

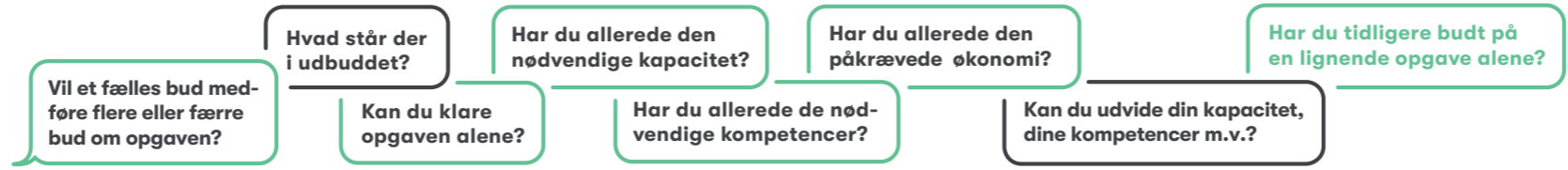
Hvad skal din virksomhed overveje ved fælles bud med andre virksomheder?



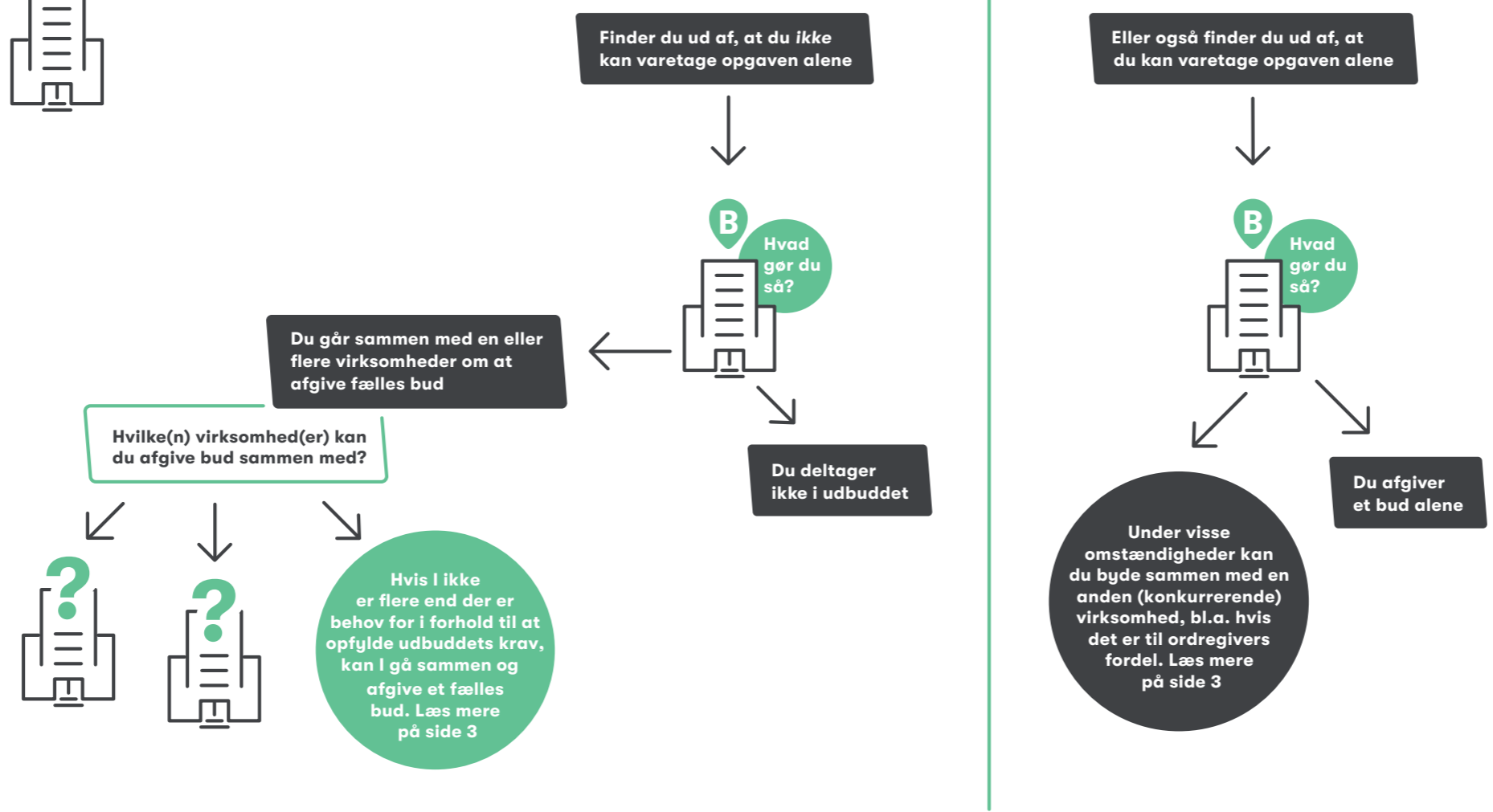
En opgave sendes i udbud



Du skal fx overveje:



Enten:



Vær særlig opmærksom på, hvilke oplysninger I udveksler, når I afgiver fælles bud

I må ikke udveksle konkurrencefølsomme oplysninger såsom pris, som ikke er nødvendig for at afgive et fælles bud

Hverken når I overvejer at indgå et konsortium

Eller under jeres samarbejde

Når din virksomhed byder på en opgave, kan det nogle gange ske sammen med en eller flere andre virksomheder. Det kaldes oftest et ”konsortium”, selvom den endelige betegnelse ikke er afgørende.

Ved nogle opgaver er det oplagt, at du går sammen med en anden virksomhed om at afgive fælles bud på den konkrete opgave. Om det er lovligt i forhold til konkurrence-loven afhænger blandt andet af, om virksomhederne er konkurrenter i forhold til den udbudte opgave.

En aftale om at afgive fælles bud kan være gavnlige for konkurrencen. Dette er fx tilfældet, hvor en virksomhed ikke kan eller vil kunne løfte opgaven selv, eller hvis et samarbejde fører til mere konkurrencedygtige tilbud. Fx kan to virksomheder, som hver for sig ikke lever op til minimumskravene i opgaven, og derfor ikke kan eller vil kunne byde på den konkrete opgave alene, afgive et fælles bud. Dette er til gavn for ordregiver, der herved opnår endnu et bud i konkurrencen om den konkrete opgave.

Derimod kan en aftale om at afgive fælles bud også begrænse konkurrencen. Dette er tilfældet, hvor fx to store virksomheder afgiver fælles bud, men hver for sig kunne have budt på opgaven alene, og hvor de konkurrencemæssige fordele ved budet ikke overstiger de konkurrencemæssige ulemper. Hermed bliver den konkurrence, som skulle have været mellem de to virksomheder, sat ud af spil. Dette er til skade for fx ordregiver, der hermed modtager et bud mindre på den konkrete opgave.

I denne korte guide kan du hurtigt og let se, hvad du bør afklare, hvis du overvejer at afgive fælles bud med andre virksomheder:

Hvad står der i udbuddet?

Et samarbejde om at afgive fælles bud kan være ulovligt, hvis virksomhederne er konkurrenter i forhold til opgaven. Det er de, hvis de selv kan eller vil kunne løse opgaven.

Derfor er det vigtigt at undersøge, hvad der faktisk står i opgaven. Fx:

- Er der tale om et samlet udbud eller delbud?
- Er det en større entreprisopgave?
- Har du tidligere budt på samme eller en lignende opgave?
- Er der sket nogle ændringer i din virksomhed siden da?
- Er der en prækvalifikationsfase?
- Er det en rammeaftale, som er i udbud?

Kan du klare opgaven alene?

Inden du kontakter andre virksomheder og begynder at drøfte, om I kan byde sammen, er det en god idé at slå fast, om din virksomhed kan klare opgaven alene.

Det er fx relevant, om du allerede har den kapacitet, de kompetencer og/eller den økonomi, som opgaven kræver.

Dette skal blandt andet overvejes i lyset af, om din virksomhed er en del af en koncern.

Overvej fx:

- Har du mandskab til at klare opgaven alene?
- Har du de rigtige maskiner til at klare opgaven alene?
- Har du den viden eller kompetence, som kræves for at klare opgaven alene? Kræves det fx, at du har en særlig specialviden?
- Kræves en særlig certificering eller licens for at kunne klare opgaven?
- Kræver prækvalifikations-betingelserne fx at din virksomhed har en særlig økonomi for at kunne påtage sig opgaven alene? Stilles der fx krav til din virksomheds egenkapital eller omsætning?
- Har du på tidspunktet for udførelsen af opgaven ledig kapacitet?
- Har du de referencer, som kræves for at deltage i udbuddet?
- Besidder din virksomhed kompetencer inden for alle de fagområder, som opgaven omfatter?

Det dækker også over, om du vil kunne udvide din kapacitet, kompetencer og/eller økonomi, så du vil kunne udføre opgaven alene.

Læs mere herom i konsortievejledningen, afsnit 2.1

Dette skal blandt andet overvejes i lyset af, om din virksomhed er en del af en koncern.

Overvej fx:

- Vil du kunne hyre yderligere kvalificerede medarbejdere? Er der fx generelt høj udskiftning af medarbejdere i din branche?
- Vil du kunne leje maskiner til at udføre opgaven?
- Vil du kunne købe maskiner til at udføre opgaven? Herunder fx nemt sælge disse maskiner igen?
- Vil du kunne opnå den viden eller de kompetencer, som kræves for at klare opgaven? Fx ved at ansætte en medarbejder, som har denne specialviden?
- Vil du kunne opnå den certificering eller få adgang til den licens, som opgaven kræver?
- Vil du kunne opnå de referencekrav, som fremgår af opgaven?
- Vil din virksomhed kunne opnå kompetencer inden for alle fagområder, som opgaven omfatter?

Hvis du ikke kan varetage opgaven alene

Du kan vælge at indgå et samarbejde med en eller flere virksomheder, så I kan afgive et fælles bud.

Hvis din virksomhed ikke kan opfylde de krav, som den konkrete opgave kræver inden for den tidshorisont, som det ville tage at udføre opgaven, og du derfor ikke kan deltage i konkurrencen om opgaven, kan du lovligt danne et konsortium med en anden virksomhed og afgive et fælles bud.

Det kan dog i særlige tilfælde være problematisk, hvis der deltager flere virksomheder end hvad der er behov for i forhold til at opfylde udbuddets krav. Overordnet kan du gøre dig følgende overvejelser:

- Hvor mange virksomheder skal du gå sammen med for, at I opfylder udbuddets krav?
- Vil det være nok i forhold til at opfylde udbuddets krav, hvis du går sammen med fx én virksomhed frem for fx to?
- Vil der være kommet flere bud på opgaven, hvis du kun var gået sammen med én virksomhed frem for fx to?
- Hvis I er flere virksomheder end der er behov for i forhold til at opfylde opgavens krav, kunne nogle af de andre virksomheder i så fald være gået sammen?
- Hvis opgaven kunne løses med færre virksomheder, bør du overveje, hvorfor I er flere end der er behov for?

Læs mere herom i konsortievejledningen, afsnit 2.2

Hvis du kan varetage opgaven alene

Du kan vælge at afgive et bud alene.

Under visse betingelser kan du vælge at gå sammen med en anden (konkurrerende) virksomhed, hvis du vurderer, at I sammen blandt andet kan klare opgaven billigere eller med andre fordele for ordregiver.

Det er altså ikke nødvendigvis ulovligt at gå sammen med en konkurrerende virksomhed og afgive et fælles bud. Det kan dog være en vanskelig vurdering, som du skal foretage. Derfor anbefales det, at du læser mere herom i konsortievejledningen, afsnit 2.3 og afsnit 3, som du kan finde [her](#).

Denne vurdering afhænger blandt andet af, hvordan du integrerer dine ressourcer med den anden virksomheds ressourcer, og om det fælles bud blandt andet medfører, at samarbejdet er til gavn for ordregiver.

Helt overordnet kan du gøre dig følgende overvejelser:

- Vil du sammenlægge dine ressourcer med den anden virksomheds ressourcer - fx maskiner eller specialviden - med henblik på at kunne tilbyde en lavere pris, en bedre kvalitet eller et nyt produkt?
- Vil en sammenlægning af jeres ressourcer medføre, at samarbejdet er til gavn for ordregiver?
- Har den anden virksomhed fx medarbejdere som sammen med dine medarbejdere vil kunne udføre opgaven hurtigere og billigere?
- Har den anden virksomhed fx økonomiske ressourcer som sammen med din specialviden kan medføre et nyt, innovativt produkt til ordregiver?
- Har den anden virksomhed fx en særlig specialviden som i kombination med dine medarbejdere medfører, at ordregiver kan få et bedre bud?
- Har den anden virksomhed en særlig teknologi som sammen med din virksomheds teknologi kan sikre ordregiver et nyt produkt, eller et produkt til en lavere pris?
- Medfører jeres bud en reduktion i brugen af ressourcer eller er der stordriftsfordele til ordregivers fordel?
- Er der en anden måde, hvorpå du kunne opnå fx en bedre kvalitet eller en hurtigere gennemførelse end ved at gå sammen med den anden virksomhed?

Læs mere herom i konsortievejledningen, afsnit 3

Hvilke informationer må I udveksle?

Læs mere herom i konsortievejledningen, afsnit 4

Virksomheder skal som udgangspunkt handle uafhængigt af hinanden. Det følger af konkurrenceloven. Vær derfor opmærksom på, hvilke oplysninger du udveksler med andre virksomheder. Det gælder før, under og efter I har afgivet et fælles bud.

Konkurrencefølsomme oplysninger vedrører typisk priser, produktion, kunder, markeder, salg og omkostninger, men også andre kommercielle vilkår. Fx kan du overveje følgende, inden du videregiver en oplysning:

- Kan oplysningen give den anden virksomhed et indblik i, hvilke opgaver du påtænker at byde på fremadrettet?
- Kan oplysningen give den anden virksomhed et indblik i, hvilken pris du påtænker at byde til, hvis du skulle byde alene?

Hvis du er i tvivl, kan du læse mere om konkurrencefølsomme oplysninger i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vejledning om informationsaktiviteter i brancheforeninger, som du kan finde [her](#).

Og husk! Du skal vurdere fra opgave til opgave, om du kan afgive fælles bud med en anden virksomhed.

Hvis du vil vide mere om, hvornår din virksomhed kan afgive fælles bud med en eller flere virksomheder, kan du læse i konsortievejledningen, som findes [her](#).