



Vejledning til kommunerne om udbud af AV-biblioteksmaterialer

December 2005

Indhold

Kapitel 1: Indledning	3
Kapitel 2: Markedet for AV-biblioteksmaterialer	3
2.1. Eneresaftaler	
2.2. Indhold af indkøbet	
2.3. Prisforhold	
Kapitel 3: Kontraktgenstanden	5
3.1. Opdeling af kontrakter	
3.2. Delydelser	
Kapitel 4: Valg af udbudsform	6
Kapitel 5: Valg af kontraktform	6
5.1. Rammeaftaler med en leverandør	
5.2. Rammeaftaler med flere leverandører, hvor alle vilkår for tildeling af de konkrete ordrer er fastsat i rammeaftalen	
5.3. Rammeaftaler med flere leverandører, hvor ikke alle vilkår for tildeling af de konkrete ordrer er fastsat i rammeaftalen (de såkaldte rammeaftaler med miniudbud)	
5.4. Kombination af forskellige former for rammeaftaler	
Kapitel 6: Udvalgelse af ansøgere	13
Kapitel 7: Tildeling af kontrakten	13
7.1. Rabatsatser	
7.2. Videresalgsavancer	
7.3. Indkøbskurv	
Kapitel 8: Kontraktvilkår	17

Kapitel 1: Indledning

Folkebibliotekerne indkøber i stigende grad AV-materialer i form af musik, film og multimedieprodukter. Sådanne indkøb er omfattet af udbudsreglerne.

I praksis vælger kommunerne enten at udbyde enkeltvis eller sammen med andre kommuner. Via udbuddet vælger kommunen den virksomhed, der skal forestå levering af AV-materialer for en fremtidig periode, der typisk løber i to eller tre år.

Markedet for AV-materialer er kendetegnet ved en række særlige forhold, som gør det vanskeligt at tilrettelægge et udbud på en måde, der på bedste vis sikrer konkurrencen.

Denne vejledning har til formål at beskrive, hvilke muligheder udbudsreglerne giver for at tage højde for markedsforholdene. I vejledningen illustreres bl.a.,

- hvordan flere leverandører gives adgang til udbuddet,
- hvordan der bedst tages højde for enerettigheder,
- hvilke former for rammeaftaler man kan anvende, og
- hvordan man kan sikre sig, at tilbuddene er sammenlignelige.

Vejledningen er opbygget således, at den følger de enkelte trin i udbudsprocessen.

Vejledningen retter sig såvel mod kommuner, der skal afholde udbud af AV-materialer for første gang som mod kommuner, der allerede har erfaring hermed, og som skal i gang med at udbyde denne ydelse igen.

Kapitel 2: Markedet for AV-biblioteksmaterialer

AV-materialer kan opdeles i musik cd'er, film, multimedia samt lydbøger. Film kan eksempelvis være spillefilm, fagfilm eller børneprogrammer, mens multimedia dækker over blandt andet computerprogrammer og spil til playstation og computer.

Folkebiblioteker får oftest leveret AV-materialer gennem en leverandør frem for at købe dem direkte hos producenterne.

Der findes få leverandører af AV-materialer til biblioteker. I de udbud, der har været afholdt, har der som oftest kun været to tilbudsgivere, der har tilbudt at stå for levering af såvel musik cd'er, film som multimedia. I mange tilfælde vil kommunerne således ved tildeling af kontrakt som regel skulle foretage et valg mellem to virksomheder.

Hertil kommer, at der på markedet for AV-materialer er en række små leverandører, som specialiserer sig inden for et bestemt nicheområde, fx inden for bestemt musikgenre.

2.1. Eneretsaftaler

AV-materialer udgør værker, der som udgangspunkt er ophavsretligt beskyttet. For film og multimedias vedkommende gør der sig det særlige forhold gældende, at de er omfattet af en

særlig udlånsret. Denne ret følger af ophavsretslovens § 19, stk. 3. Bestemmelsen indeholder en regel om, at film- og multimedieværker ikke må udlånes, medmindre den, der er indehaver af ophavsretten, har givet sin tilladelse hertil.

En sådan regel gælder ikke for eksempelvis musik cd'er, og indehaveren af en musik cd kan derfor videresælge den til et bibliotek uden forinden at indhente samtykke fra rettighedshaveren. Biblioteker kan derfor ikke købe film og multimedia, uden at rettighedshaveren har givet sit samtykke.

Medmindre biblioteket køber værket direkte af rettighedshaveren, er det derfor nødvendigt, at den, der leverer et film- eller multimedieprodukt til et bibliotek, har indgået en aftale herom med rettighedshaveren. Samtykkekravet giver herved rettighedshaveren mulighed for at "styre", hvilke eksemplarer der benyttes til offentligt udlån og prissætte eksemplaret herefter.

Rettighedshaveren kan vælge enten at indgå aftale om udlånsret vedrørende den samme titel med flere forskellige leverandører, eller rettighedshaveren kan vælge kun at overdrage udlånsretten til én.

De titler, som en rettighedshaver indgår eksklusivaftaler om, kan kun købes hos én bestemt leverandør. Konsekvensen heraf er, at hvis der er en bestemt titel, som et bibliotek ønsker at købe, og det er en anden leverandør end den, kommunen har indgået kontrakten med, der har eneret til denne titel, vil biblioteket skulle købe titlen uden om kontrakten.

Medmindre der på aftaletidspunktet er taget højde for denne problemstilling, må biblioteket således betale fuld pris for denne titel, dvs. den pågældende leverandørs listepriis.

2.2. Indhold af indkøbet

Markedet for AV-materialer er meget dynamisk. Der bliver løbende udgivet nye titler inden for alle kategorierne. Som følge heraf kan bibliotekerne først tage stilling til, hvilke nye titler de ønsker at købe, på det tidspunkt, hvor titlerne udgives. På det tidspunkt, kontrakten udbydes, ved bibliotekerne således ikke, hvad der konkret vil blive indkøbt. Dette gør det svært at beskrive kontraktens genstand, når et udbud foretages.

2.3. Prisforhold

Den omstændighed, at indkøbets indhold ikke kendes på forhånd medfører, at hverken udbyderen eller tilbudsgiverne kender prisen på de kommende produkter. Dette gør det vanskeligt at fastsætte de relevante tildelingskriterier, således at kommunerne kan sammenligne de indkomne tilbud.

Det er derfor vigtigt, at kommunerne tager disse forhold i betragtning i forbindelse med tilrettelæggelsen af udbuddet.

Kapitel 3: Kontraktgenstanden

3.1. Opdeling af kontrakter

Når et udbud af AV-materialer skal tilrettelægges, kan man vælge enten at opdele kontrakten i delaftaler, hvorved tilbudsgiverne får mulighed for at byde på de enkelte produktgrupper, eller kan man stille krav om at modtage et samlet tilbud, som omfatter alle typer af AV-materialer.

Almindeligvis vil fordelene ved at kræve et samlet tilbud være, at man har mulighed for at opnå en bedre pris som følge af indkøbets størrelse.

Når det drejer sig om AV-materialer, er der dog en række forhold på markedet, som gør det uhensigtsmæssigt at bede om et samlet tilbud. For det første er der ganske få leverandører på dette marked. For det andet er det begrænset, hvor mange virksomheder, der kan levere samtlige produktgrupper. Ved at anmode om et samlet tilbud risikerer kommunen således at begrænse antallet af mulige tilbudsgivere. Hermed vil der i realiteten ikke ske den konkurrenceudsættelse, der er intentionen bag udbuddet.

Det er derfor en fordel at opdele aftalen, fordi flere virksomheder får mulighed for at deltage i udbuddet. På denne måde sikres det, at de begrænsninger, som følger af eneretsaftaler inden for visse AV-materialer, ikke påvirker konkurrencen om produkter, som ikke er omfattet af sådanne aftaler. Hertil kommer, at AV-materialer er meget bredt dækkende, hvorved nogle virksomheder alene er repræsenteret inden for specifikke produktgrupper, eksempelvis musik eller lydboxer. Kun ved en opdeling af aftalen vil disse virksomheder få mulighed for at deltage i udbuddet.

3.2. Delydelser

Som nævnt under kapitel 2 er markedet for AV-materialer karakteriseret ved, at der er en række små leverandører, som specialiserer sig inden for et bestemt nicheområde, fx klassisk musik.

For at give nicheleverandørerne adgang til en del af leverancen af AV-materialer kan det være hensigtsmæssigt at gøre brug af reglen om delydelser.

Efter denne regel kan man undlade at udbyde visse mindre delkontrakter forudsat, at følgende betingelser er opfyldt samtidigt:

- Der skal være tale om et samlet indkøbsprojekt, der tager sigte på anskaffelse af ensartede varer.
- Værdien af den enkelte delkontrakt skal være under tærskelværdien for delydelser. Denne tærskelværdi er i 2006 og 2007 595.338 kr.
- Den samlede værdi af de undtagne delkontrakter må ikke overstige 20 % af den totale kontraktværdi. Den totale kontraktværdi er her summen af samtlige delkontrakter, både de udbudte og de undtagne.

Hvis en kommune anvender delydelsesreglen, skal kommunen være opmærksom på, at den resterende del af indkøbet, dvs. andre AV-materialer, skal udbydes efter udbudsdirektivet.

Kapitel 4: Valg af udbudsform

Som tidligere nævnt omfatter AV-materialer både enerettigheder, som kun kan leveres af en bestemt virksomhed, og titler uden enerettigheder, som kan leveres af flere virksomheder. Dette forhold medfører, at det er vanskeligt at gennemføre et udbud af AV-materialer, idet de indkomne tilbud ikke kan sammenlignes.

For at sikre en bedre konkurrencesituation og et bedre grundlag for sammenligning af tilbuddene, er det hensigtsmæssigt at udskille de titler, som er omfattet af enerettigheder, og holde disse titler ud af udbuddet.

Indkøb af enerettigheder kan ske direkte hos den leverandør, som har enerettigheder, uden at indkøbet forinden skal i udbud. Dette skyldes, at udbudsdirektivets art. 31 giver udtrykkelig adgang til at anvende udbud efter forhandling uden forudgående bekendtgørelse i en situation, hvor kontrakten bl.a. på grund af enerettigheder, kun kan tildeles til én bestemt virksomhed. Det er en betingelse for at bruge reglen, at en vare af den ønskede art ikke kan fremskaffes af en anden leverandør.

I forbindelse med udbuddet af andre AV-materialer, som ikke er omfattet af enerettigheder, skal kommunerne som udgangspunkt anvende et offentligt eller et begrænset udbud.

Udfordringen er her at beskrive kontraktgenstanden, idet man ikke på forhånd kender de produkter, der vil komme på markedet.

Det er derfor hensigtsmæssigt at sammensætte en "indkøbskurv" inden for de forskellige produkttyper, dvs. at fastsætte et sortiment af titler, som virksomhederne skal afgive tilbud på. En sådan indkøbskurv bør alene bestå af titler, som ikke er omfattet af eneret.

Kapitel 5: Valg af kontraktform

Indkøb af AV-materialer foregår typisk løbende over en given periode. Da kommunerne ikke på forhånd kender hverken den eksakte sammensætning eller volumen af de kommende indkøb, kan det være en fordel at udforme aftalerne som rammeaftaler.

Kommunerne kan vælge en af de følgende former for rammeaftaler:

- rammeaftaler med én leverandør,
- rammeaftaler med flere leverandører, hvor alle vilkår for tildeling af de konkrete ordrer er fastsat i rammeaftalen og
- rammeaftaler med flere leverandører, hvor ikke alle vilkår for tildeling af de konkrete ordrer er fastsat i rammeaftalen (de såkaldte rammeaftaler med miniudbud).

Uanset hvilken form, der er tale om, må en rammeaftale normalt ikke vare længere end 4 år. Herudover gælder der en generel regel om, at parterne i rammeaftalen ikke må ændres i aftalens løbetid. Dette gælder både på udbyder- og leverandørsiden.

Rammeaftaler med flere leverandører forudsætter som udgangspunkt, at der vælges tre leverandører. Kan dette ikke lade sig gøre på grund af markedsforholdene, må udbyder nøjes med to leverandører.

Valget af type af rammeaftale er afgørende for, hvordan udbudsmaterialet skal udformes, og hvordan udbuddet skal gennemføres. Når kommunen har lagt sig fast på en bestemt model, er der ikke mulighed for at ændre herpå undervejs i udbuddet.

Når det drejer sig om udbud af AV-materialer, vil valget af type af rammeaftale bl.a. afhænge af overvejelser såsom sikkerhed for levering, mindre administration, mulighed for at skabe en løbende konkurrencesituation m.v.

5.1. Rammeaftaler med én leverandør

Denne type rammeaftale minder om en almindelig løbende kontrakt. Forskellen er, at den konkrete sammensætning og volumen af købet ikke kendes, og at udbyder ikke behøver at påtage sig en forpligtelse til rent faktisk at trække på aftalen. En rammeaftale kan således have karakter enten af en bindende aftale eller af et stående tilbud fra leverandøren i rammeaftalens løbetid.

Eksempel

Kommune X udbyder leverancer af AV-materialer. Udbuddet er opdelt i følgende 4 delaftaler:

- Musik cd'er
- Film
- Multimedia
- Lydbøger

Efter udbuddet er afsluttet, indgår kommunen en rammeaftale med én leverandør for hver produktgruppe.

Fordele

Fordelen ved en rammeaftale med én leverandør er, at udbuddet forløber på samme måde som et udbud af en almindelig kontrakt. Således kan kommunerne ved gennemførelsen af udbuddet følge den fremgangsmåde og det koncept, som de er vant til i forbindelse med udbud af andre typer af varer.

En sådan rammeaftale kan anvendes på en forholdsvis let og hurtig måde. Rammeaftalen kan aktiveres med det samme, dvs. bibliotekerne kan foretage de enkelte bestillinger direkte hos den valgte leverandør, uden at dette kræver nogen særlig administration. Dette kan især være tilfældet, hvis der er etableret et bestillings- og faktureringsystem.

Ulemper

En rammeaftale med én leverandør er statisk. Dermed har bibliotekerne inden for rammeaftalen kun mulighed for at købe hos én leverandør i den periode, rammeaftalen løber. Denne form for rammeaftaler indeholder således ikke mekanismer til at skabe en ny konkurrencesituation i aftalens løbetid.

Hertil kommer, at bibliotekerne skal foretage de enkelte indkøb på de vilkår, der er fastsat i rammeaftalen. Dette indebærer, at rammeaftalen skal være fuldstændig fra begyndelsen, dvs. at alle vilkår for de konkrete indkøb - herunder metoden til fastsættelse af prisen - skal fremgå af rammeaftalen.

Rammeaftalens vilkår gælder i hele kontraktperioden og må som udgangspunkt ikke ændres undervejs. Udbudsdirektivet giver mulighed for, at tilbudsgiveren kan komplettere og supplere sit tilbud i forbindelse med et konkret indkøb. Denne mulighed er dog begrænset, idet en sådan komplettering ikke må føre til væsentlige ændringer af aftalens vilkår, ej heller af den fastsatte pris.

Hvis man vælger denne type af rammeaftale, er det derfor vigtigt at sikre sig, at aftalen indeholder prisreguleringsmekanismer, dvs. mekanismer, der på en objektiv måde giver mulighed for at justere den aftalte pris i forhold til ændrede forudsætninger, der måtte forekomme i aftalens løbetid. Hvis en sådan prisreguleringsmekanisme mangler, har kommunen fx ikke mulighed for at tage højde for et eventuelt prisfald i aftalens løbetid. Et eksempel på en prisreguleringsmekanisme er nævnt i kapitel 7.2.

5.2. Rammeaftaler med flere leverandører, hvor alle vilkår for tildeling af de konkrete ordrer er fastsat i rammeaftalen

Det karakteristiske ved denne type af rammeaftale er, at tildelingen af de konkrete ordrer, baseret på rammeaftalen, skal ske efter de vilkår, der er fastsat i aftalen. Dette indebærer, at aftalen skal beskrive den model, som kommunen vil anvende ved tildelingen af de konkrete ordrer.

I praksis kan modellen udformes på forskellige måder. Den mest anvendte model kaldes populært forsyningssikkerhedsmodellen. Efter denne model vil rammeaftalen blive indgået med tre leverandører i prioriteret rækkefølge. Det betyder, at man altid skal bestille de konkrete ordrer hos den første leverandør. Kun hvis leverandør 1 ikke kan levere, må kommunen henvende sig til leverandør nr. 2 osv.

Eksempel

Kommune X udbyder leverancer af AV-materialer. Udbuddet er opdelt i følgende 4 delaftaler:

- Musik cd'er
- Film
- Multimedia
- Lydbøger

Kommunen ønsker at indgå en rammeaftale med flere leverandører inden for hver produktgruppe.

Kommunen evaluerer de indkomne tilbud for hver produktgruppe på baggrund af de fastsatte tildelingskriterier. Efter evalueringen af tilbuddene indgår kommunen en rammeaftale med de tre bedste tilbudsgivere inden for hver kategori.

Aftalen om levering af fx film indgås med tilbudsgiverne A, B og C, som har afgivet de bedste tilbud.

Når et bibliotek vil købe film, skal biblioteket først henvende sig til tilbudsgiver A. Hvis denne ikke kan levere, må biblioteket spørge tilbudsgiver B. Kun hvis B heller ikke kan levere, må biblioteket bestille hos tilbudsgiver C.

Fordele

Fordelen ved denne form for rammeaftale er, at de enkelte bestillinger kan foretages umiddelbart på baggrund af aftalens vilkår. En rammeaftale med faste vilkår kan derfor anvendes forholdsvis let og hurtigt.

Ulemper

Kravet om, at alle vilkår skal være fastsat i rammeaftalen, indebærer, at der hverken er behov eller mulighed for at skabe en ny konkurrencesituation mellem parterne i rammeaftalen.

Når man vælger denne form for rammeaftale, skal man være opmærksom på, at der stilles store krav til gennemsigtighed og ligebehandling i forbindelse med tildelingen af de konkrete ordrer. Dette må kun ske på det fastsatte grundlag og efter en simpel bestilling. Bibliotekerne har således ikke mulighed for frit at vælge, hvilke af de virksomheder, der er parter i rammeaftalen, som skal have ordren. Det er heller ikke muligt at forhandle vilkårene for de konkrete ordrer.

Herudover gælder rammeaftalens vilkår i hele kontraktperioden og må derfor som udgangspunkt ikke ændres undervejs. Dette gælder ikke kun modellen for tildeling af de konkrete ordrer, men også andre vilkår, som fx pris.

Det er derfor vigtigt, at kommunerne også ved denne form for rammeaftale sikrer sig, at aftalen indeholder prisreguleringsmekanismer.

5.3. Rammeaftaler med flere leverandører, hvor ikke alle vilkår for tildeling af de konkrete ordrer er fastsat i rammeaftalen (de såkaldte rammeaftaler med miniudbud)

Det karakteristiske ved denne type af rammeaftale er, at man ikke fra begyndelsen behøver at fastsætte alle vilkår for tildelingen af de konkrete ordrer. De vilkår, der ikke er fastsat i aftalen, præciseres senere i forbindelse med tildelingen af de konkrete ordrer. Dette sker ved brug af en simpel mekanisme, som populært kaldes et miniudbud. Herved gives mulighed for løbende at skabe en konkurrencesituation mellem de virksomheder, der er parter i rammeaftalen.

Udbudsdirektivet indeholder nogle få regler for, hvordan miniudbuddet skal gennemføres.

Udbyder skal rette skriftlig henvendelse til de parter i rammeaftalen, som er i stand til at udføre kontrakten. Det kan ske såvel pr. brev som med elektronisk kommunikation. I tilfælde, hvor rammeaftalen alene angår en enkelt type af varer, vil dette som udgangspunkt sige samtlige virksomheder. Hvis rammeaftalen derimod dækker over flere typer af varer, kan udbyder sortere de virksomheder fra, som ikke er relevante for den pågældende kontrakt.

Udbudsdirektivet kræver, at udbyder fastsætter en frist for afgivelse af tilbud. Der er ikke et krav om, hvor lang denne frist skal være, men det er vigtigt, at udbyder afpasser fristen efter kontraktens kompleksitet og herudover indregner tid til fremsendelse af tilbuddene.

Tilbuddene skal indsendes skriftligt. Her er der også mulighed for at anvende elektronisk kommunikation. Udbyder er dog forpligtet til at vente med at åbne tilbuddene til udløbet af svarfristen og skal sørge for, at det elektroniske system kan håndtere dette krav.

Den konkrete kontrakt tildeles efter de tildelingskriterier, der er fastsat i rammeaftalen. Det betyder, at udbyder skal angive i udbudsmaterialet og i selve rammeaftalen, hvordan miniudbuddet skal gennemføres og efter hvilke kriterier.

De tildelingskriterier, som anvendes ved miniudbuddet, behøver ikke at være de samme som de, der anvendes ved tildelingen af selve rammeaftalen. Miniudbuddet vedrører nemlig kun de vilkår, som er nødvendige at præcisere eller tilføje, for at den konkrete ordre kan placeres. Det kan fx dreje sig om den mængde, som udbyderen ønsker i det konkrete tilfælde, eller om prisen.

Som nævnt under kapitel 4 har kommunerne ved udbud af AV-materialer ikke kendskab til de produkter, der vil komme på markedet, hvorfor det er hensigtsmæssigt at sammensætte en indkøbskurv, som tilbudsgiverne skal afgive tilbud på. Da det samme problem vil gøre sig gældende - om end i mindre målestok - ved et miniudbud, kan det anbefales, at man også i forbindelse med miniudbuddet anvender en sådan indkøbskurv.

Fordele

En rammeaftale med miniudbud kan være fordelagtig ved køb af AV-materialer, hvor kommunerne ikke på forhånd kender karakteren af eller priserne på de produkter, som vil komme på markedet i aftalens løbetid. Sådanne rammeaftaler giver mulighed for en større fleksibilitet, idet kommunen gennem miniudbuddet kan skabe en ny konkurrencesituation i aftalens løbetid.

Hertil kommer, at miniudbuddet kan gennemføres som en ren priskonkurrence. Det betyder, at kommunen kan lade prisen være et af de vilkår, som ikke er fastsat i rammeaftalen, og som leverandørerne kan konkurrere på ved miniudbuddet. Se nærmere om prissammenligningen kapitel 7.

Ulemper

Forpligtelsen til at genåbne konkurrencen medfører, at denne form for rammeaftale ikke kan aktiveres med det samme, idet de enkelte ordrer ikke kan bestilles direkte på baggrund af rammeaftalens vilkår. Hertil kommer, at afholdelsen af et miniudbud indebærer et vist ressourceforbrug og administration, uanset at der er ganske få formelle krav til proceduren.

I den forbindelse skal man dog være opmærksom på, at udbudsdirektiverne ikke stiller et krav om, at miniudbuddet skal afholdes i forbindelse med hver enkelt bestilling. Man kan således vælge at afholde miniudbuddene med bestemte intervaller, fx 6 måneder. Det betyder, at et miniudbud er afgørende for, hvilken leverandør, der skal levere i de kommende 6 måneder frem til næste miniudbud.

Hertil kommer, at man eventuelt kan udpege et bibliotek eller kommunen til at stå for afholdelsen af miniudbuddene på vegne af de andre biblioteker. Det er således ikke nødvendigt, at hvert bibliotek selv skal gennemføre et miniudbud.

Endelig kan kommunerne vælge en simpel model for miniudbuddet - fx at prisen skal være det eneste konkurrenceparameter. Dette betyder, at det bliver forholdsvis enkelt at vurdere de indkomne tilbud.

Tabellen nedenfor giver et eksempel på en simpel udformning af en rammeaftale med miniudbud.

Eksempel

Kommune X udbyder på vegne af de kommunale biblioteker leverancer af AV-materialer. Udbuddet er opdelt i følgende 4 delaftaler:

- Musik cd'er
- Film
- Multimedia
- Lydbøger

Kommunen vil indgå en rammeaftale med flere leverandører med miniudbud. En sådan rammeaftale ønskes indgået inden for hver produktkategori. Tildelingskriterierne for tildeling af rammeaftalerne er:

- Leveringstid
- Sortimentsbredde
- Klargøring

Udbudsmaterialet angiver, at de konkrete ordrer skal tildeles efter et miniudbud på baggrund af kriteriet

- pris

De indkomne tilbud om rammeaftalen evalueres kun på baggrund af de førstnævnte kriterier. Herefter tildeles rammeaftalen til de tre leverandører, som har afgivet de bedste tilbud på leveringstid, sortimentsbredde og klargøring. De indgåede rammeaftaler indeholder således faste krav til leveringstid, sortimentsbredde og klargøring. Prisen er ikke fastlagt.

Kommunen står for afholdelsen af miniudbuddene. For at tildele den konkrete kontrakt om fx musik cd'er, retter kommunen skriftlig henvendelse til de leverandører, som er parter i rammeaftalen vedrørende musik. Leverandørerne får en kort frist til at udarbejde skriftlige tilbud, som indeholder en pris for cd'erne.

Kommunen evaluerer tilbuddene på baggrund af kriteriet pris, fx på indkøbskurven. Herefter vælger kommunen den leverandør, som har afgivet det bedste pristilbud. Denne leverandør får den konkrete kontrakt i fx 6 måneder. I den nævnte periode bestiller bibliotekerne musik cd'er direkte hos denne leverandør.

Efter udløbet af perioden afholder kommunen et nyt miniudbud, dvs. en ny priskonkurrence, hvorved kommunen vælger den leverandør, som skal stå for leverancen af musik cd'er i de efterfølgende 6 måneder.

5.4. Kombination af forskellige former for rammeaftaler

I forbindelse med udbud af AV-materialer kan kommunen vælge at kombinere flere forskellige former for rammeaftaler. Kommunen behøver således ikke at træffe et overordnet valg for alle delaftalerne, men kan tilpasse valget af aftaleform efter forholdene på det konkrete marked, fx om der findes en bred kreds af leverandører, eller om markedet er karakteriseret ved enerettigheder.

Når man vælger at kombinere forskellige former for rammeaftaler, skal udbudsmaterialet for hver delaftale indeholde en beskrivelse af, hvilken model der konkret vil blive anvendt.

Kapitel 6: Udvalgelse af ansøgere

Ved afholdelse af udbud skal kommunerne opstille en række udvælgelseskriterier, som relaterer sig til virksomhedernes personlige forhold, økonomiske kapacitet og tekniske formåen.

Via udvælgelseskriterierne har udbydere mulighed for at stille mindstekrav til virksomhedernes økonomiske og tekniske formåen og for at frasortere virksomheder, som ikke opfylder disse krav.

Udvælgelseskriterierne har således stor betydning for, hvilke virksomheder der kan komme til at konkurrere om kontrakten.

I forbindelse med udbud af AV-materialer er det som nævnt under kapitel 4 hensigtsmæssigt at opdele aftalen i delaftaler, således at flere virksomheder får mulighed for at deltage i udbuddet.

Når aftalen er opdelt, er det vigtigt at huske, at de udvælgelseskriterier, kommunen fastsætter, skal stå mål med delaftalernes karakter og størrelse. Hvis kommunen fastsætter unødigt store krav til den økonomiske og tekniske formåen, er der risiko for, at en række mindre leverandører bliver udelukket af konkurrencen. Dette kan føre til, at konkurrencen om kontrakten begrænses.

Kapitel 7: Tildeling af kontrakten

Tildelingsfasen i et udbud vedrører vurderingen af de indkomne tilbud. Denne vurdering skal foretages på baggrund af de tildelingskriterier, som er angivet i udbudsbekendtgørelsen og i udbudsmaterialet. Efter udbudsdirektivet kan man vælge enten det tilbud, der har den laveste pris, eller det såkaldte ”økonomisk mest fordelagtige tilbud”.

Er kriteriet det økonomisk mest fordelagtige tilbud, skal man opstille en række underkriterier, som tilbuddene vil blive vurderet efter. Der kan både være tale om økonomiske forhold, som fx pris, og kvalitative forhold, som fx sortimentsbredde. Underkriterierne skal være relevante i forhold til de varer, man skal indkøbe.

Efter udbudsdirektivet er kommunerne forpligtede til i udbudsbetingelserne at angive, hvordan de valgte underkriterier relativt vil blive vægtet med henblik på at afgøre, hvilket

tilbud der er det økonomisk mest fordelagtige. Vægtningen er med til at sikre ligebehandling af tilbudsgiverne og gør tildelingen mere gennemsigtig. Kun hvis det ikke er muligt at vægte underkriterierne, må disse anføres i prioriteret rækkefølge med det vigtigste først.

Den vægtning eller prioritering, som er angivet i udbudsmaterialet, må ikke ændres, og udbyder er forpligtet til at følge den valgte model ved evalueringen af tilbuddene.

I forbindelse med indkøb af AV-materialer vil det være relevant at lægge vægt på eksempelvis leveringstider, leveringsbetingelser, betalingsbetingelser, sortimentsbredde, klargøringskvalitet og -pris, service (fx nyhedsbreve o. lign) samt pris for selve AV-produkterne.

Som tidligere nævnt ved bibliotekerne ikke på udbudstidspunktet, hvilke titler der vil blive indkøbt i kontraktperioden.

I praksis er det derfor særligt priskriteriet, der har givet anledning til vanskeligheder.

7.1. Rabatsatser

Hvis der er tale om produkter, hvor der findes vejledende priser, er det ofte en god ide at benytte rabatter, der kan bruges som et objektivt sammenligningsgrundlag for tilbuddene.

Markedet for AV-materialer er imidlertid karakteriseret ved, at den enkelte leverandør selv fastsætter prisen på de titler, leverandøren har i sit sortiment. Dette bevirker, at der ikke findes en fælles vejledende pris, der kan danne udgangspunkt for rabatter.

Hvis kommunen anvender tilbudsgivernes rabatsatser som grundlag for vurderingen af tilbuddene, skal kommunen derfor være opmærksom på, at sådanne rabatter er sat i forhold til leverandørens egne listepreiser. Som følge heraf er det ikke muligt at foretage en direkte sammenligning af de indkomne tilbud for derved at fastlægge, hvor den billigste pris kan opnås.

Eksempel

Leverandør A tilbyder en fast rabat på 15 % på film, og leverandør B tilbyder 20 %.
Leverandør B's tilbud forekommer umiddelbart billigst.

Dette er imidlertid ikke tilfældet, hvis leverandør B's listepris på en titel fx er 110 kr., mens leverandør A tager 100 kr. for den samme titel.

<u>Leverandør A:</u>	<u>Leverandør B:</u>
100 kr. – 15 % = 85 kr.	110 kr. – 20 % = 88 kr.

Selv om B har tilbudt den højeste rabatsats, bliver A's pris den laveste.

Hvis udbuddet omfatter både titler med og uden enerettigheder, skal kommunerne være opmærksom på et yderligere problem, hvis prissammenligninger skal foretages på baggrund af de rabatsatser, leverandørerne tilbyder. Problemet er, at der kan være titler, som den pågældende leverandør ikke kan levere som følge af en anden leverandørs enerettigheder til de pågældende titler.

Hvis biblioteket ønsker at anskaffe denne titel, er biblioteket således tvunget til at købe titlen hos den leverandør, der har eneret. Der bliver således tale om et køb uden om aftalen, og biblioteket vil derfor ikke opnå den aftalte rabat på titlen, men må i stedet betale leverandørs listepriis herfor.

Disse forhold medfører, at det er u hensigtsmæssigt at anvende rabatter som grundlag for vurderingen af, hvilket tilbud der er det billigste.

7.2. Videre salgsavancer

Som alternativ til rabatsats har nogle kommuner valgt at stille krav om, at tilbudsgiverne skal konkurrere på deres videre salgsavancer.

Problemet med denne model er, at et sådant kriterium er i strid med udbudsreglerne, som kræver, at de fastsatte underkriterier skal have til formål og være egnede til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Tilbudsgivernes videre salgsavance afhænger bl.a. af indkøbspriserne og tilbudsgivernes øvrige omkostninger. Videre salgsavancen udgør således ikke i sig selv den pris, som kommunerne skal betale for produkterne, og er derfor ikke egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Der er derimod ikke noget til hinder for at opstille et kontraktvilkår om, at tilbudsgiverne skal oplyse, hvordan prisen er sammensat, herunder den videre salgsavanceprocent, som indgår i prisen.

Herudover kan kontraktvilkåret også indeholde et krav om, at denne videre salgsavance er fast i hele kontraktperioden. På denne måde bliver videre salgsavancen anvendt som prisreguleringsmekanisme. Et sådant kontraktvilkår indgår ikke i evalueringen af tilbuddene.

Vilkåret kan således være en god måde at sikre sig imod usaglige prisstigninger på, men kan altså ikke anvendes til at identificere den bedste pris.

Eksempel

Kommune X udbyder AV-materialer. Tildelingskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige tilbud, vurderet på baggrund af følgende underkriterier:

1. Tilbudte enhedspriser (x – x %)
2. Tilbudt service i forhold til det enkelte bibliotek (x – x %)
3. Tilbudt standardklargøring (x – x %)

I udbudsmaterialet stilles der et krav om, at tilbudsgiverne skal angive deres generelle videresalgsavance i %.

Videresalgsavancen udgør tilbudsgivers generelle tillæg til egne indkøbspriser.

Den angivne videresalgsavance skal være identisk med den avance, som indgår i de tilbudte enhedspriser.

Den tilbudte videresalgsavanceprocent udgør prisreguleringsmetoden og den/de skal være gældende for den eller de tilbudte materialekategorier i hele kontraktens løbetid.

Videresalgsavancen vil ikke være genstand for evaluering, men skal udelukkende bruges i forbindelse med prisreguleringsmekanismen.

7.3. Indkøbskurv

Med henblik på at sikre sig et anvendeligt grundlag for prissammenligningen kan det være hensigtsmæssigt at sammensætte en indkøbskurv bestående af en række på forhånd specificerede titler, som tilbudsgiver skal angive sin pris for.

For at gøre tilbuddene så realistiske som muligt bør kommunerne dog sikre sig, at indkøbskurven angiver en forholdsvis bred materialesammensætning opdelt i de forskellige produkttyper, således at indkøbskurvens indhold udgør et repræsentativt udsnit af de materialer, kommunens biblioteker typisk køber. Kommunen kan eksempelvis tage udgangspunkt i de titler, kommunens biblioteker har indkøbt i en bestemt periode, fx en måned, forud for udbuddets afholdelse. Som nævnt under kapitel 4 er det hensigtsmæssigt at holde enerettighederne for sig, således at indkøbskurven kun indeholder titler, som ikke er omfattet af enerettigheder.

For at give et så korrekt billede af leverandørens priser som muligt, bør de titler, der indgår i kurven, være titler, bibliotekerne har indkøbt for nyligt. Der bør også stilles krav om, at leverandøren skal anvende de priser, der var gældende på det tidspunkt, biblioteket købte titlerne. Det vil sige, at hvis biblioteket afholder et udbud i marts måned, og indkøbskurven tager udgangspunkt i de titler, biblioteket indkøbte i januar måned, bør tilbudsgiverne angive de priser, der var gældende i januar måned.

Indkøbskurven giver kommunen mulighed for at foretage en direkte sammenligning af de priser, leverandørerne hidtil har taget for deres produkter, og på den baggrund finde det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Kapitel 8: Kontraktvilkår

Hvis et udbud af AV-materialer omfatter både enerettstitler og titler uden enerettigheder, og kommunen tildeler kontrakten til en leverandør uden enerettigheder, vil denne leverandør ikke være i stand til at levere enerettstitlerne. Idet der løbende bliver udgivet nye titler, har kommunerne ikke på forhånd kendskab til, om disse er omfattet af enerettigheder eller ej. Bibliotekerne ved det ofte heller ikke, når de bestiller titlen hos den leverandør, der er indgået aftale med. Dette bliver bibliotekerne således først klar over, når leverandøren vender tilbage med oplysning om, at den bestilte titel ikke kan leveres på grund af, at en anden leverandør har eneret.

Dette problem kan der tages højde for i selve kontrakten. Udbudsreglerne er ikke til hinder for at kontrakten indeholder et vilkår, der forpligter leverandøren til at give besked inden for en nærmere angiven frist, fx 8-10 dage, om den bestilte titel kan leveres. Herved har biblioteket mulighed for hurtigst muligt at købe titlen hos en anden leverandør.

Det kan ligeledes aftales, at biblioteket er frit stillet til at købe titlen andetsteds i de situationer, hvor leverandøren ikke har meldt tilbage inden for tidsfristen.

Man skal dog være opmærksom på, at sådanne kontraktvilkår skal være proportionale, dvs. at vilkåret ikke må være mere vidtgående, end formålet tilsiger. Det betyder, at tidsfristen skal være udtryk for en rimelig afvejning af bibliotekets behov for at få titlen hurtigt overfor leverandørens mulighed for at undersøge, om denne kan levere titlen.

Vælger kommunerne at gøre brug af et sådant kontraktvilkår, skal dette fremgå af udbudsmaterialet.

Andre kontraktvilkår, som kan anvendes ved udbud af AV-materialer, er vilkår om prisregulering, som er nævnt under kapitel 7.2.