



Bedre udbud

Den 1. juli 2022 trådte en række ændringer af udbudsreglerne i kraft. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vejledninger om udbudsreglerne er derfor under opdatering. Vi har valgt at lade vejledningerne være tilgængelige på hjemmesiden, selv om de i en periode ikke vil være fuldt ud dækkende eller korrekte, da de anvendes dagligt af mange brugere. Indtil videre kan vejledningerne derfor kun anvendes under iagttagelse af, at ændringerne i Lov nr. 884 af 21-06-2022 ikke er indarbejdet. Vi fjerner denne advarselstekst i takt med, at de enkelte vejledninger bliver opdateret.

Opdel kontrakten eller forklar

Når du som offentlig myndighed planlægger dit udbud, skal du vurdere, om det er hensigtsmæssigt at opdele en kontrakt i delkontrakter, så det bliver nemmere for små og mellemstore virksomheder at deltage i konkurrencen om offentlige kontrakter.

Hvis du vælger *ikke* at opdele kontrakten, skal du i udbudsmaterialet skrive en forklaring på, hvorfor du ikke gør det.

Brug guiden her til at få indblik i de overvejelser, der kan være udslagsgivende for, om det kan være hensigtsmæssigt, at du opdeler kontrakten - eller at du undlader at gøre det.

Opdel eller forklar – Udbudsloven

Det følger af udbudslovens *opdel eller forklar-princip*, at du er forpligtet til at vurdere, om det er hensigtsmæssigt at opdele en kontrakt i delkontrakter. Hvis en kontrakt ikke opdeles, skal du i udbudsmaterialet oplyse baggrunden herfor. Bestemmelsen om opdel eller forklar findes i udbudslovens § 49, stk. 2. Opdel eller forklar-princippet gælder for kontrakter omfattet af udbudslovens afsnit II, dvs. kontrakter vedrørende varer, tjenesteydelser og bygge- og anlægsarbejder, med en samlet værdi over EU-tærskelværdierne. Opdeles en kontrakt i delkontrakter, skal alle delkontrakter udbydes efter reglerne i udbudslovens afsnit II.

HVILKE OVERVEJELSER KAN DU GØRE DIG...

En opdeling skal altid bero på en konkret vurdering af bl.a. kontraktens genstand, markedsforholdene - og ikke mindst af de interne forhold hos dig som ordregiver.

En opdeling er hensigtsmæssig, når:

- den sikrer, at flere virksomheder får bedre muligheder for at deltage i konkurrencen
- den skaber bedre konkurrence om opgaven
- den ikke skaber unødvendige omkostninger for jeres organisation og/eller tilbudsgiverne eller fordyrer indkøbet.

Hvilken størrelse virksomhed kan løse opgaven?

Hvad er omfanget og værdien af den pågældende kontrakt?

Din opgaves omfang og værdi har betydning for, om små og mellemstore virksomheder kan være interesserede i at byde. Jo større kontraktens omfang og værdi er, jo mere kan det tale for, at kontrakten kan være egnet til at opdele.

Hvor mange virksomheder er der på det pågældende marked, og hvilken størrelse har de?
Er der mange mindre og kun få store virksomheder på markedet, kan det tale for en opdeling, da der kan skabes konkurrence om delkontrakterne. Hvis markedet er præget af små og mellemstore virksomheder, som ikke kan byde på den samlede opgave, kan en opdeling være hensigtsmæssig for at sikre den bedste konkurrence om opgaven. Har kontrakten et omfang, et indhold eller en geografisk udstrækning, der gør, at der kun er få potentielle tilbudsgivere, kan det også tale for en opdeling.

Hvordan er konkurrence-situationen?

Er der kun et dansk marked, eller afsættes produkterne eller ydelserne også på det europæiske marked?

Er der tale om få virksomheder på et udelukkende nationalt marked, kan store kontrakter med kun én virksomhed være med til at begrænse konkurrencen. Her kan det være en god ide at opdele kontrakten for at fastholde konkurrencen på markedet.

Hvordan er konkurrencesituationen – køber du produkter eller ydelser, der leveres på både det offentlige og private marked?

Er det produkter eller ydelser, der kun leveres til det offentlige marked, kan store aftaler med kun én virksomhed være med til at begrænse konkurrencen. En opdeling kan være med til at sikre en fortsat konkurrence på markedet.

Er der tale om et område, hvor der ofte anvendes underleverandører til at løse opgaverne og hvor der distribueres varer fra mange mindre producenter?

Hvis mindre virksomheder er underleverandører til større aktører, der fx er grossister/forhandlere, bliver de mindre virksomheder på den måde leverandører til det offentlige marked.

Er der en særlig købsadfærd og interne forhold, du skal tage højde for?

Er der fx besparelser ved at samle indkøbet?
Der kan være kontrakter vedr. varekøb, hvor en opdeling i mindre delkontrakter kan resultere i høje transport- og/eller administrationsomkostninger fx i forhold til kontraktstyring og fakturering. I sådanne tilfælde vil det ikke nødvendigvis være økonomisk eller administrativt fordelagtigt at opdele kontrakten, fordi der er stordriftsfordele ved en samlet kontrakt. Men det skal samtidigt overvejes om en opdeling i mindre delkontrakter, kan skabe en bedre konkurrence om opgaverne og dermed lavere priser, som kan opveje eventuelle stordriftsfordele.

Er forsyningsikkerheden afgørende?

Er der tale om en kontrakt, fx med landsdækkende leveringer eller med opgaver, der skal løses i hele landet, kan en geografisk opdeling eller en opdeling på ydelseskategori være med til at sikre forsyningsikkerheden.

Er der fx en sammenhæng mellem de produkter eller ydelser, der udbydes?

Er der sammenhæng mellem det, der skal indkøbes, fx ved varer der skal fungere sammen eller opsættes på samme tid, kan det være udslagsgivende for, at kontrakten ikke er egnet til opdeling.

KONTRAKTEN ER IKKE OPDELT, FORDI...

Opdeler du ikke kontrakten, skal du i udbudsmaterialet begrunde hvorfor du vurderer, at det ikke er hensigtsmæssigt.

Der er ingen formkrav til begrundelsen, og du vurderer selv, hvor lang din forklaring skal være, og hvor i udbudsmaterialet den placeres – blot den er med.

Eksempler på forklaringer

"Kontrakten opdeles ikke, da opgaven og dens forventede værdi på 2 mio. kr., gør, at den i forvejen er egnet til at blive løst af små og mellemstore virksomheder på det pågældende marked."

"Kontrakten opdeles ikke, da man ved at indgå én samlet kontrakt minimerer de administrative omkostninger, samt reducerer transportomkostningerne ved, at der kan ske én samlet levering af flere varekategorier."

"Markedet er præget af mindre og mellemstore virksomheder, der både har kapacitet og erfaring til at byde på den samlede opgave."

"Kontrakten er ikke opdelt, da markedet er præget af forhandlere. Forhandlere anvender de mindre producenter som underleverandører. Herved sikres forsyningsikkerheden samtidigt med, at de mindre virksomheder via forhandlere bliver leverandører på offentlige opgaver."

"De udbudte produkter udbydes på én samlet kontrakt. Ordregiver har valgt ikke at opdele kontrakten, idet det vurderes, at der er en funktionel afhængighed mellem de udbudte ydelser, der gør, at det er mest hensigtsmæssigt, at kontrakten varetages af samme leverandør."