

Evaluerings- modeller

Praktisk vejledning til offent-
lige indkøbere

August 2022



Evalueringsmodeller

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Carl Jacobsens Vej 35
2500 Valby
Tlf.: +45 41 71 50 00
E-mail: kfst@kfst.dk

Online ISBN 978-87-7029-725-7

Vejledningen er udarbejdet af
Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

August 2022

Indhold

Kapitel 1	4
Overblik over vejledningens indhold	4
1.1 Indledning.....	4
Kapitel 2	6
Evaluering af tilbud og valg af evalueringsmodel.....	6
2.1 Krav til oplysninger i udbudsmaterialet.....	6
2.2 Valg af evalueringsmodel.....	8
2.3 Evaluering af alternative tilbud.....	9
Kapitel 3	10
Kriterier og vægtning	10
3.1 Tildelingskriterier.....	10
3.2 Kvalitative under- og delkriterier.....	11
3.3 Vægtning af de valgte underkriterier.....	14
Kapitel 4	15
Prismodeller	15
4.1 Tre trin i prismodeller: Pointgivning, omregning og opgørelse.....	15
4.2 Prismodel baseret på gennemsnitspriser	16
4.3 Prismodel baseret på beregningsbeløb.....	18
4.4 Prismodellers virkninger.....	19
Kapitel 5	20
Pointmodeller	20
5.1 Trin ved brug af pointmodeller	20
5.2 Lineære pointmodeller	21
5.3 Ikke-lineære pointmodeller	25
5.4 Pointmodellens virkning	27
Kapitel 6	28
Procentmodeller	28
6.1 Model baseret på procentvise forskelle.....	28
6.2 Procentmodellens virkninger	29

Kapitel 1

Overblik over vejledningens indhold

1.1 Indledning

Udbudsloven sætter rammerne for, hvordan offentlige ordregivere køber ind.

Denne vejledning sætter fokus på et enkelt emne i udbudsloven, nemlig reglerne om evaluering, herunder evalueringsmodeller. Reglerne indebærer, at tilbudsgiverne skal have forudgående gennemsigtighed i, hvordan ordregivere vil foretage evaluering af de indkomne tilbud.

Hovedformålet med vejledningen er at vise ordregivere, hvorledes forskellige evalueringsmodeller fungerer. Vejledningen indeholder kun eksempler på enkelte modeller. Det er således ikke en udtømmende gennemgang af mulige og lovlige modeller, og der er ikke tale om, at nogle modeller anbefales frem for andre. Det vil afhænge af de konkrete omstændigheder.

Vejledningen er målrettet udbudspraktikere, som ønsker et overblik over reglerne om evalueringsmodeller, og som overvejer, hvordan de kan udforme deres evaluering.

Kapitel 2 giver et overblik over hovedpunkterne vedrørende beskrivelse af fremgangsmåder for evalueringer. I kapitel 2 gennemgås blandt andet, hvad der generelt skal oplyses om evalueringsmodeller i forbindelse med et udbud, herunder hvad der skal oplyses, når der også indgår kvalitative kriterier og bruges modeller ved evalueringen.

Kapitel 3 handler om valg af tildelingskriterium, under- og eventuelle delkriterier, hvad der tillægges betydning ved bedømmelsen, og hvordan underkriterierne vil blive vægtet. Kapitlet gennemgår, hvilke muligheder der foreligger, når 1) der alene skal evalueres på priser eller omkostninger, og 2) når tilbuddene også evalueres på kvalitative kriterier.

Kapitel 4 omhandler prismodeller. I prismodeller omregnes point for kvalitet til beløb, som i evalueringen sammenstilles med tilbudspriserne for at skabe en evalueringsteknisk pris, der kan danne grundlag for identifikation af det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

I kapitel 5 er fokus rettet mod pointmodeller. I pointmodeller omregnes priser til point, som i evalueringen sammenstilles med point for kvalitet, hvilket skaber et samlet point for det enkelte tilbud. Herved kan de forskellige tilbud sammenlignes således, at ordregiveren kan identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Kapitel 6 omhandler procentmodeller. I procentmodeller sker evalueringen ved at sammenstille de procentvise forskelle i kvalitet og pris.

Der er tale om en revision af den tidligere vejledning fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen om evalueringsmetoder fra marts 2018. Vejledningen er opdateret som følge af den ændring

af udbudsloven om offentliggørelse af evalueringsmodeller, der er trådt i kraft 1. juli 2019¹² og den efterfølgende ændring af udbudsloven, som er trådt i kraft 1. juli 2022.³

¹ Lov nr. 204 af 5. marts 2019, lov om ændring af udbudsloven (offentliggørelse af alle dele af evalueringsmodellen og krav om evaluering af kvalitet uden kendskab til pris ved større bygge- og anlægskontrakter).

² I forbindelse med opdatering af vejledningen er prosamodeller udtaget, da modellen, efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens viden, ikke benyttes, og da de nye lovbemærkninger til udbudslovens § 160, stk. 1, ikke nævner denne model.

³ Lov nr. 884 af 21. juni 2022, lov om ændring af udbudsloven, lov om Klagenævnet for Udbud og lov om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren.

Kapitel 2

Evaluering af tilbud og valg af evalueringsmodel

2.1 Krav til oplysninger i udbudsmaterialet

Udbudsloven medfører, at ordregiverne ved udbud skal kunne identificere det *økonomisk mest fordelagtige tilbud*. Ordregivere kan vælge mellem tre tildelingskriterier:

- » pris,
- » omkostninger eller
- » bedste forhold mellem pris og kvalitet.

I Boks 2.1 fremgår, hvad der altid skal oplyses i udbudsmaterialet om evaluering.

Boks 2.1 Hvad skal altid oplyses om evalueringer i ud- budsmaterialet

- » Tildelingskriterium, eventuelle underkriterier og delkriterier
- » Vægtningen af de enkelte underkriterier (hvis relevant)
- » Hvad der tillægges betydning ved bedømmelsen
- » Alle dele af evalueringsmodellen, herunder både værktøjerne til brug for sammenstillingen, men også indholdet af værktøjerne.

I forbindelse med evalueringen gælder yderligere, at ordregiveren:

- » Kan lade parametre afhænge af de indkomne tilbud. Det kræver, at der i udbudsmaterialet er angivet entydige og objektive kriterier for, hvordan parametrene fastlægges og ikke må lægge vægt på forhold, som ikke har været oplyst i udbudsmaterialet.

Reglerne i udbudsloven indebærer, at ordregiver skal oplyse, hvilket tildelingskriterium der anvendes i evalueringen. Derudover skal under- og eventuelle delkriterier angives i udbudsmaterialet. Vægtningen af underkriterierne skal også fremgå af udbudsmaterialet sammen med en beskrivelse af, hvad der tillægges betydning ved bedømmelsen. Det vil særligt være relevant i forhold til de kvalitative underkriterier, at det beskrives, hvad der lægges vægt på ved bedømmelsen, da det ved de økonomiske underkriterier – pris og omkostninger – udelukkende er laveste pris, der tillægges betydning.

Ordregiver skal fastlægge og beskrive alle dele af evalueringsmodellen. Af bemærkningerne til udbudsloven⁴ fremgår det eksplicit, at de dele, der er en del af evalueringsmodellen, blandt andet er:

- » Formler
- » Pointmodeller, prismodeller mv.

⁴ Bemærkningerne til lov nr. 204 af 5. marts 2019, lov om ændring af udbudsloven (offentliggørelse af alle dele af evalueringsmodellen og krav om evaluering af kvalitet uden kendskab til pris ved større bygge- og anlægskontrakter).

- » Pointskalaer
- » Parametre, fx hældningsgrad.

Ordregiver vil ikke kunne anvende dele af en evalueringsmodel, der ikke har været beskrevet i udbudsmaterialet, men kan godt lade parametre afhænge af de indkomne tilbud. Det kræver, at der i udbudsmaterialet er angivet entydige og objektive kriterier for, hvordan parametrene fastlægges.⁵

Udbudsloven anvender begrebet evalueringsmodeller som udtryk for det eller de værktøjer, der anvendes af ordregiver til at sammenstille tilbudsgivernes besvarelse af forskellige kriterier for tildeling med henblik på at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.⁶

Tidligere er forskellige betegnelser blevet benyttet for evalueringsmodeller, fx bedømmelsesmetode og evalueringsmetode. Med lovændringen er der sket en definition af begrebet "evalueringssmodel" samt en præcisering af, hvilke dele af indholdet i evalueringssmodellen der skal fastlægges og beskrives.⁷

Formålet med bestemmelsen er blandt andet at styrke den forudgående gennemsigtighed, herunder tilbudsgivers mulighed for at optimere tilbud og hensynet til ligebehandling.

Ordregiver har således fortsat et vidt skøn i forhold til at fastlægge evalueringssmodellen, men indholdet af alle dele af evalueringssmodellen skal beskrives i udbudsmaterialet.

I kapitel 4-6 gennemgås eksempler på prismodeller, pointmodeller og procentmodeller.

Der kan også anvendes andre modeller til evaluering af tilbud end de omtalte i denne vejledning.

Boks 2.2 Betingelser vedrørende evalueringssmodellen

- » Udbudsmaterialet skal indeholde en angivelse af den model, der anvendes ved evalueringen.
- » Alle dele af evalueringssmodellen skal fastlægges og beskrives.
- » Der kan ikke lægges vægt på forhold, som ikke har været oplyst i udbudsmaterialet.
- » Parametrene i evalueringssmodellen skal bero på en objektiv konstatering og må ikke afhænge af de indkomne tilbud på en måde, der beror på ordregivers valg eller vurdering efter åbningen af tilbuddene. De kan dog godt afhænge af de indkomne tilbud, hvis blot det på forhånd entydigt er fastlagt og beskrevet, hvordan det vil ske.
- » Evalueringssmodellen skal være saglig.⁸
- » Ligebehandlingsprincippet, gennemsigtighedsprincippet og proportionalitetsprincippet skal generelt overholdes i forhold til beskrivelsen og gennemførelsen af evalueringen.

⁵ Hvis ordregiver vælger at lade eksempelvis hældningsgraden i en pointmodel med lineær interpolation være afhængig af de indkomne tilbud, skal det entydigt fastlægges og beskrives på forhånd i udbudsmaterialet, hvordan den endelige hældningsgrad afhænger af de indkomne tilbud. Det kan eksempelvis ske ved at beskrive, at den laveste pris vil modtage det maksimale point, priser, der er 50 procent højere, får 0 point, og at der laves en lineær interpolation mellem disse to punkter. Læs mere i bemærkningerne til udbudslovens § 160, stk. 1.

⁶ Jf. udbudslovens § 24, nr. 39.

⁷ Det er ikke hensigten, at denne definition skal ændre på indholdet af bestemmelsen i udbudslovens § 160, stk. 2, hvor begrebet "evalueringssmetode" anvendes. Med ændringen i loven og bemærkningerne hertil er der således en indikation af, at begrebet "evalueringssmodel" er tilsvarende med begrebet "evalueringssmetode".

⁸ Der gælder et almindeligt krav om saglighed vedrørende evalueringssmodellen.

2.2 Valg af evalueringsmodel

Ordregiver skal i forbindelse med valg af evalueringsmodel sikre, at modellen er egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Ved valg af evalueringsmodel er det væsentligt at have et godt kendskab til både det konkrete leverandørmarked og til de forskellige modeller, der kan bruges til evaluering. Et godt kendskab til markedet og modeller sætter ordregiveren i stand til at lægge vægt på bestemte forhold i evalueringen og vælge en model, der understøtter ordregiverens behov.

Et væsentligt element i ordregiveres forberedelse af udbuddet kan ofte være en markedsdialog før udbuddet, jf. Boks 2.3.

Boks 2.3 Dialog før udbuddet

Ved forberedelse af udbuddet kan det være hensigtsmæssigt at undersøge, hvilke løsninger der findes, og hvordan konkurrencen er på det relevante marked.

Dette kan ske på forskellige måder, fx ved at gå i dialog med leverandører i den pågældende branche eller ved at kontakte andre ordregivere, som har udbudt lignende anskaffelser. Udbudsloven giver meget vid adgang til dialog og markedsundersøgelser før udbuddet, når det blot ikke resulterer i en konkurrencefordel for en bestemt tilbudsgiver ved udbuddet.

Dialog før et udbud kan give ordregivere et indtryk af, om der er udviklet nye produkter eller nye måder at løse opgaven på, og hvilke mulige løsninger der kan være relevante i det konkrete udbud. Det er også med til at give ordregiver oplysninger om leverandører, produkter, priser og konkurrencen på markedet.

Denne viden kan bruges på mange måder ved tilrettelæggelsen af udbuddet. Oplysningerne kan fx bruges, når opgaven skal specificeres. De kan også bruges, når ordregiveren skal vælge, hvilke kriterier tilbuddene skal evalueres efter, hvad der skal tillægges betydning ved bedømmelsen, og hvordan kriterierne skal vægtes.

Læs evt. mere om dialog i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vejledning *Dialog før og under udbudsprocessen*, februar 2018.

Når ordregiveren har fastlagt sit behov, skal fremgangsmåden ved evalueringen fastlægges.

Når man som ordregiver har fastlagt rammerne for evalueringen, dvs. tildelingskriterier, underkriterier og eventuelle delkriterier, er de øvrige elementer i evalueringen teknik og værktøjer, der skal understøtte valgene. Med teknik og værktøjer menes den konkrete model, som skal sikre, at man opnår den fastlagte vægtning af underkriterierne pris og kvalitet.

I denne vejledning gennemgås eksempler på følgende modeller:

- » *Prismodeller*, hvor point fra bedømmelser af kvalitet omregnes til et pristillæg, som vægtes sammen med tilbudspriser til en evalueringspris. Tilbuddet med laveste evalueringspris vinder det konkrete udbud (kapitel 4).
- » *Pointmodeller*, hvor tilbudspriser omregnes til point, som sammenvægtes med point for kvalitet. Tilbuddet med højeste samlede pointscore vinder udbuddet (kapitel 5).
- » *Procentmodeller*, hvor procentvise forskelle i tilbuddene på kvalitet og pris udgør grundlaget for evalueringen (kapitel 6).

De modeller, der gennemgås i vejledningen, er alene eksempler, og der kan også anvendes andre modeller til evaluering af tilbud.

Der beskrives i alt seks konkrete eksempler på evalueringsmodeller, to prismodeller, tre pointmodeller og en procentmodel. De seks eksempler på modeller, som indgår i vejledningen, er illustreret ved brug af det samme standardeksempel, så man kan se, hvordan modellerne virker i forhold til hinanden.

Det er vigtigt, at ordregiver er opmærksom på egenskaberne ved de forskellige modeller, når der skal vælges evalueringsmodel i konkrete udbud. Fx kan outliers/ekstreme observationer, dvs. tilbud, som ligger langt fra hovedfeltet mht. pris og/eller kvalitet, have indflydelse på resultater i modeller, hvor modellens beregninger tager afsæt i de indkomne tilbud – eksempelvis pris- eller pointmodeller, hvor gennemsnitsprisen benyttes i forbindelse med evalueringen.

Videre kan visse modeller også have en tendens til at favorisere tilbud med højere priser og bedre kvalitet – fx visse pointmodeller.⁹

Det kan være en god idé som ordregiver at afprøve, hvilke evalueringsmodeller der bedst kan medvirke til at sikre, at den fastlagte vægtning overholdes i udbudsmaterialet. For de modeller, der er omtalt i denne vejledning, kan det testes ved brug af *Modeltesteren* – et beregningsværktøj, som kan findes på kfst.dk/udbud.

2.3 Evaluering af alternative tilbud

En ordregiver kan vælge at acceptere, at tilbudsgivere supplerer deres tilbud med alternative tilbud, som skal opfylde anderledes formulerede krav end de ordinære tilbud. Når ordregiveren giver mulighed for dette, skal det fremgå af udbudsmaterialet. Desuden skal det også fremgå, hvilke mindstekrav og specifikke krav de alternative tilbud skal opfylde.

Alternative tilbud skal vurderes i samme evaluering som de ordinære tilbud. Det valgte tildelskriterium og den valgte evalueringsmodel skal derfor kunne rumme en samlet vurdering af både de ordinære og alternative tilbud. Ordregiver skal således i forbindelse med valg af evalueringsmodel tage højde for, hvorledes evalueringen vil gennemføres med både ordinære og alternative tilbud.

⁹ Læs mere herom i afsnit 5.3.

Kapitel 3

Kriterier og vægtning

3.1 Tildelingskriterier

Reglerne i udbudsloven indebærer, at det økonomisk mest fordelagtige tilbud anvendes som et overordnet begreb, således at det er målet for alle udbud at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud. En ordregiver kan finde det økonomisk mest fordelagtige tilbud ved at vælge et af følgende tildelingskriterier:¹⁰

- » Pris
- » Omkostninger
- » Bedste forhold mellem pris og kvalitet.

Pris

Tildelingskriteriet *pris* svarer til det, der efter de tidligere regler var laveste pris. Tilbuddene evalueres her alene på prisen. Eksempelvis ved en samlet opgørelse af flere priselementer.

Hvis der indgår flere priselementer, fx en tilbudspris, timepriser, rabatter og priser på optioner eller lignende, skal ordregiveren tage stilling til, hvordan disse forskellige priselementer opgøres, beregnes eller sammenlægges i evalueringen.¹¹ Det gælder fx også, hvis der er tale om et sortimentsudbud, hvor der indgår en omfattende række priser på forskellige produktlinjer i sortimentet. Det skal her oplyses entydigt og klart i udbudsmaterialet, hvilken fremgangsmåde der vil blive anvendt til at udvælge varerne i varekurven¹², således at den endelige sammensætning af varekurven blot vil være en direkte konsekvens af beskrivelsen uden mulighed for efterfølgende ændringer af denne fremgangsmåde. Derudover skal det beskrives, hvordan priserne vil blive vægtet og sammenstillet i tilbudsevalueringen.¹³

Ved tildelingskriteriet pris er det tilbuddet med den laveste pris eller den laveste opgjorte pris (når der indgår flere priselementer i opgørelsen), der udpeges som vinderen af udbuddet.

Omkostninger

Tildelingskriteriet *omkostninger* svarer til, at det er tilbuddet med laveste omkostninger for ordregiver, som vinder udbuddet. Ordregiveren skal her tage stilling til, hvilke omkostnings-

¹⁰ Jf. udbudslovens § 162.

¹¹ Jf. bemærkningerne til udbudslovens § 165 om, "at hvis der indgår flere priser eller flere omkostningsposter, kan der være en pligt til at vægte disse eller på anden måde redegøre for, hvorledes de evalueres for at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud."

¹² Med varekurven menes det repræsentative udsnit af sammenlignelige produkter i tilbudsgivernes tilbudte sortiment, der lægges til grund for evalueringen.

¹³ Det vil fx kunne ske på baggrund af vægte, som er baseret på tal for det årlige forbrug, skønnede indkøbsvolumener eller lignende.

poster evalueringen vil omfatte, med henblik på at identificere det tilbud, der medfører færrest omkostninger.¹⁴ Opgørelsen kan fx omhandle totalomkostningerne eller livscyklusomkostningerne.¹⁵ I opgørelser af totalomkostningerne kan der ud over tilbudsprisen også indgå ordregiverens omkostninger ved at råde over og anvende et produkt eller en bygning i ordregiverens brugsperiode. Desuden kan der medregnes indtægter eller omkostninger ved afhændelse af produktet eller bygningen efter brugsperioden. I opgørelser af livscyklusomkostninger kan der endvidere medregnes omkostninger, der ligger uden for ejerens brugsperiode samt indirekte omkostninger til fx klimapåvirkning eller miljøbelastning.

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Ved tildelingskriteriet *bedste forhold mellem pris og kvalitet* indgår der typisk både økonomiske underkriterier (priser eller omkostninger) og kvalitative underkriterier om tilbuddenes kvalitetsmæssige indhold.¹⁶

Når ordregivere skal give det enkelte tilbud en samlet bedømmelse, kan det give udfordringer, idet kvalitet og økonomi i denne forbindelse skal sammenstilles under iagttagelse af en fastsat og oplyst vægtning. Hvis en ordregiver eksempelvis giver point for et kvalitativt underkriterium og har priser i tilbuddene for et økonomisk underkriterium, er det nødvendigt enten at omregne pointene til priser eller at omregne priserne til point, således at man kan give det enkelte tilbud en samlet score. Det er nødvendigt med en samlet score for de enkelte tilbud, således at tilbuddene kan sammenlignes med hinanden og dermed identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud. I kapitel 4-6 gennemgås de tre evalueringsmodeller:

- » I *prismodeller* (kapitel 4) omregnes point fra bedømmelser af kvalitet til priser, som sammenstilles med tilbudspriserne for at skabe en samlet evalueringspris. Tilbuddet med laveste evalueringspris vinder herefter udbuddet.
- » I *pointmodeller* (kapitel 5) sker det omvendte: Tilbudspriser omregnes til point, som sammenvejes med point for kvalitet. Tilbuddet med højeste samlede pointscore vinder udbuddet.
- » I *procentmodeller* (kapitel 6) gælder, at procentvise forskelle i tilbuddene på kvalitet og pris udgør grundlaget for evalueringen.

Vægtningen af det enkelte underkriterium skal inddrages i alle modeller, når der skal skabes et samlet resultat, der kan sammenlignes med de øvrige tilbud.

Ud over de nævnte muligheder kan evalueringen også være en såkaldt *omvendt licitation*, hvor der alene evalueres på kvalitetskriterier. Det sker ved, at ordregiveren, ved anvendelse af tildelingskriteriet *bedste forhold mellem pris og kvalitet*, på forhånd har fastlåst tilbudsprisen, hvorefter der alene konkurreres på kvaliteten.¹⁷

3.2 Kvalitative under- og delkriterier

Når ordregiveren har valgt at bruge tildelingskriteriet *bedste forhold mellem pris og kvalitet*, indgår der kvalitative under- og eventuelle delkriterier i vurderingen.

¹⁴ Se fodnote nr. 10.

¹⁵ For mere om livscyklusomkostninger se Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vejledning Totalomkostninger – praktisk vejledning til offentlige indkøbere. Vejledningen kan findes på kfst.dk.

¹⁶ Der kan være tilfælde, hvor der ikke evalueres på økonomiske underkriterier, men alene på kvalitetskriterier.

¹⁷ Jf. udbudslovens § 162, stk. 4.

Ordregiveren har bred adgang til at vælge underkriterier, der giver mulighed for at opnå høj kvalitet, og som understøtter ordregiverens behov.¹⁸

Underkriterier er konkurrenceparametre, som udgør grundlaget for ordregiveres vurdering af kvaliteten i tilbuddene. Ordregivere skal beskrive, hvad der lægges vægt på ved denne bedømmelse. Det kan både være positivt og negativt. Kvalitative underkriterier kan eksempelvis omhandle kvaliteten af tilbudte produkter, miljømæssige og sociale aspekter. Et andet eksempel er underkriterier om udførende medarbejderes kvalifikationer og erfaringer, som kan anvendes, når kvaliteten af leverandørens personale kan påvirke niveauet for kontraktens opfyldelse betydeligt.¹⁹

Underkriterier kan yderligere være opdelt i delkriterier. Delkriterier er specifikke kriterier, der tilsammen udgør grundlaget for vurderingen af et underkriterium. Ligesom for underkriterierne skal man også for hvert af delkriterierne oplyse i udbudsmaterialet, hvad man vil tillægge betydning ved bedømmelsen.

Krav til kvalitative under- og delkriterier

Ved udformningen af kvalitative under- og delkriterier skal man sikre, at principperne om gennemsigtighed, ligebehandling og proportionalitet overholdes, herunder at:

- » kriterierne er oplyst på forhånd i udbudsmaterialet
- » kriterierne er forbundet med kontraktens genstand
- » kriterierne er egnede til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud
- » kriterierne ikke tillægger ordregiveren et ubetinget frit valg
- » kriterierne er proportionale i forhold til det, ordregiver ønsker at købe.²⁰

Ordregiveren er forpligtet til at skabe gennemsigtighed ved at oplyse, hvilke under- og delkriterier der vil blive anvendt.

Dernæst skal under- og delkriterier være knyttet til kontraktens genstand, således at man alene lægger vægt på forhold, der angår kontrakten. Det betyder, at der ikke i evalueringen kan anvendes forhold, der er produktet eller ydelsen uvedkommende.

Kvalitative under- og delkriterier skal ligesom økonomiske under- og delkriterier være egnede til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud ved brug af det bedste forhold mellem pris og kvalitet. Det betyder blandt andet, at det skal være muligt at konkurrere på baggrund af underkriterierne. Det kan eksempelvis ske ved, at tilbudsgiverne konkurrerer på bedst opfyldelse af et enkelt eller flere underkriterier eller ved, at der konkurreres på, hvor stor en del af et antal fastsatte krav, der opfyldes.

Ligesom ved økonomiske kriterier må de kvalitative kriterier ikke medføre, at ordregiveren har et ubetinget frit valg.

¹⁸ Jf. udbudslovens § 162, stk. 3.

¹⁹ Jf. udbudslovens § 162, stk. 3, nr. 2. Betingelserne herfor er i øvrigt uddybende forklaret i lovbemærkningerne til bestemmelsen.

²⁰ Oplistingen er ikke udtømmende.

Kriterierne skal desuden være proportionale i forhold til det, som ordregiveren agter at købe. Det betyder, at kravene ikke må gå videre, end hvad der er nødvendigt og passende i forhold til det konkrete indkøb.

Endelig skal ordregiver i forbindelse med de kvalitative under- og delkriterier være opmærksom på at beskrive alle dele af modellen for evaluering, dvs. alle de værktøjer og den teknik, der anvendes af ordregiver til at sammenstille tilbudsgivernes forskellige kriterier for tildeling med henblik på at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Det kan fx være formler eller pointskalaen, der benyttes i forbindelse med tildeling.

Bedømmelse af kvalitative kriterier

Kvalitative kriterier bliver bedømt ved, at der for hvert enkelt tilbud laves en separat bedømmelse af, hvor mange point tilbuddet skal have efter en på forhånd fastsat pointskala. Det skal oplyses i udbudsmaterialet, hvad der vil blive tillagt betydning ved bedømmelsen samt de værktøjer, der benyttes i forbindelse med evalueringen. Værktøjerne kan fx være de formler eller pointskalaen, der benyttes i forbindelse med tildeling.

Ordregiveren har fortsat vide skønsmæssige beføjelser ved bedømmelsen af tilbuddene, så længe skønnet i øvrigt foretages i overensstemmelse med principperne om ligebehandling og gennemsigtighed. Ordregiver må dog ikke lægge vægt på forhold, som ikke har været oplyst i udbudsmaterialet.

I Boks 3.1 er det med nogle eksempler illustreret, hvordan disse rammer for ordregivers vide skøn kan være.

Boks 3.1 Eksempler på rammer for ordregivers vide skøn ved bedømmelse af kvalitetskriterier

Skridsikkert gulv

I udbudsmaterialet har en ordregiver oplyst, at der ved bedømmelsen af et delkriterium om en gulvbelægningskvalitet vil blive lagt vægt på "i hvilket omfang gulvbelægningen er skridsikker, således at de mest skridsikre belægninger vil opnå højeste point".

Ordregiveren vil her have et vidt skøn ved bedømmelsen af, hvor mange point forskellige gulvbelægninger skal have. Efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering er det ikke et krav, at ordregiver på forhånd laver en udførlig beskrivelse af, hvordan forskellige typer af gulvbelægninger vil blive bedømt. Men ordregiver må i dette eksempel alene bedømme gulvbelægninger mht. skridsikkerhed og ikke lægge vægt på andre egenskaber ved gulvbelægningerne.

Scanningsbilleder

En ordregiver oplyste følgende om, hvordan kvaliteten af et testbillede ville blive vurderet i en samlet vurdering, hvor "Den bedste vurdering opnås, såfremt testbilledet/testbillederne vurderes i høj grad at sætte ordregiver i stand til at vurdere, om en scannet person har skjult narkotika på eller i kroppen".

Klagenævnet for Udbud anførte følgende om denne formulering: "Evalueringen af kvalitative underkriterier vil til en vis grad bero på ordregivers skøn. Det forhold, at et sådan kvalitativt kriterium ikke er beskrevet ved angivelse af tekniske specifikationer som eksempelvis pixeltal og lignende, fører således ikke i sig selv til, at kriteriet er i strid med principperne om ligebehandling og/eller gennemsigtighed".

Ordregiveren havde ved bedømmelsen blandt andet lagt vægt på, at nogle af billederne var mørke. Klagenævnet fandt, at dette var inden for, hvad en almindelig oplyst tilbudsgiver må forvente ud fra beskrivelsen af, hvad der ville blive lagt vægt på.

Ordregivere kan udarbejde hjælpeskemaer og instruktioner mv., som kan anvendes af eksempelvis interne brugergrupper, når et tilbud skal vurderes i forhold til kvalitative kriterier. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der ikke er en pligt til at offentliggøre disse hjælpeskemaer og instruktioner mv., da disse ikke er evalueringstekniske værktøjer i udbudslovens forstand, og så længe evt. hjælpeskemaerne og instruktionerne ikke går ud over, hvad der er påregneligt inden for rammerne af det oplyste i udbudsmaterialet.

3.3 Vægtning af de valgte underkriterier

Når ordregiveren har valgt, at evalueringen skal baseres på mere end et underkriterium, skal det – hvis muligt – også oplyses i udbudsmaterialet, hvordan ordregiveren vil vægte de valgte underkriterier.²¹

I forbindelse med evaluering skal vægtning overholdes, således at underkriterierne opnår den betydning i den samlede bedømmelse, der er oplyst på forhånd i udbudsmaterialet. I den forbindelse fremgår det af Klagenævnet for Udbud kendelse af 8. august 2017, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen mod Region Midtjylland, at ”evalueringen nøje skulle overholde de fastsatte vægtninger”.

Vægtning af underkriterierne vil ske med henblik på at imødekomme ordregivers behov. Det er derfor af væsentlig betydning, at man før udbuddet nøje overvejer, hvilken vægt der gives til pris og kvalitet i udbuddet.

Udbudsloven giver mulighed for, at ordregiveren kan fastsætte vægtningen ved et passende interval.²² Intervallet skal i givet fald sættes, så tilbudsgiverne på forhånd kan identificere prioriteringen af underkriterierne, hvad der vil blive lagt vægt på i tilbudsevalueringen, og hvordan evalueringen vil blive gennemført.

For delkriterier, der vedrører et underkriterium, er der ikke et krav i udbudsloven om vægtning af disse delkriterier.²³

Det fremgår dog af lovbemærkningerne, at vægtningen af delkriterier skal angives, hvis et delkriterium tillægges særlig stor eller særlig lille betydning i forhold til andre delkriterier til samme underkriterium.

Dette er i tråd med praksis fra Klagenævnet for Udbud, der tidligere har tilkendegivet, at ordregivere skal oplyse vægtningen, hvis ordregivere lader delkriterier vægte forskelligt under evalueringen, og en oplysning om vægtningen kunne have haft indflydelse på udformningen af tilbuddene.²⁴

²¹ Jf. udbudslovens § 165. Det fremgår i øvrigt af bestemmelsens stk. 3, at hvis vægtning af objektive årsager ikke er mulig, skal ordregiveren i stedet angive kriterierne i prioriteret rækkefølge. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er ikke bekendt med eksempler på situationer, hvor dette har været tilfældet i praksis.

²² Jf. udbudslovens § 165, stk. 2.

²³ Se blandt andet kendelse af 2. marts 2011, Wel-Med/Scanbio ApS mod K-17 – Indkøbsfællesskabet. Selvom kendelsen er fra før udbudslovens ikrafttræden, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at udbudslovens manglende krav om vægtning af delkriterier er et udtryk for, at den af Klagenævnet for Udbud fastsatte praksis fortsættes.

²⁴ Se blandt andet kendelse af 15. juni 2015, Grøn Sol A/S mod Aarhus Kommune.

Kapitel 4

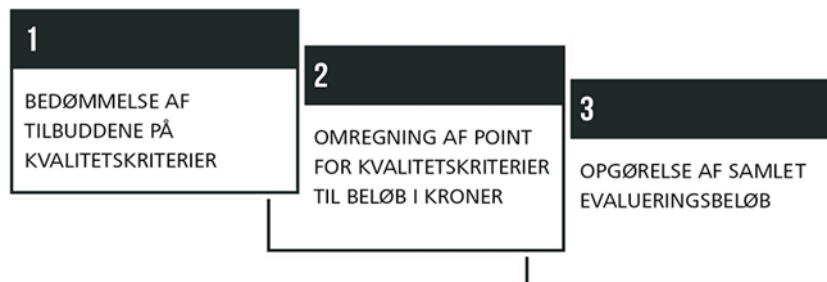
Prismodeller

4.1 Tre trin i prismodeller: Pointgivning, omregning og opgørelse

I prismodeller omregnes point for kvalitet til kronebeløb, som vægtes sammen med tilbudspriserne i evalueringen af, hvilket tilbud der har det bedste forhold imellem pris og kvalitet.²⁵

Evalueringen sker i tre trin, hvilket er illustreret i Figur 4.1.

Figur 4.1 Evaluering i prismodeller



Det første trin om bedømmelse af tilbuddene på kvalitative kriterier kan gennemføres på forskellige måder. I prismodeller vælger man typisk at lave separate bedømmelser af, hvor mange point hvert enkelt tilbud skal have på en absolut pointskala. I bedømmelsen gives eksempelvis det lavest mulige point for den bedst mulige opfyldelse af kvalitetskriteriet og det højest mulige antal point for den dårligst mulige opfyldelse af kvalitetskriteriet.

Det vil bero på en konkret vurdering, hvilken pointskala ordregiveren vælger at anvende. Pointskalaen skal kunne afdække variationen i de tilbud, ordregiver modtager på et udbud. En skala med for få trin i pointskalaen vil muligvis give det udfald, at tilbuddene ikke varierer i point, selv om der eksempelvis er kvalitetsforskelle i tilbuddene. En sådan skala vil altså ikke give mulighed for at differentiere imellem tilbud. En skala med for mange trin kan medføre, at det bliver svært for ordregiver at skelne imellem de forskellige tilbud. I dette tilfælde vil relativt ens tilbud risikere at få forskelligt antal point.

Ordregiver bør overveje, hvordan de valgte underkriterier skal vurderes, når de indkomne tilbud skal evalueres. Ordregivere skal anvende samme skala på forskellige underkriterier, men

²⁵ Kapitlet indeholder ikke en beskrivelse af, hvad der skal oplyses i udbudsmaterialet, da dette fremgår af Boks 2.1. Derimod er det alene angivet, hvordan prismodeller virker i praksis.

det vil være en konkret vurdering, hvilken skala der vil være passende. Eksempelvis vil en skala med få trin være passende for et underkriterium med lille mulighed for variation.

I dette, og i de følgende eksempler, benyttes skala med ni trin fra 0-8. Denne skala er valgt, da skalaen gør det muligt at vurdere tilbud ud fra et tilpas omfang trin til at skelne imellem dem. Omfanget af trin kan altså sikre, at der hensigtsmæssigt kan differentieres imellem tilbuddene, uden at små forskelle betyder relativt store forskelle i evalueringen. Denne pointskala kan ses i Tabel 4.1:

Tabel 4.1 **Pointskala til bedømmelse af kvalitative kriterier i prismodel**

Opfyldelse af kriteriet	Point
Bedst mulige opfyldelse af kriteriet	0
Glimrende/fortrinlig opfyldelse af kriteriet	1
God/meget tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	2
Over middel i opfyldelse af kriteriet	3
Middel/tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	4
Under middel i opfyldelse af kriteriet	5
Mindre tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	6
Ringe opfyldelse af kriteriet	7
Dårlig opfyldelse af kriteriet (men konditionsmæssigt tilbud)	8

Det andet trin i omregningen af point for kvalitative kriterier til kronebeløb kan også foretages på forskellige måder. Nedenfor gennemgås to af disse måder. I den første opgøres omregningsbeløbet fra kvalitetspoint til et pristillæg ud fra gennemsnitpriserne i de modtagne tilbud. I den anden fastsættes beløbet forud for tilbudsafgivelse på baggrund af et beregningsbeløb for opgaven.

De kronebeløb, som bedømmelserne af kvalitet omregnes til, er fiktive beløb, som alene bruges til at identificere vinderen af udbuddet.

Det tredje og sidste trin er at opgøre, hvilket tilbud der har vundet udbuddet. Det gøres ved at gange priser og omregningsbeløb med vægtprocenter, sådan som det er illustreret i eksemplerne i de følgende afsnit.

4.2 Prismodel baseret på gennemsnitspriser

I denne prismodel fastsættes omregningsbeløbet som gennemsnittet af tilbudspriserne divideret med det højeste mulige pointtal på kvalitets skalaen:

$$\text{Omregningsbeløb} = \text{gennemsnitspris} / (\text{højeste point} - \text{laveste point})$$

Når denne model anvendes, skal ordregiveren tage stilling til, hvilke vægtprocenter der skal anvendes i evalueringen.

Modellen er illustreret i et standardeksempel, som anvendes til at forklare alle evalueringsmodellerne i denne vejledning. Ved at anvende samme standardeksempel for alle evalueringsmodellerne illustreres modellernes forskelle, og hvordan de virker i forhold til hinanden.

Der er anvendt et eksempel, hvor alle tilbuddene ligger forholdsvis tæt i forhold til pris og kvalitet, da det netop er i sådan et eksempel, at man kan se, hvordan modellerne virker i forhold til hinanden. Desuden anvendes et simpelt eksempel, hvor der kun er to underkriterier, pris og kvalitet, da eksemplerne skal bruges til at illustrere, hvordan modellerne fungerer – og ikke hvordan man laver udregninger og sammenvægtninger, når der er mange underkriterier og delkriterier.

Boks 4.1

Prismodel, hvor omregningsbeløbet opgøres ud fra gennemsnitsprisen i tilbuddene

En ordregiver anvender en prismodel, hvor:

- » omregningsbeløbet opgøres som gennemsnitsprisen divideret med otte
- » priser ganges med 55 pct. og omregningsbeløb for kvalitet med 45 pct., svarende til vægtningen.

Ordregiveren modtager fem tilbud, som indeholder følgende priser og kvalitet (bedømt på en skala fra 0-8 point, hvor 0 point gives til bedste kvalitet):

	A	B	C	D	E
Priser (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	7	5	4	1	0

Omregningsbeløbet opgøres som gennemsnitsprisen (2.320.000 kr.) divideret med det højeste mulige antal point på skalaen for kvalitetsbedømmelsen (8 point). Det giver et omregningsbeløb på 290.000 kr. pr. point.

Tilbuddenes samlede evalueringsbeløb opgøres således:

	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (kr.)		2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (290.000 kr. pr. point)		2.030.000	1.450.000	1.160.000	290.000	0
Priser	55 pct.	1.100.000	1.127.000	1.237.500	1.430.000	1.485.000
Kvalitet	45 pct.	913.500	652.500	522.000	130.500	0
Evalueringsbeløb		2.013.500	1.780.000	1.759.500	1.560.000	1.485.000

Tilbud E har laveste evalueringsbeløb og vinder derfor udbuddet.

I eksemplet ligger alle tilbuddene forholdsvis tæt mht. forholdet imellem pris og kvalitet, eftersom tilbud med lave priser har lav kvalitet, og idet tilbud med høje priser også har høj kvalitet. Hvilket tilbud, der skal vinde udbuddet i et eksempel som dette, afhænger derfor af, hvilken vægtning en ordregiver har givet underkriterierne pris og kvalitet.

Det kan være hensigtsmæssigt at teste den valgte evalueringsmodel. I en sådan test kan ordregiveren afprøve modellen på eksempler med forskellige kombinationer af priser og kvalitet og for forskellige vægtprocenter, så der kan fastsættes de vægtprocenter, som afspejler ordregivers ønsker til forholdet imellem kvalitet og pris.

4.3 Prismodel baseret på beregningsbeløb

I modellen ovenfor er omregningsbeløbet afhængigt af indholdet i tilbuddene, og det vil derfor være de indkomne priser, der er afgørende for, hvor stort omregningsbeløbet præcis bliver.

Ordregiver kan dog også anvende en prismodel, hvor beløbet ikke er afhængigt af de indkomne priser, men hvor der fastsættes et fast beregningsbeløb eller omregningsbeløb.

Når beregningsbeløbet eller omregningsbeløbet skal fastsættes, er det relevant at være opmærksom på, at jo højere beløb, der fastsættes, desto højere værdisættes kvalitet. Det kan derfor også være fornuftigt at teste denne model for, hvilke beregningsbeløb/omregningsbeløb og vægtprocenter, der vil give det ønskede forhold imellem pris og kvalitet ved evalueringen. Et godt kendskab til markedet kan eventuelt hjælpe med at fastsætte beregningsbeløbet/omregningsbeløbet bedst muligt.²⁶

Man kan fastsætte et omregningsbeløb ved at vælge en model, der tager udgangspunkt i et beregningsbeløb for opgaven divideret med det højeste mulige pointtal på kvalitetskalaen:

$$\text{Omregningsbeløb} = \text{beregningsbeløb} / (\text{maksimumpoint} - \text{minimumpoint})$$

I denne model skal ordregiveren tage stilling til, hvilket fast beregningsbeløb der skal bruges til opgørelse af omregningsbeløbet, og hvilke vægtprocenter der skal anvendes i evalueringen.

²⁶ Se mere ovenfor i Boks 2.3.

Modellen er illustreret i følgende eksempel.

Boks 4.2
Prismodel, hvor omregningsbeløbet opgøres ud fra fast beregningsbeløb

Ordregiveren anvender et beregningsbeløb på 2,2 mio. kr. og vil bedømme kvalitet på en skala fra 0-8 point. Omregningsbeløbet kan derfor opgøres som beregningsbeløbet (2.200.000 kr.) divideret med højeste antal point på pointskalaen for kvalitetsbedømmelsen (8 point). Det giver et omregningsbeløb på 275.000 kr. pr. point.

Ordregiveren anvender derved en prismodel, hvor:

- » omregningsbeløbet er på 275.000 kr. pr. point
- » priser ganges med 55 pct. og omregningsbeløb for kvalitet med 45 pct. svarende til vægtningen.

Ordregiveren modtager de samme fem tilbud som i eksemplet i boks 4.1.

	A	B	C	D	E
Priser (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	7	5	4	1	0

Tilbuddenes samlede evalueringsbeløb opgøres således:

	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (kr.)		2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (275.000 kr. pr. point)		1.925.000	1.375.000	1.100.000	275.000	0
Priser	55 pct.	1.100.000	1.127.500	1.237.000	1.430.000	1.485.000
Kvalitet	45 pct.	866.250	618.750	495.000	123.750	0
Evalueringsbeløb		1.966.250	1.746.250	1.732.500	1.553.750	1.485.000

Også i dette eksempel vinder tilbud E udbuddet.

Som det fremgår, giver eksemplerne i Boks 4.1 og 4.2 samme resultat. Det skyldes, at omregningsbeløbene er næsten ens. Den eneste forskel er, hvordan omregningsbeløbet fastsættes. I det første eksempel afhænger det af indholdet i tilbuddene, mens ordregiveren i det andet eksempel fastsætter et beregningsbeløb, som omregningsbeløbet udregnes på baggrund af.

4.4 Prismodellers virkninger

Prismodeller kan anvendes, uanset om indholdet i tilbuddene viser sig at være meget anderledes end forventet.

En virkning af at bruge prismodeller er, at der sættes beløb på, hvad ordregiveren vil betale for bedre kvalitet. Nogle ordregivere ser det som en ulempe, mens andre ordregivere mener, at det er en fordel.

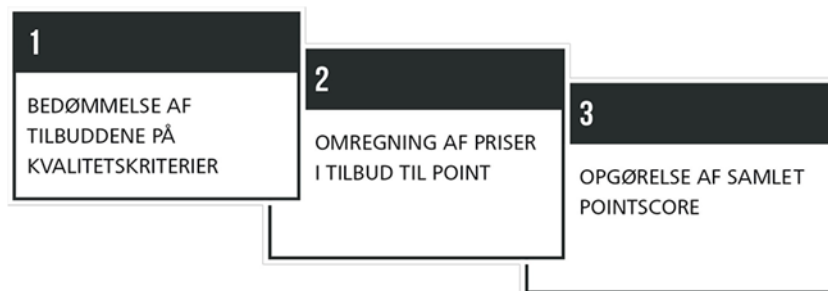
Kapitel 5

Pointmodeller

5.1 Trin ved brug af pointmodeller

I pointmodeller omregnes priserne i tilbuddene til point, som kan sammenstilles med point for kvalitet, når det skal evalueres, hvilket tilbud der har det bedste forhold imellem pris og kvalitet, jf. Figur 5.1.

Figur 5.1 Evaluering i pointmodeller



Det første trin er en bedømmelse af tilbuddene på kvalitetskriterier. Det kan gøres på forskellige måder.

Ordregiver skal vælge en pointskala til bedømmelse af underkriterier i evalueringsmodellen. Pointskalaen skal kunne afdække variationen i de tilbud, ordregiver modtager på et udbud. Som nævnt tages der i denne vejledning udgangspunkt i en absolut pointskala med 8 point for den bedst mulige opfyldelse af kvalitetskriteriet og 0 point for den dårligst mulige, men konditionsmæssige.

Tabel 5.1 Pointskala til bedømmelse af kvalitative kriterier i pointmodel

Opfyldelse af kriteriet	Point
Bedst mulige opfyldelse af kriteriet	8
Glimrende/fortrinlig opfyldelse af kriteriet	7
God/meget tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	6
Over middel i opfyldelse af kriteriet	5
Middel/tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	4
Under middel i opfyldelse af kriteriet	3
Mindre tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	2
Ringe opfyldelse af kriteriet	1
Dårlig opfyldelse af kriteriet (men konditionsmæssigt tilbud)	0

Det andet trin er omregning af tilbudspriserne til point. Det kan gøres på forskellige måder i pointmodeller. I dette kapitel beskrives to forskellige lineære pointmodeller og en ikke-lineær model.

Når der bruges *lineære pointmodeller*, fastlægges et prisspænd, som bruges i omregningen af tilbudspriser til point. Når der bruges *ikke-lineære pointmodeller*, fastlægges der ikke et prisspænd.

Det tredje og sidste trin er at opgøre tilbuddenes samlede pointscore. I denne forbindelse skal ordregiveren sikre, at den angivne vægtning fra udbudsmaterialet opretholdes. Ordregiveren skal gange point givet for pris og kvalitet med vægtprocenterne.

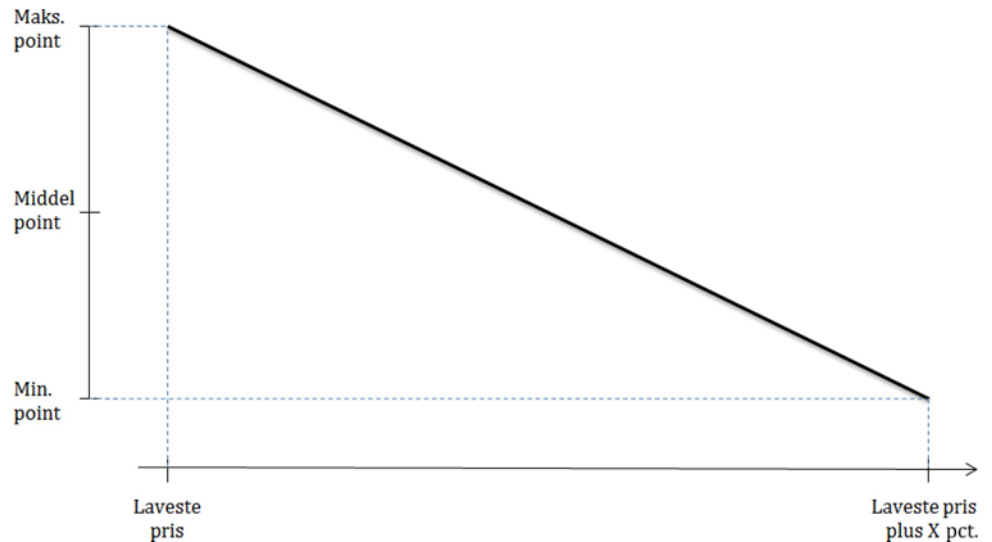
5.2 Lineære pointmodeller

I lineære pointmodeller sker omregningen af tilbudspriser til point ud fra et prisspænd. Tilbudspriser svarende til det nederste punkt i prisspændet omregnes til maksimumpoint, mens priser svarende til det øverste punkt i spændet gives minimumpoint. For priser imellem disse yderpunkter omregnes det lineært, hvor mange point tilbudsprisen svarer til. Da priserne i tilbuddene er fastsat i en entydig enhed, kroner, kan omregningen i en lineær pointmodel ske meget præcist, og der omregnes derfor normalt til et pointtal med fx to decimaler.

Laveste pris plus X procent

Ved denne model gives maksimumpoint til laveste pris og minimumpoint til laveste pris plus X procent.

Figur 5.2 Lineær model, hvor laveste pris plus X pct. gives minimumpoint



Matematisk kan pointene i denne type af model udregnes efter følgende formel:

$$\text{Point} = \text{maksimumpoint} - ((\text{maksimumpoint} - \text{minimumpoint})/X \text{ pct.}) * (\text{pris} - \text{laveste pris})/\text{laveste pris}$$

Ordregiveren skal ved denne model vælge, hvad X-procenten skal være i det konkrete udbud. Spredning i tilbudspriserne, faktisk eller forventet, kan have indflydelse på valget af X-procenten, således at alle tilbudspriserne kan rummes i modellen.²⁷

Når ordregiveren har fastsat X-procenten og dermed prisspændet og hældningsgraden for modellen, skal det sikres, at vægtningen opretholdes i forholdet imellem pris og kvalitet i evalueringen.

Ordregiveren skal her være opmærksom på, at vægtningen af pris og kvalitet i evalueringen afhænger af:²⁸

- » modellen for omregning af priser til point og det valgte prisspænd i denne model
- » de valgte vægtprocenter, der skal ganges på point for priser og kvalitetskriterier.

²⁷ En variant af denne pointmodel med udgangspunkt i laveste pris kan fx være at give minimumpoint til fx gennemsnitspriserne i tilbuddene plus 30 procent eller lignende.

²⁸ I Klagenævnet for Udbuds kendelse af 8. august 2017, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen mod Region Midtjylland fremgår det, at evalueringen nøje skal overholde de fastsatte vægtninger.

I forhold til vægtningen er der forskel på, om hældningsgraden beregnes ved at sætte X-procenten som 50 procent over laveste pris eller 100 procent over laveste pris.²⁹

Når ordregiveren har valgt en model og procentvægte, er næste skridt at sammenstille underkriterierne. Det kan fx gøres som illustreret i Boks 5.1.

Boks 5.1
Lineær pointmodel,
hvor spændet går mellem laveste pris og X pct.

En ordregiver anvender en lineær pointmodel, hvor:

- » laveste pris gives maksimum (8 point) og minimumpoint til laveste pris plus 50 pct.
- » point for priser ganges med 55 pct. og point for kvalitet med 45 pct. svarende til vægtningen.

Ordregiveren modtager fem tilbud, som indeholder følgende priser og kvalitet (bedømt på en skala fra 0-8 point, hvor 8 point gives til bedste kvalitet):

	A	B	C	D	E
Priser (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	1	3	4	7	8

Indholdet i disse tilbud indebærer, at der bliver tale om et spænd, som går:

- » fra laveste pris på 2.000.000 kr. (som giver 8 point)
- » til laveste pris plus 50 pct. svarende til 3.000.000 kr. (som giver 0 point).

Herefter kan tilbudspriserne omregnes lineært til følgende point (række 1 i tabellen), som dernæst kan ganges med de valgte vægtprocenter (række 3 og 4):

	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (point)		8,00	7,60	6,00	3,20	2,40
Kvalitet (point)		1	3	4	7	8
Priser	55 pct.	4,40	4,18	3,30	1,76	1,32
Kvalitet	45 pct.	0,45	1,35	1,80	3,15	3,60
Samlet pointscore		4,85	5,53	5,10	4,91	4,92

Tilbud B har den højeste samlede pointscore og vinder derfor udbuddet.

Eksemplet i Boks 5.1 er det samme som i eksemplerne i kapitel 4 om prismodeller. Den eneste forskel er, at pointgivning på kvalitetsskalaen er omvendt i pointmodeller i forhold til prismodeller.

Gennemsnitsprisen plus/minus X procent

En svaghed ved modellen ovenfor kan i nogle situationer være, at omregningen af priser til point sker med udgangspunkt i blot et enkelt element fra ét af tilbuddene (laveste pris). Det kan

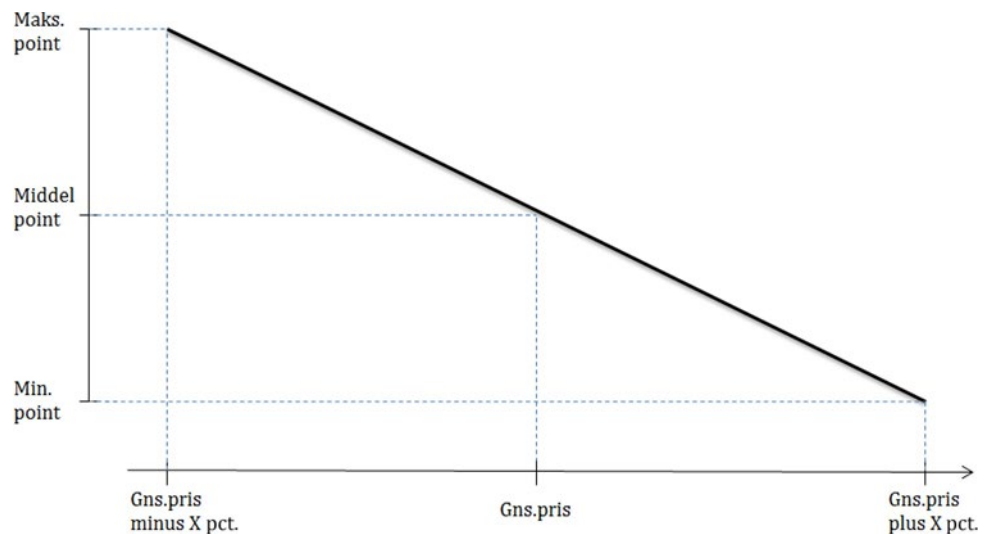
²⁹ De 50 procent og 100 procent er eksempler. Ordregivere skal anvende den X-procent, der finder det økonomiske mest fordelagtige tilbud, under hensyntagen til den fastsatte vægtning.

indebære, at størrelsen af prisen i laveste tilbud kan være afgørende for, hvilket tilbud der vinder.

I stedet for laveste pris kan ordregiver anvende en pointmodel, hvor der tages udgangspunkt i gennemsnitspriserne i tilbuddene. En sådan model kan fx udformes således:

- » Gennemsnitsprisen i tilbuddene svarer til middel på pointskalaen.
- » Minimum- og maksimumpoint fastsættes til gennemsnitsprisen plus/minus X procent. Tilbudspriserne omregnes til point i forhold til afvigelser fra gennemsnitsprisen (lineært).

Figur 5.3 **Lineær model, hvor spændet er gennemsnitsprisen plus/minus X pct.**



Som det fremgår af figuren, fastsættes prisspændet også her ved en X-procent for afvigelse i forhold til indholdet i tilbudspriserne. Ordregiveren skal derfor så vidt muligt fastsætte X-procenten, så den forventede eller faktiske spredning i tilbudspriserne kan rummes i modellen.

Matematisk kan omregningen af tilbudspriser i denne model ske ved brug af følgende formel:

$$Point = \text{minimumpoint} + (\text{maksimumpoint} - \text{minimumpoint}) * (1 - (\text{pris} - LP) / (HP - LP)),$$

hvor LP er den lave pris, som udløser maksimumpoint (gennemsnitspris minus X pct.)

hvor HP er den høje pris, der udløser minimumpoint (gennemsnitspris plus X pct.)

Næste skridt er for denne model at fastsætte de vægtprocenter, der skal ganges på point for priser og kvalitet for at finde vinderen af udbuddet. Her kan ordregiveren gennem test sikre sig, at modellen giver den fastsatte vægtning i evalueringen.

Et eksempel på opgørelsen ved denne model fremgår af Boks 5.2.

Boks 5.2
**Lineær pointmodel,
 hvor spændet er gen-
 snitsprisen
 plus/minus X pct.**

En ordregiver anvender en lineær pointmodel, hvor:

- » gennemsnitsprisen minus 20 pct. gives maksimum (8 point) og gennemsnitsprisen plus 20 pct. minimum (0 point)
- » point for priser ganges med 55 pct. og point for kvalitet med 45 pct.

Ordregiveren modtager de samme fem tilbud, som også er anvendt i de foregående eksempler:

	A	B	C	D	E
Priser (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	1	3	4	7	8

Indholdet i disse tilbud indebærer, at der bliver tale om et spænd, som går:

- » fra 1.856.000 kr. (svarende til gennemsnitsprisen på 2.320.000 minus 20 pct.), som giver 8 point
- » til 2.784.000 kr. (svarende til gennemsnitsprisen på 2.320.000 plus 20 pct.), som giver 0 point.

Herefter kan tilbudspriserne omregnes lineært til følgende point (række 1 i tabellen), som dernæst kan ganges med de valgte vægtprocenter (række 3 og 4):

	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (point)		6,76	6,33	4,60	1,59	0,72
Kvalitet (point)		1	3	4	7	8
Priser	55 pct.	3,72	3,48	2,53	0,87	0,40
Kvalitet	45 pct.	0,45	1,35	1,80	3,15	3,60
Samlet pointscore		4,17	4,83	4,33	4,02	4,00

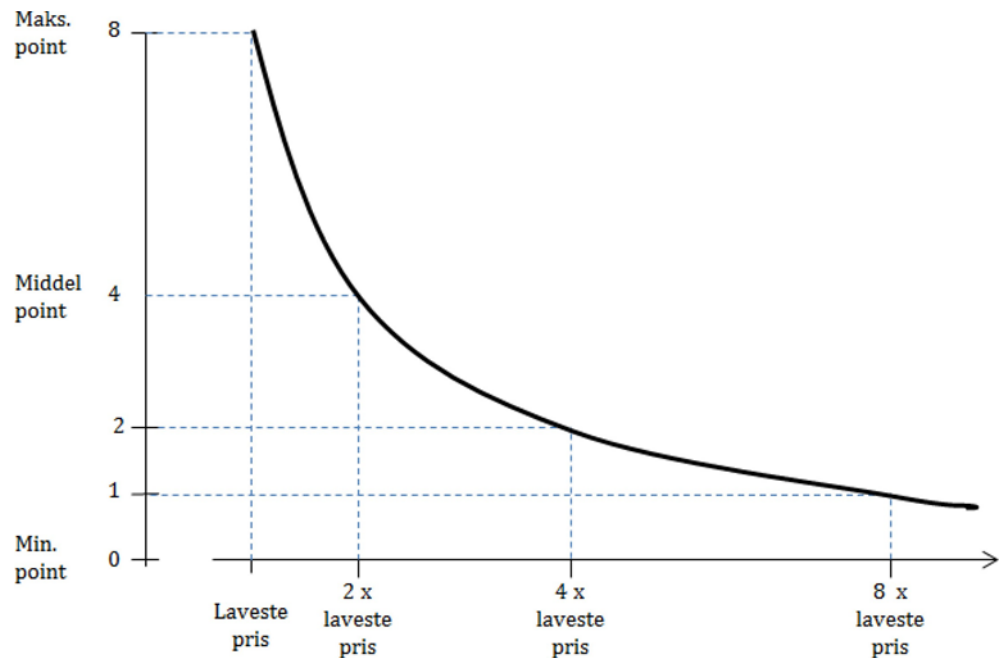
Også i dette eksempel har tilbud B den højeste samlede pointscore og vinder derfor udbuddet.

I eksemplet er evalueringen af kvaliteten i tilbuddene ligesom i de øvrige eksempler i denne vejledning lavet i separate bedømmelser af kvaliteten i hvert enkelt tilbud i forhold til en absolut skala.

5.3 Ikke-lineære pointmodeller

En ikke-lineær pointmodel, som modellen i Figur 5.4 nedenfor, indeholder ikke en øvre grænse for prisernes størrelse. Modellen er således ikke baseret på et prisspænd.

Figur 5.4 Ikke-lineær pointmodel



Matematisk kan pointene i denne model opgøres ved brug af følgende formel:

$$\text{Point} = \text{minimumpoint} + (\text{maksimumpoint} - \text{minimumpoint}) * \text{laveste pris}/\text{pris}.$$

Hvis der minimum gives 0 point på skalaen, kan følgende formel anvendes:

$$\text{Point} = \text{maksimumpoint} * \text{laveste pris}/\text{pris}.$$

Den ikke-lineære model i figuren ovenfor har en indbygget tendens, som det kan være relevant at være opmærksom på, hvis man overvejer at anvende modellen.

I mange udbud er der ikke en stor spredning i tilbudspriserne, og i disse tilfælde er det sjældent, at ordregiver vil overveje at tildele kontrakten til et tilbud, som fx er mere end 50 procent dyrere end tilbuddet med den laveste pris. Når den ikke-lineære model i figur 5.4 bruges i udbud, hvor der ikke er stor spredning i priserne, vil der i omregningen af priser til point derfor kun blive brugt en mindre del af pointskalaen.

Den ikke-lineære model i Figur 5.4 kan indebære, at forskelle imellem tilbudspriserne bliver omregnet til væsentlig mindre forskelle i point, end der vil være, når der fx anvendes en af de lineære pointmodeller omtalt ovenfor. Virkningen af modellen bliver, at kvalitetskriterierne får væsentlig større betydning for det samlede evalueringresultat end i de øvrige modeller. Dette bør som følge heraf afspejles ved fastsættelsen af vægtningen af de enkelte underkriterier.

Modellen har derfor en indbygget tendens til at udpege tilbud med højere priser (og højere kvalitet) som vindere af udbuddene.

Modellens virkninger er illustreret i følgende eksempel, som omhandler samme tilbud, samme kvalitetsvurderinger og samme vægtprocenter som for de øvrige evalueringsmodeller.

Boks 5.3

**Ikke-lineær pointmodel
(RenoNorden-modellen)**

En ordregiver anvender en ikke-lineær pointmodel, hvor:

- » tilbudspriserne omregnes til point ud fra formlen: Maksimumpoint * laveste pris/pris
- » point for priser ganges med 55 pct. og point for kvalitet med 45 pct. svarende til vægtningen.

Ordregiveren modtager de samme fem tilbud som i de foregående eksempler:

	A	B	C	D	E
Priser (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	1	3	4	7	8

Tilbudspriserne omregnes efter formlen ovenfor til point (række 1 i tabellen), som dernæst kan ganges med de valgte vægtprocenter (række 3 og 4):

	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (point)		8,00	7,80	7,11	6,15	5,93
Kvalitet (point)		1	3	4	7	8
Priser	55 pct.	4,40	4,29	3,91	3,38	3,26
Kvalitet	45 pct.	0,45	1,35	1,80	3,15	3,60
Samlet pointscore		4,85	5,64	5,71	6,53	6,86

I dette eksempel er det, i modsætning til resultaterne i alle de øvrige modeller, tilbud E, der har den højeste samlede pointscore, og som derfor vinder udbuddet.

Eksemplet illustrerer, at det ved denne model kan være relevant for ordregiveren at sikre, hvordan modellen kan indrettes, så den fastlagte vægtning overholdes.

5.4 Pointmodellens virkning

Lineære pointmodeller er baseret på maksimale spænd i tilbudspriserne. Det indebærer, at der er mulighed for, at der viser sig at være større spænding i tilbudspriserne, end der er plads til i spændet.

Ikke-lineære pointmodeller har en indbygget tendens til at omregne priser til mindre forskelle i point, end det er tilfældet i lineære pointmodeller.

Ligesom for andre evalueringsmodeller er det også altid en god idé at teste pointmodeller i forhold til vægtprocenterne, så det sikres, at den fastsatte vægtning overholdes. Modellerne kan fx testes ved brug af *Modeltesteren*, som kan findes på kfst.dk/udbud.

Kapitel 6

Procentmodeller

6.1 Model baseret på procentvise forskelle

I den model, som forklares i Boks 6.1, sker sammenstillingen af bedømmelserne af pris og kvalitet ved, at procentvise forskelle i tilbudspriser sammenvægtes med procentvise forskelle i point for kvalitet. Denne model er ikke nævnt i forarbejderne til udbudsloven, men som tidligere anført indeholder udbudsloven ikke en udtømmende liste over modeller, der kan bruges ved evaluering.

Boks 6.1 Model baseret på procentvise forskelle

En ordregiver anvender en evalueringsmodel, hvor:

- » kvalitet først bedømmes på en skala fra 0-8 point (hvor 8 point gives til bedste kvalitet) og derefter omregnes til procentvise forskelle i forhold til tilbuddet med bedste kvalitet
- » priser omregnes til procentvise forskelle i forhold til tilbuddet med laveste pris
- » procentvise forskelle i priser ganges med 55 pct. og procentvise forskelle i kvalitet med 45 pct. i den samlede opgørelse af, hvilket tilbud der har det bedste forhold imellem pris og kvalitet.

Ordregiveren modtager de samme fem tilbud som i de foregående eksempler:

	A	B	C	D	E
Priser (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	1	3	4	7	8

Herefter omregnes tilbudspriserne til procentvise forskelle i forhold til laveste pris (række 1 i tabellen nedenfor), og kvalitetspoint omregnes til procentvise forskelle i forhold til tilbuddet med bedste kvalitet (række 2).

De opgjorte procentvise forskelle ganges dernæst med de valgte vægtprocenter (række 3 og 4). Vinderen af udbuddet er tilbuddet med den laveste sammenvægtede procentforskel:

	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (point)		0 pct.	2,5 pct.	12,5 pct.	30,0 pct.	35,0 pct.
Kvalitet (point)		87,5 pct.	62,5 pct.	50,0 pct.	12,5 pct.	0 pct.
Priser	55 pct.	0 pct.	1,38 pct.	6,88 pct.	16,50 pct.	19,25 pct.
Kvalitet	45 pct.	39,38 pct.	28,13 pct.	22,50 pct.	5,63 pct.	0 pct.
Sammenvægtet pct.-forskel		39,38 pct.	29,50 pct.	29,38 pct.	22,13 pct.	19,25 pct.

Tilbud E har den laveste sammenvægtede procentforskel og vinder derfor udbuddet.

Som det fremgår af boksen, giver modellen i eksemplet samme vinder som prismodellerne i kapitel 4.

Modellen er i modsætning til de lineære pointmodeller ikke baseret på et maksimalt spænd for forskellene imellem tilbudspriserne.

6.2 Procentmodellens virkninger

I modellen om procentvise forskelle sker omregningerne i forhold til indholdet i tilbuddene med hhv. laveste pris og bedste kvalitet. Denne models resultater er derfor meget afhængige af indholdet i netop de tilbud, der har den laveste pris og den bedste kvalitet. Hvis et af disse tilbud er en såkaldt "outlier" – dvs. et tilbud, som på netop en af disse parametre ligger meget langt fra de øvrige tilbud – vil denne outlier kunne have stor indflydelse på, hvilket af de øvrige tilbud der udpeges til at have det bedste forhold imellem pris og kvalitet. Det vil derfor kunne være relevant at overveje, om modellen vil fungere efter ordregivers ønsker i tilfælde af sådanne outliere blandt tilbuddene.

Modellen er udarbejdet til brug for denne vejledning baseret på de input, som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har modtaget fra myndigheder, organisationer, rådgivere og udbudspraktikere. Der er derfor ikke tale om en afprøvet eller gennemtestet model, og der foreligger således ikke praktiske erfaringer med brug af modellen.

Ligesom for de andre modeller i denne vejledning kan man teste modellen på fiktive eksempler for at sikre, at modellen i praksis også imødekommer den valgte vægtning af underkriterierne.
