)
13. [Information Meeting, Copenhagen, 9th February 1999](#)
14. [Progress Report
Report on Activities within the Framework of the Pilot Project on Public Procurement
Covering the Period up to 31 March 1999](#)

[| Next |](#)



Pilot Project on Public Procurement

Administrative Co-operation on Problem Solution – a project involving Denmark, Germany, Italy, The Netherlands, Spain and United Kingdom.

[Contact Pilot Project on Public Procurement.](#)



Pilot Project on Public Procurement

Administrative Co-operation on Problem Solution – a project involving Denmark, Germany, Italy, The Netherlands, Spain and United Kingdom

[| Previous](#) | [| Contents](#) | [| Next](#) |

28th August 1998

Note on The Danish Systems

1. Introduction

This note describes the Danish complaints system in the field of public procurement, both the role played by the formal review body and the less formalised activities by the Danish Competition Authority:

In Denmark, a special administrative tribunal, The Complaints Board for Public Procurement (in Danish: Klagenævnet for Udbud) has been set up to act as review body as required by the two Remedies Directives. It functions as a quasi-judicial administrative body the function of which is to hear complaints and settle disputes arising from alleged violations of EU rules on public procurement.

Appeal of decisions made by the Complaints Board lies to the ordinary courts.

Bringing a complaint about an alleged violation of EU procurement rules before the Complaints Board is an option. Alternatively, such a complaint can be taken directly before the ordinary courts. There is no precedent for using this alternative. In reality, it is therefore the Complaints Board that makes the decisions regarding application of the EU procurement rules in Denmark.

A few decisions by the Board, however, have subsequently been brought before the courts.

In addition to the formal complaints system, the Danish Competition Authority has developed a practice for swift and efficient hearing of complaints. Where the Complaints Board in practice in the majority of cases expresses its opinion on the legality of contract award procedures at a stage where the contract has been awarded, the Danish Competition Authority, applying the method developed, may step in to deal with a complaint during the procurement procedures. Through discussions with the contracting authority/entity it tries to change the course in order to legalise its procedures before the procurement procedure is closed and the contract is awarded. This way of hearing complaints at the earliest stage possible during an award procedure corresponds exactly to the intentions behind the Remedies Directives in the public procurement area.

Furthermore, the Danish Competition Authority has taken the initiative to cooperate with the procurement authorities of several other Member States and with the Commission regarding mutual assistance to companies meeting obstacles when participating in public procurement procedures in other countries (cross-border cases).

The following is a description of the Complaints Board and of the way it is organised (point 2), the activities of the Danish Competition Authority as a complaints authority in the procurement area (point 3), the functions of the courts in connection with public procurement (point 4), and cooperation between member states for the handling of cross

border cases (point 5) Finally, the functions of the Complaints Board will be compared with those of the Danish Competition Authority (point 6).

2. The Complaints Board

The Complaints Board was set up by law in 1991 to comply with the first Remedies Directive from 1989. This legislation – and thereby the activities of the Board – took effect from 1 January 1992, but has later been amended to conform with the requirements of the second Remedies Directive relating to the utilities sectors adopted in 1992. Detailed rules regarding the functioning of the Board are laid down in a ministerial order issued by the Danish Minister for Business and Industry.

(a) Organisation and Competence

The Complaints Board is an independent administrative board for the hearing of complaints concerning violation of the EU rules for the award of public contracts. The competence of the Board relates both to the public procurement directives and the relevant rules of the Treaty on non-discrimination and the free movement of goods and services.

In one particular area, the Board is not competent to treat complaints. This is because Denmark has made use of the special "dissuasive payments" sanction provided for in article 2, paragraph 1, c) of directive 92/13/EEC in relation to a certain category of contracting entities, i.e. those mentioned in article 2, paragraph 2, b) i) of the Utilities Directive (93/38/EEC) who are exploring for or extracting oil, gas, coal or other solid fuel. This "dissuasive payments" remedy vis-à-vis the said category of contracting entities replaces the ordinary sanctions, for example the annulment of unlawful decisions or imposition of interim measures. Complaints about the behaviour of contracting entities in this particular category must be brought before the so-called Maritime and Commercial Court (in Danish: Sø- og Handelsretten). The reason for this is that the payment sanction according to the Danish legislation has the character of a fine, i.e. a sanction under criminal law which can only be imposed by a "real" court. Until now, there have been no complaints against contracting entities in this category.

The Complaints Board is composed by a chairman and two vice-chairmen, all of them professional judges, and a number of expert members appointed by the Danish Minister for Business and Industry from among persons with knowledge of building and engineering, public procurement, transport and allied commercial activities.

(b) Claimants

The Complaints Board only acts upon the submission of a complaint, i.e. a concrete case. The Board is thus not empowered to give legal opinions on an abstract basis. A complaint may be submitted by any party with a legal interest in complaining, which means by anyone who has an individual and significant interest. Thus, all potential suppliers, by definition, are entitled to file complaints. Furthermore, a number of business organisations and public authorities have been granted a right to complain by the Minister for Business and Industry. The 48 authorities and organisations currently entitled to submit complaints are listed in a schedule to the above ministerial order.

Furthermore, the Board is entitled to allow a third party to intervene in its proceedings when the case is considered to be of great importance to that third party. This applies even in cases where that party does not itself fulfill the conditions for bringing action.

(c) Procedures (including costs)

A complaint is submitted to the Complaints Board for hearing of the case at a charge of DKK 4,000 (corresponding to around ECU 500)

In practice, the Complaints Board will deal with the case in much the same way as a court of law would do. Invariably, the first step is the exchange of pleadings. Notwithstanding, as a starting point, the statutory rule of the exchange of pleadings taking place in writing, cases are often heard by oral procedure. The procedures are based on the right of confrontation and cross-examination. According to the general principles of administrative law in Denmark, all the documents of the case are open for public inspection, however, except documents containing the business secrets of tenderers. The decisions of the Complaints Board take the form of so-called orders formulated in the same way as judgments in civil cases dealt with by the ordinary courts.

It takes on average a period of four months for the Complaints Board to decide on a complaint brought before it.

(d) Possible Reactions

According to the Danish legislation implementing the two Remedies Directives, the power of the Complaints Board are the following: the Board can either reject a case, e.g. if it falls outside its competence, or go into the merits of it, in part or in whole. In the latter case, the Board can 1) annul unlawful decisions, 2) impose interim measures, in which case the contract award procedures will be suspended, or 3) impose upon the contracting authority/entity to comply with the rules (legalise its actions). However, the Complaints Board does not have the power to repudiate a contract that has been concluded

In only very few cases the Complaints Board has exercised its powers to suspend a procurement procedure while the case is sub judice, thereby affecting the outcome of the procedures by its intervention.

(e) Sanctions

If anybody should refuse to give the Complaints Board the necessary information for consideration of the case, the Complaints Board may impose a fine on the persons or contracting authorities/entities in question to force them to supply the information.

In cases where a claimant succeeds in his claim before the Complaints Board, the Complaints Board may order the contracting entity to pay the costs to the claimant in connection with the claim. The defendant contracting authority/entity, however, will not have its costs covered, even if the claim is dismissed. The Complaints Board has awarded costs of up to DKK 300,000/nearly ECU 40,000 (the case was about a building contract for about DKK 90 million/nearly ECU 10 million).

Contracting authorities/entities are liable to punishment if the procurement rules are violated. Moreover, failure on their part to comply with a prohibition or enforcement notice, wilfully or by gross negligence, issued by the Complaints Board is punishable by a fine. For criminal sanctions to be initiated the contracting entity must be notified to the prosecution service. Criminal proceedings have never been instituted by the prosecution against a public contracting authority or entity for violation of the procurement rules.

A subsequent claim for damages against a contracting entity by the company incurring a loss as a consequence of a violation of the procurement rules by a contracting authority/entity cannot be dealt with by the Complaints Board, but is referred to the ordinary courts. The

injured party thus has to sue for damages through the courts according to the general law of damages in Denmark. This option is costly and lengthy and not very much used in practice. Actions for damages through the courts subsequent to orders made by the Complaints Board have so far been few.

(f) Strengths

It will appear from the above that the Complaints Board functions as an independent quasi-judicial administrative body set up by law. The activities of the Complaints Board are governed by regulations which ensures due process protection of the rights of parties involved and procedural fairness with respect to the application and construction of the rules. In addition, the procedures of the Complaints Board are much faster than in the ordinary courts, where cases are decided only after several years.

(g) Weaknesses

The Complaints Board issues on average about 15 orders every year. In two thirds of the cases, the procurement procedures are found to be unlawful. Experience shows that most award procedures have been concluded and a binding contract has been signed with a supplier before the case is brought before the Complaints Board. Therefore it is too late for the Board to change the outcome of the procurement procedures in practice. In the very few cases which have been submitted to the Complaints Board before the contract was awarded, the Complaints Board has rarely used its powers to suspend the procurement procedures. For these reasons the orders of the Complaints Board have therefore never had as a consequence that an illegal procurement procedure has been legalised, nor that a cancellation of a contract has taken place with the result that the contract subsequently has been – properly – awarded to another tenderer.

In practice, the main function of the Complaints Board has thus been reduced to consist of a subsequent expression of opinion on the legality of procurement procedures. This means that an important intention behind the setting up of the Board - to achieve swift and efficient intervention in procurement procedures while in progress - has not been fully met. Since the Complaints Board was established, the efficiency of the complaints system in the procurement area has been regularly criticised. In some instances, in connection with decisions made by the Complaints Board, it has been pointed out that in spite of a decision taken in favour of a claimant, this did not lead to changes in the procurement procedure in question, and no sanctions were imposed. The criticism could, e.g., be met by the introduction of sanctions which swiftly and efficiently give the aggrieved parties compensation for damages caused by a violation of EU procurement rules in connection with participation in procurement procedures.

3. The Danish Competition Authority

(a) Organisation and Competence

The Danish Competition Authority which is a part of the Danish Ministry of Business and Industry has been the responsible authority in the procurement area since 1993.

In order to increase the possibilities of swift identification of violations of the procurement rules and a correspondingly swift treatment of complaints, the Danish Competition Authority was given formal legal authority to bring cases before the Complaints Board. At the same time the Minister for Business and Industry increased the control of compliance with the procurement rules, as the Danish Competition Authority was requested to take on a more active and initiating role in this respect. The Minister asked the Authority to try to

identify on its own initiative assumed violations and examine complaints received regarding violations of the rules. The Danish Competition Authority cannot order a contracting authority to comply with the requirements for ensuring the legality of a procurement procedure, but can only issue a recommendation to this effect.

(b) Claimants

In contrast to the situation for the Complaints Board, there is no limit, in principle, as to who is entitled to bring a case before the Danish Competition Authority. Where a complaint becomes known to the Authority through a company or an organisation that does not have the requisite legal interest or has not been granted a right to file a complaint with the Complaints Board, the Authority is nevertheless obliged to examine the case if it is well founded.

(c) Procedures (including costs)

No charge is payable on the submission of a complaint to the Danish Competition Authority, and the Authority is not legally entitled to order a party to pay the costs.

The Competition Authority is not legally entitled to make formal decisions and has no formal authority to demand information for assessment of a case. Instead, the Authority requests that the contracting authority/entity in question make a statement about the facts giving cause for the complaint. In nearly all cases, such a request is complied with. When the Authority steps in, it is the Authority and not the claimant who is a party to the case. The Authority's assessment of a case is drafted as a recommendation to the contracting entity of which the claimant receives a copy. If the recommendation of the Competition Authority is not followed, the case can be brought before the Complaints Board for a decision. With the Complaints Board as well as with the Danish Competition Authority, the documents are open for public inspection according to the ordinary rules of administrative law, except for documents whose contents include the business secrets of a tenderer.

(d) Possible Reactions

In parallel with its non-competence to make decisions, and not being legally authorised to collect information, the Danish Competition Authority cannot issue an enforcement notice for the suspension of a procurement procedure or for compliance with requirements for a procurement procedure to be made legal. If a contracting authority/entity – exceptionally - has ignored the recommendation from the Danish Competition Authority as to how the procedures are to be changed to be in conformity with the rules, the Authority will have to bring the case before the Complaints Board. In many instances, brief reports on the outcome of complaint cases brought before the Authority are published. In addition to the preventive effect vis-à-vis the contracting authority or entity in question, publication has a substantial informative value to contracting authorities/entities in general.

(e) Sanctions

The Danish Competition Authority has – as described above - not been granted particular default powers except for the option of bringing a case before the Complaints Board.

(f) Strengths

In most of the about one hundred cases which are brought before the Danish Competition Authority annually, the contracting authority/entity has still not finished the procurement procedures and awarded the contract. Where there is probable cause to believe that the

procurement rules have been violated, the Authority will take up the case with a view to obtain a swift and smooth solution. Most of the problems complained about are solved in this way. Only very exceptionally has the Authority been forced to bring cases before the Complaints Board. The consideration of complaints by the Authority satisfies to a wide extent the need for swift and smooth intervention in cases of violation before the award of a contract. The handling of a case by the Authority takes one month on average.

(g) Weaknesses

As will appear from the above, the Danish Competition Authority has no formal legal authority to undertake investigations of procurement procedures involving violations of the rules. The examination of cases by the Authority relies exclusively on instructions from the minister. A clear indication by the legislator enabling the Authority to investigate and to make recommendations or express its opinion on the course of a given procurement procedure will strengthen the position of the Authority and create the basis for a better and more efficient solution to the problems.

It requires a formal legal authority to collect information about the course of a given contract award procedure, to recommend to a contracting authority/entity that it suspends a procurement procedure while the case is being considered, to issue recommendations for compliance with the requirements by the competent authorities for making a procurement procedure legal and to keep the identity of the claimant secret to the contracting authority/entity in question where this is necessary for business considerations.

If the legal basis for the activities of the Competition Authority in this area is strengthened, it will improve its possibilities to intervene early in unlawful procurement procedures. As a result, a better effect will be obtainable from filing a complaint regarding violations of the procurement rules.

4. The Courts

Though possible, complaints regarding violations of the procurement rules have, as mentioned above, not been brought before the ordinary courts instead of the Complaints Board for first trial as far as we know.

In one case, an order issued by the Complaints Board has been appealed to the courts. No judgment has been delivered as of yet.

Actions for damages following violation of the procurement rules by a contracting authority/entity have been brought before the courts in a few cases following an order from the Complaints Board. Only one judgment is known to have been delivered by the courts in such a case. In a few cases, an amicable solution of problems relating to a claim for damages has been found between the public purchaser and the claimant company.

To claim damages before a court is a costly and lengthy process and does not seem to be used very much in practice. An action for damages presupposes an ascertainable loss.

It may be difficult for a claimant to prove that he ought to have been awarded the contract (performance interest) and that a loss has been suffered by participation in a procurement procedure (reliance interest).

So far, no criminal proceedings have been instituted by the prosecution service against a public contracting authority or entity for violation of the procurement rules.

5. Cross-border Cases

At the end of 1996, the Danish Competition Authority took the initiative to cooperate with seven other Member States and the Commission for the handling of cross-border cases. These are cases where a company wishing to participate in procedures for the award of a public contract in another country encounter obstacles due to non-compliance with the EU procurement rules. Violations may involve for example illegal use of the accelerated procedure, obscure award criteria, or the non-observance of the obligation to publish a prior call for tenders in relation to a contract where this is required etc.

The Danish Competition Authority considers cases submitted by domestic companies encountering problems in other countries as well as cases filed by foreign companies encountering problems when participating in the competition for a public contract in Denmark.

The case is considered by the Authority which will swiftly examine it and try to obtain the necessary information as far as possible. When the problem has been identified, the authority responsible for procurement matters (the "sister authority") in the country where the given procurement procedure has been contested will be contacted and the problem explained. This authority may be able to assist in solving the problem. If, however, the contract in question has already been awarded at the time where a complaint is received, the case may have to be submitted to the Commission for further action.

The Danish Competition Authority has considered several cross-border cases. In some instances the claimant wanted to stop the case before final consideration, either because the company found an alternative way of obtaining the contract or because of fear of being blacklisted. Some other cases have been brought before the Commission and upon examination it was established that the procurement rules had been violated. At the time of writing, some cases are being considered by the Danish Competition Authority and its foreign counterpart.

It is important that all companies in the EU receive fair and equal opportunities to participate in competitions for public contracts in the individual Member States. In practice, it is difficult to secure a cross border enforcement of the procurement rules. In particular, factual information about a specific procurement procedure in another country has proved difficult to obtain. The cooperation in the Pilot Project context may prove a good starting point for further developments in dealing with cross-border cases. This subject will be brought up for discussion later.

6. Comparison of the functions of the Complaints Board and the Danish Competition Authority

(a) The Complaints Board

The Complaints Board is a quasi-judicial administrative body acting very much like a court of law in many respects. As will appear from the above, developments have shown that the Complaints Board primarily expresses its opinions on the legality of procurement procedures at a stage where a binding contract has already been concluded with a supplier. To sum up, the main function of the Complaints Board is the determination of the framework for interpretation and application of the EU procurement rules in Denmark.

(b) The Danish Competition Authority

- serve as a contact point for the rapid, informal solution of problems encountered in

- gaining access to contracts;
- provide useful advice to contracting entities;
 - have the power to intervene on its own initiative to check procurement practices in order to promote efficiency and to ensure that mandatory reporting requirements are complied with;
 - is competent to receive any complaints from natural or legal persons concerning the application of the EU procurement rules and competent also to lodge formal complaints and take administrative action against contracting entities in case of breach of the EU procurement rules;
 - perform surveillance and monitoring tasks;
 - promote the use of preventive mechanisms aiming to ensure that the market functions properly.

| [Previous](#) | [Contents](#) | [Next](#) |



Pilot Project on Public Procurement

Administrative Co-operation on Problem Solution – a project involving Denmark, Germany, Italy, The Netherlands, Spain and United Kingdom:

[Contact Pilot Project on Public Procurement.](#)

Created by <http://www.tangent.dk>



Pilot Project on Public Procurement

Administrative Co-operation on Problem Solution – a project involving Denmark, Germany, Italy, The Netherlands, Spain and United Kingdom

[| Previous](#) | [Contents](#) | [Next](#) |

3th December 1998

Problem Solution – Domestic Cases

1. Introduction

As described in the note of 28 August 1998 on the Danish system of complaints in the public procurement area, the Danish Competition Authority considers complaints regarding concrete cases filed by tenderers and trade organisations.

This note has been prepared on the basis of eight concrete cases, of the enclosed Appendix, for an illustration of the aspects considered by the Danish Competition Authority.

2. Purpose

The purpose for consideration of these complaints by the Danish Competition Authority is defined as ensuring the optimum adherence to the principles of public procurement legislation at the earliest possible stage, ie compliance with the procurement rules and a minimum of processing time. In this way problems will be solved before the contracting entity concludes the contract and without instituting legal procedures.

3. The Time Factor

Statistics carried out in connection with the complaints filed with the Danish Competition Authority show that most of the complaints concern procurement procedures in progress and this trend is growing. The complaints fall into the following categories:

1. Complaints relating to tenders in progress
2. Complaints of completed tenders
3. Complaints relating to the contracting entity not having initiated a tender at all or other matters

In 1996, 53 per cent of complaints put before the Danish Competition Authority concerned tenders in progress. In 1997, the number of complaints had increased to 56 per cent, and the complaints received in 1998 so far show that complaints regarding tenders in progress constitute 76 per cent of all cases.

Of the eight cases described, four belong to category 1 and the rest fall in two equal-sized categories. As stated in the note on the Danish system of complaints, there is much to be gained from the early action taken by the Danish Competition Authority, typically, on the same day or the day following the receipt of a complaint. The Authority immediately approaches the contracting entity in order to obtain information regarding the matter and a dialogue is thus established with the contracting entity very early in the process.

4. Reaction of the Contracting Entity

The common feature of cases which were successfully concluded is the constructive dialogue established between the contracting entities and the Danish Competition Authority.

The Danish Competition Authority has created the basis for this dialogue by starting each complaints procedure by giving the contracting entity a thorough briefing concerning the role of the Authority in this area. In this way the Authority has many times successfully managed to turn a somewhat hostile attitude on the part of the contracting entity into a better understanding why the Danish Competition Authority interferes with the contracting entity’s business, e.g. by starting to ask for information regarding the specific procurement procedure.

Once greater susceptibility is obtained within the contracting entity as to how the Danish Competition Authority deals with problems in connection with procurement procedures, the chances of a constructive dialogue between the Danish Competition Authority and the contracting entity have moved closer. In most cases the contracting entity has already stated its willingness to observe the opinions and recommendations of the Competition Authority. Example 7 illustrates a case in which the contracting entity was not particularly co-operative, however, the case ended as a moderate success in terms of public procurement law. As it were, the miscalculation of the value of the subject-matter of the procurement procedure turned out to be marginal and the Danish Competition Authority found no reason to assume that the contracting entity had tried to evade the rules.

The luckily, only few cases where the contracting entity does not accept the opinion of the Danish Competition Authority in the matter has been characterised by the contracting entity feeling that interference by the Danish Competition Authority has been malappropriate. In these cases, it was evident that the contracting entity had little understanding of his obligation to comply with the procurement rules. Typically, the contracting entities had had no previous experience in implementing procurement procedures. This was indeed the situation in the case described in Example 8, where the contracting entity was a very small local authority with no previous experience in implementing procurement procedures.

5. Table showing the eight examples

Successful results: Examples 1-6.

Moderate successful results: Example 7.

Bad results: Example 8.

	Tender in progress	Completed tender	No tender	Contracting Entity abiding by the opinion of the DCA
Example 1	+			+
Example 2	+			+
Example 3	+			+
Example 4		+		+
Example 5			+	+
Example 6	+			+
Example 7			+	(+)
Eksempel 8	+			%

6. Conclusion

The Danish Competition Authority is receiving an increasing number of complaints, and the trend indicates an increasing number of complaints concerning procedures in progress. As a result of these facts the Danish Competition Authority stands a much better chance of ensuring that any legal problems in connection with procurement procedures are solved before the contracting entity awards the contract. Furthermore, this trend is self-increasing as the consideration of more cases leads to more and more tenderers being aware of the Authority's function in this area and may avail themselves of its services.

It is vital to the outcome of cases that the Danish Competition Authority succeeds in informing the contracting entities well enough about the procurement rules and the importance of complying with these rules. In addition, it has proved especially important that the contracting entity is given the right understanding of the role and competence of the Competition Authority. The earlier the Danish Competition Authority and the contracting entity establish a constructive dialogue between them regarding the problems involved in a given procurement procedure, the greater the chance of a good result for all parties involved.

Except in very few instances, the fact that the Danish Competition Authority does not have any default powers as described in the note on the Danish system of complaints, has not been any major weakness in the processing of cases by the Authority. The reason could be the potential effect of the Danish Competition Authority being able to bring a case before the Complaints Appeal Board that seems to constitute an adequate default device.

[7. Appendix: A Description of the Eight Concrete Cases](#)

[| Previous](#) | [Contents](#) | [Next](#) |

★★★★ Pilot Project on Public Procurement

Administrative Co-operation on Problem Solution – a project involving Denmark, Germany, Italy, The Netherlands, Spain and United Kingdom.

[Contact Pilot Project on Public Procurement.](#)

Created by <http://www.tangent.dk>



Pilot Project on Public Procurement

Administrative Co-operation on Problem Solution – a project involving Denmark, Germany, Italy, The Netherlands, Spain and United Kingdom

[| Previous](#) | [Contents](#) | [Next](#) |

4th December 1998

Problem Solution:

Cross-Border Cases

Introduction

In 1996, the Danish minister for Business and Industry instructed the Danish Competition Authority to give assistance on a more systematic basis to companies encountering barriers to access to procurement market in other EU countries, or more correct, EEA countries.

The basic purpose of this is to seek, to the extent possible, to solve problems in connection with a contract award procedure at the earliest stage possible during the procedure, i.e. before the contract has been awarded and it is too late to take action in order to redress the problems.

The aim is to seek solutions in a pragmatic, smooth manner, thereby avoiding both the often lengthy and costly proceedings involved in a formal complaints procedure and the conflictual atmosphere likely to characterise a case being pursued through the formal channels.

This "cross-border function" of the Danish Competition Authority was initiated on 1 August 1996. In the wake of this, a number of informal cooperation agreements have been made with procurement authorities in, so far, 8 EU/EFTA countries (Sweden, Norway, Finland, UK, Ireland, Germany, the Netherlands and France). These informal agreements have been entered into on a mutual basis, i.e. that the commitment by the procurement authorities to assist companies experiencing barriers "works both ways".

The various concrete cases

Below is given a short description of the concrete cross-border cases in which the Danish Competition Authority has been involved to date.

The description of the cases has been grouped under the following headings:

- I. **Cases where contract has not yet been awarded**
- II. **Cases where contract has been awarded**
- III. **Cases not relating to a concrete procurement procedure**
- IV. **"Reverse" cases (against Danish contracting authorities/entities).**

In order to give an overview of the case, the description of each of these has been made in accordance with the pattern given below:

- A. **The facts of the case**
- B. **The legal aspects of the case**

C. Action taken in the case.

A total list of the cases is given on the following pages.

| [Previous](#) | [Contents](#) | [Next](#) |



Pilot Project on Public Procurement

Administrative Co-operation on Problem Solution – a project involving Denmark, Germany, Italy, The Netherlands, Spain and United Kingdom.

[Contact Pilot Project on Public Procurement.](#)

Created by <http://www.tangent.dk>



Pilot Project on Public Procurement

Administrative Co-operation on Problem Solution – a project involving Denmark, Germany, Italy, The Netherlands, Spain and United Kingdom

| [Previous](#) | [Contents](#) | [Next](#) |

18. may 1999

Progress Report

Report on Activities within the Framework of the Pilot Project on Public Procurement Covering the Period up to 31 March 1999

Introduction

This report gives a brief overview of the Pilot Project on Public Procurement and of activities undertaken in the period from the initiation of the project up to 31 March 1999, where the first chairmanship (Denmark) has handed this function over to the UK.

Some relevant background papers are **enclosed** to this report. A list of these can be found at the end of this report.

Background and Purpose of the Pilot Project

In its Green Paper on Public Procurement in the European Union (COM (98) 583 of 27 November 1996), the European Commission i.a. launches a suggestion that Member States set up an individual authority or designate an existing authority to supervise that full and effective application of the EU procurement rules be made by the contracting authorities/entities in the respective countries. The Commission invites Member States to run a pilot project to test this idea in practice.

In its ensuing Communication (COM (98) 143 of 11 March 1998), the Commission encourages that such authorities be set up, i.a. in order to serve as contact points for a rapid, informal solution of problems encountered in gaining access to public contracts. It is mentioned that the Pilot Project initiated by Denmark - being hitherto the only specific initiative to take up the idea launched in the Green Paper - could further enhance the expected positive effects. Suppliers facing problems with access to procurement procedures could thereby get access to rapid, informal problem solutions without having to take court actions or other formal measures. This in effect could contribute to the creation of a genuinely open European procurement market. The project is therefore strongly supported by the Commission.

The overall purpose of the project is, thus, to contribute to the achievement of a genuine EU-wide procurement market in accordance with the objectives stated in the Commission's Green Paper and Communication. This is first and foremost to be done through the designation of one or more (already existing or newly appointed) authorities/bodies in the participating Member States, whatever model that may best fit into the administrative "culture" and traditions in each Member State. These bodies will act as contact points for a rapid and informal solution of problems encountered by suppliers in getting access to public contracts and through cooperation in a network between these and the Commission.

Launching of the Pilot Project

The Competition Authority in Denmark had already for some time gained some experience from informal problem solution both in purely domestic cases and in cross-border procurement cases. After some initial inquiries among Member States, the Danish Competition Authority convened a meeting with representatives from procurement policy authorities in Germany, the UK, the Netherlands and Spain on 12 May 1998 in Copenhagen.

At that meeting, the participating Member States agreed to cooperate within a Steering Group for the project on the basis of a draft work programme (as to the contents of this, see below). The commitments of participants in the project have been described in the "outline" of the Pilot Project on Public Procurement.

During the summer of 1998, another Member State, Italy, expressed a wish to join the project and become a member of the Steering Group. This was welcomed.

Organisation of the Project

a. Participants

The following Member States participate for the time being in the project: The Netherlands, Germany, United Kingdom, Spain, Italy and Denmark, i.e. countries which thus both in relation to size, constitutional structure and geographical location form a representative picture of the European Union.

b. Duration

The Pilot Project has a duration of 3 years from September 1998.

c. Management of the Project

As it follows from the above, a *Steering Group* has been appointed for the management of the project. In addition to the participating Member States, the Commission participates in the Group as an observer and provides a certain financial support for the project.

There is agreement that there will be a *rotating chairmanship* of the Steering Group, lasting on average 6 months for each country. There is agreement that each chairmanship shall convene at least one meeting of the Steering Group during the period, but that it is otherwise up to the country assuming the chairmanship to arrange meetings as it is felt necessary. Denmark has assumed this function from the start of the project up to 31 March 1999. From 1 April 1999, the UK takes over, and the subsequent chairmanships will be taken over by Germany, the Netherlands, Spain and Italy in the order mentioned.

During the Danish chairmanship, a total of four meetings have been held, all in Copenhagen. After an initial meeting on 12 May 1998, where agreement on the creation of the Steering Group was reached, this latter had met three times, on 10 September 1998, 10 December 1998 and 9 February 1999.

Activities within the Pilot Project Framework

The areas which have been identified in the initial work programme adopted as relevant for the achievement of the project objectives fall into the five categories described below.

The Steering Group has agreed to concentrate efforts, at least in the first phase of the project, on the first three elements of the work programme, being considered "hard core"

elements (i.e. 1) Problem Solution, 2) Complaints Systems and 3) Application and Interpretation Problems Related to the Procurement Rules). It has, thus, been agreed to postpone work on the remaining two elements (4) Monitoring of Specific Sectors and 5) Collection of Statistics).

Problem Solution

a. National Informal Systems

The importance of creating a platform for and test in practice the possibilities for the attainment of smooth, informal solutions to problems encountered at the domestic level has been identified as a key element making it possible for a country also to cooperate on the solution of cross-border problems. In order to provide project participants with inspiration, the Danish chairmanship has submitted a paper on various thinkable models for problem solution.

Participating countries have informed and submitted papers about their respective possibilities for finding informal solutions to problems relating to access to procurement contracts.

It has been noted in general that in no Member State, the procurement authority has formal legal powers vis-à-vis the individual contracting authorities/entities, but nevertheless - to a varying degree from Member State to Member State - a certain *de facto* "persuasive" influence which can be of value in relation to obtaining informal problem solutions, both as far as domestic cases are concerned, and with regard to the solution of cross-border problem cases.

In addition, certain participating Member States have informed about intended or already implemented adjustments to their problem solution systems.

Italy, the Netherlands and the UK have thus informed about improvements to their systems intended also to allow for making informal solutions of cross-border problems possible. In particular, Italy has given information about plans which are well underway to create a "light" authority for "soft" and informal problem solutions which would tackle both domestic and cross-border cases, also at an early stage where a contract award procedure has not yet been concluded. At the last meeting of the Steering Committee (9 February 1999), Italy thus expected that collaborators within the new authority would be appointed in a not too distant future. At the same meeting, The Netherlands informed participants that, although the final report of a workinggroup that is dealing with the improvement of the procurement system in the Netherlands was not yet ready, it was clear (out of a survey) that procurement can be improved in the Netherlands, especially by the municipalities. The working group will propose a set of measures to be taken to improve procurement by contracting authorities: Besides giving information, advice and incentives, one of these measures could be to create an independent (from political influence) Dutch agency with powers to solve problems in procurement procedures or even to bring cases before court. And Denmark has informed about plans to amend its current legislation with a view to enhance the informal problem solution efforts by the Danish Competition Authority by providing a statutory basis for this.

b. Formal National Complaints Systems

Participating countries have likewise provided information on their formal systems put in place to honour their obligations to give effect to the "Remedies" directives (89/665/EEC and 92/13/EEC) adopted as a complement to the procurement directives. During

discussions, participants have focused on the weaknesses and strengths which characterise the respective systems. Some general denominators have been identified. On the positive side, the ability of the formal systems to react within a shorter time-limit than the ordinary courts has been mentioned for some participating countries. On the other hand, the relative difficulty to sanction infringements of the procurement rules has been mentioned frequently as a drawback. This applies both to sanctions available under criminal law and damages which most often require the involvement of more than one body.

In addition certain participating Member States have informed about intended or already implemented adjustments to their formal complaints systems.

Germany has thus informed about the new system for formal complaints procedures having been introduced with effect from 1 January 1999. The new German rules provide for - as most spectacular features - an automatic suspension of an award procedure, when a complaint has been admitted by a review body, and a maximum deadline of 5 weeks for the handling of complaints. UK has mentioned considerations with a view to setting up tribunals to act as "review bodies" in the sense of the EC Remedies Directives. Also Denmark has informed about plans to amend its current legislation with a view to enhance the Danish formal complaints system by making it possible for the review body - the Complaints Board - to consider claims for damages, thereby ruling out the need for separate action in order to claim damages.

c. Cross-Border Cooperation

It has been agreed, on a mutual basis, by participating countries to act in accordance with a set of *guidelines* for administrative cross-border cooperation on problem cases during the Danish chairmanship.

These guidelines which are attached to the outline intend to facilitate administrative cooperation and thereby a testing of the effectiveness of informal problem solutions. The guidelines describe the actions to be taken in cases where a participating Member State requests cooperation from another participating Member State, because it has become aware of cross-border problems arising from the application of the public procurement legislation. These actions do not only include steps to be taken during the process of problem solution, but also a commitment to provide relevant information to all participating Member States and the Commission on the outcome of problem cases.

d. Application and Interpretation Problems Identified as Barriers in Concrete Cases concerning Access to Procurement Contracts.

The complexity and the lack of clarity in the wording of the EU procurement rules has, not surprisingly, been identified as considerable barriers for access to procurement contracts.

The Steering Group has thus agreed to discuss - **based on concrete cases** - questions relating to the application/interpretation of the rules identified as common problem areas in this respect.

Until now, the following two problem areas have been addressed:

= Reference to Technical Specifications in Tender Documentation

At its meeting on 9 February 1999, the Committee initiated a discussion, taking as point of departure a concrete cross-border case from Danish experience, of the - rather difficult - question how to interpret and apply the provisions of the procurement directives obliging

contracting authorities to refer to European Standards or other common technical specifications in tender documentation. As views of the implications of these obligations were not unanimous, it was agreed that the outgoing Danish and the incoming British chairmanships jointly should prepare a discussion paper with a view to a renewed discussion at the first meeting under the British chairmanship.

= The Conditions for Use of "Framework Agreements" under the Public Sector Procurement Directives

At the February meeting, a discussion, also based on experience from a concrete case in Denmark, of the conditions for use of "framework agreements" under the public sector ("classical") procurement directives was likewise foreseen, but had to be reported due to time constraints. It is envisaged that a discussion of this subject will take place at the first meeting during the British chairmanship.

Information Activities

As participation in the Pilot Project remains open to non-participating Member States, and because it has been felt that it is important to spread information on project activities also in wider circles, it has been decided to hold *information meetings* at regular intervals with "outsiders", not only non-participating EU Member States, but also third countries members of the EEA (Norway, Iceland), other third countries having expressed their interest in the project (Switzerland, Poland and the Czech Republic) and interested associations, organisations etc. from European business and from the public purchaser side.

The first information meeting with non-participants was held in Copenhagen on 9 February 1999. At that meeting, the Pilot Project, its background and purpose, the activities undertaken within the framework of the project, the expectations attached thereto and the activities envisaged to inform non-participants were presented. An outline of the five elements of the work programme adopted for the project was likewise given. It was also in particular mentioned that plans were well underway to make information on the Pilot Project available on the Commission's SIMAP web-site, and a demonstration of how this could materialise was made. All participants at the information meeting welcomed the project, and several of them declared themselves willing to cooperate on problem solution with project participants. Questions were also raised as to the possibility to obtain observer status in the Steering Committee. This will be addressed at the next meeting of the committee (the first meeting during the British chairmanship). It is also the intention of the incoming British chairmanship to arrange an information meeting with wider participation in September 1999.

From the mid of March information on the Pilot Project and all relevant documents have been available on the Commission's SIMAP web-site.

List of Enclosed Background Documents

- [List of participants in the Pilot Project Steering Group](#)
- [List of participants \(not participating in the Steering Group\) in the Information Meeting](#)
- [Work Programme for the Pilot Project](#)
- [Outline of the Pilot Project](#)
- [Guidelines for Cooperation on Solution of Cross-Border Problems](#)
- [Danish paper on Problem Solution in Domestic Cases](#)
- [Danish paper on Problem Solution in Cross-Border Cases](#)
- [Danish paper on the Jurisprudence of the Danish Compliant Board for Public](#)

Procurement

- Papers from [Germany](#), the [UK](#), the [Netherlands](#), [Spain](#), [Italy](#) and [Denmark](#) on national systems for formal and informal problem solutions.

| [Previous](#) | [Contents](#) | Next |

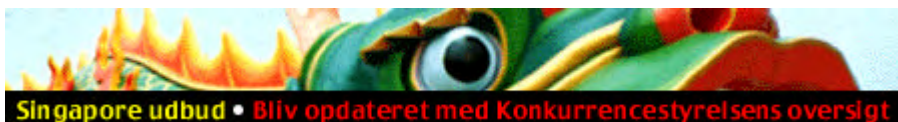


Pilot Project on Public Procurement

Administrative Co-operation on Problem Solution – a project involving Denmark, Germany, Italy, The Netherlands, Spain and United Kingdom:

[Contact Pilot Project on Public Procurement.](#)

Created by <http://www.tangent.dk>



Udbud inden for:
[Bygge- og anlæg](#) | [Medicinal](#) | [Miljø](#)

[Information](#)

Opdateres hver uge:

Vind en licitation i Singapore

Bygge- og anlæg, Medicinal og Miljø. Se de nye licitationer og følg med.

Konkurrencestyrelsen har etableret et samarbejde med den danske ambassade i Singapore. Formålet er at styrke danske virksomheders mulighed for at deltage i udbud til den offentlige sektor i Singapore.

De offentlige indkøb i Singapore er, lige som i EU, underlagt regler. I Singapore de såkaldte GPA-regler, Agreement on Government Procurement, der er en del af WTO-aftalen.

Her på siden får du detaljerede oplysninger om markedssituationen i Singapore, og information om hvordan man deltager i udbuddene. Se [Information](#).

Du kan også se de udbud, der har særlig interesse for danske virksomheder og **følg med** i hvilke udbud der er **åbne** og **lukkede** og hvilke virksomheder, der har **vundet** udbuddene.

Listerne over udbud ajourføres løbende! Vælg branche på [toppen](#) af siden.

Offentlige udbud i Singapore



Konkurrencestyrelsen © 2000
Nørregade 49
DK-1165 København K



Telefon: 33 17 70 00
Telefax: 33 32 61 44
E-post: ks@ks.dk
Hjemmeside: www.ks.dk

www.tangent.dk