

Udbudsregler - Det offentlige udbudsmarked i EU - Bygge- og anlægsområdet

Kolofon

Titel: Udbudsregler - Det offentlige udbudsmarked i EU

Undertitel: - Bygge- og anlægsområdet

Udgiver: Konkurrencestyrelsen

Ansvarlig institution: Konkurrencestyrelsen

Copyright: Konkurrencestyrelsen

Emneord: dan: Bygge- og anlægsarbejder; EU-udbud, prækvalifikation, tilbudsgivning, udbudsguide, eksportmarkeder, klagemuligheder

Resumé: Konkurrencestyrelsen har i samarbejde med Hans Martens (fra Christopersen & Martens) udarbejdet tre guider, der trin for trin forklarer alle aspekter af EU-udbud - i et sprog, der er tilgængeligt for alle. Guiderne handler om hver sit af de tre hovedområder: Bygge- og anlægsområdet, vareområdet og tjenesteydelsesområdet. Guiderne er skrevet til virksomheder, der er eller gerne vil i gang med at byde ind på offentlige EU-udbud i andre lande. Guiderne indeholder følgende information: - Sådan er EU's udbudsregler - kort fortalt - Hvilke krav stilles der til virksomhederne? - Hvordan forbereder man sig? - Hvor findes udbuddene? - Sådan udarbejdes tilbud - Information om de vigtigste eksportmarkeder - Her fås hjælp, hvis reglerne ikke overholdes - Gode råd og eksempler - Samlet oversigt over reglerne - Anneks med adresser, websteder osv.

Konkurrencestyrelsen har mulighed for at hjælpe virksomheder, der kommer ud for, at udenlandske offentlige myndigheder overtræder udbudsreglerne. Udsendelsen af guiderne er ligeledes et forsøg på at hjælpe med til, at danske virksomheder bliver bedre rustet til at tage udfordringerne op på det udenlandske udbudsmarked.

Sprog: dansk

Den elektroniske versions ISBN:87-7029-166-7

Den trykte versions ISBN: 87-7029-165-9

Version: 1.0

URL: www.ks.dk

Dato: 19990423

Format: Html, gif, pdf.

Inventarliste:back2.gif; logo.gif; luft80.gif; index.htm; kolofon.htm; ren.htm; forord.htm, indhold.htm, kap01.htm, kap02.htm, kap03.htm, kap03_1.htm, kap03_2.htm, kap03_3.htm, kap03_4.htm, kap04.htm, kap04_1.htm, kap04_2.htm, kap04_3.htm, kap04_4.htm, kap05.htm, kap05_1.htm, kap06.htm, kap06_1.htm, kap06_2.htm, kap06_3.htm, kap06_4.htm, hele.pdf,

Indhold

Forord

1 Indledning

2 Sådan er EU-reglerne på bygge- og anlægsområdet

- Reglerne
- Beløbsgrænser
- Hvem er omfattet af reglerne?
- Udbudsformer
- Klagemuligheder
- Reformplaner

3 Vigtige forhold i forbindelse med afgivelse af tilbud

- Hvor finder man oplysninger om udbud?
- Udbudsformens betydning
- Udarbejdelse af tilbud
- Hvilke standarder kan anvendes?
- Krav der kan stilles til virksomheden - og hvordan de honoreres
- Hvordan arbejdet kan organiseres

Prisforhold
Hjælp fra andre
Cost-benefit betragtninger
Et trin-for-trin eks. på en institutions gennemførelse af et EU-udbud
Fejl som typisk begås af tilbudsgivere
Nogle gode råd

4 Forholdene på de vigtigste danske eksportmarkeder

Udbud og økonomi i de vigtigste eksportlande
De enkelte eksportmarkeder:

Tyskland
Sverige
Storbritannien
Norge
Holland

Tendenser i markedet

5 Reglerne for udbud af bygge- og anlægskontrakter

Hvem skal følge reglerne ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter?
Beløbsgrænsen for udbudsforpligtelsen (tærskelværdien)
Bygge- og anlægskontrakter
Koncessionskontrakter om offentlige bygge- og anlægsarbejder
Udbudsforløbet
Udbudsformer
Anmodning om deltagelse i en udbudsforretning (prækvalifikation)
Indhentning af udbudsmaterialet
Udarbejdelse af tilbud
Afslutning på en udbudsforretning (kontrakt, afslag eller annullation)
Klager

6 Annekser

Anneks 1: Nyttige adresser i Danmark
Anneks 2: Nyttige adresser udenfor Danmark

Nyttige adresser i Tyskland
Nyttige adresser i Sverige
Nyttige adresser i Storbritannien
Nyttige adresser i Norge
Nyttige adresser i Holland

Anneks 3: Direktivernes tærskelværdier
Anneks 4: Direktivernes tidsfrister
Anneks 5: Ofte anvendte gloser og termer i et udbudsforløb

Kolofon
Publikationen med billeder

Forord

Der er mange myter om det europæiske marked for offentlige udbud. Nogle af dem holder vand - andre gør ikke. Det er f.eks. rigtigt, at EU's udbudsregler ikke fungerer perfekt, men det er ikke rigtigt, at de slet ikke virker. Det faktum, at der nu findes ensartede regler for udbud i alle 15 EU-lande samt i de tre lande, der ud over EU er med i Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, nemlig Norge, Island og Liechtenstein, giver mange nye muligheder for danske virksomheder, der kunne tænke sig at deltage i det enorme marked for udbud fra den offentlige sektor og de øvrige sektorer, som er dækket af udbudsreglerne.

Det kan imidlertid være vanskeligt at komme i gang på dette marked - ikke mindst for de mindre virksomheder, som måske ikke har særligt mange erfaringer på eksportmarkederne. Derfor har Konkurrencestyrelsen besluttet at udarbejde tre guider for virksomhederne, der gerne vil prøve kræfter med udbudsmarkedet i Europa. De tre guider, hvoraf denne er den ene,

dækker de tre hovedområder på udbudsområdet, nemlig bygge- og anlægsområdet samt leverancer af henholdsvis varer og tjenesteydelser. Det er Konkurrencestyrelsens håb, at guiderne kan give virksomhederne et overblik over de forpligtelser og rettigheder, de og de ordregivende myndigheder har ifølge reglerne, og at de kan give inspiration til at tilrettelægge den praktiske indsats. Der er nemlig ingen tvivl om, at en ordentlig forberedelse af indsatsen er en væsentlig faktor for succes.

Konkurrencestyrelsen kan også hjælpe virksomhederne på anden måde. I Danmark har man samlet ansvaret for de fleste forhold vedrørende offentlige udbud - også på eksportmarkederne, som denne guide handler om - i Konkurrencestyrelsen. Vi kan give danske virksomheder en håndsrækning på nogle væsentlige områder. Det gælder først og fremmest, hvis der er mistanke om, at nogle ting ikke "går rigtigt for sig" i forbindelse med en udbudsforretning i udlandet. Det formelle system siger, at man kan klage i det pågældende land, når udbudsforretningen er overstået. Det kan man også, men det vil ofte være dyrt og langt fra altid effektivt. Derfor rådes virksomhederne til at rette henvendelse til Konkurrencestyrelsen, og helst så tidligt som overhovedet muligt i udbudsforløbet. Styrelsens gode kontaktnet til myndighederne i andre EU-lande og til Europa-Kommissionen i Bruxelles gør, at problemer ofte kan løses, inden de bliver til en egentlig sag og måske går i hårdknude.

Guiderne er udarbejdet for Konkurrencestyrelsen af direktør, cand.scient.pol. Hans Martens, Christophersen & Martens, EEIG. Kapitel 5 er dog udarbejdet af specialkonsulent, cand.jur. Lars Koefoed-Johnsen, Konkurrencestyrelsen. Konkurrencestyrelsen håber med den praktiske guide og med tilsagnet om at hjælpe virksomhederne med eventuelle problemer med udbudsforretningernes korrekthed at have givet et bidrag til, at danske virksomheder får fat i en større del af det europæiske udbudsmarked.

December 1998 *Finn Lauritzen*

1. Indledning

Bygge- og anlægsområdet

Det offentlige indkøb og anskaffelser i EU-landene har en værdi på mere end 5.000 milliarder danske kroner om året, og heraf udgør bygge- og anlægsopgaver ca. en tredjedel. Når det drejer sig om større projekter (over ca. 40 millioner kroner), skal de udbydes i EU-licitation. Tidligere var dette marked i høj grad præget af, at lokale virksomheder løste bygge- og anlægsopgaverne, men det er nu reguleret af en fælles europæisk lovgivning, som sikrer de bydende virksomheder ensartede rettigheder, uanset fra hvilket land de kommer.

Nogle danske virksomheder - især de større - har allerede gode erfaringer med at arbejde i dette marked, men der er mange flere - især blandt de mindre - som endnu ikke har forsøgt sig. De går dermed glip af eksportmuligheder, som ellers ligger lige for.

Det høres ofte, at virksomheder ikke ønsker at forsøge sig i dette marked, fordi de mener, at ordrerne i realiteten er forbeholdt lokale virksomheder - på trods af den europæiske lovgivning.

Selv om der kan være problemer med at få reglerne til at virke helt, som de var tiltænkt, er det ingen god grund til at holde sig væk. Tværtimod har den europæiske regulering skabt en større konkurrence på det offentlige udbudsmarked, og der er stigende opmærksomhed om de fordele for udbydere, som reglerne indebærer. Desuden giver reglerne danske virksomheder nye muligheder for at komme ind på markeder, de tidligere ikke har haft mulighed for at arbejde med.

Det siges også ofte, at danske virksomheder har svært ved at trænge ind på fremmede markeder, fordi de er for små. Der kan være noget rigtigt i dette argument, men danske virksomheder er ikke specielle i denne sammenhæng. På EU-plan viser det sig, at 97 pct. af alle byggevirksomheder har færre end 20 ansatte, mens 93 pct. har færre end 10 ansatte. Konkurrenterne er således også typisk mindre virksomheder. Desuden kan mindre virksomheder opnå en større gennemslagskraft ved at arbejde sammen. Hvordan det kan gøres, gives der forskellige bud på i denne guide.

Man skal imidlertid være klar over, at det offentlige udbudsmarked er et marked som alle andre. Man kan ikke regne med at få ordrer i hus ved at orientere sig om markedet hjemme fra kontoret. Der skal - som ved andet eksportarbejde - gøres en indsats på de markeder, hvor man ønsker at arbejde. Bygge- og anlægsbranchen er meget konjunkturfølsom, og derfor bør det forberedende eksportarbejde foregå i 'gode tider' for dansk byggeri, så beredskabet er parat, den dag dårligere konjunkturer på hjemmemarkedet tvinger virksomhederne ud på eksportmarkederne.

Denne guide giver en række praktiske råd om, hvordan man kan tilrettelægge arbejdet, ligesom den giver en række tips om, hvor man kan henvende sig for at få yderligere råd. Guiden behandler bygge- og anlægsområdet inden for det offentlige udbudsmarked i EU og i EØS (Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, der foruden EU-landene består af Norge, Island og Liechtenstein).

Guiden er én blandt tre. De to øvrige behandler vareleverancer og leverancer af tjenesteydelser inden for det offentlige udbudsmarked.

Med den europæiske lovgivning for offentlige udbud er konkurrencen bredt ud og dækker alle bygge- og anlægsarbejder over den nævnte størrelse. Nogle markante danske virksomheder inden for denne branche har traditionelt stået stærkt i den internationale konkurrence - og især på specielle nicheområder. Det er målet med denne guide at give branchens virksomheder et instrument, der kan hjælpe dem til succes på det europæiske offentlige udbudsmarked i endnu højere grad, end tilfældet er i dag.

Meget tyder på, at det især er de mindre og mellemstore virksomheder i bygge- og anlægsbranchen, der har brug for et sådant instrument for at komme i gang. Denne guide er søgt tilrettelagt på en sådan måde, at den især tilgodeser disse virksomheders behov.

Guiden giver først en kort oversigt over de væsentligste regler, der gælder i EU og i EØS, mens reglerne beskrives mere detaljeret i kapitel 5. Desuden giver guiden et bud på, hvordan virksomhederne kan tilrettelægge deres strategier og deres organisation med henblik på at arbejde med det offentlige udbudsmarked. Der findes også i guiden en oversigt over en række af de forhold, man skal være særligt opmærksom på i de vigtigste lande for dansk byggeeksport. Der gives en række praktiske oplysninger, f. eks. om hvor man kan henvende sig for at få yderligere oplysninger - i Danmark og på de øvrige europæiske markeder. Disse oplysninger er i videst muligt omfang ajourført pr. november 1998. Navnlig internet- og e-mail adresser ændres hastigt. Endelig er der oplysninger om, hvor man kan henvende sig for at få hjælp til at klage, hvis man mener, at reglerne ikke er blevet fulgt i konkrete tilfælde. I sådanne tilfælde bør man altid henvende sig til Konkurrencestyrelsen, og helst så hurtigt som muligt i et udbudsforløb. Styrelsen har et tæt netværk med søstermyndighederne i andre lande og med Europa-Kommissionen og kan ofte løse problemer, inden de går i hårdknude.

2. Sådan er EU-reglerne på bygge- og anlægsområdet

EUs regler om offentlige udbud har overordnet til formål at sikre en fri og fair konkurrence mellem de virksomheder, der ønsker at afgive et tilbud til en offentlig institution i EU. Reglerne gør det derfor muligt for bl.a. danske virksomheder at deltage i offentlige udbud på lige fod med udenlandske og lokale tilbudsgivere, og vigtigst af alt giver de også danske virksomheder en fair mulighed for at få ordrer i hus.

Den danske licitationslov følger på mange måder de samme principper som EU-reglerne, og danske virksomheder inden for bygge- og anlægsbranchen kan derfor drage fordel af deres kendskab til licitationsloven. Man skal dog være klar over, at licitation, som det bruges på dansk, ikke er helt det samme som et udbud under EU-reglerne, selv om udtrykket ofte i praksis bruges på samme måde.

EU-reglerne har nemlig en række særtræk, som adskiller dem fra licitationsloven eller de regler, der almindeligvis gælder, når virksomheder indgår aftaler inden for den private sektor. En af de mere mærkbare forskelle, danske virksomheder møder, er, at der kun undtagelsesvis er mulighed for at forhandle, når det offentlige skal have udført et bygge- og anlægsarbejde. Det offentlige forpligter sig også på forhånd til at vælge det tilbud, der enten er det billigste eller økonomisk mest fordelagtige, hvilket igen medfører, at en virksomhed ikke efterfølgende kan gå ind i en forhandlingssituation omkring et allerede afgivet tilbud.

I praksis er det særlige ved EU-reglerne også, at de offentlige institutioner først kan foretage et indkøb efter at have gennemført en række procedurer. En tilbudsgivende virksomhed skal også overholde disse procedurer, hvis den vil have succes med at deltage. En væsentlig forudsætning for at vinde en ordre er derfor, at virksomheden har et indgående kendskab til det gældende regelsæt, ved hvordan reglerne skal fortolkes, og ved hvordan de skal bruges i praksis. Vejledninger til reglerne kan være særdeles nyttige at bruge i denne sammenhæng. De virksomheder, der ikke har forstået reglerne og ikke efterlever dem, vil ganske enkelt ikke komme i betragtning allerede fra den helt indledende runde - også selv om der blot er tale om formelle fejl.

Det viser sig, at de virksomheder, der har sat sig ind i EUs udbudsregler, har fået et aktiv, der kan give succes ved at deltage i udbud og vigtigst af alt vinde ordrer. Efterhånden som disse virksomheder har deltaget flere og flere gange i et udbudsforløb bliver det en rutine, og hovedvægten og ressourcerne kan i stedet koncentreres om at undersøge og udforme alle de forhold, som vedrører udbudsmaterialet og tilbuddet.

I dette kapitel gennemgås kort reglerne for offentlige udbud, som gælder i EU- og i EØS-landene. For de læsere, som ønsker at gå i detaljer omkring reglerne, henvises til kapitel 5.

Reglerne

Reglerne om offentlige udbud findes i fire forskellige EU-direktiver:

- Bygge- og anlægsdirektivet (93/37/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Tjenesteydelsesdirektivet (92/50/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Vareindkøbsdirektivet (93/36/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Forsyningsvirksomhedsdirektivet (93/38/EØF som ændret ved direktiv 98/4/EF).

Kun ét af direktiverne dækker udelukkende bygge- og anlægsområdet, men desuden er bygge- og anlægsarbejder inden for forsyningsområdet dækket under det særlige forsyningsvirksomhedsdirektiv. Arkitekt- og ingeniørydelser vil ofte være dækket under tjenesteydelsesdirektivet.

Forsyningsområdet (vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation) har som nævnt sine egne regler, men forskellene mellem disse regler og reglerne i de øvrige direktiver er små. Derfor kan man som hovedregel gå ud fra, at de samme regler gælder, uanset om man byder på arbejder ved forsyningsvirksomheder eller hos alle andre offentlige myndigheder.

Beløbsgrænser

Det er kun de større kontrakter på bygge- og anlægsområdet, som er omfattet af EUs udbudsregler, nemlig de udbud som p.t. har en værdi på over ca. 38 millioner kroner (ekskl. moms). Der er lidt forskellige tærskelværdier for offentlige myndigheder og forsyningsvirksomheder, se nærmere i kapitel 5 og tabellen i annek 4. Tærskelværdierne er fastsat i udbudsdirektiverne. Hvert andet år offentliggør Europa-Kommissionen modværdierne af tærskelværdierne i de enkelte medlemslandes valuta, og disse værdier gælder i en to-årig periode. Den nuværende værdi i danske kroner gælder for perioden 1. januar 1998 til 31. december 1999. Den er uberørt af overgangen til euro.

En række projekter, som medfinansieres af EU-midler, f.eks. under Strukturfondene og under EUs støtteprogrammer for landene i Central- og Østeuropa samt i SNG, dækkes også af udbudsreglerne, hvis de har en værdi over tærskelværdien.

Der gælder dog også EU-regler for bygge- og anlægsopgaver under tærskelværdierne, nemlig reglerne om frie varebevægelser, fri etableringsret, ligebehandling og forbud mod national diskrimination. I praksis betyder disse regler, at en myndighed i et EU-land ikke må behandle en dansk virksomhed anderledes end virksomheder fra andre EU-lande, når de f.eks. deltager i et frivilligt afholdt udbud til en værdi på f.eks. 20 millioner kroner. Forskellen på udbud over og under tærskelværdien er dog, at der under tærskelværdien ikke gælder de specielle regler fra direktiverne omkring meddelelse af udbuddet, og de procedurer der gælder for valg mellem de bydende.

Hvis et EU-land ønsker at anvende reglerne fra direktiverne også på udbud, der ligger under tærskelværdierne, kan man frit gøre det. F.eks. har man i Sverige valgt en lovgivning på udbudsområdet, der betyder, at udbud som ligger under tærskelværdien, følger mange af de samme principper og regler, som gælder for de udbud der ligger over tærskelværdien. Storbritannien og Frankrig benytter f.eks. også ofte frivilligt EU-reglerne på udbud, der ligger under tærskelværdierne. Dog skal man være opmærksom på, at hvis et land har valgt at anvende de samme eller lignende regler på udbud under tærskelværdien, kan virksomhederne ikke regne med, at reglerne anvendes i alle detaljer. F.eks. vil der ikke være samme mulighed for at følge med i disse udbud via EF-Tidende, ligesom virksomhederne heller ikke kan påregne den samme retsstilling, som skal gælde, når kontrakterne ligger over den nævnte grænseværdi.

Ønsker man yderligere oplysninger om, hvordan specielt Sverige har gennemført regler på området, kan der henvises til en rapport fra Udenrigsministeriet - 'Offentlige indkøb i Sverige'. Adressen til Udenrigsministeriet findes i annek 1 bagest i guiden.

Hvem er omfattet af reglerne?

De myndigheder, der er omfattet af reglerne, kan under ét betegnes som 'offentlige myndigheder'. Men udtrykket 'offentlige myndigheder' giver alligevel ikke et helt korrekt billede, idet også visse private virksomheder kan være omfattet af reglerne. I det følgende gives en række eksempler på, hvad der menes med udtrykket 'offentlige myndigheder'

Der kan være tale om egentlige offentlige myndigheder dvs. statsinstitutioner samt lokale og regionale myndigheder (kommuner, amter, provinser mv.). Reglerne gælder også, hvis en gruppe af f.eks. kommuner går sammen om at gennemføre et byggeprojekt.

Også offentligretlige organer er omfattet af reglerne. For at et organ kan betegnes sådan, skal det have til opgave at løse almenhedens behov på områder, der ikke betragtes som et forretningsmæssigt område. Organet skal også være under bestemmende indflydelse af en offentlig myndighed (mere end 50 pct.). Som eksempler fra Danmark kan nævnes: Byfornylingsselskabet København, Danmarks Nationalbank, Danmarks Radio, TV 2, A/S Storebæltsforbindelsen, almennyttige boligselskaber, tekniske skoler, lokale kirkelige myndigheder osv. I bygge- og anlægsdirektivet findes en liste over en række af de offentligretlige organer, der findes i de enkelte EU-lande.

Når man har taget denne type organer med under EU-direktiverne, er det for at sikre, at de organer, der arbejder på linje med offentlige institutioner, også kommer med under konkurrencen på det europæiske plan, som f.eks. da A/S

Øresundsforbindelsen udbød opgaven af broen. Derfor gælder udbudsreglerne også i situationer, hvor en ordregiver yder et direkte tilskud til en række private bygge- og anlægsarbejder på mere end 50 pct. Det kan f.eks. ske i forbindelse med et offentligt tilskud til byggeri af et sportsanlæg.

Endelig er som nævnt også de særlige forsyningsvirksomheder - både offentlige og private - undergivet direktivregler for deres indgåelse af kontrakter.

Udbudsformer

Man kan foretage udbud i overensstemmelse med EU-direktiverne på tre forskellige måder, nemlig ved:

- offentligt udbud,
- begrænset udbud og
- udbud efter forhandling.

Virksomhederne deltager typisk i EU-udbud, som enten er et offentligt udbud eller begrænset udbud. Kun i helt konkrete undtagelsestilfælde kan der forhandles om et udbud (bortset fra forsyningsvirksomheders udbud, se nedenfor).

I specielle situationer kan anvendes andre udbudsformer, men det skal og vil altid fremgå af den udbudsbekendtgørelse, den pågældende institution udarbejder.

Der gælder forskellige fremgangsmåder og tidsfrister for hver enkelt udbudsform. Tidsfristerne for de enkelte udbudsformer findes i annek 4 bagest i guiden. Overordnet for alle udbudsformer gælder dog, at udbyderen har ret til at kræve bevis for, at en virksomhed er egnet som tilbudsgiver, og denne ret benytter udbyderen sig typisk af i praksis. Virksomheden skal derfor være opmærksom på, at den skal kunne bevise, at dens forretning drives 'hæderligt', og at den har tilstrækkelige 'faglige kvalifikationer'. I kapitel 3 (under 'Krav der kan stilles til virksomheden') kan man finde oplysninger om, hvad der menes med disse udtryk, og hvilke dokumenter man skal kunne fremvise på forlangende herom.

Offentligt udbud

Ved offentligt udbud har alle interesserede virksomheder ret til at afgive et tilbud inden for den fastsatte frist. At alle har ret til at afgive tilbud medfører typisk, at den pågældende institution modtager mange flere tilbud end under andre udbudsformer.

Begrænset udbud

Et begrænset udbud har to faser, nemlig en prækvalifikation (udvælgelse) og en tildelingsfase. I praksis betyder dette, at kun de virksomheder, institutionen udvælger ved prækvalifikationen, kan afgive et tilbud.

Udbud efter forhandling

Denne udbudsform må kun bruges undtagelsesvis på kontrakter inden for bygge- og anlægsdirektivet.

Udbud efter forhandling betyder, at aftalens vilkår forhandles med et antal udvalgte virksomheder, der på grundlag af forhandlingerne afgiver deres tilbud. Denne udbudsform har to varianter, nemlig med eller uden forudgående offentliggørelse.

Forhandlingerne skal foregå ligeligt, sagligt og objektivt. Inden for forsyningsvirksomhedsdirektivet kan udbudsformen anvendes på lige fod med offentligt og begrænset udbud, forudsat der har været en forudgående udbudsbekendtgørelse.

Klagemuligheder

Selv om offentlige myndigheder nok bestræber sig på at følge procedurene i et udbudsforløb, sker det, at en virksomhed mener at have været udsat for en forkert behandling. Denne situation er der taget højde for, idet der findes to EU-direktiver om klageadgang til brug i sådanne tilfælde (de såkaldte kontroldirektiver).

Kontroldirektiverne indebærer, at der skal være mulighed for at klage i det land, hvor overtrædelsen har fundet sted, at der skal være mulighed for sanktioner over for den udbydende myndighed, og at der skal være mulighed for at kræve erstatning.

I praksis klager virksomhederne ofte over, at myndigheder ikke har sendt et offentligt arbejde, der falder ind under EUs udbudsregler, i udbud.

Det ses også i visse tilfælde, at offentlige myndigheder diskriminerer mod de virksomheder, der ikke er lokale, og i en del tilfælde er de tidsfrister, som gælder i direktivet, ikke blevet overholdt. Selv om udgangspunktet er, at de offentlige myndigheder kender reglerne for EU-udbud, skal man dog som virksomhed være opmærksom på, at reglerne i visse tilfælde kan fortolkes på flere måder. Synes man derfor som virksomhed, at myndighedens fremgangsmåde virker ukorrekt, bør man forfølge dette nærmere og måske fremsætte en klage.

En dansk virksomhed med erfaringer i udbudsmarkedet siger:

"Mange lande fortolker udbudsreglerne forskelligt, og jeg tror, det bunder i kulturforskelle og forskelle i forretningsmetoder. Men som ved al anden lov givning er det praksis, der må fortælle os, hvordan reglerne skal fortolkes. Derfor ville det være rart, hvis flere danske virksomheder ville klage over et udbudsforløb i andre lande end Danmark. Så længe danskerne nøjes med at klage over, hvordan vi følger reglerne her i Danmark, får vi ikke åbnet rigtigt op for, hvordan vi som danskere ser på den måde, andre lande bruger det samme regelsæt på.

Føler man sig ukorrekt behandlet af en udenlandsk ordregiver, kan man rette sin klage til klageorganet i det land, ordregiveren kommer fra, men der gøres opmærksom på, at Konkurrencestyrelsen i Danmark har mulighed for at assistere en virksomhed, hvis den får problemer i et udbudsforløb uden for Danmark. Hvis virksomheden får problemer og vil tale med Konkurrencestyrelsen, er det altid en god idé at rette henvendelse herom så hurtigt, det overhovedet er muligt.

Konkurrencestyrelsen har et tæt netværk med søstermyndighederne i de lande, der er de vigtigste handelspartnere for danske virksomheder, og vil ofte kunne løse problemer før de bliver til egentlige 'sager', hvilket giver de bedste muligheder for, at den danske virksomhed får en fair behandling.

Adressen til Konkurrencestyrelsen findes i anneks 1 bagest i guiden.

Reformplaner

Efter en omfattende diskussion på basis af en Grønbog, som Kommissionen udsendte i 1996, har Kommissionen meddelt, at den vil gå i gang med ændringer, som bl.a. bliver en forenkling af reglerne for offentlige udbud. Kommissionen har ligeledes planer om at skærpe kontrollen med og håndhævelsen af reglerne.

Kommissionen har i sin meddelelse fra marts 1998 redegjort for, hvordan den prioriterer ændringerne. Bl.a. på baggrund heraf ventes nye forslag fremsat i løbet af 1999. Det vil herefter tage nogen tid, inden reglerne bliver indført i praksis.

Ændringerne drejer sig i store træk om:

- Bedre overvågning af, at landene faktisk gennemfører reglernes ånd og bogstav.
- Bedre muligheder for at rejse sager i tilfælde af overtrædelser.
- På længere sigt en samling af reglerne for vareleverancer, tjenesteydelser samt bygge- og anlægsarbejder i ét direktiv.
- Mere fleksibilitet i dialogen mellem indkøbere og leverandører samt muligheder for udvidet brug af rammekontrakter.
- Skabelse af bedre adgang for mindre virksomheder til det offentlige udbudsmarked.
- Mere brug af moderne teknologi i udbudsforretningerne.

Konkurrencestyrelsen har sat sig i spidsen for et pilotprojekt i samarbejde mellem 6 EU-lande og Kommissionen om bl.a. metoder til en mere effektiv håndhævelse af udbudsreglerne. Erfaring med løsning af problemer, som danske virksomheder møder ved offentlige udbud i andre lande, indgår i projektet (uden at der kommer navne frem) og er med til at fastholde et praktisk sigte med projektarbejdet.

3. Vigtige forhold i forbindelse med afgivelse af tilbud

Markedet for EU-udbud på bygge- og anlægsområdet er i princippet et marked som alle andre i den forstand, at det skal plejes og passes som ethvert andet marked. Om en ordre kommer fra det offentlige eller fra en privat virksomhed kan jo i sidste ende være det samme.

Der er naturligvis forskel på at handle med offentlige myndigheder og private virksomheder. Virksomhedskulturen er f.eks. forskellig, fordi beslutningerne i den offentlige sektor er politisk baserede. Dog vinder forretningsmæssige principper i stigende grad frem også i den offentlige sektor, men under alle omstændigheder er det – såvel i den offentlige sektor som i den private – en vigtig forudsætning for succes med ordrer, at man har en solid viden om sit marked og sin kunde.

Handler man med den offentlige sektor på områder, der er dækket af EU-reglerne om offentlige udbud, er der også den store forskel i forhold til ordrer fra den private sektor, at de særlige EU-udbudsregler gælder. De giver både virksomhederne rettigheder og klare retningslinjer, der skal følges, når man vil deltage i konkurrencen om ordrerne.

Hvor finder man oplysninger om udbud?**De officielle kilder**

De bygge- og anlægsprojekter, som kommer i EU-udbud, skal efter reglerne offentliggøres i EF-Tidende. Offentliggørelsen er

hidtil sket i en papirudgave af Supplement S til EF-Tidende, men fra 30. juni 1998 standsede denne udgivelse. I stedet kan dette Supplement S købes i en CD ROM-version, som opdateres hver onsdag og lørdag.

En dansk virksomhed fortæller om, hvordan den overvåger EU-udbud:

«Vi har abonnement på den elektroniske udgave af EF-Tidende, som udgives på CD-Rom. Tidligere fulgte vi med i papirudgaven. CD-Rom versionen gør det hele betydeligt nemmere at overvåge. Vi kan hente flere udbud frem, som passer mere præcist på vores virksomhed. CD-Rom versionen har nemlig et ganske udmærket søgeværktøj, som gør det nemmere at søge. Tidligere brugte vi måske en time om dagen, nu bruger vi den halve tid.»

Alternativt kan man bruge TED-Databasen (Tenders Electronic Daily).

Oplysninger om, hvor man kan henvende sig, hvis man vil vide mere om abonnement og priser på EF-Tidende og TED-Databasen, findes i annek 1 bagest i denne guide. Man kan desuden følge udviklingen i arbejdet med den elektroniske udbudsgivning på Internettet på adressen: <http://simap.eu.int/>

Elektroniske udbud i fremtiden

SIMAP (Système d'Information pour les Marchés Publics) er et projekt, som er sat i gang på Europa-Kommissionens initiativ som et led i at fremme den elektroniske handel i Europa inden for offentlige udbudsprocedurer. I

fremtiden skal det være muligt at sende en udbudsbekendtgørelse i elektronisk form. Alle udbud vil således kunne følges nøje fra start til slut, og tidsfristerne skulle herved blive et mindre problem end de er i dag.

Virksomhederne rådes til at følge udviklingen med elektronisk handel og EDI nøje, idet det forventes, at den elektroniske handel i løbet af få år vil være vidt udbredt. Danske virksomheder kan f.eks. "øve" sig på det danske marked, hvor en række nye initiativer på dette område er sat i gang. Adressen til SIMAP findes i annek 1 bagest i guiden.

Overvågningstjenester

En alternativ mulighed er at benytte en af de mange overvågningstjenester, der findes for EU-udbud og andre udbud. Adresser på overvågningstjenester findes i annek 1 bagest i guiden.

En dansk virksomhed siger:

«Mange oplysninger finder man i dag på Internettet eller via et modem, hvor man kan koble sig på hos forskellige informationsbureauer. Man kan selvfølgelig godt sælge uden at skulle være koblet på Internettet eller uden modem, men selve informationsdelen er vigtig og letter arbejdspresset betydeligt.»

En forudsætning for, at en sådan overvågning kan fungere godt er, at man giver tjenesten præcise informationer om de typer af udbud, virksomheden er interesseret i. Man skal samtidig være klar over, at man ikke helt selv kan skubbe ansvaret fra sig. Der er eksempler på virksomheder, som mener, at mulige ordrer er gået deres næse forbi, fordi en overvågningstjeneste ikke har gjort dem opmærksom på relevante udbud. Det kan være overvågningstjenestens fejl, men det kan også skyldes, at de informationer, virksomheden har givet tjenesten til brug ved søgninger, ikke har været præcise nok.

Direkte kontakt til virksomheder

Selv om det supplement til EF-Tidende, der tidligere bragte udbud, ikke længere findes i en trykt udgave som kilde til udbuddene, er den trykte udgaves elektroniske efterfølgere fortsat obligatoriske for de ordregivende institutioner, og de skal bruges i forbindelse med alle EU-udbud. I praksis sker det imidlertid ofte, at en ordregiver kontakter bestemte virksomheder direkte eller gennem lokal annoncering.

Ordregiverne må dog ikke kontakte udvalgte virksomheder om det konkrete udbud, før de sender udbudsbekendtgørelsen til EF-Tidende. Da der går et stykke tid fra det sker, til offentliggørelse på de 11 EU-sprog finder sted, kan det være en stor fordel at få så god tid som muligt til at forberede tilbuddet. Dette gælder ikke mindst, fordi der ofte kun er kort tid fra offentliggørelsen i EF-Tidende, til tilbuddene skal afgives. Situationen bliver ofte værre, fordi offentliggørelse i mange tilfælde – og på trods af reglerne – faktisk sker for sent.

Dertil kommer, at den såkaldte hasteprocedure i nogle lande bruges meget mere, end det egentlig var tænkt. Denne procedure har så korte tidsfrister, at det i realiteten bliver umuligt at deltage i udbuddet, hvis man kun får sine oplysninger fra EF-Tidende, selv i dens elektroniske version.

Hasteproceduren var kun tænkt til brug i meget begrænset omfang og i særligt hastende tilfælde, men ifølge oplysninger fra Europa-Kommissionen har f.eks. italienske myndigheder i 1995 anvendt hasteproceduren i næsten en tredjedel af alle udbud, mens man i Tyskland og i Storbritannien i samme år brugte hasteproceduren i forbindelse med omkring 8 pct. af udbuddene.

Tidlige oplysninger om udbud

Det bedste for interesserede virksomheder vil være at få oplysninger om projekter, før de bliver offentliggjort. Da de projekter, der skal følge EU-reglerne, er store, vil planerne i reglen være kendt på lokalt plan, før de er så fremskredne, at

udbudsforretningen officielt kan starte. De helt store bygge- og anlægsprojekter, som bro- og tunnelforbindelser, vil naturligvis være kendt langt bredere lang tid før de sættes i gang.

Men også for mindre projekter vil der ofte på lokalt eller regionalt plan være en kontakt mellem interesserede virksomheder og institutioner. I nogle tilfælde holdes der desuden informationsmøder, hvor den offentlige institutions planer for udbud i f.eks. det kommende år fremlægges.

Senere i dette kapitel kan man i et 'trin-for-trin' eksempel se, hvordan en institution typisk forbereder sig på et udbud, og hvilke muligheder virksomheder har for at følge med i nye projekter, før de er offentliggjort.

Virksomhederne bør også være opmærksomme på, at myndighederne skal udsende periodiske bekendtgørelser om deres udbudsplaner. Ikke alle myndigheder er lige gode til at overholde dette, men i de tilfælde, hvor det sker, vil disse planer være en god kilde for virksomhederne til at skaffe sig overblik over muligheder i markedet.

En del danske virksomheder følger i visse tilfælde godt med i de lokale forhold i andre lande. Det kan være fordi de arbejder i grænseområder, hvorfor de er blevet 'lokale' på den anden side af grænsen, eller fordi de har opbygget en eller anden form for tilstedeværelse på basis af tidligere arbejder i et bestemt land.

For en målbevidst indsats er den lokale kontakt afgørende for at få tidlig viden om udbud. Vil en dansk virksomhed have succes på udbudsmarkedet, vil det derfor næsten altid være en fordel at kunne skaffe sig oplysningerne på linje med de lokale konkurrenter. Det kan f.eks. ske gennem en lokal repræsentant eller gennem et samarbejde med virksomheder i de områder, man er interesseret i.

Virksomhederne skal naturligvis på den anden side også være opmærksomme på, at de ikke dyrker de lokale kontakter i et sådant omfang, at kontakten bliver så tæt, at de senere kan blive diskvalificerede (inhabile) i forhold til det konkrete udbud.

Forskellige måder, man kan organisere tilbudsarbejdet på, er omtalt nedenfor.

De mere officielle kilder står ikke i særlig høj kurs. Flere (virksomheder) siger, at det er vigtigt at kende udbuddet, inden det kommer i EF-Tidende. De personlige kontakter og lokale repræsentanter sikrer, at man, længe inden udbuddet finder sted, er forberedt på at byde. Nogle (virksomheder) er lige frem vant til at blive kontaktet af ordregiveren selv. Konkurrencestyrelsen: Danske virksomheders muligheder ved offentlige EU-udbud i udlandet, 1997.

Udbudsformens betydning for virksomhederne

I kapitel 2 (og senere i kapitel 5) er omtalt de forskellige former for udbud. Udbudsformen kan have betydning for, hvem der kan byde og hvordan.

I forbindelse med offentligt udbud kan alle virksomheder som nævnt afgive bud, hvis de er interesserede. Hvis en dansk byggevirksomhed får oplysninger om et sådant udbud, kan den bede om udbudsmaterialet (ordregiveren kan dog kræve betaling for det) på den adresse, som findes i den kilde, hvor man har oplysningerne fra. Hvis der er tale om betaling for materialet, må det kun være til dækning af omkostningerne ved udarbejdelse og fremsendelse af udbudsmaterialet. Betalingen må ikke være så høj, at den har karakter af et deltagergebyr. I visse tilfælde ses, at betaling for materialet er et depositum, som tilbagebetales, hvis udbudsmaterialet tilbageleveres i ubeskadiget stand inden en fastsat tidsfrist.

Er der derimod tale om et begrænset udbud, skal byggevirksomheden først deltage i en prækvalifikation. Institutionen beder interesserede virksomheder om at melde sig og sende de oplysninger, der specifikt er bedt om. Man vælger så på baggrund af disse oplysninger de virksomheder, man finder er kvalificerede til at deltage, og disse virksomheder får tilsendt udbudsmaterialet og bliver samtidig indbudt til at fremsende tilbud. Hvis ordregiveren på forhånd har bestemt, at der kun skal prækvalificeres et vist antal virksomheder, kan selv nogle af de kvalificerede virksomheder dog blive sorteret fra.

Virksomhederne kan i princippet nøjes med de officielle kilder til udbuddene. Men er der tale om et offentligt udbud, er den lokale kontakt fra starten af proceduren særlig vigtig. Hvis der er tale om et begrænset udbud, skal man nemlig i første omgang kun indsende de relativt få oplysninger om virksomheden, der konkret bedes om som basis for vurderingen af, hvilke virksomheder, som skal kunne deltage i selve udbuddet. Når denne prækvalifikation er overstået, får alle de indbudte lige lang tid til at udarbejde selve tilbuddet. Derfor kan nytten af den lokale kontakt i mange tilfælde være mindre i disse tilfælde, men når dette er sagt, skal det igen understreges, at det altid er en fordel at have så god tid som muligt og at kende de lokale forhold godt.

Udarbejdelse af tilbud

De oplysninger, man får fra de officielle kilder om udbuddet, giver kun en kort, summarisk oversigt over den opgave, der skal løses. Måske har virksomheden allerede gennem sine lokale kontakter flere informationer om arbejdet, men under alle omstændigheder skal man regne med at skulle rekvirere selve udbudsmaterialet med dets detaljerede forskrifter for det arbejde, der skal udføres, hvis man vil deltage med et bud.

Hvor man skal henvende sig for at få materialet, vil altid være angivet i de officielle kilder, men igen kan det ofte være en fordel at have en lokal kontakt, der kan være med til at sikre, at man også faktisk får materialet i tide. Forsinkelser i forbindelse med fremsendelse af udbudsmateriale er ikke ganske ukendt.

Man skal være opmærksom på, at EU-reglerne betyder, at en virksomhed, der har spillet en aktiv rolle som rådgiver i forbindelse med tilrettelæggelsen af et udbud, og eventuelt også med udformningen af udbudsmaterialet, i mange tilfælde ikke vil kunne byde på selve kontrakten om bygge- og anlægsarbejdet. Det skyldes, at virksomheden vil have en bedre konkurrencestilling end andre ved på et tidligt tidspunkt at have været involveret i projektet (virksomheden er blevet inhabil). Derfor skal virksomheden i sådanne tilfælde gøre op med sig selv på forhånd, om den ønsker at have rådgiverrollen i forbindelse med udarbejdelse af udbuddet, eller om den ønsker at være med i konkurrencen om selve udførelsen af projektet. Sådanne situationer opstår som regel kun, hvor den pågældende virksomhed er meget tæt på udbyderen, og den er derfor mest typisk for virksomhedens nærmarkeder. Det vil være sjældent, at en dansk virksomhed får mulighed for at være rådgiver for en udenlandsk udbyder. Til gengæld kan den nævnte regel måske diskvalificere en af den danske virksomheds lokale konkurrenter.

Sproget

Ordregivere er kun forpligtede til at udarbejde selve udbudsmaterialet på deres eget sprog. Hvis ordregiverne virkelig ønsker international konkurrence, vil de ofte vælge at oversætte materialet til flere sprog, men for mange projekter vil dette ikke være tilfældet. Derfor bør sprogspørgsmålet indgå i de overvejelser, virksomheden vil gøre sig i forbindelse med sin strategi for deltagelse i EU-udbud.

Virksomhedens ressourcer på dette område vil være afgørende for, hvad man faktisk kan deltage i. En oversættelse af materialet til dansk er naturligvis en mulighed, men man skal regne med, at en god kvalitetsoversættelse af udbudsmaterialet til et almindeligt byggeprojekt kan dreje sig om oversættelse af et omfattende materiale og kan være dyrt. Desuden skal man huske på, at tilbuddet sandsynligvis også skal afgives på det lokale sprog, hvilket igen koster penge og tager tid. Det er en god idé også at vedlægge kopi af de originale dokumenter vedrørende virksomheden på ens eget sprog sammen med oversættelserne.

Konkurrencen

En bedømmelse af konkurrencesituationen er et andet forhold, som bør tillægges stor betydning i vurderingen af, om det kan betale sig at gå ind i det ofte store arbejde, det er at udarbejde et tilbud. Hvis der er tale om begrænsede udbud med en forudgående prækvalifikation, vil man i nogle tilfælde af udbudsmaterialet kunne se, hvem der i øvrigt er indbudt til at byde. Der er dog en tendens til, at dette sker i færre og færre tilfælde. Alle disse potentielle tilbudsgivere er naturligvis stillet lige i konkurrencen, men kendskabet til branchen og til de øvrige bydende og deres styrke vil kunne give en indikation af, om man selv mener at have chancer for at vinde.

En større dansk virksomhed inden for anlægsbranchen siger f.eks., at den systematisk melder sig til prækvalifikationer inden for bestemte geografiske og arbejdsmæssige områder for at få et billede af udviklingen i branchen. I de tilfælde, hvor konkurrenterne er oplyst, får virksomheden et godt billede af, hvornår det kan betale sig at lægge et bud ind på en opgave.

Det vil fremgå af udbudsmaterialet, hvilke kriterier der vil blive brugt ved valget mellem de afgivne tilbud. Der må ikke senere ændres på disse kriterier. Ordregiveren kan vælge at lade den laveste pris være det eneste afgørende kriterium (hvor det billigste tilbud skal vælges), eller det økonomisk mest fordelagtige tilbud, hvor en række andre elementer i tillæg til prisen kan indgå i bedømmelsen. Det kan f.eks. dreje sig om kvalitet, leveringssikkerhed, service eller miljømæssige forhold. Det giver ordregiveren lidt friere hænder. Reglerne siger, at man 'så vidt det er muligt' skal angive de elementer, man vil anvende i vurderingen, i prioriteret rækkefølge i udbudsmaterialet. Det sker dog sjældent.

De virksomheder, der vil vurdere, om de skal byde, bør være opmærksomme på, hvilke vurderingskriterier der vil blive anvendt. Danske virksomheder, der er særligt stærke på nicheområder, kan ofte få fordel af at prioritere tilbud, hvor netop deres styrkeområder indgår med en høj vægt i bedømmelsen.

Et helt andet forhold er problemer med ulovligheder. Europa-Kommissionen slår i et debatoplæg om byggesektorens konkurrenceevne fast, at denne sektor er blandt de sektorer i Europa, der er mest påvirket af den sorte økonomi og af korrupsion. I forbindelse med korrupsion nævner Kommissionen udtrykkeligt problemer med ulovlige betalinger til enkeltpersoner eller politiske grupper, som har indflydelse på afgørelsen af udbudsforretninger. Der er fra EUs side taget en række initiativer for at 'rense ud' i ulovlighederne, der er også tilsvarende initiativer på vej fra andre internationale organisationer.

Hvilke byggearbejder kan der typisk være tale om? Bygge- og anlægsarbejder kan være flere ting. Det kan dreje sig om under leverancer af specielle dele af et byggeri (som enten kan være udbudt sær skilt eller være en del af en hovedentreprenørs udbud), det kan være en totalentreprise på en bygning, eller det kan være en totalløsning, hvor ikke alene konstruktionen, men også dele af driften af ejendommen udbydes. Følgende arbejder er typiske for udbud inden for bygge- og anlægsområdet:

- Entreprenørvirksomhed

- Jord- og vejarbejder
- Asfaltering
- Kloakering
- Renovering, nedrivning og restaurering (inkl. isolering, asbestfjernelse og facaderenovation)
- Betonarbejde og murerarbejde
- Kabel- og elarbejde
- Tagdækning
- Vvs-installationer, rør- og vandarbejder
- Trækonstruktioner og tømmerarbejde
- Malerarbejde.

Danske virksomheder – især de mindre -- har ofte succes med arbejde inden for mere specialiserede nicheområder, f.eks. inden for miljøsektoren. Den omfattende miljøregulering, Danmark har haft i mange år, har været med til at udvikle en branche, som har en høj kompetence internationalt i forbindelse med opgaver som opførelse af rensningsanlæg, vandforsyning, alternativ energi og meget mere.

Hvilke standarder kan anvendes?

Det Indre Marked, som omfatter EU/EØS-landene, er bl.a. baseret på en hovedregel om gensidig anerkendelse af hvert lands regler om varers egenskaber som tekniske standarder, mærkning mv. Det vil sige, at der ikke ved at henvise til nationale standarder må lægges hindringer i vejen for den fri bevægelse af varer og tjenesteydelser, herunder byggeeksport.

Det er derfor bestemt i udbudsdirektiverne, at de krævede egenskaber (tekniske specifikationer) ved en udbudt opgave skal fastsættes med henvisning til fælles europæiske standarder, godkendelser eller specifikationer, hvor sådanne findes.

Fælles europæiske standarder findes endnu ikke på alle områder i noget særlig stort omfang. Ordregiverne må derfor drage omsorg for ikke at diskriminere mod udenlandske bydende gennem den måde, de opstiller deres krav til den udbudte opgave på.

Der er nok den opfattelse blandt virksomhederne, at ordregivere kan stille de samme krav til udenlandske virksomheder, som de kan stille til deres eget lands virksomheder. Denne opfattelse er ikke rigtig. En ordregiver kan nok opretholde sit eget lands regler om en vares egenskaber over for indenlandske tilbudsgivere, men kan kun håndhæve reglerne over for udenlandske tilbudsgivere, hvis reglerne er nødvendige til beskyttelse af visse samfundsmæssige hensyn som sundhed, miljø, forbrugerbeskyttelse mv.

Hvis en virksomhed løber ind i problemer med hensyn til et udbuds tekniske specifikationer, kan det være en god idé at henvende sig til Konkurrencestyrelsen (se adressen i annek 1).

Der synes nu at være kommet mere skub i standardiseringen på byggeområdet, og derfor bør virksomhederne følge udviklingen nøje.

For oplysninger om standarder henvises til Dansk Standard. Kontaktinformation findes i annek 1 bagest i guiden. En række fakta om standarder kan også fås gennem Dansk Standards faktabog '17 gode standardsvar'. Disse oplysninger kan også hentes fra Internettet på adressen:

<http://www.ds.dk/public/standard/17gode.html>

Der stilles ofte - og i stigende omfang - krav om oplysninger om kvalitetsstyring, samt at virksomheder, der deltager i offentlige udbud, er kvalitetscertificerede, f.eks. efter ISO 9000 eller de tilsvarende europæiske normer EN 29000 eller EN 45000. Dog skal ordregivere acceptere dokumentation om lignende kvalitetssikring fra virksomheder, som af en eller anden grund ikke har adgang til disse kvalitetssikringssystemer eller ikke har mulighed for at få det inden for den gældende frist.

Oplysninger om ISO 9000 certificering kan hentes på Internettet på adressen: <http://www.ds.dk/public/certific/iso9000/side3.htm>

Der er tre hovedorganisationer for standardisering i Europa, nemlig:

- Comité Européen de Normalisation (CEN)
- Comité Européen de Normalisation Electrotechnique (CENELEC)
- European Telecommunications Standard Institute (ETSI)

Der er også en tendens til, at miljøstandarder inddrages i udbudsmaterialet. Europa-Kommissionen har i sit handlingsprogram for miljøpolitikken anbefalet, at man systematisk indbygger miljøvurderinger i offentlige udbud.

EU har for øjeblikket to instrumenter, som udbydere og virksomheder kan bruge på miljøområdet. Det ene er et miljømærke ('Eco Label'), som knytter sig til de anvendte produkter. Det andet er en miljørevision af virksomhederne ('EMAS'), som kun

beskæftiger sig med virksomhedernes ledelse og processer.

Oplysninger om disse to miljøinstrumenter kan fås hos Miljøstyrelsen i Danmark, eller via Internettet på disse adresser:

http://europa.eu.int/en/comm/dg11/index_en.htm
<http://europa.eu.int/en/comm/dg11/ecolabel/index.htm>
<http://europa.eu.int/en/comm/dg11/news/ecolab/index.htm>

Den sidstnævnte adresse vedrører et nyhedsbrev om Eco Label, som enten kan læses via Internetadressen, eller bestilles i papirversion på samme adresse.

Krav der kan stilles til virksomheden - og hvordan de honoreres

Virksomheder, der deltager i et udbud, skal være indstillet på at kunne bevise, at en række formelle og konkrete forhold er i orden. Man kan forestille sig et udbudsforløb som en tur gennem tre forskellige sluser, hvor man ved hver sluse skal opfylde visse krav for at komme igennem. Ved hver enkelt sluse gælder helt særlige udvælgelseskriterier, krav og specifikationer, som ordregiveren bruger til at vurdere de oplysninger, virksomheden har indsendt.

Den første sluse er det sted, hvor ordregiveren ser på, om virksomheden overhovedet - set med ordregiverens øjne - er egnet til at afgive et tilbud. De virksomheder, som findes kvalificerede til at afgive tilbud, kan komme igennem denne første fase. I forbindelse med begrænsede udbud bruger man betegnelsen 'prækvalifikation' for denne fase. Har ordregiveren på forhånd bestemt, at der kun skal prækvalificeres et vist antal virksomheder - og anført dette i udbudsbekendtgørelsen - kan selv nogle af de kvalificerede virksomheder dog komme ud for alligevel ikke at blive prækvalificeret.

Ved offentligt udbud giver man oplysninger om virksomheden, samtidig med at man afgiver sit tilbud. Lander man så hos ordregiveren sammen med ti andre virksomheder i bunken over de virksomheder, der har opfyldt de formelle forhold - og dermed er potentielle ordrevindere - kan man i praksis sammenligne ordregiverens første blik på tilbuddet som en slags prækvalifikation. De krav, ordregiveren stiller, skal være præcist formulerede krav inden for direktivernes regler. De skal opfyldes til punkt og prikke. Den krævede dokumentation skal fremsendes inden tidsfristens udløb.

Ved den næste sluse vil ordregiveren tage de potentielle tilbudsgivere frem igen og se nærmere på, om de krav, der stilles til selve projektet, også er opfyldt. Ved begrænsede udbud vil kravene være specificeret i udbudsbetingelserne. Ved den sidste - og altafgørende - sluse skal tildelingskriteriet opfyldes. Tildelingskriteriet kan enten være, at det økonomisk mest fordelagtige eller det billigste tilbud vinder. Bruges kriteriet det økonomisk mest fordelagtige tilbud, skal der yderligere opstilles en række delkriterier, som ordregiveren vurderer tilbuddet ud fra.

Første sluse: De krav, virksomheden skal honorere for at komme i betragtning, er følgende:

Konkurs m.m.

Virksomheden må ikke være begæret eller være erklæret konkurs, være under likvidation eller i beta lingsstandsning.

Straffeforhold

Virksomheden må ikke være straffet i forbindelse med sit faglige område, og man må heller ikke beviseligt have begået fejl i forbindelse med udførelsen af sit erhverv.

Socialbidrag

Virksomheden skal have betalt de sociale bidrag, som kræves af det lands lovgivning, hvor man er etableret.

Arbejdsskadeforsikring Virksomheden skal kunne bevise, at den har tegnet en arbejdsskadeforsikring.

Skat

Virksomheden må ikke skyldes skat, moms eller afgifter over visse beløb.

Registrering

Ordregiveren kan stille krav om, at den bydende virksomhed er optaget i et fagligt register som krævet af lovgivningen i det land, hvor virksomheden er etableret. Det skal bemærkes, at der ikke kan stilles krav om, at en dansk virksomhed er optaget i et register i ordregiverens hjemland, men det kan være praktisk at vide, om f.eks. en strategisk partner i det pågældende land er optaget i det rette register, ligesom man

Honoreres ved

Attest herom fås ved skifteretten ved den lokale byret.

Honoreres ved

Straffeattest for ledelse, direktion og ansvarhavende fås hos den lokale politistation.

Honoreres ved

I Danmark kan attestation herfor fås hos ATP.

Honoreres ved

Vedlæg policen og kvittering for indbetalte præmier. Nærmere oplysninger herom kan fås ved henvendelse hos Arbejdsskadestyrelsens 8. kontor, som kan kontaktes på tlf. 39 17 77 00.

Honoreres ved

Attestation for disse forhold fås hos den lokale told- og skatteregion.

Honoreres ved

Attester om dansk registrering fås hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen.

kan lade eventuelle datterselskaber registrere i registret i det land, selskabet er placeret. Der kan også inden for bestemte fagområder være tale om krav om autorisation.

Serviceattest

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen i Danmark udsteder en særlig serviceattest til brug for virksomheder, der vil deltage med tilbud. Den indeholder de relevante oplysninger, som skal bruges ved til budgivning, fra de forskellige offentlige myndigheder i Danmark, f.eks. ATP, Told & Skat, Skifteretten og Kriminalregistret. Erhvervs- og Selskabsstyrelsen tilbyder at under søge alle disse forhold og at sammenfatte dem i en attest. Den udarbejdes gratis, og det tager mellem en og to uger at få udarbejdet attesten.

Økonomi

Virksomheden skal kunne bevise, at den økonomisk er i stand til at løfte den pågældende opgave.

3 Teknisk formåen

Oftest skal virksomheden kunne dokumentere tidligere udførte opgaver, der har relevans i forhold til den udbudte opgave.

Honoreres ved

Nærmere oplysninger kan fås på Internettet på adressen: [Http://www.eogs.dk/Information/](http://www.eogs.dk/Information/)

Honoreres ved

Det bevises f.eks. gennem en erklæring fra virksomhedens bank, via virksomhedens seneste regnskab og/eller gennem en erklæring om den samlede omsætning og andre nøgletal fra de sidste tre årsregnskaber.

Honoreres ved

Det kan f.eks. ske ved at frem sende bevis for de væsentligste opgaver, man har foretaget inden for de sidste tre år. Ordregiver, beløb og tidspunkt skal være angivet. Er projektet udført til det private, skal projektbeskrivelsen enten attesteres eller erklæres herfra. Er opgaven udført for det offentlige, skal man have en attest fra ordregiveren. Der kan endvidere være tale om krav til kvalitetssikring, herunder certifikation fra officielle kvalitetskontrolinstitutioner, samt frem sendelse af prøver, beskrivelser, fotografier m.v.

Af ovenstående oversigt ses, at virksomheden for at komme igennem udbudsforløbet første fase skal kunne bevise nogle forhold vedrørende virksomheden, som også kaldes 'kvalitative udvælgelseskrav'. Typisk vil man kun kunne forlange oplysninger om virksomheden, der er relevante i forhold til den opgave, der skal udføres. Man må dog være opmærksom på, at nogle ordregivere stiller mange krav til dokumentation for at være på den sikre side. Det kan tage lang tid for virksomheden at indhente denne dokumentation, hvilket der derfor bør tages højde for. Det er også vigtigt at være opmærksom på krav om det sprø, dokumentationen skal afleveres på. Dette vil altid fremgå af udbudsbekendtgørelsen.

Anden sluse: Krav i udbudsmaterialet – og hvordan de honoreres

Krav

Oplysninger om virksomhedens miljøpolitik – f.eks. om virksomheden har erfaring med miljø ledelse og miljørigtig projektering.

Honoreres ved

Certifikation

Krav

Oplysninger om virksomhedens kvalitetssystemer.

Honoreres ved

Certifikation

Ovenstående figur er ikke og kan ikke være udtømmende. Den angiver kun et par eksempler blandt de krav, der vil være nævnt i det konkrete udbudsmateriale, der udgives for det pågældende arbejde.

Bygge- og anlægsdirektivet beskriver nemlig ikke, hvilke krav ordregiveren kan stille til selve opgaven i udbudsmaterialet. Det er op til ordregiveren at beskrive dem, så de passer til de givne ønsker. Det er så til gengæld op til virksomhederne bedst muligt at leve op til disse krav i de tilbud, de giver. Det er meget vigtigt at sætte sig præcist ind i ordregiverens ønsker og hensigter. Det vil ikke alene sige at honorere de rent tekniske krav i udbudsmaterialet, men også at kunne have en klar fornemmelse af, hvilke forhold, f.eks. miljømæssige og kvalitetsmæssige, ordregiveren ønsker.

Der stilles, som omtalt side 30, ofte krav om oplysninger om kvalitetsstyring, samt at virksomheder, der deltager i offentlige udbud, er kvalitetscertificerede, f.eks. efter EN 29000 eller EN 45000. Dog skal ordregivere acceptere en anden form for dokumentation om lignende kvalitetssikring fra virksomheder, som ikke har adgang til disse kvalitetssikringssystemer eller ikke har kunnet nå at blive certificeret inden for den fastsatte frist.

Der er to hovedformer for kvalitetsstyring, hvor den ene fokuserer på selve byggeprocessen og de anvendte materialer, mens den anden – den integrerede kvalitetsstyring (Total Quality Management) – går videre og bl.a. indbefatter virksomhedsledelse, personaleuddannelse og finansiering. Det afgørende i forbindelse med kvalitetsstyring er under alle omstændigheder velbeskrevne og veltilrettelagte arbejdsprocedurer, der kan bevise, at virksomheden er i stand til at levere det beskrevne kvalitetsniveau. I forbindelse med selve certificeringen har virksomheden fået et bevis for, at den er certificeret til en bestemt kvalitetsstandard.

Blandt de krav, ordregivere ofte stiller til virksomhederne gennem udbudsmaterialet, kan desuden nævnes forhold vedrørende påbegyndelse og afslutning af byggeriet.

Tredje sluse: Tildelingskriterierne og hvordan de honoreres

Laveste pris:

I dette tilfælde vil ordregiveren ganske enkelt sammenligne priserne på de enkelte tilbud.

Honoreres ved

Den virksomhed, der har tilbudt den laveste pris for leverancen, får ordren, med mindre selv denne pris ligger for højt i forhold til en vurdering af markedsprisen. Så kan ordregiveren nægte at acceptere det under henvisning til, at der ikke er fremkommet egnede bud.

Økonomisk mest fordelagtige tilbud:

I dette tilfælde vil ordregiveren finde frem til det økonomisk mest fordelagtige tilbud på basis af delkriterier, der vil fremgå af udbudsmaterialet.

Honoreres ved

Der er nævnt eksempler på sådanne delkriterier ovenfor, men generelt kan forhold som kvalitet, teknisk værdi, byggetid, rentabilitet samt miljø- og sikkerhedshensyn typisk også indgå - foruden prisen.

Det kan være fornuftigt for virksomhederne at gennemtænke udbudsforløbet i disse tre faser. På denne måde kan man bedst muligt forberede sig på, hvilke krav der skal kunne dokumenteres, og hvornår de enkelte forhold får betydning i et udbudsforløb.

Hvis en virksomhed har prøvet at deltage i et udbudsforløb flere gange uden held, kan man også prøve at gennemtænke udbuddets tre faser for at analysere, hvor det gik galt. Var der tale om formelle fejl eller om tekniske fejl, så virksomheden blev udelukket i den første fase, eller var det ikke det rigtige projekt der blev tilbudt, så virksomheden ikke kom med videre fra anden fase? Eller var tilbuddet for dyrt eller ikke tilstrækkeligt økonomisk fordelagtigt, så det var i den sidste fase, virksomheden blev valgt fra?

Med andre ord kan virksomheden forsøge at indkredse, hvor dens svagheder ligger. Hvis problemerne især koncentrerer sig om de tidlige faser i udbudsforløbet, kan man forberede sig bedre til næste gang. Mange af dokumenterne kan man sagtens indhente på forhånd, man kan få dem oversat og gøre dem klar til fremtidige udbud.

Hvordan arbejdet kan organiseres

Det står virksomhederne frit for at slutte sig sammen, som de har lyst. Man kan f.eks. indgå i konsortier, hvis man ønsker det. Udbyderen kan ikke stille særlige krav til den organisationsform, de bydende ønsker at anvende når de afgiver bud, men ordregiveren kan kræve en bestemt retlig form af den sammenslutning, der vinder ordren. I visse tilfælde ses det i udbudsannoncer, at ordregivende institutioner beder om virksomhedens tilkendegivelse af, hvor stor en del af kontrakten, virksomheden agter at give i f.eks. underentreprise, og hvem underentreprenørerne vil være.

Da denne guide kun vedrører deltagelse i udbud i udlandet, er det primært en eksportorganisation for virksomhederne, der gives bud på i det følgende. Arbejdet i andre lande stiller særlige krav om kendskab til de pågældende markeder, til deres byggevaner, til deres kultur i bred forstand og i de fleste tilfælde også til sprog.

En succesfuld deltagelse i EU-udbud skal tilrettelægges lige så professionelt som enhver anden form for eksportarbejde. Det indebærer ikke mindst, at der skal arbejdes med at opbygge kendskab og ekspertise på de markeder, man vil arbejde på.

Udbudsreglerne er som nævnt de samme i Danmark som i andre EU-lande. Derfor kan erfaringer fra det danske marked i mange tilfælde overføres til de udenlandske markeder. Med andre ord kan det være en god forberedelse til deltagelse i EU-udbud på andre europæiske markeder at 'øve' sig på det danske marked først.

Nogle danske virksomheder – specielt dem i grænseområder – opererer allerede på nabolandenes markeder, og de opfører sig der, som om de var lokale. Andre er allerede etableret på udenlandske markeder og har derfor oprettet en organisation, som kan tage sig af de offentlige udbud sammen med andre typer af opgaver. Den typiske danske bygge- og anlægsvirksomhed vil dog ikke som udgangspunkt være i en af disse situationer.

Alene - eller sammen med andre

Man kan vælge at gå ind på det europæiske udbudsmarked selv – dvs. at arbejde direkte med de fremmede markeder – eller man kan vælge at lade andre arbejde for sig eller sammen med sig, og bearbejde de fremmede markeder på en indirekte måde.

Der vil naturligvis være stor forskel på den kontrol, virksomheden har med arbejdet, alt efter hvilken form, der anvendes. De fleste danske virksomheder vil dog ikke altid have et valg, fordi de ikke råder over de ressourcer, der er nødvendige for selv direkte at klare alt arbejdet.

Valget mellem at arbejde direkte eller indirekte bør nok tages for de enkelte markeder for sig. Man kunne godt tænke sig, at en virksomhed selv ønsker at stå for salget til nærmarkeder, eller markeder, hvor den i forvejen er etableret, mens andre

involveres i arbejdet på nye eller lidt fjernere markeder (fjernere markeder kan i denne sammenhæng også være markeder, som i kulturel og sproglig henseende ligger langt fra virksomheden). Under alle omstændigheder vil den enkelte virksomheds ressourcer og kapacitet være afgørende for, hvilken strategi der kan vælges.

Da ressourcerne er begrænsede hos de fleste danske virksomheder, som vil deltage i udbud i andre lande, er det derfor afgørende at satse målbevidst på det eller de regioner eller lande og på den eller de sektorer, som man vil satse på.

En sådan målbevidst markedsindsats kan tilrettelægges på basis af en matrice, hvor man på den ene side har de sektorer, man ønsker at arbejde med, og på den anden de lande, regioner eller lokale områder, hvor man ønsker at koncentrere indsatsen. Virksomheden må her selv ærligt og grundigt analysere sine stærke og svage sider, såvel når det gælder typer af arbejde, som når det gælder geografiske områder med deres sproglige og kulturelle særkender.

Eks. på Typer af arbejde

Murerarbejde
Miljøarbejder
Renovering af bygninger
Vejarbejder
Kabel- og elarbejde
Tagdækning

Eks. på Regioner

Storbritannien, herunder Londonområdet
Benelux - Holland, Belgien eller Luxembourg
Nordtyskland
EU-støttede projekter i det baltiske område
De nordiske lande,
herunder især Sverige, Norge
Finland eller Island

Der er her kun nævnt eksempler på typer af arbejde og på regioner. Der er naturligvis mange flere, men virksomhederne rådes til nøje at overveje, hvad man mener at kunne overkomme med succes, og så holde fast på den valgte strategi.

En virksomhed indenfor bygge- og anlægssektoren i Danmark fortæller om det at forberede sig på et nyt marked:

«Vi starter med at udvælge et interesseområde. Så sender vi en person til dette marked, som undersøger det udvalgte område på kryds og tværs. Den pågældende taler med de kontakter, vi i forvejen har og opsøger nye kontakter. Ambassaderne kan f.eks. bruges i denne forbindelse. Vi kigger også på de forskellige byggeopgaver, der kommer i fremtiden, og hvilke tidsrammer der gælder. Et halvt til et helt år før en prækvalifikation undersøger vi, hvilke muligheder vi har for at indkøbe råvarer i landet, hvad priserne er, hvilke lokale entreprenører, der vil kunne assistere på opgaven, og hvordan arbejdsmarkedsforholdene er. Hvis vi beslutter os for at afgive et tilbud, kan vi bruge denne undersøgelse til at lægge planer for hvornår råvarerne skal indkøbes, om der er foreninger, vi vil melde os ind i osv. Der er utrolig mange forhold at tage stilling til og alle disse oplysninger skal naturligvis danne grundlag for en rapport, som vi senere kan bruge til at gå frem efter.»

At være lokal

Det er tidligere nævnt flere gange i denne guide, at den lokale tilstedeværelse kan være af stor betydning. Selv om EU-reglerne nok var tænkt sådan, at det skulle være muligt for bydende at fremsende deres bud hjemmefra og være ligestillede med alle andre bydende, er realiteten, at udbydere ofte foretrækker virksomheder med en eller anden form for lokal tilstedeværelse.

Det skyldes ikke nødvendigvis et ønske om at diskriminere til fordel for lokale virksomheder – selv om dette kan være en årsag i nogle tilfælde – men også en forsigtig politik fra udbydernes side. At en virksomhed er kendt 'på egnen' for at lave godt arbejde, og at virksomheden har en lokal repræsentation, der kan gøres teknisk og juridisk ansvarlig for arbejdet, vil blive oplevet som en slags garanti for at udbyderen ikke kontraherer med en entreprenør, som i sidste ende ikke kan gennemføre projektet. Der findes nemlig ikke på europæisk plan et ensartet system for garantier og ansvarsforhold i forbindelse med byggearbejder. Desuden spiller krav om service og hurtig reaktion på henvendelser fra bygherren ind og trækker i samme retning.

Der lægges på det offentlige bygge- og anlægsmarked – som på andre markeder – stigende vægt på forhold som eftersalgsservice, hurtighed, stabilitet, information og kommunikation i forbindelse med valget af leverandør.

Organisering af udbudseksporten

Virksomheder, som har planer om at gå i gang med en målrettet indsats i forhold til de europæiske udbudsmarkeder, bør overveje at præcisere, hvor ansvaret for dette arbejde bør ligge i organisationen.

Der er to dele af et udbud, nemlig på den ene side selve eksportarbejdet – at identificere udbuddene, at finde ud af tidsfrister, de formelle krav, at få tilbuddet af sted og få fulgt det op på den rigtige måde. På den anden side er der selve det tekniske indhold i tilbuddene, og det går vi i denne guide ud fra, at virksomheden har ressourcer og kvalifikationer til at klare.

Eksportarbejdet er vanskeligt for mange byggevirksomheder. Byggesektoren i Europa er en veletableret sektor, men den opererer først og fremmest på lokalt plan. Der er kun i de større virksomheder en tradition for at arbejde internationalt – eller bare uden for sit lokale område. Til gengæld er der en tendens til, at de store byggevirksomheder bliver større og at de agerer mere internationalt end før og dermed trænger ind på mange lokale markeder. Det giver en ny konkurrencesituation for de mindre virksomheder, og et svar herpå kan være selv at internationalisere sig – alene eller i samarbejde med andre – og deltagelse i EU-udbud er en af måderne, en sådan internationalisering kan ske på.

Hvis en dansk byggevirksomhed beslutter sig for at gå denne vej, bør virksomheden sikre sig en klar fordeling af ansvaret for at holde kontakt til de relevante markedsområder, for at skaffe sig information i så god tid som muligt om kommende udbud og at varetage en eksportindsats, der bl.a. går på at gøre virksomheden kendt, at følge op på buddene med relevante informationer om virksomheden og dens fortrin samt at holde en løbende – og direkte – kontakt til de vigtigste ordregivende institutioner.

Dette kan også betyde, at virksomheden skal vænne sig til at støtte sig til andre ressourcer og anden rådgivning, end man måske tidligere har været vant til. Mange virksomheder inden for bygge- og anlægsbranchen fokuserer meget på de tekniske forhold og har i de fleste tilfælde en stærk kapacitet inden for de rent branchemæssige områder. En satsning på udbudseksport kræver imidlertid også ressourcer og rådgivning på områder som markedsovervågning, politiske og administrative forhold, produktanalyser og direkte markedspåvirkning. Desuden kræves der viden om de offentlige udbudsprocedurer – med en lokal vinkel. At der også kræves viden om, hvordan tilbud opstilles og formuleres til de pågældende markeder, nævnes kun som en selvfølge.

Foruden at professionalisere arbejdet i virksomheden i forhold til udbuddene vil en sådan indsats også kunne give et skub i retning af at internationalisere virksomheden, og det kan føre til andre ordrer på de markeder, hvor man har bestemt sig at satse. Det naturlige vil være, at arbejdet med at vinde ordrer på de offentlige udbudsmarkeder ligger i forlængelse af de områder, hvor virksomheden i øvrigt står stærkt.

En større dansk virksomhed har systematiseret arbejdet således:

«Vi har lavet nogle gode manualer i virksomheden, som vi bruger til at gå frem efter i et udbudsforløb. De starter helt fra bunden med analyser af markedet og kunden til på hvilken dato, vi senest skal gå i gang med at udfærdige tilbuddet. Det har taget os et stykke tid at få opbygget manualerne og vi finder hele tiden nye forhold, som kan være væsentlige. Vi samler alt i manualerne. Mange af punkterne har måske ikke konkret relevans for det enkelte udbud, men spørgsmålet kommer op og vende og vi føler os sikre på, at alt er taget i betragtning, når tilbuddet afsendes. Hvis vi ikke anvendte denne fremgangsmåde, ville der simpelthen stå alt for mange penge på spil.»

Underleverancer/konsortier

Der er også eksempler på, at mindre danske virksomheder kommer med i udbudsordrer som underleverandører til udenlandske virksomheder, der deltager i udbud. Selve rollen som underleverandør kan – foruden at give den konkrete ordre – være med til at skabe kontakter til et udenlandsk marked, hvor virksomheden måske på et senere tidspunkt selv kommer til at stå som hovedleverandør.

Interviews med virksomhederne har afsløret to interne barrierer for delta gelse i udbud, der tillægges en vis vægt hos virksomheder både inden for varer, tjenesteydelser og bygge- og anlægsområdet. Disse barrierer er 1) et utilstrækkeligt opsigende salgsarbejde, og 2) utilstrækkelige ressourcer til at følge markedet for udbud.

Når virksomhederne er blevet spurgt om, hvorfor de undlader at byde på relevante udbud, er en af hovedbegrundelserne, at virksomhederne finder, at de har kapacitets- og ressourceproblemer, at vinderchancerne er for usikre samt at ordren har manglende strategisk attraktion. Disse begrundelser kan imidlertid på sigt udvikle sig til en sovepude for en aktiv over vågning af det vigtige offentlige marked.

Citat fra "Udbud og udlicitering af offentlige opgaver", Erhvervsfremme Styrelsen, 1995.

Den lokale tilstedeværelse kan organiseres på flere måder, og her skal blot angives nogle eksempler.

Agenter

En dansk byggevirksomhed kan vælge at tage kontakt med en agent, som kan repræsentere virksomheden i forhold til ordregiverne på de lokale markeder. Agenten kan stå for salgsarbejdet, dvs. gøre den danske virksomhed kendt hos de relevante udbydere, og agenten kan hjælpe med til at opsnappe tidlige oplysninger om kommende udbud i det pågældende område. Desuden vil en agent kunne hjælpe med at fremskaffe det rigtige udbudsmateriale i så god tid, som det er praktisk muligt, og desuden give gode råd om lokale eller regionale skikke og forretningsmetoder. En sådan agent kan f.eks. være en leverandør af materialer fra udlandet, som man har et nært forhold til, og som kender virksomhedens styrke og kompetence.

En agent vil derimod normalt ikke være involveret i udarbejdelse af tilbuddet, og vil formentlig heller ikke kunne tilfredsstille ordregivernes forventninger til, at den bydende virksomhed også har en lokal tilstedeværelse. Til gengæld bevarer den danske virksomhed en høj grad af 'suverænitet' og kontrol over arbejdet, og samtidig er denne løsning relativt billig.

En dansk virksomhed giver dette eksempel på samarbejde i praksis:

«Vi har en god samarbejdspartner i Norge. Vi byder på mange opgaver i landet, og det er altid vores samarbejdspartner, der overvåger markedet for os og står for kontakten til ordregivere. Vores samarbejdspartner har været i branchen i mange år og kender mange offentlige myndigheder. Han tager med jævne mellemrum på salgsbesøg hos myndighederne, men det er også sket, at en myndighed selv har kontaktet ham i anledning af et forestående udbud.»

Underleverandør

Hvis en dansk virksomhed har erfaringer med at arbejde med en underleverandør fra et af de områder, den har valgt som markedsområde for EU-udbud, kunne det være en mulighed at inddrage denne underleverandør i tilbuddet – at danne et konsortium med underleverandøren. Underleverandøren kan, foruden at stå for sine normale leverancer – f.eks. af specifikke byggematerialer – også levere lokalt mandskab og materiel.

Underleverandøren – eller samarbejdspartneren – vil kunne klare de opgaver, som er nævnt oven for under omtalen af agenter, vil kunne tage sig af problemer med sprog, og vil desuden kunne give ordregiveren en fornemmelse af, at der er tale om en lokal repræsentation. Det kan give ordregiveren større tillid til konsortiet og til dets evne til f.eks. at følge op på eventuelle problemer efter afslutningen af selve bygge- eller anlægsarbejdet.

I en sådan form for samarbejde mister den danske virksomhed naturligvis 'suverænitet'. Nu skal der samarbejdes, og man skal indrette sig efter meninger, der leveres af konsortiepartneren. Man må naturligvis også regne med at skulle dele den økonomiske gevinst med partneren, men alligevel kan den danske virksomhed bevare kontrollen med arbejdet gennem sin stilling som hovedleverandør. Som en yderligere fordel ved et sådant samarbejde kan nævnes, at det kan være med til at starte en internationalisering af den danske virksomhed.

Strategisk partnerskab

Et samarbejde med en partner i et andet EU-land kan eventuelt udvikle sig til et strategisk partnerskab. I dette tilfælde går man bort fra det mere tilfældige samarbejde om udbudsordrer til et formaliseret og fokuseret samarbejde, hvor den danske og den (de) udenlandske partner(e) har en interesse i hinandens markeder.

Et sådant partnerskab kan give en række fordele, f.eks. at man på hinandens vegne kan optræde som lokale på de respektive markeder. Et strategisk partnerskab kan være et godt alternativ til en ellers kostbar egenetablering. Man bør i denne forbindelse være opmærksom på, at EUs konkurrencelovgivning forbyder aftaler, der opdeler markederne, så i den retning skal partnerskaberne derfor ikke gå.

Partnerne skal i samarbejde kunne tilbyde gode løsninger af bygge- og anlægsopgaver, og det indebærer, at de skal kunne supplere hinanden. Det kan meget vel bestå i det respektive lokale markedskendskab, og specielt i byggebranchen er det vigtigt, at de to partnere kan tilbyde hinanden brug af den lokale arbejdskraft og af maskiner.

Det skal også nævnes, at der findes en særlig ramme for samarbejde mellem - især mindre - europæiske virksomheder. Den kaldes Europæiske Økonomiske Firmagrupper (EØFG), og reglerne for firmagrupperne er ens i alle 15 EU-lande. Denne organisationsform fungerer som en slags interessentskab, den er meget billig og ukompliceret at oprette, og der er ingen særlige regler om egenkapital m.m.

Danske virksomheder er ikke særlig flittige deltagere i europæiske firmagrupper, men derfor kan modellen nok alligevel være værd at prøve. Desuden har Europa-Kommissionen besluttet at gøre en særlig indsats for at fremme firmagruppernes deltagelse i europæiske offentlige udbud. Nærmere oplysninger om firmagrupperne kan fås hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, se annek 1.

Til brug ved dannelse af europæiske partnerskaber kan også andre instrumenter være nyttige. Da en høj grad af tillid er nødvendig i forbindelse med sådanne partnerskaber, vil de fleste nok forsøge at finde partnere gennem direkte kontakter eller f.eks. gennem branchen eller dens organisationer. Starter man imidlertid fra bunden, findes der en række instrumenter, som kan være til hjælp. Det gælder f.eks. BC-Net, som er et 'ægteskabsbureau' for virksomheder, der ønsker at arbejde sammen især i Europa. For nærmere oplysninger, se annek 1.

Datterselskab

Nogle virksomheder inden for bygge- og anlægsbranchen har etableret datterselskaber på de markeder, de enten finder særligt interessante at bearbejde, eller som de allerede arbejder på. At oprette datterselskaber vil nok være en naturlig udvikling for de virksomheder, der har ressourcerne til at gøre det, når de først har fået fodfæste på et bestemt marked i Europa.

Hvis en dansk virksomhed beslutter sig for at etablere sig med et datterselskab i et andet EU-land, løses de fleste problemer med den lokale tilknytning. Så er man lokal og skulle i princippet kunne få de samme fordele, som andre lokale virksomheder har. Den væsentligste ulempe ved denne organisationsform er de ressourcer, den kræver.

Danske eksportselskaber

En koncentreret deltagelse i EU-udbudsmarkedet kan synes en uoverskuelig opgave for mange danske virksomheder. Det kræver betydelige ressourcer at koncentrere sit udbudseksportarbejde, som skitseret ovenfor. Kan en virksomhed ikke magte denne opgave, findes der den mulighed, at man kan oprette eksportnetværk på udbudsområdet, som det sker på mange andre eksportområder.

Der er inden for bygge- og anlægsområdet i stigende grad tale om store udbud, hvor man udbyder ikke alene nøglefærdigt

byggeri, men også inkluderer driften af byggeri. Dermed forsvinder muligheden for at kunne byde (alene) på et nicheområde, og kun store byggefirmaer kan magte opgaven. Dog kan mindre virksomheder få de stores fordele, hvis de slutter sig sammen.

Derfor kan en dansk udbudseksportorganisation (som også kan have udenlandske partnere) have til formål at skabe stordriftsfordele og/eller at skabe bredde i leverancerne. Derfor kan både virksomheder, som supplerer hinanden og virksomheder, som overlapper, deltage. At grupperne overlappende virksomheder vil mange måske mene er forkert strategi, men der er intet i vejen for, at en gruppe virksomheder, der konkurrerer med hinanden på hjemmemarkedet, går sammen om eksportorder og der optræder som konsortiepartnere. Således har f.eks. en række danske rådgivende ingeniørvirksomheder samarbejdet i 'Dangroup', ligesom danske arkitekter f.eks. har samarbejdet i 'International Danish Architects', i begge tilfælde om eksportorder.

Til sådanne former for samarbejde kan de Europæiske Økonomiske Firmagrupper (omtalt ovenfor) også anvendes.

Prisforhold

Der er store prisforskelle på det europæiske marked, og der er mindst lige så store forskelle på lønningerne. Både for priser og for lønninger ligger Danmark i top.

Priskonkurrencen er meget afgørende i forbindelse med valget mellem de afgivne bud på bygge- og anlægsområdet. Man kunne derfor mene, at det høje danske løn- og prisniveau på forhånd skulle afskære danske virksomheder fra at kunne vinde ordrer gennem udbud i andre EU-lande. Men sådan behøver det ikke være.

Man skal tænke på, at produktiviteten ofte er højere i Danmark, og den faktor kompenserer ofte for højere lønninger. Det gælder også f.eks. inden for præfabrikation af en række byggematerialer. Men er prisen lavere ved f.eks. at præfabrikere beton i Danmark, skal dette vejes op mod de transportomkostninger, der vil løbe på ved leveringen.

En dansk virksomhed bør ikke alene tænke i danske priser og lønninger i forbindelse med udbud. Det står en dansk entreprenør frit for at gøre sine indkøb eller at hyre sin arbejdskraft der, hvor den er billigst. En ikke uvæsentlig del af arbejdet må således laves på stedet, med udsendt eller lokal arbejdskraft. Naturligvis får man bedre muligheder for at gøre dette, hvis man i øvrigt har internationaliseret sin virksomhed.

Ønsker man at ansætte arbejdskraft i andre EU-lande, gælder der de samme ansættelsesregler som for lokale entreprenører. Ønsker man at tage dansk arbejdskraft med, skal man være opmærksom på EU-reglerne på dette område. Fra slutningen af 1999 skal alle EU-lande have indført regler, der fastlægger forholdene for udsendte lønmodtagere. Disse regler siger som hovedregel, at arbejdstagere skal følge de regler for arbejdsmarkedet, der gælder i deres hjemland. Omkring 80 pct. af de lønmodtagere, der arbejder i andre EU-lande, arbejder inden for bygge- og anlægssektoren, hvorfor reglerne får størst betydning inden for dette område.

Der kan i udbudsmaterialet være nævnt, hvor man kan få oplysninger om arbejdsforhold (lovgivning, overenskomster), der skal overholdes i det pågældende land ved udførelsen af en entreprise. Udbyderen kan anmode en tilbudsgiver om at bekræfte, at der i tilbuddet er taget hensyn til disse forhold. Formålet er at undgå konkurrence om en ordre på bekostning af hensynet til gældende arbejdsmæssige forhold.

Hjælp fra andre

Som nævnt ovenfor skal virksomheder, der målbevidst søger at gå ind på det europæiske udbudsmarked, regne med at skulle opbygge en ekspertise inden for områder som kendskab til markederne og til selve udbudsreglerne. Virksomhederne står dog ikke alene med disse problemer. I Danmark kan man f.eks. hente hjælp hos Udenrigsministeriet, som bl.a. udgiver markedsvurderinger for de vigtigste markeder. De danske repræsentationer i de pågældende lande vil også i vid udstrækning kunne hjælpe.

Ligeledes har erhvervsorganisationerne et beredskab, der kan bistå virksomheder i forbindelse med eksportarbejdet, og der findes en række konsulentfirmaer, som har specialiseret sig i at hjælpe virksomheder på konkrete markeder.

Bagest i denne guide findes i annekserne en oversigt over en række af de organisationer, virksomhederne kan henvende sig til i forbindelse med forskellige typer af problemer.

Cost-benefit betragtninger

Det koster penge at lave et tilbud, og ofte koster det mange penge. Desuden vil konkurrencen, netop som følge af udbudsprocedureerne, betyde, at der er grænser for de priser, man kan tage for arbejdet. På den anden side er de ordrer, som udbydes, ofte økonomisk attraktive, og de kan samtidig medvirke til at internationalisere virksomheden og bringe den ind på nye markeder.

Det er ikke muligt at give en generel vurdering af, hvornår man skal byde eller lade være. Dels fordi der ikke kun indgår økonomiske størrelser i betragtningen (f.eks. værdien på længere sigt af at komme ind på et nyt marked og effekten af de

internationale erfaringer, der kan gøres), dels fordi selve de økonomiske størrelser, der indgår i vurderingerne, vil være forskellige fra udbud til udbud og fra virksomhed til virksomhed.

Der indgår imidlertid en række omkostninger i deltagelse i udbud, som man i de enkelte tilfælde kan forsøge at sætte tal på. Det gælder bl.a.:

Omkostningsart

Pris

Evt. etablering af lokal kontakt
 Oplysningssøgning, evt. inkl. deltagelse i informationsmøder
 Indhentning af tilbud, inkl. evt. betaling for udbudsmaterialet
 Oversættelse af udbudsmaterialet
 Udarbejdelse af tilbud
 Indhentning af dokumentation til støtte for tilbuddet
 Rejseomkostninger i forbindelse med møder med evt. partner
 Evt. oversættelse af tilbud
 Evt. deltagelse i forhandlinger med ordregiver

Over for disse omkostninger står de fordele (benefits), det kan give at vinde konkurrencen om opgaven. Den økonomiske gevinst afhænger naturligvis af, hvor stor en fortjeneste, man har kunnet lægge ind i tilbuddet under hensyn til konkurrencen. Desuden afhænger den endelige økonomiske gevinst af, i hvilket omfang man støder på uforudsete udgifter i forbindelse med arbejdet. Risikoen for uforudsete udgifter er størst, hvis man er uerfaren på det nye marked. Foruden den økonomiske gevinst kan virksomheden som nævnt vælge at lægge ikke-økonomiske betragtninger ind i vurderingen, f.eks. fordelene ved at komme ind på et nyt marked eller det generelle skub til internationalisering af virksomheden, deltagelse i udbuddet kan medføre.

Det skal igen nævnes, at en måde at komme i gang på og få erfaringer uden de helt store omkostninger, er at optræde som underleverandør eller som ikke-ledende konsortiepartner. Det kan give erfaring i tilbudsgivningen på de pågældende markeder, som kan bruges senere af virksomheden selv, når den føler, at tiden er inde til selv at byde eller føre an i et konsortium.

Et trin-for-trin eksempel på en institutions gennemførelse af et EU-udbud

Et vigtigt forhold i forbindelse med deltagelse i et offentligt EU-udbud, er at sætte sig ind i, hvordan arbejdsprocedurerne foregår hos en offentlig institution, nøjagtigt som at sætte sig ind i, hvor beslutningerne træffes inden for det private.

Det er naturligvis ikke muligt at fremstille et fælles skema for den planlægnings- og beslutningsproces, som benyttes af alle offentlige institutioner. Der er alt for mange forhold, som er fordelt på flere niveauer, og beslutningsprocesserne er forskellige alt efter om man befinder sig på lokalt, kommunalt, amtsligt eller f.eks. et statsligt niveau.

Nedenstående trin-for-trin eksempel – en offentlig institutions gennemførelse af et begrænset EU-udbud af en bygge- og anlægsopgave – skal derfor kun tages som et udtryk for de faser i et udbudsforløb, der oftest går igen. Oversigten viser også, hvilken betydning 'et trin' hos det offentlige får for virksomheden og kan give en idé om, at der ofte er god mulighed for at følge med i et projekt-tiltag og forberede sig på tilbudsgivning af et udbud, lang tid før det offentliggøres.

Har denne betydning for virksomheden:

Trin 1

Forhåndsmeddelelse.

Ifølge EU-udbudsreglerne skal alle offentlige institutioner sende de større anskaffelser, de forventer at foretage for en etårig periode til EF-Tidende som en forhåndsmeddelelse. Dette sker ikke altid i praksis, men i de tilfælde det sker er forhåndsmeddelelsen et godt redskab for virksomheden, som allerede på et tidligt tidspunkt vil kunne forberede sig på, at der måske vil komme et bygge- og anlægsarbejde fra institutionen.

Trin 2

Byggebehov. Økonomi. Politisk beslutning om projektet.

Initiativ til dækning af et konkret behov fører til starten af et projekt. Institutionen undersøger, om der er penge på budgettet. I det relevante udvalg træffes politisk beslutning om, hvordan projektet kan iværksættes. Har institutionen ikke allerede sendt en forhåndsmeddelelse til EF-Tidende, er der andre måder virksomheden kan få kendt skab til byggeriet på. Virksomheden kan foretage opsøgende besøg i kommunen eller har måske mulighed for at høre om dette projekt, hvis den har en repræsentant i lokalområdet. Der kan også være mulighed for at læse om behovet i lokalaviser eller via Internettet. Som et eksempel kan nævnes, at de norske kommuner har deres egen hjemmeside, hvor man kan følge med i kommunernes aktiviteter, herunder projekter. Se f.eks. <http://iris.pilot.akershus-f.kommune.no/>, som er Fylkekommunen Akershus' hjemmeside. Her kan man finde aktivitetskalender for kommunen med bl.a. hovedpunkter for Fylkekommunens møder og datoer for, hvornår disse møder afholdes.

- Trin 3**
Udvalg nedsættes.
- Der nedsættes typisk et byggeudvalg, som f.eks. definerer de enkelte krav til byggeriet og kommer med forslag til byggeriet. Udvalget træffer typisk også beslutning om, hvorvidt der skal bruges interne eller eksterne leverandører, og om et foreløbigt udkast over projektets forløb og omkostninger forbundet her med. Via en lokal repræsentant, eller gennem Internettet eller lokalaviser, kan virksomheden måske finde de oplysninger om udvalgets overvejelser og dermed få et overblik over, om det er et byggeri, man til sin tid ønsker at afgive tilbud på.
- Trin 4**
Udbudsmaterialet forberedes.
- Under forberedelse af udbudsmaterialet skal der tages stilling til en række forhold, som gør at materialet kan være tilstrækkeligt til at danne grundlag for en kontrakt. Mange henter derfor hjælp fra en ekstern rådgiver, som f.eks. en entreprenør, en byggesagkyndig konsulent eller en advokat. Der skal tages stilling til forskellige tidsfrister, dels de obligatoriske tidsfrister der gælder omkring udbuddet, men også frister for, hvornår byggeriet skal påbegyndes og afsluttes. Har virksomheden adgang til disse oplysninger, f.eks. via en lokal repræsentant på markedet, kan den allerede nu overveje, om den har mulighed for at afgive et tilbud til sin tid.
- Trin 5**
Høring af udvalget. Politisk beslutning om projektets skæbne.
- Udvalgets endelige forslag høres ved beslutningstagerne. Forslaget vil enten blive godkendt eller forkastet. Sådanne møder vil typisk være lukkede, som vi kender det fra økonomiudvalgsmøder i de danske kommunalbestyrelser. Men evt. tilgængelige dagsordener for møderne kan give en idé om, at projektets skæbne bliver afgjort. På hjemmesiden for Fylkeskommune Akershus findes f.eks. oplysning om sagslister til plan- og økonomiudvalgets møder. På sagslisten kan man følge med i, hvornår der træffes økonomisk beslutning om det projekt, der har interesse for virksomheden.
- Trin 6**
Udbudsbekendtgørelse udarbejdes.
- I udbudsbekendtgørelsen fastsættes bl.a. tidsfrister for, hvornår byggeriet skal være færdigt og det tildelingskriterium der gælder. Har virksomheden kendskab til projektet, kan den allerede her overveje, om den vil kunne udføre arbejdet inden for den fastsatte tidsfrist.
- Trin 7**
Udbudsbekendtgørelse afsendes til EU- Publikationskontoret.
- Datoen for afsendelse til Publikationskontoret er vigtig. Det er denne dato, som danner grundlag for de tidsfrister, der gælder for både institutionen og virksomheden i resten af udbudsforløbet. En offentlig institution må gerne tage direkte kontakt til en virksomhed og gøre opmærksom på byggeriet, men først efter at bekendtgørelsen er sendt til Publikationskontoret. Det sker typisk på den måde, at institutionen sender en kopi af udbudsbekendtgørelsen til en virksomhed. Visse institutioner tilbyder også, at virksomheder kan komme på en liste hos institutionerne, der gør at institutionen automatisk sender en kopi af udbudsbekendtgørelsen til virksomheden, hver gang de sender den til Publikationskontoret. Fordelen for virksomheden er her, at det tager noget tid før Publikationskontoret får trykt teksten i EF-Tidende og at dette kan give virksomhederne et forspring.
- Trin 8**
Udbudsbekendtgørelsen offentliggøres.
- Senest 12 dage efter afsendelse af udbudsbekendtgørelsen til Publikationskontoret skal bekendtgørelsen offentliggøres. Datoen for offentliggørelse i EF-Tidende er den dato, hvor alle virksomheder, der end nu ikke har hørt om projektet, har officiel mulighed for at høre om det.
- Trin 9**
Virksomhederne reagerer på bekendtgørelsen.
- Virksomhederne skal anmode om at blive prækvalificerede inden udløbet af den frist, som er nævnt i udbudsbekendtgørelsen. Virksomheden skal typisk indsende en række virksomhedsoplysninger, som institutionen bruger til at udvælge virksomhederne efter. Indsender virksomheden ikke de oplysninger, som institutionen beder om, eller anmoder virksomheden om at blive prækvalificeret efter fristens udløb, kan den ikke komme i betragtning.
- Trin 10**
Prækvalifikation.
- Institutionen indstiller de virksomheder, den finder relevante for udførelse af projektet. Der træffes beslutning om, hvilke virksomheder der skal prækvalificeres. Institutionen opfordrer disse udvalgte virksomheder til at afgive tilbud. Udbudsmaterialet og supplerende materiale sendes samtidigt og til alle virksomheder på én gang.
- Trin 11**
Yderligere oplysninger.
- Er virksomheden i tvivl om noget af det, der står i udbudsmaterialet, kan den stille spørgsmål til institutionen. Virksomheden har krav på et svar på spørgsmålene, og sådanne spørgsmål skal institutionen, med svar, sende til alle de virksomheder, der er blevet prækvalificerede. Dette skal ske senest seks dage før tilbudsfristens udløb.
- Trin 12**
Tilbuddet modtages.
- Institutionen skal have modtaget tilbuddet fra virksomheden inden udløbet af den frist og på den adresse, der er angivet i udbudsmaterialet. Igen, kommer tilbuddet for sent, kan virksomheden ikke komme i betragtning. De enkelte tilbud bliver evalueret af institutionen.
- Trin 13**
Valg af tilbud.
- Når institutionen antager et tilbud, skal det foregå efter - og kun efter - det tildelingskriterium, som er beskrevet i udbudsbekendtgørelsen. Der kan vælges mellem den laveste pris eller det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Institutionen opdeler på denne baggrund tilbuddene i rækkefølge efter pris, eller bedste tilbud. Institutionen vælger sin tilbudsgiver på et politisk møde.**
- Trin 14**
- Institutionen retter herefter henvendelse til den virksomhed, som vinder udbuddet.

Kontrakt med virksomheden.

Trin 15
Bekendtgørelse af den tildelte ordre.

Senest 48 dage efter at institutionen har valgt en virksomheds tilbud og indgået kontrakt, skal det bekendtgøres i EF-Tidende. I bekendtgørelsen skal der stå, hvem vinderen er, hvor mange tilbud der er modtaget, og hvor stor tilbudsprisen var. Virksomhederne kan således følge med i, hvem der vandt udbuddet. Ikke alle oplysninger bliver dog sendt til offentliggørelse.

Trin 16
Afslag.

Hvis en virksomhed gerne vil vide, hvorfor den ikke vandt udbuddet, kan den anmode om at få en begrundelse for afslaget. I sådanne tilfælde er institutionen forpligtet til at komme med en begrundelse senest 15 dage efter at virksomheden kom med en anmodning.

Trin 17
Evt. aflysning af udbud.

Institutionen har kun ret til at aflyse et udbud, hvis det er sagligt begrundet.

Fejl der typisk begås af tilbudsgivere

Tilbudsgivere begår mange formelle fejl i forbindelse med offentlige udbud, og sådanne fejl medfører som regel en diskvalifikation af virksomheden allerede fra starten. Nogle af de fejl, der ofte begås i forbindelse med bygge- og anlægsarbejder, falder under disse overskrifter:

- Manglende forståelse af de lokale byggetraditioners betydning.
- Manglende forståelse og forkert fortolkning af udbudsspecifikationer, hvilket medfører, at tilbuddet ikke er i overensstemmelse med ordregivers ønsker – og dermed ikke er konditionsmæssigt.
- Tilbudsgiver har ret til at stille afklarende spørgsmål til ordregiveren omkring uklarheder i udbudsmaterialet, men får det ikke gjort.
- Virksomheden deltager ikke i informationsmøder.
- Virksomheden har ikke gjort tilstrækkeligt for på forhånd systematisk at tilrettelægge tilbudsforløbet.
- Formelle krav, herunder krav til standarder og miljø, overholdes ikke.
- Ansøgning om prækvalifikation eller afgivelse af tilbud sker på forkert sprog.
- Tidsfrister overholdes ikke.
- Virksomheden undlader at fremsende forlangte eller fremsender forkerte virksomhedsoplysninger.

Nogle gode råd

Som afslutning på dette kapitel skal opsummeres nogle hovedpunkter af særlig relevans i forbindelse med deltagelse i offentlige udbudsforretninger vedrørende bygge- og anlægsopgaver.

- Sørg for en effektiv overvågning af EU-udbud i EF-Tidende, databaser, eller f.eks. gennem overvågningstjenester, lokale publikationer, Internettet og direkte på markedet.
- Vær forberedt på, at handel – og offentlige udbud – i stigende omfang foregår elektronisk.
- Læg mærke til forhåndsbekendtgørelser i EF-Tidende, da disse kan give et praj om, hvilke bygge- og anlægsopgaver, der vil blive udbudt inden for det næste år.
- Vær minutiøs i gennemgangen af udbudsannoncerne.
- Sørg for at få fuld klarhed over alle punkter i udbudsmaterialet. Hvis der er uklarheder kan man henvende sig til myndigheden og få en afklaring. Vær opmærksom på tidsfristen herfor.
- Hvis virksomheden beslutter sig for at afgive et tilbud, sørg da for at alle detaljer er oplyst og få eventuelt også andre øjne til at checke tilbuddet inden det sendes. Sørg for at alle formaliteter er i orden, når tilbuddet afsendes.
- Hvis virksomheden taber en kontrakt, analyser da hvorfor og bed evt. om en begrundelse for afslaget.
- Læg en strategi for, hvilke markeder projekterne skal koncentreres om, og find en form for samarbejdspartner på det relevante marked.
- Promover og markedsfør virksomheden. Udstillinger, deltagelse i messer og direkte kontakt til ordregivere (personligt eller skriftligt) er eksempler på måder at gøre det på.
- Hold kontakt med tidligere ordregivere og hold dem orienteret om virksomhedens udvikling.
- Meld eventuelt virksomheden ind i anerkendte brancheforeninger på markedet.
- Sørg for på forhånd at have dokumenter om virksomhedens tekniske og økonomiske forhold klar til et udbud og få dem eventuelt oversat. Det tager tid også at rekvirere sådanne oplysninger.
- Sørg også for at følge med i udviklingen på det tekniske, kvalitetsmæssige og miljømæssige område.
- Hvis virksomheden vil klage over et udbudsforløb, skal klagen rettes til det land ordregiveren kommer fra. Konkurrencestyrelsen i Danmark kan være behjælpelig.

4. Forholdene på de vigtigste danske eksportmarkeder

Det er større danske virksomheder, der har haft mest succes med at deltage i udbudsforretninger i udlandet. Disse

virksomheder har erfaring med at hente oplysninger om udbuddet, og de har ressourcer til også at udforme tilbud og deltage i projekterne.

Når en stor dansk virksomhed deltager i et udbud uden for Danmark, har virksomheden typisk allerede etableret en kontakt i det pågældende land. Deltagelsen i udbuddet sker oftest via denne kontakt - et datterselskab, et konsortium, en forhandler eller lignende.

De små og mellemstore virksomheder viser sig derimod at have langt større problemer med de offentlige udbud, og de deltager i udbud uden for Danmark i et så begrænset omfang, at det faktisk ikke er til at få øje på. De få små og mellemstore virksomheder, som opererer på markedet, viser sig ofte at være højt specialiserede og samtidig også meget eksportorienterede generelt. Men som tidligere nævnt er der mange flere muligheder i udbudsmarkedet - også for de mindre virksomheder.

Hvis man betragter et udbudsforløb som inddelt i tre faser, hvor man først forbereder sig på det nye marked, dernæst søger viden omkring kommende udbud og til sidst afgiver et tilbud eller forsøger at komme igennem en prækvalifikation, viser det sig ofte, at virksomhederne allerede støder på problemer i selve planlægningsfasen, hvor de forbereder sig på et nyt marked. De har ikke etableret en kontakt i det ordregivende land og har måske heller ikke kendskab til markedet.

Men også i informationssøgningen vedrørende kommende udbud har de problemer. De finder kun informationen hos de officielle kilder, og de ved for lidt om, hvordan man fortolker udbudsbekendtgørelserne.

Tilbudsfasen giver også ofte anledning til problemer. Mange virksomheder har ikke erfaring med at udforme et tilbud, og tilbuddet lever måske ikke op til de tekniske specifikationer, der er stillet i udbudsbetingelserne. Omkostningerne har naturligvis også en stor betydning. Det kan være dyrt og meget tidkrævende at udarbejde et tilbud, og er virksomhedens erfaringer ikke store, vil der også blive brugt ekstra ressourcer på at sætte sig ind i reglerne og forstå dem.

Vanskelighederne skyldes som regel, at virksomhederne ikke har givet sig tid til nogle helt grundlæggende overvejelser om, hvad den danske bygge- og anlægseksport går ud på og hvad der er dens markeder - eller på at få etableret kontakter på markedet.

I det foregående kapitel er der nævnt en række strategier, virksomhederne kan benytte sig af med henblik på at opnå sådanne kontakter i andre lande. I dette kapitel ses nærmere på de vigtigste europæiske markeder for danske bygge- og anlægsvirksomheder.

Udbud og økonomi i de vigtigste eksportlande

Fem europæiske nærmarkeder dækker en meget stor del af dansk byggeeksport. Det er Tyskland (der er langt det største enkeltmarked), Sverige, Storbritannien, Norge (EØS-land) og Holland.

Det er vanskeligere at vurdere betydningen af udbudsmarkedene. Selv om de enkelte EU-lande er forpligtede til at sende tre forskellige bekendtgørelser til EF-Tidende (forhåndsmeddelelsen, udbudsmeddelelsen og meddelelsen om tildelte kontrakter), som bl.a. skal bruges til at lave en statistik over udbudsmarkedet, findes der ikke en solid statistik. Der findes ganske enkelt ikke på europæisk plan en statistik, som giver et samlet billede af udbudsmarkedet. SIMAP-projektet, som er omtalt i kapitel 3, sigter bl.a. mod at løse dette problem.

Udbudsmarkedene belyst ved antal udbud og antal bekendtgørelser om tildelte ordrer

	Sver.	Norge	Finl.	Dan.	Tysk.	Ita.
Forhåndsbekendtgørelse	171	67	60	161	2443	192
Udbudsbekendtgørelse	2588	1117	750	1803	15913	9509
Bekendtgørelse om tildelte ordrer	1288	420	379	1174	7566	5427
Antal ordrer der blev tildelt ud fra antallet af udbudsbekendtgørelser i \%	50 \%	38 \%	51 \%	65 \%	48 \%	57 \%

Kilde: NOU info sep. 93-dec. 95

Den analyse, der er præsenteret ovenfor, viser, at antallet af bekendtgørelser om tildelte ordrer ligger langt under antallet af offentliggjorte udbudsbekendtgørelser. Tallene viser også, at Danmark er bedst til at orientere om de ordrer, der er tildelt. I 65 pct. af tilfældene har Danmark givet en tilbagemelding. Lande som Norge og Tyskland, der i henholdsvis 38 pct. og 48 pct. af tilfældene har bekendtgjort, at en ordre er kommet i hus, halter meget bagud.

Analysen viser noget om problemerne for EU-udbudsstatistikken: En manglende tilbagemelding i form af bekendtgørelse om, at en ordre er tildelt, betyder nemlig, at man kan tvivle på, om ordren alligevel er blevet tildelt. Reelt burde en manglende bekendtgørelse være udtryk for, at ordren ikke blev til noget, men da der skal en overordentlig saglig begrundelse til en annullation eller aflysning, skyldes de lave procentsatser nok, at medlemslandene ganske enkelt ikke overholder reglerne om tilbagemelding til Publikationskontoret.

Når man derfor forsøger at gøre op, hvor mange udbud, der rent faktisk har fundet sted, skal tallene virkelig tages med et gran salt. Tallene herunder fra 1993 giver dog et præcist billede om, hvor stort udbudspotentialet og udbudsmarkedet er.

Markedet for bygge- og anlægsopgaver målt ved antal let af EU-udbud for alle EU-lande, 1993

	Bygge og anlæg	EU-udbud i alt
Tyskland	4.855	6.710
Frankrig	1.620	5.282
Storbritannien	911	6.813
Spanien	484	1.431
Italien	451	4.582
Holland	177	581
Belgien	157	617
Portugal	129	451
Danmark	110	795
Grækenland	108	847
Irland	92	240
Luxemburg	44	130
I alt	9.138	28.438

Kilde: TED-Databasen

Tallene i tabellen omfatter kun de daværende 12 EU-lande. Lande som Norge (EØS-land) og Sverige er også med blandt de lande, der i det følgende bringes nærmere oplysninger om, og det er de sammen med Holland, Tyskland og Storbritannien, fordi det er disse lande, der i de fleste tilfælde regnes som de vigtigste for dansk byggeeksport. Det er også lande, der såvel geografisk som kulturelt og sprogligt står Danmark nær.

Økonomien i de vigtigste eksportlande

Den økonomiske vækst i EU-landene ventes at komme til at se således ud i de kommende år:

Vækst i bruttonationalproduktet i faste priser. Pct.vis årlig vækst

	1997	1998	1999
Belgien	2,9	2,8	2,5

Danmark	3,3	2,4	1,9
Tyskland	2,2	2,8	2,2
Grækenland	3,2	3,4	3,5
Spanien	3,5	3,8	3,6
Frankrig	2,3	3,1	2,6
Irland	10,6	11,4	8,2
Italien	1,5	1,7	2,1
Luxembourg	4,8	4,2	3,8
Holland	3,6	3,8	2,7
Østrig	2,5	3,2	2,8
Portugal	3,7	4,2	3,4
Finland	6,0	5,1	3,4
Sverige	1,8	3,0	2,8
UK	3,5	2,5	1,3

Kilde: Europa-Kommissionens prognose, oktober 1998

Gennem det seneste par år har markederne for bygge- og anlægssektoren udviklet sig som vist nedenfor:

Realvækst i den samlede bygge- og anlægsaktivitet 1995-1997. Pct.vis årlig vækst.

	1995	1996	1997
Danmark	6,9	4,2	4,0
Finland	2,0	2,0	5,0
Norge	11,2	2,4	1,7
Sverige	2,3	4,5	2,0
Frankrig	0,1	- 1,1	1,4
Italien	0,8	2,1	1,5
Spanien	5,0	2,7	2,7

Tyskland	1,2	- 2,5	- 2,1
UK	- 0,8	0,2	2,4
Belgien	1,0	1,5	2,0
Holland	2,5	0,1	0,9
Østrig	- 0,7	- 2,0	- 1,0
Irland	5,7	6,2	6,3
Portugal	6,0	3,8	5,4

Kilde: *Instituttet for fremtidsforskning/EUROCONSTRUCT, juni 1996*

Tyskland

Tyskland aftager omkring 25 pct. af den samlede danske eksport og er, som allerede nævnt, også den danske byggebranches ubetinget vigtigste eksportmarked. Eksporten er størst til Nordtyskland.

Set fra den anden side udgør Danmarks eksport til Tyskland kun 2 pct. af landets samlede import.

Mulighederne på dette marked er store, og ser man på byggeaktiviteten i de enkelte tyske delstater, er den størst i Bayern og Baden-Württemberg i Sydtykland. Her foregår ca. en tredjedel af den samlede byggeaktivitet i hele Tyskland.

Tyskland er også det vigtigste marked overhovedet blandt de europæiske lande. I 1993 stod landet for over halvdelen af alle EU-udbud inden for bygge- og anlægsområdet. I 1995 blev der offentliggjort 13.000 udbud i alt, hvoraf udbud inden for bygge- og anlægssektoren udgjorde 3.900.

Markedet inden for de enkelte hovedområder målt ved antal let af EU-udbud i Tyskland 1995

Sektor	Bygge og anlæg	Varer	Tjenesteydelser	I alt
Antal udbud	3.900	5.000	4.100	13.000

Kilde: *TED-Databasen*

De tyske indkøbsmyndigheder

Der er mange offentlige indkøbsmyndigheder i Tyskland. I alt skønnes der at være mere end 30.000 forskellige indkøbsmyndigheder, men indkøbene foretages også på flere forskellige niveauer, bl.a. fordi Tyskland er en forbundsstat.

- **Centrale ordregivere:**

Forbundsregeringen har ca. 730 indkøbsmyndigheder, og de fordeler sig på ministerier og en række andre organisationer, hvoraf det føderale postvæsen og jernbanerne hører til de store indkøbere.

Fem indkøbsmyndigheder står for en stor del af hele det statslige indkøb og køber bl.a. ind til ministerierne. Resten af indkøbene er decentraliserede. Meget store bygge- og anlægsarbejder, som udbydes af den føderale regering, håndteres i reglen af 'Bundesbaudirektion' under 'Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau'. En god vejledning til de offentlige indkøbsmyndigheder er 'Der Staat kauft ein - Adressen öffentlicher Auftraggeber'. Den kan rekvireres fra 'Deutsche Industrie und Handelstag', Se adressen i annek 2.

- **Regionale og lokale ordregivere:**

I alt findes 18.580 indkøbsmyndigheder på det regionale og lokale niveau, dels på delstatsniveau (Bundesländer) med 16 delstater i alt. Hver delstat har en finansforvaltning, hvori indkøbene er centraliseret. Desuden er der amterne (Kreise) og kommunerne (Gemeinde).

På det kommunale niveau er decentraliserede indkøb mest udbredte.

- **Offentlige virksomheder, institutioner og stiftelser:**

Denne gruppe af organisationer har i alt 10.850 indkøbsmyndigheder. Under den føderale regering findes en række store institutioner, herunder forskningsinstitutioner, og på delstatsplan findes en række universiteter og hospitaler, der udbyder store byggeopgaver. Også kommunerne driver hospitaler, men her kan der også være tale om byggevirkomhed over tærskelværdierne i forbindelse med teatre, sportsanlæg og skoler.

Det totale marked for offentlige indkøb i Tyskland var i alt ca. 1.700 mia. DKK i 1995.

Som tidligere nævnt blev der i 1995 i alt offentliggjort 13.000 udbud. Af nedenstående tabel fremgår det, hvilke myndigheder i Tyskland der stod for offentliggørelsen af disse EU-udbud. Af tabellen fremgår det også, at langt størstedelen af de tyske udbud foretages af de lokale myndigheder.

Fordeling af udbud på offentlige indkøbere i Tyskland 1995

	Centrale myndigheder	Lokale myndigheder	Forsyningsvirksomheder	I alt
Antal udbud	800	9.600	2.600	13.000

Kilde: TED-Databasen

Tysk implementering af EU-reglerne

EU's bygge- og anlægsdirektiv er implementeret i tysk lovgivning igennem et særligt regelsæt VOB - Verdingungsordnung für Bauleistungen (Regler for offentlige indkøb af Bygge- og anlægsopgaver). Heri specificeres de overordnede kvalifikationer en leverandør skal opfylde i Tyskland, som f.eks. fagkundskab, tekniske og økonomiske formåen. Samtidig fastslås det, at der ikke må forskelsbehandles mellem nationale og udenlandske virksomheder, uanset om udbuddene falder under EU-reglerne eller ej. Det generelle princip, som er slået fast i lovgivningen, er, at kontrakter skal tildeles den bydende, som tilbyder det økonomisk mest fordelagtige tilbud. I realiteten vil det dog ofte være det billigste bud, der vinder. Den tyske lovgivning rummer også elementer, der skal begunstige mindre virksomheder. Således skal myndighederne opsplutte meget store kontrakter om f.eks. anlægsopgaver for at give de mindre virksomheder mulighed for at deltage.

Standarder

På det tekniske standardområde er det tyske marked omfattet af EU-reglerne, der betyder, at hvis der ikke findes harmoniserede, europæiske standarder, gælder almindeligvis princippet om gensidig anerkendelse. Der er ofte problemer på dette område, men kommer en dansk virksomhed ud for standardrelaterede problemer i et udbudsforløb, kan den henvende sig til Konkurrencestyrelsen, der vil kunne bistå virksomheden.

I Tyskland er standarder fra Deutsches Institut für Normung e.V (DIN) vigtige, og det er normalt, at tyske leverandører har deres forhold til DIN velafklaret.

I visse tilfælde benyttes de tyske sikkerhedsgodkendelser - Geprüfte Sicherheit (GS) - for bl.a. en række maskiner og forbrugsvarer. For elektriske produkter bruges ofte VDE kvalitetsgodkendelser, og for byggevarer kan en RAL sikkerhedsgodkendelse være påkrævet.

Der lægges også ofte vægt på miljømæssige forhold, og man skal specielt være opmærksom på tyske miljømærkninger for produkter. Miljømærkning af byggematerialer ventes at blive en betydelig konkurrenceparameter i de kommende år, og efterspørgslen efter økologiske byggematerialer ventes at ville stige med 25 pct. om året i de næste mange år.

Ansættelsesforhold

Mange bygge- og anlægsarbejdere fra andre lande har gjort deres entré på det tyske marked, og da arbejdere fra bl.a. Portugal og Storbritannien går for langt lavere lønninger, end deres tyske modparter arbejder for, fandt Tyskland behov for at gennemføre et mindstelønkrav i loven "Entsendegesetz" (AENTG). Loven gælder for alle bygge- og anlægsarbejder og indebærer, at alle ansatte på et byggeri skal anmeldes til det lokale Landesarbeitsamt, og det skal ske senest 24 timer inden den pågældende starter på arbejdspladsen. Sker det ikke, vanker der betydelige bøder. Landesarbeitsamt har afdelinger i hver enkelt delstat, og anmeldelsen skal ske til den delstat virksomheden skal bygge i, men kun hvis arbejdet udføres af ikke-tysk arbejdskraft, f.eks. danske håndværkere.

Det kræves også, at der kan fremvises en ansættelsesaftale på tysk, hvoraf bl.a. lønforhold og feriepenge fremgår. Det kræves endvidere, at lønmodtageren kan fremvise den sidste lønseddel i tysk oversættelse. Desuden skal arbejdsgiveren sikre, at medarbejderne er dækket af sygesikring under opholdet i Tyskland. Her kan man bruge den europæiske E-111 formular, der kan fås hos Den Sociale Sikringsstyrelse, Landemærket 11, 1119 København K.

Publikationer

Bundesausschreibungsblatt er en tysk publikation, som offentliggør samtlige offentlige udbud i Tyskland. Adressen til

Bundesausschreibungsblatt findes i anneks 2 bagest i guiden.

'Hauptverband der Deutschen Bauindustrie', der er den tyske arbejdsgiverorganisation for byggebranchen, udgiver et stort antal publikationer om byggeri i Tyskland, herunder om tekniske forhold og om konjunkturudviklingen. Se adressen i anneks 2 bagest i guiden.

Klagemuligheder

Mange danske virksomheder har haft problemer med udbudsforretninger i Tyskland, og kommer man ud for sådanne, bør man henvende sig til Konkurrencestyrelsen i Danmark så hurtigt som muligt. Styrelsen vil, bl.a. gennem sit kontaktnet til den tyske administration og til Europa-Kommissionen, i mange tilfælde kunne løse problemerne for virksomheden, før de bliver til en 'sag'.

Klager i Tyskland kan fra den 1.1.1999 rettes til Bundeskartellamt. Adressen hertil findes i anneks 2.

Markedsudsigterne de kommende år

Tyskland må efter Berlinmurens fald nok betragtes som ét land, men et land med to forskellige økonomier, og der flyttes fortsat store økonomiske midler fra vest til øst. I en rapport fra det tyske finansministerium fastslås, at genforeningen indtil 1996 har kostet staten omkring 2.000 milliarder DKK.

Forskelle i økonomi, levestandard, produktionsvilkår, investeringsbetingelser og meget mere vil også i fremtiden betyde, at midler fortsat må flyttes til øst.

Tyskland har Europas største marked for bygningsrenovering. Desuden satses der meget på udbygning af infrastrukturen (herunder veje og jernbaner samt telekommunikation) i det tidligere Østtyskland, ligesom der - bl.a. på grund af krav fra EU - stilles betydelige krav til forbedringer inden for miljøområdet, dvs. på områder som dræning, kloakering og renovering af elværker m.m. med henblik på reduktion af svovlindholdet i emissionerne.

Bearbejdning af markedet

Det tyske marked er stort, og det må derfor tilrådes danske virksomheder at vælge deres vej ind på dette marked med omhu, og måske i første omgang begrænse den geografiske udstrækning, man ønsker at arbejde på. Det er vigtigt at kunne operere på det tyske sprog, og at kunne gøre det godt. Det er også vigtigt at kunne vinde tillid hos de ordregivende institutioner ved referencer til tidligere succesfuldt udført arbejde. Har man ikke sådanne referencer fra Tyskland, er det i det mindste vigtigt at kunne fremlægge referencer af høj kvalitet fra sit hjemland eller fra arbejde i andre lande i forbindelse med afgivelse af bud, eller i det generelle salgsarbejde over for myndighederne.

Størrelsen og kompleksiteten af markedet gør, at hvis man ser bort fra arbejde i grænseområderne, vil det være vigtigt at have en form for lokal repræsentation i Tyskland, både til at holde øje med markedet og dets muligheder, og til at præsentere virksomheden for de relevante tyske ordregivere. Kan en dansk byggevirksomhed ikke selv magte at ansætte en repræsentant - eller etablere sig med et datterselskab på det tyske marked - bør man overveje at have kontakt til en repræsentant, eller måske deles med andre danske virksomheder om en repræsentant eller et kontor på markedet i en netværksløsning. Dette netværk kan omfatte en eller flere tyske virksomheder, der dermed kan indgå som samarbejdspartnere i en strategisk alliance med den eller de danske virksomheder i netværket. Tyske partnere kan bl.a. opsøges gennem BC-Net (se oplysninger i anneks 1), ligesom de lokale handelskamre i Tyskland kan være gode kilder.

Det kan også være en særdeles god løsning at arbejde som underleverandør til en tysk hovedentreprenør på nogle opgaver, inden man selv kaster sig ud i at byde på udbud som hovedleverandør.

Et godt fodfæste på markedet er under alle omstændigheder vigtigt. Mange danske byggevirksomheder lod sig lokke til at gå i gang med opgaver i forbindelse med de store investeringer i det tidligere Østtyskland i årene efter Berlinmurens fald, men i de tilfælde, hvor indsatsen blev gjort for spontant, gav den ikke de forventede resultater - selv i dette vækstmarked.

Konkurrencen er nu hårdere på markedet. I forhold til andre EU-lande har Tyskland selv relativt store byggevirksomheder. Kun 50 pct. af virksomhederne i branchen har under 20 ansatte - mod næsten 60 pct. i Danmark. Samtidig tiltrækker det store tyske marked byggevirksomheder fra andre dele af Europa, og det sker i en periode, hvor der er en generel afmatning af det tyske byggemarked. Specielt for den offentlige sektor må en forsigtig kurs forventes. Der viste sig problemer med de tyske offentlige finanser i forbindelse med deltagelsen i euroen, og Tyskland har ført an i kravet om sunde, offentlige finanser for deltagerne i den fælles valuta. Derfor er det finanspolitiske spillerum begrænset i de kommende år, og det gælder også for offentlige bygge- og anlægsarbejder.

Det bør ikke betyde, at danske virksomheder holder sig væk. Det bør i stedet betyde, at de bestræber sig på at gøre deres forarbejde godt, og at de lægger deres strategi med omhu og bygger på de styrkeområder, de har.

Udtryk på tysk i offentlige udbud

Offentlige udbud

Öffentliche Aufträge

Bygge- og anlægsdirektivet

Richtlinie für

	öffentliche Bauaufträge
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Richtlinie für Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung und Telekommunikation
Offentligt udbud	Öffentliche Ausschreibung
Begrænset udbud	Beschränkte Ausschreibung
Udbud efter forhandling	Verhandlungsverfahren
Hastetilfælde	Gründen der Dringlichkeit
Ordregivende institution	Öffentliche Auftraggeber
Leverandør	Lieferant
Udbudsbetingelser	Verdingungsunterlagen
Tilbudsgiver	Bieter
Prækvalifikation	Teilnahmewettbewerb
Tærskelværdi	Schwellenwert

Sverige

Sverige har en meget stor offentlig sektor. Ca.18 pct. af det samlede svenske bruttonationalprodukt(eller ca. 300 mia. SEK) anvendes til indkøb af varer, tjenester og projekter i den offentlige sektor.

Sverige er Danmarks næststørste eksportmarked. Sverige aftager omkring 12 pct. af hele den danske eksport. Sverige er desuden et af de markeder, der er mest tilgængelige for danske virksomheder. Ikke alene grænser de to lande op til hinanden, men der er også et kulturelt og sprogligt fællesskab. Ligeledes er lovgivning og kutymen på mange forskellige områder ensartede. Det giver danske virksomheder en fordel på det svenske udbudsmarked: Man kan bruge sine erfaringer fra det danske marked i vid udstrækning, og samtidig kan de fleste kommunikere med svenskerne uden de helt store sproglige og kulturelle problemer.

Det gør dog ikke, at salgsarbejdet udelukkende bør foregå fra Danmark. En svensk samarbejdspartner vil kunne bidrage godt til en succesfuld deltagelse i offentlige udbud. Der er flere grunde til dette. For det første kan der fortsat være lokale præferencer i forbindelse med afgørelse af udbud. Det behøver ikke at være for at diskriminere til fordel for de lokale. Det kan også være fordi udbudsmyndigheden ønsker at føre en forsigtig politik og bruge leverandører, som den kan stole på. En anden god grund til at have en lokal, svensk kontakt er, at denne kontakt i højere grad, end det kan lade sig gøre fra Danmark, kan følge markedet og kan give besked om mulige interessante udbud i god tid, og samtidig sørge for at præsentere den danske virksomhed på relevante steder i de svenske offentlige myndigheder.

Mens Sverige tidligere var ret lukket for udenlandske leverandører, er der gennem de senere år sket markante ændringer. Forretningsmæssig drift i den offentlige sektor er kommet i højsædet, og Sverige har valgt at gennemføre regler svarende til EUs udbudsregler for alle typer af offentlige udbud - uanset om de ligger over eller under grænseværdierne. Implementeringen af EU-reglerne og problemerne med at finansiere den offentlige sektors aktiviteter gennem de senere år har medført, at der sættes meget mere fokus på at få mest muligt for skattepengene end tidligere. Derfor fraviges lokalpolitisk hensyn også i stigende grad til fordel for leverandører, der kan levere den bedste kvalitet til den laveste pris, uanset hvor leverandørerne kommer fra.

Tidligere stod de ofte meget store svenske virksomheder stærkt over for relativt svage indkøbsorganisationer, men udviklingen har nu medført en styrkelse af indkøbsorganisationerne, og det skyldes både deres professionalisering og mulighederne for at tage udenlandske leverandører. Der er en af grundene til, at udenlandske leverandører betragtes med velvilje, og dette kan udnyttes af danske virksomheder, som har en høj grad af goodwill på markedet -foruden de øvrige fordele som følger af den geografiske og kulturelle nærhed. Man bør dog være opmærksom på, at selv om det danske og det svenske sprog ligger nær hinanden, er det ikke i alle dele af Sverige, at det danske sprog forstås godt. Man bør heller ikke aflevere sit tilbud på dansk uden at man på forhånd udtrykkeligt har fået accept af at gøre kunne gøre det.

Den danske ambassade i Sverige kan bistå danske virksomheder med rådgivning om de offentlige udbud. Interesserede kan også købe publikationen 'Offentlige indkøb i Sverige' gennem ambassaden, se adressen i annekst 2.

De svenske indkøbsmyndigheder

Sverige har i alt 4.029 forskellige indkøbsmyndigheder. Indkøbsstrukturen og proceduren i Sverige minder meget om

forholdene i Danmark. De statslige indkøb er centralt organiserede og er kendetegnet ved en høj grad af professionalisme, hvor forretningsmæssige principper i stigende omfang er dominerende.

- **Den centrale forvaltning:**

I den centrale forvaltning er der ca. 900 indkøbsmyndigheder. Indkøbene foretages decentralt, og i 1995 købte staten for SEK 110 mia.

- **Lokale indkøbsmyndigheder:**

I alt findes der 3.075 lokale indkøbsmyndigheder. Lokalområderne er opdelt med 23 län, som svarer til de danske amter. Indkøbene her foretages ligeledes decentralt. Der er 288 kommuner, som er opdelt i tre forskellige indkøbsorganisationer, alt efter kommunernes størrelse. Desuden findes der 54 indkøbsmyndigheder for de offentlige forsyningsvirksomheder. De svenske amter købte for SEK 25 mia. i 1995, mens kommunerne købte for SEK 160 mia.

Af nedenstående tabel fremgår det, at der i 1996 blev offentliggjort i alt 1.627 EU-udbud. Af tabellen fremgår ligeledes, at det i stor udstrækning er de lokale myndigheder, der står for udbud. Sveriges 100 største kommuner aftager omkring 75 pct. af det samlede kommunale indkøb.

Fordeling af EU-udbud over tærskelværdien på offentlige indkøbere. Antal udbud i Sverige 1996.

	Bygge og anlæg	Alle direktiver
Kommuner	21	660
Landsting	3	333
Staten	20	330
Øvrige	14	100
Forsyning	49	204
Total	107	1627

Kilde: NOU

Fordeling af EU-udbud over tærskelværdien på offentlige indkøbere i Sverige. Mio. SEK, 1996.

	Bygge og anlæg	Alle direktiver
Kommuner	731	8.186
Landsting	46	6.957
Staten	2.328	9.824
Øvrige	759	2.464
Forsyning	2.904	16.013
Total	6.768	43.445

Kilde: NOU

EU-udbud over tærskelværdien i Sverige (undtagen forsyningssektoren). Fordelt på udbudsform. 1996.

	Offentligt udbud	Begrænset udbud	Udbud efter forhandling	Andet	Total
Bygge og anlæg	18	38	2	0	58
Samtlige udbud	1.148	143	48	84	1.423
Fordeling i pct. af samtlige udbud	81	10	3	6	100

Kilde: NOU

EU-udbud inden for forsyningsområdet over tærskelværdien i Sverige. Fordelt på udbudsform. 1996.

	Offentligt udbud	Begrænset udbud	Udbud efter forhandling	Andet	Total
Bygge- og anlæg	12	4	32	1	49
Samtlige udbud	58	9	136	1	204
Fordeling i pct. Af samtlige udbud	28	4,5	67	0,5	100

Kilde: NOU

Implementering af EU-direktiverne

Den svenske lov 'Lagen om offentlig upphandling' (LOU) implementerer EUs udbudsdirektiver.

Publikationer

Udover de officielle kilder til EU-udbud kan der for Sveriges vedkommende henvises til 'Anbudsjournalen' og til 'Anbud och Inköp', hvori også udbud under tærskelværdierne findes omtalt. Adresserne hertil findes i annek 2.

Klagemuligheder

Får en dansk virksomhed problemer på det svenske marked, bør den henvende sig så hurtigt som muligt til Konkurrencestyrelsen i Danmark, som gennem sit netværk ofte er i stand til at hjælpe virksomhederne med problemerne - også inden de eventuelt går i hårdknude.

Klager i Sverige skal rettes til Länsretterne, og virksomheder, der føler sig forbigået i forbindelse med et udbud, kan i indtil seks måneder efter kontraktunderskrivelsen rejse erstatningssag ved den svenske Tingsrät. Et særligt organ, 'Nämnden för offentlig upphandling', (NOU) fører tilsyn med de offentlige udbud. Desuden forsøger NOU at skabe et mere effektivt system og udgiver bl.a. informationsmateriale og nyhedsbreve om offentlige udbud. Yderligere information om NOU findes i annek 2.

Samarbejds muligheder

På grund af de nære økonomiske og handelsmæssige relationer mellem Danmark og Sverige findes der allerede en række nære relationer mellem virksomheder. En række af virksomhederne inden for bygge- og anlægsbranchen har også meget nære relationer og en tradition for samarbejde. Ligeledes handles der meget med byggematerialer mellem Danmark og Sverige, og derfor er mulighederne for at etablere samarbejde, danne netværk og strategiske alliancer mellem danske og svenske virksomheder, gode. Dette gælder ikke mindst i det sydlige Sverige, hvor også mindre danske byggevirksomheder i forvejen har en del af markedet.

BC-Nettet kan anvendes i denne sammenhæng, men de tætte relationer gør nok direkte kontakter mellem virksomheder mere realistiske. De svenske handelskamre og den svenske organisation for byggebranchen - 'Byggentreprenörerna' - kan ligeledes bruges i forbindelse med identifikation af mulige partnere.

Markedsudsigterne de kommende år

Sverige har gennem de senere år været gennem en økonomisk tilpasningsproces, som bl.a. har medført betydelige nedskæringer i den offentlige sektor. Det har smittet af på den offentlige bygge- og anlægssektor, der har været inde i en nedgang. Det må forventes, at den stramme offentlige udgiftspolitik fortsætter, bl.a. fordi Sverige - som Danmark - har et behov for at vise en sund økonomisk udvikling for at kunne fastholde en stabil valutakurs uden for det europæiske valutasamarbejde.

Den svenske del af investeringerne i Øresundsforbindelsen vil desuden lægge beslag på en stor del af den disponible kapital for anlægsarbejder i den kommende tid.

I Sverige planlægger man overgang til elektronisk handel i de kommende år. Det forventes, at hovedparten af de offentlige udbudsforretninger inden år 2000 skal foregå via elektronisk handel, så papirutinerne erstattes med elektroniske.

Det skal også nævnes, at der kan ventes en opgradering af kravene til miljøaspekter i bygge- og anlægssektoren i tillæg til den i forvejen stramme miljølovgivning, der findes i landet. Regeringen undersøger, hvorledes miljøkrav kan indbygges i de offentlige udbud uden at komme på tværs af EU-reglerne. Målet er at gøre de offentlige udbud til et instrument, der kan bidrage til en økologisk holdbar samfundsudvikling. Det giver danske virksomheder, som har specialiseret sig på miljøområdet, gode muligheder.

Udtryk på svensk i forbindelse med offentlige udbud

Offentlige udbud	Offentlig upphandling
Bygge- og anlægsdirektivet	Upphandlingsdirektiv för byggentreprenad
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	
Upphandlingsdirektiv för försörjningssektorerna	
Offentligt udbud	öppen upphandling
Begrænset udbud	Selektiv upphandling
Udbud efter forhandling	Förhandlad upphandling
Hastetilfælde	Påskyndat förfarande
Ordregivende institution	Upphandlande enhet
Leverandør	Leverantör
Rammeaftale	Ramavtal
Udbudsbetingelser	Förfrågningsunderlag
Tilbudsgiver	Anbudsgivare
Anmodning om at blive prækvalificeret	Anbudssökanda
Tærskelværdierne	Tröskelvärdena

Storbritannien

Storbritannien (Great Britain) er betegnelsen for England, Wales og Skotland. The United Kingdom (UK) omfatter foruden Storbritannien også Nordirland. United Kingdom er den enhed, der er medlem af EU og derfor er alle dele af dette område dækket af EU-reglerne for offentlige udbud. Når der i det følgende derfor tales om Storbritannien er det ikke for at diskriminere mod Nordirland, men fordi denne term er mere almindeligt brugt i Danmark. Der er i stigende omfang tale om særlovgivning på en række områder i de forskellige dele af UK, og denne udvikling kan ventes at fortsætte i de kommende år, da det er vedtaget at oprette parlamentariske forsamlinger i Skotland, Wales og Nordirland. Det vedrører naturligvis ikke fortolkning eller implementering af EU-reglerne, men det kan f.eks. betyde forskelle i byggereglementer, ligesom de enkelte dele af UK kan have deres egne offentlige institutioner. Skotland har f.eks. sit eget skolevæsen.

Storbritannien er Danmarks tredjestørste marked for byggevarer, og landet aftager ca. 11 pct. af den samlede danske eksport og hører med blandt Danmarks store handelspartnere.

Det britiske marked er et af de største for offentlige indkøb i Europa. Det totale marked for offentlige indkøb i Storbritannien var i størrelsesordenen DKK 925 mia. i 1995. Heraf udgjorde bygge- og anlægsarbejder godt 25 pct.

Offentlige udbud efter art i Storbritannien 1995

Sektor	Bygge og anlæg	Varer	Tjenesteydelser	I alt
Antal udbud	3.240	4.560	4.200	12.000

Kilde: TED-Databasen

Indkøbsmyndighederne i Storbritannien

I Storbritannien findes der relativt få indkøbsmyndigheder i forholdt til mange andre europæiske lande. Der findes i alt 9.076

indkøbsmyndigheder, og de er fordelt på følgende administrative niveauer:

- **Centrale myndigheder**

Her findes 841 centrale myndigheder.

- **Lokale myndigheder**

I alt findes 7.884 lokale myndigheder, dvs. enten amtslige eller kommunale myndigheder. Desuden findes der 351 organer, som står for indkøb til forsyningsvirksomheder.

Koncentrationen af indkøbsmyndighederne giver sig udslag i relativt få, men ofte større, udbud på det britiske marked. For at give et indtryk af mængden af udbud kan nævnes, at der i 1997 var 282 udbud inden for området affaldshåndtering, 327 for anlægsprojekter i forbindelse med veje, jernbaner og vandveje. Der var desuden knap 500 udbud vedrørende offentlige byggearbejder, 122 inden for udgravning og nedrivning, mens forsyningsvirksomheder inden for infrastrukturområdet udbød 145 opgaver.

Særlige forhold på det britiske marked

Det britiske byggemarked har gennem årene tiltrukket mange danske entreprenører, som især har beskæftiget sig med store udviklingsprojekter i og omkring London. Disse byggerier har imidlertid primært været private, og dermed uden for de EU-udbudsregler, denne guide handler om. Dansk deltagelse i bygge- og anlægsopgaver under EU-udbud har derimod været af beskedent omfang.

De britiske offentlige budgetter har været under stram kontrol gennem de senere år, og det ser de ud til også at ville være i de kommende år under den nye Labour-regering. Investeringerne i f.eks. skoler og hospitaler har været begrænsede, men på disse områder er der ved blive opbygget et pres for nye investeringer. Nye miljølove har nødvendiggjort investeringer i især affaldshåndtering, og indførelse af moms på energi har sat fokus på energispareforanstaltninger. Endvidere sættes en del vejprojekter i gang, og de udbydes ofte efter den såkaldte DBFO-metode (Design, Build, Finance and Operate). Det vil sige, at der er tale om totalentrepriser, som enten kun kan klares af store virksomheder eller af konsortier af mindre virksomheder.

Gennem en årrække har Storbritannien været førende i Europa, når det gælder udlicitering og privatisering. En større del af infrastruktur- og forsyningssektorerne er privatiserede, end det ses i de fleste europæiske lande. Dette betyder ikke (nødvendigvis), at opgaverne ikke bliver udbudt under EU-reglerne, idet mange af de privatiserede eller udliciterede opgaver fortsat tjener 'almenvællet' og er under mere end 50 pct.s kontrol af offentlige myndigheder eller lignende, som gør, at de pågældende institutioners udbud fortsat hører under EU-reglerne.

De stramme offentlige budgetter og den markante privatisering og udlicitering har ændret britiske indkøberes orientering i en retning, som er til fordel for udenlandske virksomheder. Mens der tidligere var en stærk 'Buy British' holdning i forbindelse med projektarbejde og indkøb, er 'Value for Money' nu mere i højsædet.

I mange tilfælde, hvor det er foreneligt med EU-reglerne, udbydes opgaver ved, at et mindre antal entreprenører inviteres til at byde på opgaverne. Derfor investerer entreprenørerne mange ressourcer i at komme på de såkaldte 'Tenderlists', hvilket er forudsætningen for at blive indbudt til at byde på opgaven i sådanne tilfælde. Den danske ambassade i London anbefaler danske virksomheder, som ikke har deres egen repræsentation i Storbritannien, at arbejde med en agent, som kan hjælpe dem til at figurere på de relevante Tenderlists. Nærmere oplysninger herom kan fås ved henvendelse til ambassadens ekspert inden for bygge- og anlægssektoren (se kontaktsadresse i annek 2). Ambassaden kan også formidle kontakt til private, britiske projektovervågningsfirmaer, som kan hjælpe med at identificere relevante opgaver og udbud.

Såfremt danske byggeeksportnetværk ønsker kontakt med britiske samarbejdspartnere eller agenter, kan man dels benytte BC-Net (se annek 1), eller man kan kontakte den danske ambassade, som kan være behjælpelig med at finde samarbejdspartnere.

En række britiske organisationer inden for bygge- og anlægsområdet kan ligeledes hjælpe med kontakt til deres medlemmer i forbindelse med etablering af partnerskaber. Adresser på de vigtigste findes i annek 2.

Endelig skal nævnes muligheden af at deltage i de talrige messer og udstillinger, der finder sted i Storbritannien. The London Building Centre er et permanent fungerende 'byggecentrum'. Adressen hertil kan findes i annek 2.

Som det gælder for de fleste markeder, der behandles i denne guide, kan vigtigheden af en lokal tilstedeværelse ikke understreges nok som kriterium for succes. Det vil være en uomtvistelig fordel at den danske virksomhed, der forsøger at trænge ind på markedet, har lokale samarbejdspartnere, en repræsentant eller ligefrem et eget kontor - evt. i samarbejde med andre interesserede danske virksomheder.

Publikationer Contrax Weekly

Denne publikation er det britiske markeds største publikation om alle offentlige udbud - såvel under som over tærskelværdien. Contrax weekly udkommer en gang ugentlig. For yderligere information se anneks 2.

GO

Government Opportunities (GO) er den officielle udbudspublikation fra den britiske regering. For yderligere information se anneks 2.

Standarder

Det kræves ofte af virksomheder - inkl. underleverandører - at de skal opfylde kvalitetsstandarden BS 5750, som svarer til ISO 9000 standarden (se nærmere side 30). Yderligere information om BS 5750 kan fås ved henvendelse til BSI Quality Assurance Certifications and Assessment. Adressen hertil findes i anneks 2 bagest i guiden.

BSI - British Standards Institution - udgiver en særlig oversigt over publikationer og regler for byggeriet: 'B.S. Handbook 3. Summaries of British Standards in Building'. Der skal dog gøre opmærksom på, at de almindelige EU-regler for standarder skal følges, og såfremt en dansk virksomhed støder ind i problemer med standarder i et udbud, kan den få assistance fra Konkurrencestyrelsen.

Også miljøkrav vinder indpas i den britiske udbudspolitik. Miljøministeriet i Storbritannien har oplysninger om 'Green Procurement', og de kan ses på Internettet på adressen <http://www.environment.detr.gov.uk/greening/greenpro/greenpro.htm>

Byggereglement

Det britiske bygningsreglement - 'The Building Regulations' - rummer kravene til de tekniske specifikationer i forbindelse med entrepriser. Reglementet kan rekvireres ved henvendelse til Her Majesty's Stationary Office (H.M.S.O.). Adressen findes i anneks 2. Udover byggereglementet skal man være opmærksom på reglerne om sikkerhedsbestemmelser, der findes i 'Constructions Design and Management Regulations, Health and Safety'. Disse regler kan også rekvireres fra H.M.S.O.

Klagemuligheder

Kommer en dansk virksomhed ud for problemer i et udbudsforløb i Storbritannien, bør den henvende sig til Konkurrencestyrelsen i Danmark, og helst så hurtigt som muligt. Styrelsen har gode muligheder for at trække på sit netværk i den britiske administration og måske løse problemerne, før de bliver for store.

I UK kan man rette klage i forbindelse med EU-udbud til det eksisterende domstolssystem.

Udtryk på engelsk i forbindelse med offentlige udbud

Offentlige udbud	Public Procurement
Bygge- og anlægsdirektivet	The Public Works Directive
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	The Utilities Directive
Offentligt udbud	Open Procedures
Begrænset udbud	Restricted Procedures
Udbud efter forhandling	Negotiated Procedures
Hasteprocedure	Accelerated Procedure
Ordregivende institution	Contracting Authority
Leverandør	Supplier
Leverandørlist	Tenderlists
Tilbudsgiver	Tenderer
Anmodning om at blive prækvalificeret	Application to tender
Tærskelværdi	Threshold (value)

Norge

Norge er Danmarks fjerdestørste eksportmarked, og landet aftager 6-7 pct. af den samlede danske eksport. Olie-sektoren har medvirket til at gøre Norge til et af de rigeste lande i verden, og det smitter også af på byggesektoren og på den offentlige sektors aktiviteter. På den anden side er regeringen begyndt at holde lidt igen med de store bygge- og anlægsprojekter for ikke at overophede økonomien, og for at gemme nogle af olieindtægterne til kommende generationer. Konstruktionen af en ny storlufthavn uden for Oslo har påvirket aktiviteten inden for anlægssektoren stærkt, men efter færdiggørelsen af denne er der stadig projekter på vej.

Der ventes igangsat en række vejprojekter, og der kan ligeledes ventes en øget aktivitet på områder som universiteter, skoler og sundhedsvæsen, idet der er afsat særlige midler hertil i de offentlige budgetter. Også kraftværker og vandforsyning er

områder, hvor aktiviteten vil være betydelig. Den norske regering igangsætter i disse år desuden offentlige investeringer i miljøforbedring i størrelsesordenen NOK 10 mia. om året. Den danske ambassade i Norge har udarbejdet en særlig rapport om 'Det norske marked for affaldsbehandling, genvinding og vandmiljø', som kan give nyttige oplysninger om dette marked. Den kan rekvireres fra ambassaden (se annek 2). Samme sted kan man rekvirere en særlig rapport om 'Det norske marked for byggebranchen', som beskriver mulighederne inden for byggeriet generelt.

Inden for den samlede norske byggesektor går kun 1 pct. af kontrakterne til udenlandske firmaer. Den internationale entreprenørbranche har ikke rigtigt øje for Norge, og derfor er det især nabolandene - i første række Sverige, men også Danmark - der tager den udenlandske andel. Norge er nu forpligtet til at følge EU-reglerne for offentlige udbud, og derfor skulle der være gode muligheder for, at netop danske virksomheder kan deltage og øge deres andel.

Konkurrencesituationen er således favorabel, og danske virksomheder, selv de mindre håndværksvirksomheder, har gennem de senere år oparbejdet et godt renommé på det norske marked. De norske virksomheder inden for bygge- og anlægsbranchen er også gennemgående små. Ikke mindre end 60 pct. af samtlige virksomheder i branchen er enkeltmandsforetagender. Samtidig er der, ifølge den danske ambassade i Norge, sket en ændring i retning af, at den offentlige sektor nu i stigende omfang ser på, hvad den får for pengene i forbindelse med indkøb og projekter, mens der tidligere var en stærk tendens til at lægge vægt på lokalpolitiske motiver, når ordrer skulle placeres.

Norge er ikke medlem af EU, men af EFTA. Vigtigere i denne sammenhæng er det, at Norge er med i aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS-aftalen), og det betyder igen, at Norge siden 1. januar 1994 har måttet følge de samme udbudsregler, som gælder i EU-landene.

Man skal - dels fordi EØS-aftalen stadig er relativt ny, og dels fordi skiftet mod mere driftsøkonomiske betragtninger frem for de lokalpolitiske hensyn er begyndt at vinde ind - være varsom med at negligere det norske marked, under henvisning til den lave markedsandel for udenlandske firmaer. Markedet er af de nævnte grunde inde i en ny udvikling, og danske virksomheder har en good-will, der kan udnyttes i salgsarbejdet.

Indkøbsmyndighederne i Norge

De offentlige indkøb i Norge var i 1995 på ca. NOK 145 mia. Heraf stod staten for en andel på NOK 72 mia., mens de 435 kommuner i landet stod for NOK 53 mia. Endelig stod de norske fylker (amterne) for samlede indkøb til en værdi af NOK 20 mia. På den statslige side foretages udbuddene af departementerne (ministerierne) samt af nogle statslige institutioner som Husbanken og Statens Petroleumsvirksomhed.

De norske statslige myndigheder udbyder først og fremmest udstyrsleverancer, men ifølge en nyere undersøgelse er byggearbejde og teknisk vedligehold nr. 10 på prioriteringslisten i myndighedernes indkøbspolitik.

Der findes ingen statistik over fordeling af udbud på offentlige indkøbere i Norge. Derimod kan man danne sig et indtryk af udbudsmarkedet ved at kigge på det samlede offentlige indkøb i Norge fra 1992-1995.

Det offentlige indkøb i Norge 1992-1995 i mio. NOK

	1992	1993	1994	1995
Statslige indkøb	67.896	66.160	57.583	56.364
Kommunale indkøb	32.355	32.342	33.744	28.592
Fylkeskommunale indkøb	12.413	12.786	13.105	14.250
Kommunale/fylkes kommunale indkøb	26.360	28.485	33.185	34.004
Ialt	139.024	139.774	137.621	143.210

Kilde: Nærings- og energidepartementet, Statistisk sentralbyrå (eller offentlige indkøb i Norge, UM 1997).

Den danske ambassade i Norge har udarbejdet en særlig rapport om 'Offentlige indkøb i Norge', som interesserede kan rekvirere fra ambassaden (se annek 2).

Særlige forhold på det norske marked

Når det offentlige i Norge køber ind, lægger man først og fremmest vægt på forhold som kvalitet, pris, eftersalgsservice og miljøforhold. Og så betyder leverandørens generelle renommé også en hel del. Det kan derfor anbefales, at danske virksomheder, som vil forsøge at komme ind på det norske marked, introducerer sig til de myndigheder, hvorfra udbud af

interesse forventes at komme. Det kan gøres ved at rejse til Norge - ikke mindst afstand og kulturel nærhed taget i betragtning - men gennemslagskraften bliver større, såfremt dette salgsarbejde gennemføres med en norsk partner.

Udbudsreglerne

EU- (eller rettere EØS) reglerne er implementeret i norsk lov gennem 'Forskrift om tildeling av offentlige bygge- og anleggskontrakter'. Denne forskrift fra 1994 beskriver procedurerne i forbindelse med udbud af bygge- og anlægskontrakter. REFSA ('Regelverk for Statens Anskaffelsesvirksomhet') er et generelt regelsæt med rødder langt tilbage i tiden. Det gælder alle offentlige indkøb og bygger på fri og åben konkurrence. Efter indførelsen af EU-reglerne for udbud over tærskelværdierne har REFSA alene udfyldende betydning på dette område.

Publikation

Alle udbud under EØS-reglerne offentliggøres i de generelle kilder, som er omtalt ovenfor. Desuden kan nævnes 'Norsk Lysingsblad', som offentliggør alle norske licitationer. Adressen til bladet findes i annek 2.

Standarder

Norsk Teknologistandardisering (NTS) udarbejder forslag til norske standarder og udvikler i samarbejde med andre norske standardiseringsorganisationer standardiseringspolitikken. Dog er Norge med i det europæiske standardiseringsarbejde på linie med EU-landene, og derfor gælder der samme regler på dette område som i EU. Såfremt en dansk virksomhed støder ind i standardrelaterede problemer i et udbudsforløb, kan Konkurrencestyrelsen give råd og assistance.

Yderligere information om NTS findes i annek 2.

Klage over et udbudsforløb

Efter Norges indførelse af EØS-reglerne for offentlige udbud, fastsætter de norske regler muligheder for at klage under et udbudsforløb. Klager kan rettes til det almindelige domstolsystem. Virksomheder, der får problemer, rådes dog til at sætte sig i forbindelse med Konkurrencestyrelsen i Danmark, som bl.a. gennem sit netværk til den norske administration vil kunne hjælpe virksomheden med at få løst problemerne.

Udtryk på norsk i forbindelse med offentlige udbud

Offentlige udbud	Anbudskonkurransen
Bygge- og anlægsdirektivet	Bygge- og anlægsdirektivet
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Forsyningssektordirektivet
Offentligt udbud	pen anbudskonkurransen
Begrænset udbud	Begrenset anbudskonkurransen
Udbud efter forhandling	Forhandlet konkurransen
Hastetilfælde	Hastetilfeller
Ordregivende institution	Oppdragsgiver
Udbudsbetingelser	Anbudsgrunnlaget
Tilbudsgiver	Leverandør
Tilbud	Anbud
Anmodning om at blive prækvalificeret	Forespørgsel om deltagelse
Prækvalifikation	Uttevlgelse av kandidater
Tærskelværdien	Tærskelverdien

Holland

Holland aftager godt 5 pct. af den samlede danske eksport og er dermed Danmarks syvende største eksportmarked. Landet har på et areal mindre end Danmark næsten tre gange så mange indbyggere, og landet har derfor en meget tæt infrastruktur.

Holland er et meget åbent marked, og det er et af de lande i EU, som benytter sig af det største antal udenlandske

leverandører i forbindelse med offentlige udbud. Bygge- og forretningskulturen er ikke så forskellig fra den danske, og man kan fint kommunikere med de fleste hollændere på engelsk.

Den hollandske økonomi er dynamisk, og den sunde økonomiske vækst har smittet af på byggeindustrien, som i disse år vokser med ca. 4 pct. om året. Holland var et af de lande, som havde få problemer med de offentlige finanser i forbindelse med indtræden i den fælles, europæiske valuta, og der er derfor ikke helt det samme stramme loft over de hollandske offentlige budgetter, som er gældende i mange andre EU-lande. Store infrastrukturprojekter vil i de kommende år holde mange i beskæftigelse i anlægssektoren, og det kan give muligheder for danske virksomheder såvel i forbindelse med disse projekter som i det 'tomrum' der efterlades af hollandske virksomheder, som deltager i de store projekter. Projekterne er bl.a. en ny jernbanelinie fra Rotterdams havn til den tyske grænse og højhastighedstoget fra Amsterdam til Bruxelles.

Der arbejdes endvidere med udvidelse af lufthavnen i Amsterdam og af havnen i Rotterdam foruden mange kanalprojekter og vejudvidelser. Mange virksomheder i byggebranchen i Holland vil være beskæftiget i det stærkt voksende marked for boligbyggeri. Endelig kan det nævnes, at hollændernes stærke miljøbevidsthed, sammenholdt med det tæt befolkede land, vil kræve store investeringer i miljørelaterede anlæg, f.eks. inden for kloakering, vandrensning, affaldsdepoter og beskyttelse mod jordforurening. Det giver nye muligheder for danske virksomheder, som har specialiseret sig i miljøniches.

En samlet oversigt over den ventede udvikling i boligbyggeri, infrastruktur og miljø fremgår af det hollandske bolig- og miljøministeriums rapport 'VINEX-planen'. En oversigt over planen kan fås via Internettet på adressen:

<http://www.archined.nl/vinexonsite/operatie/>

Desuden har den danske ambassade i Holland udgivet en publikation om 'Bygge- og anlægsvirksomhed i Holland', der kan købes gennem ambassaden (se annek 2)

Indkøbsmyndighederne i Holland

Indkøbsbeslutningerne inden for den offentlige sektor træffes decentralt i et stort antal styrelser og forvaltninger i Holland. Derfor er udbudsmarkedet meget spredt, og det varierer mellem store og meget små enheder. Skønsmæssigt er der 40-50.000 styrelser, forvaltninger og koncessionerede virksomheder, og de mange enheder er med til at gøre markedet vanskeligt at håndtere.

Indkøberne fordeler sig efter den administrative struktur på:

-
- Provinser, hvoraf der findes 12 i Holland, og
- Kommuner, hvoraf der findes 631.

Der er en tendens til, at de store udbydere i den offentlige sektor begrænser deres rolle til definition af projekterne, mens de - gennem udbud - overlader løsningen af opgaverne til hovedentreprenører, der får til opgave at komme med en nøgleklar løsning. I sådanne tilfælde har de små virksomheder ikke mange chancer, med mindre de slutter sig sammen med andre, eller deltager som underleverandører til hovedentreprenøren.

Man kan finde mange oplysninger om, hvordan udbud skal foregå i Holland, gennem en publikation, som er vejledende for alle udbydere, og som findes på engelsk: 'General Government Terms and Conditions of Purchase'. Publikationen kan rekvireres gennem den danske ambassade i Holland (se annek 2).

Standarder og regler

Det hollandske bygningsreglement hedder "Bouwbesluit", og her har man samlet de generelle regler, som dermed gælder for hele landet. Nærmere information herom kan fås hos Statens Byggeforskningsinstitut SBI, se adressen i annek 1.

Normer og standarder i Holland udstedes normalt af Nederlands Normalisatie Instituut (NNI). Se adressen hertil i annek 2. Herfra kan man rekvirere kataloget 'Catalogus van Normen', som også kan fås ved henvendelse til Dansk Standard. I øvrigt gælder de almindelige EU-bestemmelser for standarder og normer naturligvis også i Holland, og får en dansk virksomhed problemer på dette område i et udbudsforløb, bør den henvende sig til Konkurrencestyrelsen, som kan bistå virksomheden også på dette område.

Publikationer

Staatscourant er den officielle publikation, som offentliggør alle offentlige udbud (se annek 2).

COBOUW er et hollandsk dagblad for bygge- og anlægsindustrien. Heri offentliggøres alle udbudte og planlagte bygge- og anlægsarbejder fra alle dele af landet (se annek 2).

Et bureau har specialiseret sig i udarbejdelse af datablade om alle større byggeprojekter. Der kommer en ny udgave hver uge, og det indeholder projektbeskrivelser samt kontaktdresser for udbudsgiver og arkitekt. Abonnement kan tegnes hos

MERCUUR B.V, hvis adresse fremgår af landeafsnittet i anneks 2.

Markedet de kommende år

Den betydelige aktivitet i forbindelse med byggevirksomhed og de store anlægsprojekter, der er nævnt ovenfor, vil trække mange ressourcer i bygge- og anlægssektoren over i løsningen af disse opgaver. Der er imidlertid en skarp konkurrence mellem de hollandske byggevirksomheder, som også på grund af det åbne system har konkurrence fra udenlandske virksomheder. Der er for nyligt sket store fusioner inden for den hollandske byggeindustri, som dermed har fået nogle meget slagkraftige virksomheder.

Derfor bør danske virksomheder, som overvejer at gå ind på det hollandske marked, nok i første række præcist definere, hvilke nicher og hvilke samarbejdsrelationer med hollandske virksomheder, man ønsker. Sådanne samarbejdsformer kan omfatte underleverancer af f.eks. miljødele af projekter. Ved en vurdering af konkurrencesituationen kan man også notere sig, at Holland ligger på nogenlunde samme niveau som Danmark, når det gælder priser og omkostninger. Men det er også vigtigt for danske virksomheder at tage konkurrencesituationen til efterretning i den forstand, at der skal et solidt salgs- og opfølgingsarbejde til, hvis man vil have succes på markedet.

Den hollandske bygge- og anlægssektor har traditionelt været domineret af aftaler mellem bygmestre om priser og tildeling af projekter. Det er en praksis, som er klart ulovlig efter EUs konkurrenceregler, og Europa-Kommissionen har da også grebet ind, og erklæret disse 'karteller' for ulovlige.

Klager over et udbudsforløb

Virksomheder, der får problemer med et udbudsforløb, rådes til hurtigst muligt at sætte sig i forbindelse med Konkurrencestyrelsen i Danmark, som bl.a. gennem sit netværk til den hollandske administration vil kunne hjælpe virksomheden med at få løst problemerne.

Udtryk på hollandsk vedrørende offentlige udbud

Offentlige udbud	Aanbestedingen
Bygge- og anlægsdirektivet	Richtlijn werken
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	Richtlijn nutssectoren
Offentligt udbud	Openbare procedure
Begrænset udbud	Niet openbare procedure
Udbud efter forhandling	Onderhandlingsprocedure
Hasteprocedure	Versnelde procedure
Ordregivende	Aanbestedende dienst
Ansøger (til prækvalifikation)	Gegadigde
Anmodning om at blive prækvalificeret	Aanvraag tot deelneming
Tilbudsgiver	Aanbesteder
Tilbud	Aanbesteding
Leverandør	Leverancier
Tærskelværdi	Drempelwaarde
Tendenser i markedet	

På baggrund af beskrivelsen af de enkelte landes markeder i det foregående, kan man se en række tendenser i markedet, som - på tværs af landene - udvikler sig:

- Antallet af offentlige udbud, som er dækket af EU-reglerne, er støt stigende på bygge- og anlægsområdet.
- De mange typer og den geografiske spredning af udbuddene gør det nødvendigt for de fleste danske virksomheder at indsnævre det område, man ønsker at arbejde i.
- En god vej til at få succes på de enkelte markeder er at etablere en eller anden form for kontakt på det pågældende marked.
- Der tilbydes virksomhederne assistance fra flere og flere bureauer, som dækker offentlige udbud.
- De offentlige sektorer lægger i stigende grad vægt på at få 'noget for pengene' i forbindelse med udbud, fremfor at lægge vægt på de lokalpolitiske hensyn.
- Der er en tendens til flere og flere privatiseringer i EU-landene, men i mange tilfælde bliver virksomheden fortsat under EUs udbudsregler.
- Der er mange investeringer i infrastrukturprojekter i disse år.
- Der er en tendens til, at miljøaspekter, miljølove og miljøkrav spiller en større rolle i de enkelte landes

udbudspolitik. Økologiske byggematerialer kræves i flere lande.

- Standarder, normer og kvalitetscertifikater på europæisk plan spiller en øget rolle i udbuddene.
- Større udbredelse af udbud og on-line søgninger via Internettet fremmer overgang til elektronisk handel.

5. Reglerne for udbud af bygge- og anlægskontrakter

EF-Traktaten indeholder nogle grundlæggende principper om fri etablering og fri udveksling af varer og tjenesteydelser. Det forbydes herved EUs medlemslande at udøve forskelsbehandling over for statsborgere og virksomheder fra andre medlemslande. Disse principper gælder også, når det offentlige indgår aftaler om indkøb af varer og tjenesteydelser eller udførelse af bygge- og anlægsarbejder.

Disse forbud mod diskrimination har i praksis ikke vist sig tilstrækkelige i sig selv til at virkeliggøre Traktatens målsætning om et frit EU-marked for offentlige indkøb uden indre grænser. Store forskelle mellem de enkelte landes lovgivninger og traditioner har virket blokerende for gennemførelsen af et fælles marked. Det spiller også en rolle, at offentlige indkøbere ofte er udsat for et pres for at købe nationalt eller lokalt, f.eks. ud fra et ønske om at tilgodese beskæftigelsen i lokalområdet.

Derfor er der vedtaget direktiver, som fastsætter visse ensartede grundregler navnlig om, at offentlige kontrakter skal udbydes i hele EU, og om ligebehandling af de virksomheder, der byder på kontrakterne.

Disse grundlæggende direktivregler går meget kort sagt ud på,

- at påtænkte kontrakter over en vis værdi (den såkaldte tærskelværdi) skal udbydes i hele EU, så der skabes et EU-marked for offentlige kontrakter og derigennem en konkurrence blandt interesserede virksomheder fra alle EU-lande,
- en forpligtelse for den offentlige udbyder til at udforme udbudsmaterialet sådan, at der ikke diskrimineres mellem interesserede virksomheder, f.eks. ved at give en positiv særstilling til virksomheder fra et bestemt land, og
- en forpligtelse for den offentlige udbyder til at anvende objektive kriterier under hele forløbet af et udbud frem til den endelige tildeling af kontrakten til den virksomhed, der har vundet ordren.

Der findes 4 forskellige direktiver, som beskriver den procedure, der skal følges, når det offentlige skal indgå en aftale om leverancer eller udførelse af arbejder, der overstiger direktivernes tærskel værdier. Anvendelsesområdet for de enkelte regelsæt er opdelt på følgende måde:

- Offentlige bygge- og anlægskontrakter (direktiv 93/37/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Offentlige vareindkøbskontrakter (direktiv 93/36/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Offentlige tjenesteydelseskontrakter (direktiv 92/50/EØF som ændret ved direktiv 97/52/EF)
- Kontrakter indgået af forsyningsvirksomheder (inden for vand-og energiområdet, transportområdet samt telekommunikationsområdet) (direktiv 93/38/EØF som ændret ved direktiv 98/4/EF).

Det særlige forsyningsvirksomhedsdirektiv omfatter i modsætning til de tre andre direktiver også visse private enheder, og det gælder alle kontraktstyper, både bygge- og anlæg, vareindkøb og tjenesteydelser. Forsyningsopgaver varetages både af offentlige og private enheder, f.eks. offentlige og private vandværker. Private forsyningsenheder udfører som regel deres virksomhed inden for rammerne af et monopol el. lign., altså på vilkår, hvor der ligesom for offentlige forsyningsenheders vedkommende ikke er nogen konkurrence. For at give forsyningsvirksomhederne ens vilkår i varetagelsen af deres opgaver, hvad enten de er offentlige eller private, gælder direktivet begge kategorier.

Hvem skal følge reglerne ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter?

Bygge- og anlægsgedirektivet gælder for "ordregivende myndigheder", dvs. statsinstitutioner, lokale myndigheder (f.eks. amter, provinser, kommuner) samt såkaldte offentligretlige organer. Direktivet gælder også for sammenslutninger af lokale myndigheder eller offentligretlige organer, f.eks. hvor et antal kommuner går sammen om at gennemføre et byggeprojekt.

Ved *offentligretlige organer* forstås ethvert organ

- der specifikt har til opgave at imødekomme almenhedens behov, dog ikke industrielle eller kommercielle behov
- som er en juridisk person
- og hvis drift *enten* for mere end 50 pct.s vedkommende finansieres af staten, lokale myndigheder eller andre offentligretlige organer, *eller* hvis drift er underlagt kontrol af en af sådanne instanser, *eller* hvis en af disse instanser kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne af organets administration, ledelse eller tilsyn.

Ved at medtage kategorien "offentligretlige organer" i definitionen af "ordregivende myndigheder" opnår man, at en række

forskellige institutioner, som ikke er indplaceret som en del af den offentlige forvaltning, men som alligevel varetager opgaver til imødekomme af almenhedens behov, skal følge samme regler som egentlige myndigheder.

Direktivet gælder endvidere i situationer, hvor "ordregivende myndigheder" yder et direkte tilskud til visse private anlægsformål på mere end 50 pct., f.eks. et tilskud fra en kommune til en privat bygherres opførelse af et sportsanlæg eller en skole.

I særlige situationer gælder i stedet *forsyningsvirksomhedsdirektivet*. Dette gælder for enheder, der driver virksomhed inden for vand- og energiforsyning samt transport- og telekommunikation.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet gælder for:

- "Ordregivende myndigheder" som defineret i bygge- og anlægsdirektivet,
- Offentlige virksomheder inden for disse forsyningsområder, dvs. virksomheder, som det offentlige har direkte eller indirekte bestemmende indflydelse på (f.eks. ved at have en aktiemajoritet i virksomheden), samt
- Private forsyningsvirksomheder, der driver virksomhed på grundlag af særlige eller eksklusive rettigheder. Det vil typisk dreje sig om en koncession fra det offentlige udstedt efter den lovgivning, der regulerer det pågældende forsyningsområde.

Forsyningsvirksomhedsdirektivet gælder, når de omfattede - offentlige eller private - instanser skal indgå kontrakter i forbindelse med udøvelse af forsyningsvirksomhed. Det betyder, at forsyningsvirksomhedsdirektivet finder anvendelse i stedet for bygge- og anlægsdirektivet, i tilfælde, hvor bygherren samtidig er underlagt dette direktiv.

Eksempel: En kommune, der varetager driften af en bybane, skal ikke følge bygge- og anlægsdirektivet ved anlæg af en ny banelinie, men forsyningsvirksomhedsdirektivet, når det skal indgå kontrakt om arbejdet.

Skal kommunen derimod have udført arbejder uden for de særlige forsyningsområder, f.eks. bygget en ny skole, skal den følge bygge- og anlægsdirektivet.

Forskellen på, om det ene eller andet direktiv finder anvendelse, gør dog i de fleste henseender ikke nogen praktisk forskel. Den eneste mærkbare forskel er, at det for kontrakter omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet er tilladt at forhandle om kontrakten mellem udbyderen og en tilbudsgiver. Forhandling er derimod stort set udelukket, når kontrakten er omfattet af bygge- og anlægsdirektivet.

Beløbsgrænsen for udbudsforpligtelsen (tærskelværdien)

Den beløbsgrænse (den såkaldte tærskelværdi), der er bestemmende for, om direktiverne finder anvendelse og en påtænkt bygge- og anlægskontrakt derfor skal udbydes i hele EU, udgør i de fleste tilfælde 5.150.548 ECU. For visse bygge- og anlægskontrakter omfattet af forsyningsvirksomhedsdirektivet er grænsen dog lidt lavere, 5.000.000 ECU. (Der henvises nærmere til tabellen i annek 3). Da det er et skøn over den anslåede udgift ved et bygge- eller anlægsarbejde, der er afgørende, har forskellen i tærskelværdier (der for tiden svarer til ca. 1 mio. kr. i forhold til den højere grænse på ca. 38 mio. kr. og den lavere på ca. 37 mio. kr.) næppe den store praktiske betydning.

Hvert andet år offentliggør Kommissionen modværdierne i medlemslandenes valutaer af tærskelværdierne. Disse modværdier gælder så uændret i to år. Det er praktisk, at værdien ligger fast og ikke svinger med dagskursen. (Værdien af tærskelværdien i danske kroner, som den er fastsat for 1998 og 1999, fremgår af tabellen i annek 3).

Fra 1. januar 1999 bliver tærskelværdifastsættelsen enklere. For de 11 EU-lande, der overgår til euroen, vil det ikke længere være nødvendigt at skulle foretage omregning. Direktivernes tærskelværdier ændres nemlig samtidig, så de værdier, der i dag er udtrykt i ECU, bliver udtrykt i euro, i forholdet 1 euro=1 ECU. Efter dette tidspunkt vil der kun være behov for omregninger for Grækenland, Sverige og UK, der (som Danmark) foreløbigt ikke deltager i ØMU'en.

Skønnes værdien af en kontrakt at svare til eller overstige tærskelværdien, skal den myndighed eller forsyningsvirksomhed, der ønsker at indgå kontrakten, udbyde den i EU.

Den værdi, der skal tages i betragtning ved afgørelsen af, om en kontrakt skal udbydes, er værdien ekskl. moms.

En kontrakt må ikke opdeles i "mindre bidder", der hver for sig er mindre end tærskelværdien, for at omgå udbudsforpligtelsen.

Et bygge- og anlægsarbejde må dog gerne opdeles i flere *delarbejder*, blot værdien af alle dele lægges sammen ved afgørelsen af, om der er pligt til at udbyde. Udbyderen har så mulighed for - uden at skulle følge direktivernes regler i øvrigt - op til en vis grænse - at indgå kontrakt om udførelse af et eller flere delarbejder. Denne grænse udgør højst 20 pct. af den samlede værdi af alle delarbejder. Det er også en betingelse for at kunne indgå kontrakter om delarbejder "uden om direktiverne", at den

samlede værdi af delarbejderne er mindre end 1.000.000 ECU. Kontrakt om de resterende delarbejder (der ikke kan rummes inden for denne særlige undtagelse) skal indgås efter direktivernes regler.

Bygge- og anlægskontrakter

Direktiverne finder anvendelse på kontrakter om udførelse og projektering af bygge- og anlægsarbejder, der indgås skriftligt mellem en myndighed eller anden instans omfattet af reglerne på den ene side og en entreprenør på den anden side. Man kan ikke omgå reglerne ved at indgå en mundtlig aftale. Ved en gensidigt bebyrdende aftale forstås, at modydelsen for det arbejde, der udføres af entreprenøren, skal kunne gøres op i penge. (Koncessionskontrakter, hvor entreprenøren får overladt retten til at udnytte et bygge- og anlægsarbejde, falder uden for definitionen. Sådanne kontrakter er underlagt andre regler, som er omtalt nedenfor).

Ved et bygge- og anlægsarbejde forstås ikke blot nybyggeri, men også renoveringsarbejder, en række installationsarbejder samt færdiggørelses- og nedrivningsarbejder.

Selv om en offentlig myndighed ikke formelt står som bygherre, men overlader en privat entreprenør at opføre et *nybyggeri*, eller foretage ombygningsarbejder, som myndigheden har en bestemmende indflydelse på, og som myndigheden derefter skal overtage eller leje sig ind i, anses dette også for et byggeri, som er omfattet af direktiverne.

Kontrakter om køb eller leje af *allerede bestående* bygninger anses derimod ikke som bygge- og anlægskontrakter i direktivernes forstand og falder derfor uden for reglerne.

Koncessionskontrakter om offentlige bygge- og anlægsarbejder

En koncessionskontrakt adskiller sig fra en sædvanlig bygge- og anlægskontrakt ved, at entreprenørens modydelse for det udførte arbejde - i stedet for betaling i penge - alene består i retten til økonomisk at udnytte det færdige arbejde, eventuelt mod betaling af en pris herfor til den offentlige ordregiver (koncessionsgiver). Denne fremgangsmåde, der kan spare det offentlige for direkte at skulle investere i typisk meget betydelige anlægsprojekter, er f.eks. benyttet ved anlæg af motorveje i Frankrig.

Sådanne koncessionskontrakter skal - hvis de overstiger den ovenfor omtalte tærskelværdi - blot offentliggøres i EF-Tidende; men der gælder ikke i øvrigt de samme detaljerede krav til fremgangsmåden ved kontraktindgåelse som for sædvanlige bygge- og anlægskontrakter.

Udbudsforløbet

Et krav om ligebehandling af til budsgivere gennem hele forløbet af en udbudsforretning

Direktiverne hviler på en grundregel om, at alle interesserede virksomheder i EU skal have lige muligheder for at deltage i konkurrencen om en offentlig ordre eller en ordre udbudt af en forsyningsvirksomhed. De detaljerede regler i direktiverne, der pålægger myndigheder og forsyningsvirksomheder at følge bestemte fremgangsmåder gennem alle faser i en udbudsforretning fra offentliggørelsen af en udbudsbekendtgørelse til den afsluttende fase, ordretildelingen, omsætter dette ligebehandlingsprincip i praksis.

Offentliggørelse af udbud i EU

Det første skridt på vejen henimod indgåelse af en kontrakt af større værdi er offentliggørelsen af en udbudsbekendtgørelse.

Udbud, der skal foretages efter direktiverne, offentliggøres i EF-Tidende som en CD ROM version, eller på Internettet i TED-databasen (Tenders Electronic Daily). I disse informationskilder findes udbud for alle EU-lande. I kapitel 3 findes yderligere oplysninger om offentliggørelsen af udbud, og i annek 1 bagest i guiden findes adresser og telefonnumre på de steder, hvor man kan tilmelde sig et abonnement eller få yderligere oplysninger.

Udbudsformer

For *bygge- og anlægskontrakter*, der er omfattet af *bygge- og anlægskontraktivet*, kan myndigheder mv. frit vælge mellem to udbudsformer: offentligt eller begrænset udbud. Disse to former går i princippet ud på en procedure på skriftligt grundlag, og der kan ikke forhandles om vilkårene i kontrakten. Forhandlinger om kontrakter er efter dette direktiv kun tilladt i ganske særlige undtagelsestilfælde.

Ved indgåelse af bygge- og anlægskontrakter, der skal ske efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet*, kan forsyningsvirksomhederne derimod foruden offentligt og begrænset udbud desuden frit vælge udbudsformen udbud efter forhandling. Her gælder altså frit valg mellem tre udbudsformer.

Offentligt udbud

Ved offentligt udbud kan alle interesserede afgive tilbud.

Proceduren er her, at udbyderen offentliggør en udbudsannonce, der indeholder de kriterier, som udbyderen lægger vægt på, for at bedømme

- tilbudsgiverens egnethed (*udvælgelseskriterier*) og
- selve tilbuddene (*hvordan der vælges mellem disse - tildelingskriterier*).

Alle interesserede kan bede om at få tilsendt udbudsmaterialet og kan herefter afgive tilbud inden for den frist, der er fastsat i den udbudsbekendtgørelse, som er offentliggjort i EF-Tidende.

Begrænset udbud

Ved et begrænset udbud er udbudsforretningen opdelt i to faser.

I den første fase offentliggør udbyderen en udbudsbekendtgørelse, hvori alle interesserede inviteres til at anmode om at blive *prækvalificeret* (få ret til at afgive tilbud). Udvalget af de virksomheder, som findes kvalificerede/egnede, sker på baggrund af de oplysninger om virksomhedens egnethed, som udbyderen har anmodet om i udbudsbekendtgørelsen.

I den næste fase opfordres de udvalgte (prækvalificerede) virksomheder til at afgive tilbud og får samtidig udbudsmaterialet tilsendt. Hvis udbyderen ikke allerede i udbudsbekendtgørelsen har angivet kriterierne for valg mellem tilbuddene (tildelingskriterierne), skal disse kriterier fremgå af opfordringen til at afgive tilbud eller af udbudsmaterialet. Det er kun de udvalgte (prækvalificerede) virksomheder, der kan afgive tilbud.

I første fase drejer det sig således om at "sælge virksomheden", mens det ved afgivelsen af tilbud gælder om at "sælge produktet/ydelsen". De to faser træder klart frem ved begrænset udbud, men også ved offentligt udbud skal udbyderen foretage både en egnethedsvurdering af tilbudsgiverens virksomhed og en vurdering af selve tilbuddet.

Udbud efter forhandling

Denne udbudsform kan kun anvendes i ganske særlige undtagelsestilfælde ved kontrakter, der skal indgås efter *bygge- og anlægsdirektivet*. Det grundlæggende ligebehandlingsprincip i EUs regler medfører, at der normalt ikke må forhandles om priser eller andre elementer i de kontrakter, der skal indgås.

Derimod kan forhandling frit vælges som et alternativ til offentligt eller begrænset udbud ved kontrakter, der skal indgås efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet*. Her kan der føres forhandlinger om kontraktvilkårene, blot det sker med samtlige bydende, der er inviteret til at forhandle.

Udbud efter forhandling er en to-faset udbudsforretning ligesom begrænset udbud, hvor der først foretages en egnethedsvurdering af interesserede virksomheder, dernæst en vurdering af selve tilbuddene.

Andre udbudsformer

I visse særlige situationer kan en udbyder benytte udbudsformen begrænset udbud efter hasteprocedure. Efter *forsyningsvirksomhedsdirektivet* kan en udbyder endvidere vælge at foretage udbud af en kvalifikationsordning, som kan træde i stedet for konkrete udbud af opgaver, der ønskes løst.

Man bør være opmærksom på, at en udbyder, der forventer at iværksætte større årlige bygge- og anlægsarbejder, er forpligtet til én gang om året at indrykke en "periodisk vejledende bekendtgørelse" (forhåndsmeddelelse) i EF-Tidende. Hermed gives et signal til eventuelle interesserede om, hvilke kontrakter udbyderen forventer at indgå inden for det næste år. Har en udbyder offentliggjort en sådan forhåndsmeddelelse, kan de tidsfrister, der gælder i forbindelse med et udbud af en konkret opgave, forkortes.

Den periodisk vejledende bekendtgørelse kan under visse betingelser erstatte et udbud af konkrete kontrakter omfattet af *forsyningsvirksomhedsdirektivet*.

Anmodning om deltagelse i en udbudsforretning (prækvalifikation)

Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling træder kravet om, at virksomheden skal kunne dokumentere, at den er velegnet og kvalificeret som tilbudsgiver i forhold til den konkrete udbudte kontrakt særligt klart frem.

De krav, som udbyderen kan stille om dokumentation for egnethed, går under fællesbetegnelsen *udvælgelseskriterier*. Egnethedskrav kan stilles ved alle udbudsformer, også ved offentligt udbud.

Opfylder en tilbudsgiver ikke de krav om oplysninger, som en udbyder har stillet til vurdering af en tilbudsgivers egnethed, kan udbyderen uden videre udelukke tilbudsgiveren fra videre deltagelse i udbudsforretningen.

En række af de oplysninger, der kan være relevante, skal indhentes fra en række forskellige offentlige myndigheder. Dette kan tage tid. Det er imidlertid muligt at få disse oplysninger samlet fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, der har etableret en servicefunktion, så en virksomhed kun skal henvende sig ét sted. Når Erhvervs- og Selskabsstyrelsen har indhentet oplysningerne, udstedes der en *ser viceattest* til den virksomhed, der har bedt om oplysninger.

Serviceattesten giver ikke oplysninger om virksomhedens private forhold, såsom faglige autorisationer samt virksomhedens faglige, tekniske og økonomiske formåen. Dokumentation om sådanne forhold må virksomheden i alle tilfælde selv fremskaffe.

På baggrund af de modtagne oplysninger fra en virksomhed udvælger udbyderen de virksomheder, som findes kvalificerede i forhold til den kontrakt, der ønskes indgået. En egnethedsvurdering (prækvalifikation) handler således kun om en vurdering efter udbyderens udvælgelseskriterier. Andre forhold kan *ikke* indgå i denne vurdering. En udbyder kan begrænse antallet af de virksomheder, der vil blive prækvalificerede. Det kan betyde, at virksomheder kan blive frasorterede i forhold til de stillede krav efter udvælgelseskriterierne - også selv om der er tale om virksomheder, der må bedømmes som egnede efter udvælgelseskriterierne. Det er som nævnt kun de virksomheder, som udbyder har udvalgt (prækvalificeret), der får adgang til at afgive tilbud.

Indhentning af udbudsmaterialet

Det skal oplyses i udbudsbekendtgørelsen ved offentligt udbud, hvor en tilbudsgiver kan henvende sig for at få udbudsmaterialet og eventuelle supplerende dokumenter. Ved begrænset udbud/udbud efter forhandling sender udbyderen udbudsmaterialet sammen med opfordringen til at afgive tilbud til de virksomheder, som prækvalificeres.

Tilbudsgivere kan stille *opklarende spørgsmål* til udbyderen, hvis der er uklarheder, f.eks. m.h.t. tekniske specifikationer, i udbudsmaterialet. Udbyderen skal så normalt svare senest 6 dage før sidste frist for indgivelse af tilbud.

Ligebehandlingsprincippet medfører, at svar på sådanne spørgsmål bør tilsendes alle bydende. Dette princip medfører som nævnt ovenfor også, at en teknisk afklaring ikke må udvikle sig til en forhandling (i de tilfælde, hvor forhandling mellem udbyder og tilbudsgiver ikke er tilladt).

Udarbejdelse af tilbud

Udvælgelseskriterier

Man skal være opmærksom på, at oplysninger om virksomhedens egnethed ved offentligt udbud skal medfølge sammen med tilbuddet, og at udbyderen - uanset hvilken udbudsform, der er tale om - er forpligtet til at se bort fra de tilbudsgivere, der ikke opfylder de krav, som udbyder har fastsat i sine kriterier for udvælgelse af tilbudsgivere.

Rådgiverhabilitet

Ligebehandlingsprincippet i EU-reglerne medfører også, at en virksomhed, som har haft en aktiv rolle i forbindelse med tilrettelæggelsen af et udbud og eventuelt også med selve udformningen af udbudsbekendtgørelsen, vil kunne være afskåret fra selv at give tilbud på den kontrakt, der udbydes, idet virksomheden kan have fået en konkurrencemæssig fortrinsstilling i forhold til andre tilbudsgivere.

Man må derfor som virksomhed gøre op med sig selv, om man ønsker at være rådgiver for udbyderen eller foretrækker at deltage i konkurrencen om udførelsen af den udbudte opgave.

Tildelingskriterier

Det skal fremgå af udbudsbekendtgørelsen, hvilke kriterier udbyderen vil anvende ved valget mellem de indkomne tilbud. Disse kriterier, der kaldes *tildelingskriterier*, er endelige - dvs. at de ikke efterfølgende må ændres eller suppleres.

Som tildelingskriterium skal vælges enten

-
- udelukkende *laveste pris* (udbyder skal så antage det billigste tilbud), eller
- *det økonomisk mest fordelagtige tilbud*, hvori en række elementer udover prisen kan indgå i udbyderens vurdering af tilbuddene. Udbyderen har her "friere hænder" til at vælge det bedste bud og er ikke forpligtet til at tage det billigste. Udbyderen bør så vidt muligt (men er altså ikke forpligtet til at) anføre disse elementer i prioriteret rækkefølge. Disse elementer kan foruden prisen f.eks. være leveringstid, leveringsikkerhed, kvalitet, eftersalgsservice eller miljømæssige hensyn.

Totalrepriser/delentrepriser

Udbyderen kan have angivet i udbudsbekendtgørelsen, at der ønskes bud på både projektering og udførelse (totalentreprise). Udbyderen har dog også mulighed for at indhente tilbud på dele eller fagentrepriser. Det skal fremgå af udbudsbekendtgørelsen, om der er adgang til at byde på dele af den samlede udbudte kontrakt.

Fælles til budgivning

Der er adgang til, at flere entreprenører går sammen om at afgive et tilbud. En udbyder kan ikke forlange, at et fælles tilbud skal ske i en bestemt juridisk form. Dog er det ofte en forudsætning, at der antages en bestemt juridisk form, f.eks. et ansvarligt selskab, hvis et fælles konsortium af tilbudsgivere vinder ordren.

Arbejdsforhold

En udbyder kan i sit udbud anføre, hvor (hos hvilken myndighed) der kan fås oplysninger om arbejdsforhold (lovgivning,

overenskomster), der i det pågældende land skal overholdes ved udførelsen af en entreprise. Udbyderen kan så anmode en tilbudsgiver om at bekræfte, at denne i sit tilbud har taget hensyn til sådanne forhold. Formålet er her at undgå, at der konkurreres om en ordre på bekostning af hensynet til gældende arbejdsmæssige forhold.

Til budsforbehold/alternative bud

Det kan ofte være svært at skelne mellem tilbudsforbehold (der går på en bydendes forudsætninger for at udføre den udbudte opgave) og alternative tilbud (der går på selve indholdet af et tilbud).

En tilbudsgiver kan have behov for at tage forbehold for derigennem at angive forudsætningerne for sit tilbud. Man skal imidlertid være opmærksom på, at sådanne forbehold knyttet til et tilbud kan betyde, at udbyderen forkaster tilbuddet, fordi en antagelse af budet ville give den pågældende tilbudsgiver en særstilling, der er i strid med ligebehandlingsprincippet. Det vil bl.a. være tilfældet, hvis et forbehold ikke kan prissættes. Det ses dog undertiden, at en udbyder i udbudsmaterialet giver oplysning om, i hvilket omfang og på hvilke punkter tilbudsforbehold vil blive accepteret (og i så fald er det et vilkår, som alle interesserede på lige fod kan byde på).

Medmindre udbyderen har anført andet i udbudsbekendtgørelsen, skal alternative bud accepteres. Dette gælder dog kun, hvor tildelingskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige bud (og altså ikke, hvor det er udelukkende laveste pris). Det kan være tilrådeligt ved afgivelse af alternative bud også at afgive et bud, der ligger 100 pct. inden for rammerne af udbuddet for at mindske risikoen for, at et alternativt bud frasorteres, f.eks. på grund af prisen.

Acceptfrist

En tilbudsgiver skal være opmærksom på, at det i tilbuddet bør angives, hvor længe man ønsker at være bundet af (vedstå) det afgivne bud. Dette kan anbefales, ikke mindst fordi der ikke gælder nogen tidsfrist for udbyderens "beslutsomhed" med hensyn til at tildele den kontrakt, som udbuddet vedrører.

Tekniske standarder

Specifikationerne i et udbud vil ofte være udformet som en henvisning til en eller flere europæiske standarder (EN), hvor sådanne findes, eller nationale standarder. Oplysning om standarder kan fås hos Dansk Standard eller hos standardiseringsinstituttet i det pågældende land.

Sprog

Man skal være opmærksom på, at udbyder kan stille krav om indgivelse af tilbud (og kommunikation i øvrigt) på et bestemt sprog (normalt sproget i det land, hvor udbyder hører hjemme).

Afsendelse af til bud

Det fremgår af udbudsbekendtgørelsen, hvortil tilbuddet skal sendes (det er i praksis ikke altid til den pågældende myndighed). Det er tilbudsgivers ansvar, at tilbuddet når frem til rette tid. Det er et helt centralt element i princippet om ligebehandling af tilbudsgivere, at kun rettidigt indkomne bud kan tages i betragtning, og at en udbyder er forpligtet til at se bort fra bud, der først indgives efter udløbet af tilbudsfristen.

Tidsfrister

Tidsfristerne for de forskellige udbudsformer og forskellige faser fremgår af oversigten i annek 4.

Sidste frist for tilbudsafgivelse/ansøgning om prækvalifikation er anført i udbudsbekendtgørelserne. Det bemærkes, at fristerne kan være forkortet i forhold til de normale frister, fordi udbyderen tidligere har offentliggjort en forhåndsmeddelelse (periodisk vejledende bekendtgørelse) som omtalt i slutningen af afsnittet om udbudsformer ovenfor.

Afslutning på en udbudsforretning (kontrakt, afslag eller annullation)

Åbning af tilbud

Der er ved offentligt udbud pligt for udbyderen til at oplyse i udbudsbekendtgørelsen, om tilbudsgiverne har lov at være tilstede ved åbningen af tilbuddene. I praksis overses denne forpligtelse undertiden. En tilbudsgiver vil da kunne rette henvendelse til udbyderen for at få oplysningen. Ved de øvrige udbudsformer er der ikke i EUs direktiver bestemmelser om dette spørgsmål. Eventuel tilstedeværelsesmulighed (som efter den danske licitationslov) afhænger i sådanne tilfælde af de nationale regler eller administrativ praksis i det pågældende land.

Udbyderen må kun træffe beslutning om valg af tilbud på grundlag af rettidigt indkomne og forskriftsmæssige tilbud. Der kan som tidligere nævnt ved offentligt og begrænset udbud ikke forhandles mellem udbyder og tilbudsgiver om kontraktsvilkårene. (Dette er kun muligt i de tilfælde, hvor forhandling er tilladt).

Tildeling af kontrakt

Der kan være grund til at minde om, at udbyder ikke er undergivet nogen tidsfrist med hensyn til at træffe beslutning om og effektuere afgivelsen af ordren. Udbyderen har alene pligt til så vidt muligt at angive tidspunktet herfor.

For god ordens skyld skal det også bemærkes, at selve indholdet af den kontrakt, der indgås, ikke er reguleret af EUs

udbudsregler, men derimod af kontraktretlige regler i det land, hvori kontrakten skal effektueres.

Oplysning om, hvem en given kontrakt er tildelt, skal bekendtgøres af udbyder i EF-Tidende inden for 48 dage efter tildelingen. Denne oplysningspligt overholdes imidlertid ikke altid i praksis.

Afslag

Udbyder skal give meddelelse til de virksomheder, hvis tilbud ikke er antaget, eller hvis ansøgning om at blive prækvalificeret ikke er imødekommet. Der gælder dog ikke nogen automatisk forpligtelse for udbyderen til at begrunde sådanne beslutninger.

En virksomhed, der ønsker begrundelse for, at den ikke er blevet prækvalificeret, eller at dens tilbud ikke er antaget, har mulighed for skriftligt at bede udbyder om en begrundelse. En skriftlig anmodning om en begrundelse skal besvares af udbyderen senest 15 dage efter modtagelsen (begrundelsespligten gælder alle offentlige myndigheder, men kun visse forsyningsvirksomheder). Ved afslag på tilbud, der opfylder udbudsbetingelserne, (men ikke ansøgninger om prækvalifikation og heller ikke tilbud, der ikke opfylder udbudsbetingelserne), gælder det udtrykkelige krav til begrundelsen, at udbyderen skal give information om det antagne budsets egenskaber og relative fordele samt navnet på den bydende, hvis tilbud er antaget.

Har en udbyder ikke "ladet høre fra sig" eller offentliggjort en meddelelse i EF-Tidende om tildeling af den udbudte kontrakt, vil en skriftlig anmodning til udbyderen om en begrundelse kunne benyttes for at få oplysning om udfaldet af en udbudsforretning.

Annulation

I særlige tilfælde kan en udbyder vælge at aflyse en udbudsforretning og eventuelt lade denne gå forfra, f.eks. hvis der ikke er indkommet noget anvendeligt bud, eller hvis de budgetmæssige forudsætninger for en påtænkt disposition pludselig ændres. Aflysninger og beslutninger om at gøre en udbudsforretning om skal meddeles til EF-Tidende.

Klager

En virksomhed, der føler sig uretmæssigt forbigået, fordi den mener, at en udbyder har overtrådt EUs udbudsdirektiver, har mulighed for at rette henvendelse til Konkurrencestyrelsen. Styrelsen vil så, hvis det vurderes, at der er grundlag for at gå videre med sagen, søge at løse problemerne i samarbejde med myndighederne i det pågældende land og eventuelt også Europa-Kommissionen.

Alternativt vil virksomheden kunne benytte den formelle klagevej i det pågældende land. Konkurrencestyrelsen vil kunne give nærmere oplysninger herom. Man skal dog være opmærksom på, at det formelle klagesystem ikke er lige veludviklet i alle lande, og at dette typisk vil kræve betydelige ressourcer, både tidsmæssigt og økonomisk.

Annekser

Anneks 1: Nyttige adresser i Danmark

Danmark på Internettet:

Generel information om det offentlige Danmark kan ses på flg. hjemmeside:<http://www.danmark.dk/>

Adresser til danske ministerier, styrelser m.m.:

Konkurrencestyrelsen
Nørregade 49
1165 København K
Tlf. 33 17 70 00
Fax 33 32 61 44
<http://www.ks.dk/>
E-mail: ks@ks.dk

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen
Kampmannsgade 1
1780 København V
Tlf. 33 30 77 00
Fax 33 30 77 99
<http://www.eogs.dk/>

E-mail: eogs@eogs.dk

Udenrigsministeriet
Sekretariatet for Udenrigshandel
Asiatisk Plads 2
1448 København K
Tlf. 33 92 00 00
Fax 33 92 13 67
<http://www.um.dk/>
E-mail: um@um.dk

By- og Boligministeriet
Slotsholmsgade 1
1216 København K
Tlf. 33 92 61 00
Fax 33 92 61 04
<http://www.bm.dk/>
E-mail: bm@bm.dk

Erhvervsfremme Styrelsen
Tagensvej 137
2200 København N
Tlf. 35 86 86 86
Fax 35 86 86 87
<http://www.efs.dk/>
E-mail: efs-hot@inet.uni-c.dk

Europa-Kommissionen
Repræsentation i Danmark
Højbrohus
Østergade 61
1004 København K
Tlf. 33 14 41 40
Fax 33 11 12 03
<http://www.europa-kommissionen.dk/>

Arbejdsmarkedsstyrelsen
Blegdamsvej 56
Postboks 2722
2100 København Ø
Tlf. 35 28 81 00
Fax 35 36 24 11
<http://www.ams.dk/>
E-mail: ams@ams.dk

Oplysninger om udbudsannoncer:

J.H. Schultz Information
Herstedvang 10-12
2620 Albertslund
Tlf. 43 63 23 00
Fax 43 63 19 69
<http://www.schultz.dk/>
E-mail: schultz@schultz.dk

Munksgaard Direct
Østergade 26 A
Postboks 173
1005 København K
Tlf. 77 33 33 33
Fax 77 33 33 77
<http://www.munksgaarddirect.dk/>
E-mail: direct@munksgaarddirect.dk

Information om elektroniske udbud i fremtiden:

SIMAP Office
DGXV-B-5 European Commission
200 rue de la Loi
B-1049 Bruxelles
Fax:+322 295 0127
E-mail: simap@dg15cec.be
<http://simap.eu.int/>

SIMAP Help Desk
Infeurope S.A.
62 Rue Charles Martel
L-2134 Luxembourg
Tlf. +352 25 22 33 245
Fax +352 25 22 33 246
E-mail: simap.helpdesk@infeurope.lu

Adresser på overvågningstjenester:

Dansk Industri
Totalovervågning
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00
<http://www.di.dk/>
E-mail: di@di.dk

Det Danske Handelskammer
Euro Info Center
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
<http://www.eic-commerce.dk/>
E-mail:

handelskammeret@commerce.dk

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
<http://www.eurocenter.schultz.dk/>
E-mail: eurocenter@schultz.dk

Håndværksrådet Viborg
EIC Viborg
Lille St.Hans Gade 20
8800 Viborg
Tlf. 86 62 77 11
Fax. 86 61 49 21
E-mail: hvri@hvri.image.dk

Standarder:

Dansk Standard
Kollegievej 6
2920 Charlottenlund
Tlf. 39 96 61 01
Fax 39 96 61 02
<http://www.ds.dk/>
E-mail: ds@ds.dk

SBI - Statens Byggeforskningsinstitut
Postboks 119

Dr. Neergaardsvej 15
2970 Hørsholm
Tlf. 42 86 55 53
Fax 42 86 75 35
<http://www.sbi.dk/>
E-mail: sbi@sbi.dk

Adresser til Euro-Info Centre:

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
<http://www.eurocenter.schultz.dk/>
E-mail: eurocenter@schultz.dk

EIC Det Danske Handelskammer
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
<http://www.eic-commerce.dk/>
E-mail: handelskammeret@commerce.dk

EIC Storstrøm
Marienbergvej 80
4760 Vordingborg
Tlf. 55 34 01 55
Fax 55 34 03 55
<http://www.sec.dk/>
E-mail: sec@sec.dk

EIC Fyn
Blangstedgårdsvej 1
5220 Odense SØ
Tlf. 66 15 65 31
Fax 66 15 65 41
www.fynerhv.dk/euro/euro.htm
E-mail: fer@fynerhv.dk

EIC Århus Amt
Center for virksomhedsudvikling
Haslegårdsvænget 18-20
8210 Århus V
Tlf. 86 15 25 77
Fax 86 15 43 22
<http://www.cvu.dk/>
E-mail: info@cvu.dk

EIC Sønderjylland
c/o Sønderjyllands Erhvervscenter
Bjerggade 4 L
6200 Aabenraa
Tlf. 74 62 10 10
Fax 74 62 10 11
www.sjec.dk/eic.inf.htm
E-mail: eicdk053@sjec.dk

EIC Herning
Birk Centerpark 7
7400 Herning
Tlf. 97 12 92 00
Fax 97 12 92 44
<http://www.euc.dk/>
E-mail: euc@hie.dk

EIC Viborg
Lille St. Hans Gade 20
8800 Viborg
Tlf. 86 62 77 11
Fax 86 61 49 21
E-mail: hvri@hvri.image.dk

Adresser til Teknologiske Informationscentre (TIC):

Generel information om TIC kan findes på TICs hjemmeside: www.ticnet.dk/

TIC Bornholm
Ullasvej 17
Postboks 88
3700 Rønne
Tlf. 56 95 12 35
Fax 56 95 35 77
E-mail: ticbo@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticbo

TIC Frederiksborg
Frydenborgvej 27D
Postboks 170
3400 Hillerød
Tlf. 42 26 44 55
Fax 48 24 07 04
E-mail: ticfr@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticfr

TIC Fyn
Blangstedgårdsvej 1
5220 Odense SØ
Tlf. 65 93 55 44
Fax 65 93 55 16
E-mail: ticfyn@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticfyn

TIC Færørene
TK – Stovan
Niels Finsensgøta 37
FO-100 Tórshavn
Tlf. +298 31 73 66
Fax +298 31 93 63
E-mail: tk@tk.fo
<http://www.tk.fo/>

TIC Københavns Amt
Gregersensvej, indgang 3
2630 Taastrup
Tlf. 43 55 00 70
Fax 43 99 44 32
www.ticnet.dk/tickbh
E-mail: tickbh@ticnet

TIC København-Frederiksberg
Trekronergade 126F
2500 Valby
Tlf. 36 14 80 90
Fax 36 14 80 99
www.ticnet.dk/ticf
E-mail: ticf@ticnet

TIC Nordjylland Nord
Egholmvej 1A
Postboks 252
9800 Hjørring
Tlf. 98 92 74 00

Fax 98 92 25 95
E-mail: ticnn@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticnn

TIC Nordjylland Syd
Østre Boulevard 6C
Postboks 68
9600 Aars
Tlf. 98 62 46 00
Fax 98 62 43 48
E-mail: ticns@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticns

TIC Ribe Amt
Niels Bohrs Vej 8
6700 Esbjerg
Tlf. 75 13 24 00
Fax 75 45 97 28 E-mail: ticri@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticri

TIC Ringkøbing Amt
Nørre Boulevard 21
7500 Holstebro
Tlf. 97 41 41 22
Fax 97 40 48 84
E-mail: ticrk@ticnet.dk

www.ticnet.dk/ticrk

TIC Roskilde Amt
Maglelunden 5
4000 Roskilde
Tlf. 46 37 20 22
Fax 46 32 21 22
E-mail: ticro@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticro

TIC Storstrøm
Kringelborg Allé 7
4800 Nykøbing F
Tlf. 54 85 68 22
Fax 54 82 26 66
E-mail: ticst@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticst

TIC Sønderjylland
Bjerggade 4C
Postboks 12
6200 Aabenraa
Tlf. 73 62 10 31
Fax 73 62 10 37
E-mail: ticso@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticso

TIC Vejle Amt
Skomagervej 1
7100 Vejle
Tlf. 75 85 76 00
Fax 75 85 75 05
E-mail: ticve@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticve

TIC Vestsjælland
Udviklingshus Vestsjælland
Willemoesvej 2B
4200 Slagelse

Tlf. 58 55 01 66 Fax 58 55 01 77
E-mail: ticvs@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvs

TIC Viborg Amt
Agerlandsvej 10
Postboks 2
8800 Viborg
Tlf. 86 62 66 66
Fax 86 62 73 52
E-mail: ticvi@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Thisted afd.
Kronborgvej 119
7700 Thisted
Tlf. 97 92 61 22
Fax 97 92 46 80
E-mail: ticthi@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Karup afd.
Årestrupvej 23
7470 Karup
Tlf. 97 10 00 82
Fax 97 10 03 10
E-mail: ticka@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticvi

TIC Århus Amt
Klamsagervej 19
8230 Åbyhøj
Tlf. 86 75 53 30
Fax 86 75 53 01
E-mail: ticaar@ticnet.dk
www.ticnet.dk/ticaar

Adresser til BC-Net:

I EU er der oprettet et samarbejdsnet af virksomhedsrådgivere i det såkaldte BC-Net (Business Cooperation Network), som er specialister i at formidle kontakt til samarbejdspartnere i de øvrige medlemslande. For yderligere information kan man henvende sig til flg. BC-Net i Danmark:

Eurocenter
Rådhuspladsen 14
1550 København K
Tlf. 33 32 72 78
Fax 33 32 74 78
<http://www.eurocenter.schultz.dk/>
E-mail: eurocenter@schultz.dk

Dansk Industri
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00
<http://www.di.dk/>
E-mail: di@di.dk

EU Rådgivningskontoret i Herning
Uldjydevej 5, Birk
Postboks 2020
7400 Herning
Tlf. 97 12 92 00
Fax 97 12 92 44

H & R Hjort & Rinhart
Ll. Strandstræde 20 C

Postboks 3053
1021 København K
Tlf. 33 93 45 85
Fax 33 32 26 24

Storstrøms Erhvervscenter
Marienbergvej 80
4760 Vordingborg
Tlf. 55 34 05 55
Fax 55 34 03 55

Sønderjyllands Erhvervsråd
Bjerggade 4 L
6200 Åbenrå
Tlf. 74 62 23 84
Fax 74 62 67 60

Adresser til EU-landenes ambassader i Danmark:

Belgiens Ambassade
Øster Allé 7
2100 København Ø
Tlf. 35 25 02 00
Fax 35 25 02 11

Finlands Ambassade
Sankt Annæ Plads 24
1250 København K
Tlf. 33 13 42 14
Fax 33 32 47 10
<http://www.finamb.dk/>

Frankrigs Ambassade
Kongens Nytorv 4
1050 København K
Tlf. 33 15 51 22
Fax 33 93 97 52
<http://www.amba-france.dk/>

Grækenlands Ambassade
Borgergade 16
1300 København K
Tlf. 33 11 45 33
Fax 33 93 16 46

Hollands Ambassade
Toldbodgade 33
1253 København K
Tlf. 33 70 72 00
Fax 33 14 03 50

Irlands Ambassade
Østbanegade 21
2100 København Ø
Tlf. 35 42 32 33
Fax 35 43 18 58

Italiens Ambassade
Gammel Vartovvej 7
2900 Hellerup
Tlf. 39 62 68 77
Fax 39 62 25 99

Luxembourgs Ambassade
Fritjof Nansens Plads 5

2100 København Ø
Tlf. 35 26 82 00
Fax 35 26 82 08

Portugals Ambassade
Hovedvagtsgade 6
1103 København K
Tlf. 33 13 13 01
Fax 33 14 92 14

Spaniens Ambassade
Kristianiagade 21
2100 København Ø
Tlf. 35 42 47 00
Fax 35 26 09 92

Storbritanniens Ambassade
Kastelsvej 36-40
2100 København Ø
Tlf. 35 44 52 00
Fax 35 44 52 93
<http://www.britishembassy.dk/>
E-mail: brit-emb@post6.tele.dk

Sveriges Ambassade
Sankt Annæ Plads 15 A
1250 København K
Tlf. 33 36 03 70
Fax 33 36 03 95
www.ud.se/utlrepre/ambassad/danmark.htm
E-mail: ambassaden.kopenhamn@foreig.ministry.se

Tysklands Ambassade
Stockholmsgade 57
2100 København Ø
Tlf. 35 26 16 22
Fax 35 26 71 05

Østrigs Ambassade
Sølandsvej 1
2100 København Ø
Tlf. 39 29 41 41
Fax 39 29 20 86

Adresser til erhvervsorganisationer m.m.:

Dansk Industri
H.C. Andersens Boulevard 18
1787 København V
Tlf. 33 77 33 77
Fax 33 77 33 00
<http://www.di.dk/>
E-mail: di@di.dk

Danske Entreprenører
Nørre Voldgade 106
Postboks 2125
1015 København K
Tlf. 33 74 77 47
Fax 33 74 77 00
<http://www.danent.dk/>
E-mail: danent@danent.dk

F.R.I.
Foreningen af

Rådgivende Ingeniører
Kristianiagade 8
2100 København Ø
Tlf. 35 25 37 37
Fax 35 25 37 38
E-mail: fri@fridk.dk

Det Danske Handelskammer
Børsen
1217 København K
Tlf. 33 95 05 00
Fax 33 32 52 16
<http://www.commerce.dk/>
E-mail: handelskammeret@commerce.dk

Håndværksrådet
Amaliegade 31
1256 København K
Tlf. 33 93 20 00
Fax 33 32 01 74
<http://www.hvr.dk/>
E-mail: hvr@hvr.dk

PAR
Praktiserende Arkitekters Råd
Arkitekternes Hus
Strandgade 27 A
1401 København K
Tlf. 32 83 05 00
Fax 32 83 05 01
<http://www.par.dk/>
E-mail: par@par.dk

BYG
Byggeriets Arbejdsgiverforening
Kejsergade 2
1155 København K
Tlf. 70 10 11 13
Fax 33 74 08 01
<http://www.byg.dk/>
E-mail: byg@byg.dk

AHTS
Arbejdsgiverforeningen for Handel, Transport & Service
Rosenørns Allé 1
1970 Frederiksberg C
Tlf. 35 37 47 11
Fax 35 37 46 11
<http://www.ahts.dk/>
E-mail: ahts@ahts.dk

DRB Danske Reklamebureauers Brancheforening
Reklamens Hus
Badstuestræde 20
Postboks 74
1003 København K
Tlf. 33 13 44 44
Fax 33 11 63 03
<http://www.drb.dk/>
E-mail: drb@drb.dk

DTL
Dansk Transport og Logistik
Gammeltorv 18
Postbox 2250
1019 København K
Tlf. 70 15 95 00

Fax 70 15 95 02

Anneks 2: Nyttige adresser uden for Danmark

Adresser til danske repræsentationer i EU- og EØS-landene:

Belgien:

Ambassade Royale de Danemark
Avenue Louise 221, Bte. 7
B-1050 Bruxelles
Tlf. +32 2 626 07 70
Fax +32 2 647 07 09

Eksportstipendiaten Antwerpen:

élégation Commerciale du Danemark
Deense Handelsafvaardiging
Van Putlei 47, BOB
B-2018 Antwerp 1
Tlf. +32 3 248 59 00
Fax +32 3 216 39 77
E-mail: dtcantwerp@skynet.be

Finland:

Kgl. Dansk Ambassade
Centralgatan 1
FIN-00100 Helsingfors
Tlf. +358 684 1050
Fax +358 684 10540
E-mail: danish@dlc.fe

Frankrig:

Ambassade Royale de Danemark
77 Avenue Marceau
F-75116 Paris
Tlf. +33 1 44 31 21 21
Tlf. +33 1 44 31 21 88 Fax +33 1 44 31 21 87
E-mail: adanemark@infonie.fr

Handelsafd.:

Ambassade Royale de Danemark
Section Commerciale
142, Avenue des Champs Elysées
F-75008 Paris
Tlf. +33 1 44 31 21 21
Fax +33 1 44 31 21 01
E-mail: bdanemark@infonie.fr

Generalkonsulatet i Marseille :

Consulat Général de Danemark
2 Rue Henri-Barbusse
F-13205 Marseille Cedex 1 Tlf. +33 4 91 90 80 23
Fax +33 4 91 91 35 00
www.webmax.fr/dkconsul
E-mail: dkconsul@aix.paswan.net

Eksportstipendiaten Lyon:

Délégation Commerciale du Danemark
16, Rue de la République
F-69289 Lyon cedex 02
Tlf. +33 4 72 56 90 40
Fax +33 4 72 56 90 49
E-mail: ohaubro@planete.net

Eksportstipendiaten Strasbourg:

Délégation Commerciale du Danemark

Maison du Commerce International
4, Quai Kleber
F-67080 Strasbourg Cedex
Tlf. +33 3 88 75 18 18
Fax +33 3 88 32 58 58
E-mail: dtcstras@tpgnet.net

Grækenland:

Royal Danish Embassy
11 Vas. Sofias
GR-106 71 Athens
Tlf. +30 1 360 8315
Fax +30 1 363 6163
E-mail: dkembassygr@ibm.net

Holland:

Royal Danish Embassy
Koninginnegracht 30
NL-2514 AB Den Haag
Tlf. +31 70 302 5959
Fax +31 70 360 2150

Irland:

Royal Danish Embassy
121-122 St. Stephen's Green
IRL-Dublin 2
Tlf. +353 1 475 6404
Fax +353 1 478 4536

Island:

Kgl. Dansk Ambassade
Hverfisgata 29
IS-101 Reykjavik
Postboks 1540
121 Reykjavik
Tlf. +354 56 21 230
Fax +354 56 23 316
E-mail: ambdan@mmedia.is

Italien:

R. Ambasciata di Danimarca
Via dei Monti Parioli 50
I-00197 Roma
Tlf. +39 6 3200 441
Tlf. +39 6 3200 442
Tlf. +39 6 3200 443
Fax +39 6 3610 290
E-mail: ambadane@iol.it

Generalkonsulatet Milano:

R. Consolato Generale di Danimarca
Via L. Ariosto 30
I-20145 Milano
Tlf. +39 2 4800 8675
Fax +39 2 4812 445
E-mail: dkmilan@comm2000.it

Liechtenstein:

Ambassaden Vaduz
c/o ambassaden Bern, Schweiz

Luxembourg:

Ambassade Royale de Danemark
4, Boulevard Royal
L-2449 Luxembourg
Tlf. +352 22 21 22

Tlf. +352 22 21 23
Fax +352 22 21 24

Norge:

Kgl. Dansk Ambassade
Olav Kyrres Gate 7
N-0273 Oslo
Tlf. +47 22 54 08 00
Fax +47 22 55 46 34
<http://www.denmark-embassy.no/>
E-mail: danske@online.no

Portugal:

Ambassaden Lissabon
Embaixada Real da Dinamarca
Rua Castilho 14-30
P-1296 Lisboa Codex
Tlf. +351 1 35 45 099
Tlf. +351 1 35 45 124
Fax +351 1 35 70 124
Fax +351 1 35 54 615

Eksportstipendiaten Porto:

Delegacao do Comércio E Indústria
Dinamarquesa
Rua de Diu 312
P-4150 Porto
Tlf. +351 2 610 33 33
Tlf. +351 2 610 29 64
Fax +351 2 610 33 27
E-mail: camaradinamarca@mail.telepac.pt

Schweiz:

Ambassade Royale de Danemark
Thunstrasse 95
CH-3006 Bern
Tlf. +41 31 352 5011
Fax +41 31 351 2395
<http://www.denmark.ch/>
E-mail: embassy@denmark.ch

Generalkonsulatet Zürich:

Königlich Dänisches
Generalkonsulat
Bürglistrasse 8
CH-8002 Zürich
Tlf. +41 1 289 3060
Fax +41 1 289 3070

Spanien:

Embajada Real de Dinamarca
Claudio Coello 91
E-28006 Madrid
Tlf. +34 1 431 8445
Fax +34 1 431 9168

Generalkonsulatet Barcelona:

Real Consulado General de Dinamarca
Rambla de Catalu-a 33, 3o, 1a
E-08007 Barcelona
Tlf. +34 3 488 02 22
Fax +34 3 487 67 36

Eksportstipendiaten Bilbao:

Delegación Comercial de Dinamarca
Edificio Granada

Gran Via Don Diego López de Haro, 38-4
E-48009 Bilbao, Vizcaya
Tlf. +34 4 424 25 49
Fax +34 4 424 04 48
E-mail: dtcbilbao@sarenet.es

Storbritannien:

Royal Danish Embassy
55 Sloane Street
London SW1X 9SR
Tlf. +44 171 333 0200
Fax +44 171 333 0270
<http://www.denmark.org.uk/>

Sverige:

Kgl. Dansk Ambassade
Jakobs Torg 1
S-111 86 Stockholm
Tlf. +46 8 406 75 00
Fax +46 8 791 72 20

Eksportstipendiaten Göteborg:

Danmarks Handelskontor
Lilla Bommen 1
S-411 04 Göteborg
Tlf. +46 31 15 04 50
Tlf. +46 31 15 04 97
Fax +46 31 15 96 60
E-mail: dtcgothenburg@swipnet.se

Tyskland:

Königlich Dänische Botschaft
Pfälzer Strasse 14
D-53111 Bonn
Tlf. +49 228 72 99 10
Fax +49 228 72 99 131
<http://www.daenemark.org/>
E-mail: botschaft@daenemark.org

Generalkonsulatet Berlin:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Wichmannstrasse 5, 2. Etage
D-10787 Berlin
Tlf. +49 30 25 00 10
Fax +49 30 25 00 11 90
<http://www.daenemark.org/>
E-mail: berlin@daenemark.org

Generalkonsulatet Düsseldorf:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Kasernenstrasse 24, 3. Etage
D-40213 Düsseldorf
Tlf. +49 211 82 89 30 00
Fax +49 211 82 89 30 10

Generalkonsulatet Flensburg:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Nordergraben 19
D-24937 Flensburg
Tlf. +49 461 14 40 00
Fax +49 461 17 928

Generalkonsulatet Frankfurt:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Am Leonhardsbrunn 20
D-60487 Frankfurt am Main

Tlf. +49 69 970 9000
Fax +49 69 707 1876
E-mail: gklfrankf@aol.com

Generalkonsulatet Hamburg:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Heimhuderstrasse 77
D-20148 Hamburg
Postfach 130613
D-20106 Hamburg
Tlf. +49 40 41 40 050
Fax +49 40 41 04 057

Generalkonsulatet München:

Königlich Dänisches Generalkonsulat
Sendlinger Tor Platz 10/IV
D-80336 München
Tlf. +49 89 54 58 54 17
Fax +49 89 59 78 15
www.daenemark.org/munchen
E-mail: dk-munchen@t-online.de

Eksportstipendiaten Hamborg:

Dänische Handelsdelegation
Brandstwierte 4
D-20457 Hamburg
Tlf. +49 40 32 20 21/22
Fax +49 40 33 87 54
E-mail: dtchamburg@t-online.de

Eksportstipendiaten Hannover:

Dänische Handelsdelegation
Schellingstrasse 5 B
D-30625 Hannover
Tlf. +49 511 55 60 77
Fax +49 511 55 53 16
E-mail: dtchannover@t-online.de

Eksportstipendiaten Rostock:

Dänische Handelsdelegation
Lange Strasse 1A
D-18055 Rostock
Tlf. +49 381 497 550
Fax +49 381 497 5510
E-mail: dtcrostock@t-online.de

Eksportstipendiaten Stuttgart:

Dänische Handelsdelegation
Königstrasse 1 A
D-70173 Stuttgart
Postfach 100928
D-70008 Stuttgart
Tlf. +49 711 29 05 58
Fax +49 711 22 65 190
E-mail: DHD-Stuttgart@t-online.de

Østrig:

Königlich Dänische Botschaft
Führichgasse 6
A-1015 Wien
Tlf. +43 1 512 7904
Fax +43 1 513 8120

Nyttige adresser i Tyskland

Tyskland på Internettet:

Generel information om Tyskland kan findes på disse Internetadresser:

www.yahoo.com/regional/countries/germany/

www.gksoft.com/govt/en/de.html

Erhvervsorganisationer:

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.

Kurfürstenstrasse 129

D-10785 Berlin

Tlf. +49 30 212 860

Fax +49 30 212 86 240

<http://www.bauindustrie.de/>

E-mail: bauind@bauindustrie.de

Bundesverband Freier

Wohnungsunternehmen e.V.

Poppelsdorfer Allee 82

D-53115 Bonn

Tlf. +49 228 98 37 60

Fax +49 228 65 63 64

Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks

Fritz-Reuter-Str. 1

D-50968 Köln

Tlf. +49 221 37 20 58

Fax +49 221 38 43 36

<http://www.dachdecker.de/>

E-mail: zvdh@dachdecker.de

Deutsche Sektion des ECCE

Edelsbergstr. 8

D-80686 München

Tlf. +49 89 57 00 72 41

Fax +49 89 57 00 72 60

Publikationer:

Bundesausschreibungsblatt GmbH

Postfach 200180

D-40231 Düsseldorf

Tlf. +49 2 11 37 08 48

Fax +49 2 11 38 17 07

<http://www.bundesausschreibungsblatt.de/>

E-mail: service@bundesausschreibungsblatt.de

"Der Staat kauft ein – Adressen öffentlicher Auftraggeber" kan rekvireres hos:

Deutsche Industrie und Handelstag

Adenaueralle 148

D-53113 Bonn

Tlf. +49 228 104 0

Fax +49 228 104 158

www.ihk.de/1ber/dihtwir1.htm

E-mail: diht@bonn.diht.ihk.de

Standarder:

DIN

Deutsches Institut für Normung e.V.

Burggrafenstrasse 6

D-10787 Berlin

Tlf. +49 30 26 01 - 0

<http://www.din.de/>

Klager over offentlige udbud:

Bundeskartellamt
Mehringdamm 129
10965 Berlin
Tlf. + 49 30 69 580 383
Fax + 49 30 69 580 400
<http://www.bundeskartellamt.de/>
E-mail: info@bundeskartellamt.de

Nyttige adresser i Sverige

Sverige på Internettet:

Det offentlige Sverige på internettet med link til 256 kommuner, 21 landsting og 230 myndigheder m.m.:
<http://www.sverigedirekt.riksdagen.se/>
www.gksoft.com/govt/en/se.html
www.yahoo.com/regional/countries/sweden

Adresser til ministerier, departementer m.m.:

Arbetsmarknadsdepartementet
Drottninggatan 21
Postadresse 103 33
S-Stockholm
Tlf: +46 8 405 10 00
Fax +46 8 20 73 69
E-mail: registrator@labour.ministry.se
<http://www.arbetsmarknad.gov.se/>

Närings- & Handelsdepartementet
Fredsgatan 8
Postadress 103 33
S-Stockholm
Tlf. +46 8 405 10 00
Fax +46 8 411 36 16
E-mail: registrator@industry.ministry.se

Miljödepartementet
Tegelbacken 2
Postadresse 103 33
S-Stockholm
Tlf. +46 8 405 10 00
Fax +46 8 21 96 28
E-mail: registrator@environment.ministry.se

Exportrådet
Box 5513
Storgatan 19
S-114 85 Stockholm
Tlf. +46 8 783 85 00
Fax +46 8 662 90 93
<http://www.swedishtrade.se/>
E-mail: infocenter@swedishtrade.se

Erhvervsorganisationer:

SBR - Svenska Byggingenjörers
Riksförbund
Boks 17084
S-104 62 Stockholm
Tlf. +46 8 714 08 75
Fax +46 8 642 20 33
<http://www.bygging.se/>
E-mail: post@bygging.se

Industriförbundet
P.O. Box 5501

S-114 85 Stockholm
Tlf. +46 8 783 80 00
Fax +46 8 662 35 95
<http://www.industriforbundet.se/>

Byggentreprenörerna
Norrländsgatan 15
Box 7835
S-103 98 Stockholm
Tlf. +46 8 698 58 00
Fax +46 8 698 59 00
<http://www.byggentreprenorerna.se/>

Svenska Väg- och Vattenbyggares
Riksförbund (SVR)
Drottninggatan 88 C
PO Box 1334
S-1183 Stockholm
Tlf. +46 8 24 54 50
Fax +46 8 411 92 26
<http://www.svr.se/>
E-mail: kansli@svr.se

Svenska Handelskammar Förbundet
Tlf. +46 8 555 100 37
<http://www.cci.se/>

Kommerskollegium
Box 6803
Drottninggatan 89
S-113 86 Stockholm
Tlf. +46 8 690 48 00
Fax +46 8 30 67 59
<http://www.kommers.se/>
E-mail: registrator@kommers.se

Standarder:

SIS - Standardiseringen i Sverige
Box 6455
Sct. Eriksgatan 115
S-103 82 Stockholm
Tlf. +46 8 610 30 00
Fax +46 8 30 77 57
<http://www.sis.se/>
E-mail: info@sis.se

Publikationer:

Anbuds Journalen
Box 406
S- 791 28 Falun
Tlf. +46 23 652 00
Fax +46 23 652 05
<http://www.ajour.se/>
E-mail: info@ajour.se

Anbud och Inköp
Svenska Dagbladet Mediaservice AB
Luntmarkargatan 46
S-103 66 Stockholm
Tlf. +46 8 412 27 00
Fax +46 8 411 41 20
<http://www.anbud-inkop.se/>
E-mail: anbud-inkop@anbud-inkop.se

Upphandlingsnytt
Exportrådet
Box 5513
Storgatan 19
S-114 85 Stockholm
Tlf. +46 8 783 85 00
Fax +46 8 662 90 93

Indkøb:

Sveriges Offentliga Inköpare (SOI)
Lohegatan 13
S-633 55 Eskilstuna
Tlf. +46 16 51 86 60
Fax +46 16 51 86 46
<http://www.soiorg.org/>

Klagemuligheder:

Nämnden för offentlig
upphandling (NOU)
Norra Riddarholmshamnen 1
Postbox 2012
103 11 Stockholm
Tlf. +46 8 454 44 40
Fax +46 8 791 82 81
<http://www.nou.se/>
E-mail: registrator.nou@nou.se

Nyttige adresser i Storbritannien**Storbritannien på Internettet:**

Generel Information om Storbritannien, den offentlige sektor og meget mere kan ses på følgende adresser:
www.yahoo.com/regional/countries/united_kingdom
www.gksoft.com/govt/en/gb.html

Adresser til ministerier, departementer m.m.:

HM Treasury
Parliament Street
London SW1P 3AG
Tlf. +44 171 270 3000
<http://www.hm-treasury.gov.uk/>

H.M.S.O. - Her Majesty's
Stationary Office
Tlf. +44 1603 62 22 11
Fax +44 1603 69 55 82

Department of the Environment
2 Marsham Street
London SW1p 3EB
Tlf. +44 171 276 3000

Department of Transport (DOT)
2, Marsham Street
London SW1P 3EB
Tlf. +44 171 276 3000
Fax +44 171 276 0818

Erhvervsorganisationer:

Association of British Chamber of Commerce & Industry
9 Tufton Street

London SW1P 3QB
Tlf. +44 171 222 15 55
Fax +44 171 799 22 22

London Chamber of Commerce & Industry
69 Canon Street
London EC4N 5AB
Tlf. +44 171 284 44 44
Fax +44 171 489 03 91

National Building Specification Limited Mansion house Chambers
The Close
Newcastle-upon-Tyne NE1 3RE
Tlf. +44 191 232 95 94
Fax +44 191 232 57 14

Confederation of British Industry
Centre Point
103 New Oxford Street
London WC1A 1DU
Tlf. +44 171 379 74 00
Fax +44 171 240 15 78
<http://www.cbi.org.uk/>

Buildings Society Association
3 Saville Row
London W1
Tlf. +44 171 437 06 55
Fax +44 171 734 64 16

The Association of Building Engineers
Jubilee House
Billing Brook Road
Weston, Favell
Northampton NN3 8NW
Tlf. +44 160 440 41 21
Fax +44 160 478 42 20
www.abe.org.uk/abe

Royal Town Planning Institute
26 Portland Place
London W1N 4BE
Tlf. +44 171 636 91 07
Fax +44 171 580 61 57
<http://www.rtpi.co.uk/>
E-mail: online@rtpi.org.uk

Institute of Plumbing
64 Station Lane
Hornechurch
Essex RM12 6NB
Tlf. +44 170 847 27 91
Fax +44 170 44 89 87

Water Research Centre
PO Box 16
Henley Road
Medmenham
Marlow SL7 2HD

The Federation of Civil Engineering Contractors
Cowdray House
6 Portugal Street
London WC2A 2HH
Tlf. +44 171 404 40 20
Fax +44 171 242 02 56

Chartered Institute of Building Services Engineers (CIBSE)

29 Bedford Square
London SW1P 3AA
Tlf. +44 181 675 52 11
Fax +44 181 675 54 49
<http://www.cibse.org/>
E-mail: info@cibse.org

Institution of Civil Engineers

1-7 Gt. George Street
Westminster
London SW1P 3AA
Tlf. +44 171 222 77 22
Fax +44 171 222 75 00
<http://www.ice.org.uk/>

Institution of Highway and Transportation

3 Lygon Place, Ebury Street
London SW1W 0JS
Tlf. +44 171 730 52 45
Fax +44 171 730 16 28

Electrical Contractors Association

ESCA House
32 Palace Court
Bayswater
London W2 4HY
Tlf. +44 171 229 12 66
Fax +44 171 221 73 44

National Federation of Demolition Contractors

Cowdray House
6 Portugal Street
London W1M 8AD
Tlf. +44 171 580 55 88
Fax +44 171 631 38 72

Scottish Building Employers Federation

13 Woodside Crescent
Glasgow G3 7UP
Tlf. +44 141 332 71 144/6
Fax +44 141 331 16 84

Royal Institute of British Architects

66 Portland Place
London W1n 4AD
Tlf. +44 171 580 55 33
Fax +44 171 255 15 41
<http://www.riba.org/>
E-mail: admin@riba.org

Association of Consulting
Engineers (ACE)

12 Caxton Street
London SW1H 0QL
Tlf. +44 171 222 65 57
Fax +44 171 222 07 50

Federation of Master Builders

14-16 Great James Street
London WC1N3DP
Tlf. +44 171 242 22 00
Fax +44 171 242 05 05
<http://www.fmb.org.uk/>
E-mail: fmb@fmb.org.uk

Building Employers Confederation
82 New Cavendish Street
London W1M 8AD
Tlf. +44 171 580 55 88
Fax +44 171 631 38 72

National Contractors Group
82 New Cavendish Street
London W1M 8AD
Tlf. +44 171 580 55 88
Fax +44 171 631 38 72

Byggeudstilling i London:
The London Building Centre
26 Store Street
London WC1E 7BT
Tlf. +44 171 637 31 51
Tlf. +44 134 488 49 99
Fax +44 171 636 36 28

Standarder:

BSI - British Standard Institute
389 Chiswick High Road
London W44AL
Tlf. +44 181 996 90 00
Fax +44 181 996 74 00
<http://www.bsi.org.uk/>
E-mail: info@bsi.org.uk

Publikationer:

Contrax Weekly og Government Opportunities (GO)
15 Woodlands Terrace
Glasgow G3 6DF
Tlf. +44 141 332 8247
Fax +44 141 331 2652
<http://www.bibcontracts.com/>
E-mail: bib@bibcontracts.com

Nyttige adresser i Norge

Norge på Internettet:

Den offentlige forvaltning i Norge med bl.a. oplysninger om regeringen, kommuner og fylkekommuner kan ses på:
odin.dep.no/
www.yahoo.com/regional/countries/norway
www.gksoft.com/govt/en/no.html

Adresser til ministerier, departementer m.m.:

Nærings- og Handelsdepartementet
Einar Gerhardsens plass 1
Postboks 8014 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 01 45

Olje- og energidepartementet (OED)
Grubbegata 8
Postboks 8148 Dep
N-0033 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 65

Arbeids- og administrasjonsdepartementet (ADD)
Akersgata 59 (R5)
Postboks 8004 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 27 10

Kommunal og regionaldepartementet (KRD)
Akersgata 59 (R5)
Postboks 8112 Dep
N-0032 Oslo,
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 45

Miljøverndepartementet (MD)
Myntgata 2
Postboks 8013 Dep
N-0030 Oslo
Tlf. +47 22 24 90 90
Fax +47 22 24 95 60

Statsbygg
Postboks 8106
Øvre Slottsgate 2B
N-0032 Oslo
Tlf. +47 22 24 28 00
Fax +47 22 24 28 06

Erhvervsorganisasjoner :

Landsforeningen for Bygg og Anlegg
Postboks 128 - Blindern
Forskningsveien 3 B
N-0371 Oslo
Tlf. +47 22 95 55 00
Fax +47 22 69 58 56

NHO - Næringslivets Hovedorganisasjon
Postboks 5250 - Majorstua
Middelthunsgate 27
N-0303 Oslo
Tlf. +47 22 96 50 00
Fax +47 22 96 53 71
<http://www.nho.no/>

TEF - Takentreprenørernes Forening
Forskningsveien 3b
Postboks 112 Blindern
N-0314 Oslo 3
Tlf. +47 2 296 55 00
Fax +47 2 246 55 23

Norske Sivilingeniørers Forening
Postboks 2312 Solli
N-0201 Oslo
Tlf. +47 22 94 75 00
Fax +47 22 94 75 01
<http://www.nif.no/>

Norske Arkitekters Landsforbund
Josefines gata 34
N-0351 Oslo.
Tlf. +47 22 60 22 90.
Fax +47 22 69 59 48.
<http://www.nal.no/>
E-mail: nal@nal.no

Standarder:

NTS - Norsk Teknologistandardisering
Oscar gate 20
Postboks 7072 Majorstua
N-0306 Oslo
Tlf. +47 22 59 67 00
Fax +47 22 59 67 33
<http://www.nts.no/>
E-mail: nts@nts.no

Publikationer:

Norsk Lysingsblad
Parkhallene
Postboks 177
8501 Narvik
Tlf. +47 76 95 05 50
Fax +47 76 95 05 80

Nyttige adresser i Holland**Holland på Internettet:**

Generel information om Holland kan findes på følgende adresser:
www.yahoo.com/regional/countries/netherlands/
www.gksoft.com/govt/en/nl.html

Adresser til ministerier, departementer m.m.:

Ministeriet for Transport og Infrastruktur:
Rijkswaterstaat PO Box 90771
NL-2509 LT Den Haag
Tlf. +31 70 35 16 771
Fax +31 70 35 16 348

Bolig- og miljøministeriet:
VROM
Postbus 20951
NL-2500 EZ Den Haag
Tlf. +31 70 33 53 515
Fax +31 70 33 53 502
<http://www.minvrom.nl/>

Social- og arbejdsministeriet:
Ministry of Social Affairs and Employment
Anna van Hannoverstraat 4
Postbus 90801
NL- 2509 LV Den Haag
Tlf. +31 70 33 34 444
Fax +31 70 33 34 023

Erhvervsorganisationer:

Algemeen Verbond Bouwbedrijf (AVBB)
Benoordenhoutseweg 21
Postbus 90603
NL-2509 LP Den Haag
Tlf. +31 70 328 62 00
Fax +31 70 324 49 00
<http://www.bouwweb.nl/>

Vereniging Grootbedrijf Bouwijverheid
Postbus 7413
NL-2701 AK Zoetermeer

Tlf. +31 79 35 17 515
Fax +31 79 35 10 278
<http://www.vgbouw.nl/>
E-mail: vgbouw@vgbouw.nl

Verbond voor Nederlandse Groothandel
Adriaan Goekooplaan 5
NL-2517 1X Den Haag
Tlf. +31 70 35 46 811
Fax +31 70 35 12 776

Bond van Nederlands Architecten (BNA)
Postbus 19606
NL-1000 GP Amsterdam
Tlf. +31 20 555 36 66
Fax +31 20 555 36 99
<http://www.bna.nl/>

Orde van Nederlandse Raadgevende Ingeieurs (ONRI)
Koningsinnegracht 22
NL-2514 AB Den Haag
Tlf. +31 70 36 30 756
Fax +31 70 36 00 661

Nederlands Association for the Subcontracting Industry (NEVAT)
Postbus 190
NL-2700 AD Zoetermeer
Tlf. +31 79 53 13 00
Fax +31 79 53 13 65
<http://www.nevat.nl/>

The Federation of Metalworking and Electronics Industry (FME)
Boerhaavelaan 40
Postbus 190
NL-2700 AD Zoetermeer
Tlf. +31 79 353 11 00
Fax +31 79 353 13 65
<http://www.fme.nl/>
E-mail: com@fme.nl

Nederlands Metalworking Association (metaalunie)
Wilhelminalaan 1
NL-3732 GJ De Bilt
Tlf. +31 30 20 48 11
Fax +31 30 20 48 99

TNO
Instituut voor Bouwmaterialen en Bouwconstructies
Postbus 49
NL-2600 AA Delft
Tlf. +31 15 62 74 47
Fax +31 15 62 43 41
<http://www.tno.nl/>

The Nederlands Restruction Association (NEHEM)
Tlf. +31 73 12 24 90
Fax +31 73 12 40 60

Dutch Chamber of Commerce
Postbus 191
NL-1075 HP Amsterdam
Tlf. +31 20 76 31 41
Fax +31 20 71 68 95

Standarder:

Holland
The Nederlands Normalisatie Instituut (NNI)
Kalfjeslaan 2
NL-2623 AA Delft
Tlf. +31 15 2 690255
Fax +31 15 2 690130
<http://www.nni.nl/>

Publikationer:

Cobouw
Ten Hagen B.V.
Postbus 34
NL-2501 AG Den Haag
Tlf. +31 70 35 69 100
Fax +31 70 36 53 528
<http://www.cobouw.nl/>

Statstidende:
Nederlandse Staatscourant
Staatsuitgeverij
Postbus 20014
NL-2500 EA Den Haag
Tlf. +31 70 378 99 11
Fax +31 70 382 27 59

MERCUUR B.V.
Postbus 93097
NL-2509 AB Den Haag
Tlf. +31 70 387 51 02
Fax +31 70 387 16 08

Indkøb:

Statens indkøb:
NIC - Nederlands Inkoopscentrum N.V.
Postbus 10200
NL-8000 GE Zwolle
Tlf. +31 38 499 09 11
Fax +31 38 453 98 68

Statens byggetjeneste:
Rijksgebouwendienst
Postbus 20952
NL-2500 EZ Den Haag
Tlf. +31 70 61 42 21
Fax +31 70 85 23 05

Kommunernes indkøbskontor:
CIB - Centraal Inkoopbureau van Nederlandse
Gemeenten
Postbus 330
NL-2700 AH Zoetermeer
Tlf. +31 79 361 77 75
Fax +31 79 361 75 63
<http://www.cib.nl/>
E-mail: cib@cib.nl

**Anneks 3:
Direktivernes tærskelværdier**

EU-udbudsdirektivernes tærskelværdier i danske kroner for perioden 1.1.1998 - 31.12.1999.

Kommissionen justerer hvert andet år modværdien i nationale valutaer af EU-udbudsdirektivernes tærskelværdier (beløbsgrænser), der er udtrykt i SDR/ECU/euro. Justeringen sker på basis af valutakursudviklingen i de to år, der går forud

for justeringstidspunktet.

Kommissionen har offentliggjort modværdierne for perioden 1.1.1998 - 31.12.1999 (EFT C 22 af 23. januar 1998). Der sker ingen ændring som følge af overgangen til euro. En mere detaljeret oversigt over tærskelværdierne fås på Konkurrencestyrelsens hjemmeside - <http://www.ks.dk/> - eller ved henvendelse til styrelsen.

Tærskelværdier

Kontraktområde:	Kr.
Bygge - og anlægsvirksomhed:	38.029.866
Varer og tjenesteydelser:	
- Statslige myndigheder	988.777
- Øvrige offentlige myndigheder	1.521.195
Forsyningsvirksomheder:	
<i>Telekommunikation:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	4.430.193
- Bygge og anlæg	36.918.275
<i>Virksomheder vedr. drikkevands- og elektricitetsforsyning, tilrådighedsstillelse af terminaler for transport til vands og i luften samt drift af net til bytransport:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	3.042.389
- Bygge og anlæg	38.029.866
<i>Øvrige former for virksomhed omfattet af direktivet:</i>	
- Varer og tjenesteydelser	2.953.462
- Bygge og anlæg	36.918.275

Anneks 4:

Direktivernes tidsfrister

Tidsfrister, der gælder alle udbudsformer:

Alle udbudsformer	Varer	Tjenesteydelser	Bygge- og anlæg	Forsyning
Periodisk vejledende bekendtgørelse om forventede udbud skal offentliggøres:	Snarest muligt efter regnskabsårets begyndelse (art. 9, stk. 1)	Snarest muligt efter regnskabsårets begyndelse (art. 15, stk. 1)	Hurtigst muligt efter godkendelse af bygge- og anlægsprogram (art. 11, stk. 7)	Mindst én gang om året (art. 22, stk. 1)
Ordregiver skal underrette deltagerne i udbudet om tildelingen af kontrakten:	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 7, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 12, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder også annullation af udbud) (art. 8, stk.2)	Hurtigst muligt (gælder kun visse ordregivere) (art. 41, stk.3)
Ordregiver skal begrunde afslag efter skriftlig anmodning fra ansøgere/bydende:	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 7, stk. 1)	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 12, stk. 1)	Senest 15 dage efter modtagelse af anmodning (art. 8, stk. 1)	Hurtigst muligt efter modt. af anm.(gælder kun visse ordregivere) (art.41,stk.4)
Ordregiver skal fremsende bekendtgørelse om indgåede aftaler til EF-publikationskontoret:	Senest 2 måneder efter indgået aftale (art. 24, stk. 1)	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 17, stk. 2)	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 11, stk. 7)	Senest 48 dage efter indgået aftale (art. 9, stk. 5)

Offentligt udbud	Varer	Tjenesteydelser	Bygge- og anlæg	Forsyning
------------------	-------	-----------------	-----------------	-----------

EF-publikationskontorets offentliggørelse af udbudsbekendtgørelser:	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 25, stk. 3)
Ordregiver skal fremsende udbudsbetingelser og supplerende materiale:	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 10, stk. 2)	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 18, stk. 3)	Senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 12, stk. 3)	Normalt senest 6 dage efter modtagelse af anmodning (art. 28, stk. 1)
Ordregiver skal fremsende yderligere oplysninger om udbudsbetingelser:	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 10, stk. 3)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 18, stk. 4)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 12, stk. 4)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
Tilbudsfristen skal (i forhold til dato for afsendelse til EF-kontoret) være:	Mindst 52 dage (art. 10, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 18, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 12, stk. 1)	Mindst 52 dage (art. 26, stk. 1)
Når der er offentliggjort periodisk vejl. bekendtgørelse kan tilbudsfristen være:	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 10, stk. 1a)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 18, stk. 2)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 12, stk. 2)	Generelt mindst 36 dage. Aldrig mindre end 22 dage. (art. 26, stk. 1)

Begrænset udbud og udbud efter forhandling*

	Varer	Tjenesteydelser	Bygge- og anlæg	Forsyning
EF-publikationskontorets offentliggørelse af udbudsbekendtgørelser:	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	Senest 12 dage efter afsendelse (art. 25, stk. 3)
Fristen for tilbudsgiveres anmodning om deltagelse skal være:	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 11, stk. 1)	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 19, stk. 1)	Mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 13, stk. 1)	Som hovedregel mindst 37 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 26, stk. 2,a)
Ordregiver skal fremsende udbudsbetingelser og supplerende materiale:	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 11, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 19, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 13, stk. 2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art. 28, stk. 4)
Ordregiver skal fremsende yderligere oplysninger om udbudsbetingelser:	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 11, stk. 5)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 19, stk. 6)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 13, stk. 6)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
Tilbudsfristen skal (i forhold til dato for opfordring til at afgive tilbud) være:	Mindst 40 dage (art. 11, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 40 dage (art. 19, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 40 dage (art. 13, stk. 3) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers som hovedregel mindst 24 dage (art. 26, stk. 2,b-2,c)
Når der er offentliggjort periodisk vejl. Bekendtgørelse kan tilbudsfristen være:	Mindst 26 dage (art. 11, stk. 3a) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 26 dage (art. 19, stk. 4) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 26 dage (art. 13, stk. 4) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers som hovedregel mindst 24 dage. (art. 26, stk. 2,b-2,c)

* Efter forudgående offentliggørelse af udbudsbekendtgørelse .

Begrænset udbud og udbud efter forhandling (efter forudg.oftlg.) i hasteprocedure

	Varer	Tjenesteydelser	Bygge- og anlæg	Forsyning *
EF-publikationskontorets offentliggørelse af udbudsbekendtgørelser:	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 9, stk. 8)	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 17, stk. 5)	Senest 5 dage efter afsendelse (art. 11, stk. 10)	I undtagelsestilfælde og efter anmodning: indenfor 5 dage (art. 25, stk. 3)
Fristen for tilbudsgiveres anmodning om deltagelse skal være:	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 12, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 20, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 14, stk. 1,a)	Mindst 15 dage efter afsendelse af bekendtgørelsen (art. 26, stk. 2,a)

Ordregiver skal fremsende udbudsbetingelser og supplerende materiale:	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.11, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.19, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.13, stk.2)	Samtidig med opfordring til at afgive tilbud (art.28, stk.4)
Ordregiver skal fremsende yderligere oplysninger om udbudsbetingelser:	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 12, stk. 2)	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 20, stk. 2)	Senest 4 dage før tilbudsfrist (art. 14, stk. 2)	Senest 6 dage før tilbudsfrist (art. 28, stk. 2)
Tilbudsfristen skal (i forhold til dato for opfordring til at afgive bud) være:	Mindst 10 dage (art. 12, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 10 dage (art. 20, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Mindst 10 dage (art. 14, stk. 1,b) (gælder ikke udbud efter forhandling)	Aftales i enighed. Ellers mindst 10 dage. (art. 26, stk. 2,b-2,c)

* *Hasteprocedure er ikke direkte omtalt i direktivet, der dog indeholder muligheder for nedsættelse af fristerne i undtagelsestilfælde.*

Det er disse minimumsfrister, der er anført i denne oversigt.

Udover de frister, der er anført i skemaerne, gælder der enkelte andre frister. Der er f.eks. frister for svar om optagelse i et kvalifikationssystem (forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 30, stk. 4) og krav om opbevaring af oplysninger om udbudsforløbet i mindst 4 år (forsyningsvirksomhedsdirektivets art. 41, stk. 2).

Anneks 5: Ofte anvendte glosser og termer i et udbudsforløb

A

Afklarende spørgsmål:

Spørgsmål som tilbudsgivere kan stille til udbyderen, hvis der er uklarheder i udbudsmaterialet, f.eks. m.h.t. tekniske specifikationer. Udbyderen skal svare og afklare sådanne spørgsmål senest 6 dage før sidste frist for indgivelse af tilbud.

Afslag på til bud:

Udbyder skal meddele et afslag til de virksomheder, der ikke er blevet prækvalificerede eller hvis tilbud ikke er antaget. Se også begrundelse for afslag.

Almenhedens behov:

Udtrykket anvendes i forbindelse med offentligtretlige organer, som specifikt har til opgave at imødekomme almenhedens behov. DR eller TV 2 er eksempler på offentligtretlige organer, der dækker almenhedens behov.

Alternativt bud:

Et tilbud er alternativt, hvis det har andre specifikationer, som måske også kunne opfylde formålet. En ordregivende institution har ret til at benytte sig af alternative bud, hvis tildelingskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Ønsker den omvendt ikke at benytte alternative bud, skal det fremgå af udbudsbekendtgørelsen.

Annulation af udbud:

Hvis en udbyder f.eks. ikke modtager anvendelige bud, eller hvis de budgetmæssige forudsætninger for et indkøb pludselig ændres, kan udbudsforretningen annulleres, såfremt det er angivet i udbudsbekendtgørelsen. En annulation skal altid meddeles i EF-Tidende.

B

Begrundelse for afslag:

En virksomhed, der ønsker begrundelse for, at den ikke er blevet prækvalificeret, eller at dens tilbud ikke er antaget, har mulighed for skriftligt at bede ordregiver om en begrundelse herfor. Ordregiveren er forpligtet til at besvare en sådan anmodning senest 15 dage efter modtagelsen.

Begrænset udbud:

En udbudsprocedure, hvor udbyderen kun opfordrer (prækvalificerer) et begrænset antal virksomheder blandt ansøgerne til at afgive tilbud.

Bekendtgørelse om tildelte ordrer:

Ordregivende institutioner, der har indgået en kontrakt, skal, uanset hvilken udbudsprocedure der er valgt, i EF-Tidende offentliggøre en bekendtgørelse, der indeholder de vigtigste oplysninger om de betingelser, hvorpå kontrakten er blevet tildelt.

E

EF-Tidende:

EF-Tidende er EU's officielle avis. EF-Tidende har et Supplement S, der vedrører offentlige udbud. Supplement S udgives i elektronisk form på CD-rom 2 gange om ugen, eller online på Internettet eller TED-Databasen.

Egnethed:

Se udvælgelseskriterier.

EUs publikationskontor:

Er det officielle kontor, som alle bekendtgørelser til brug for udbud skal sendes til.

EØFG:

EØFG står for 'Europæiske Økonomiske Firmagrupper'.

EØS:

EØS står for 'Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde', der foruden EU-landene består af Norge, Island og Liechtenstein. Alle disse lande er bundet af EU's udbudsregler.

F**Finansielle og økonomiske formåen:**

Forhold som en tilbudsgiver skal kunne dokumentere om sin økonomi, når den ønsker at deltage i et udbud.

Forhåndsmeddelelse:

Se periodisk vejledende bekendtgørelse.

Forsyningsvirksomhed:

Virksomhed inden for forsyning med vand og energi samt transport og telekommunikation. Indkøb af varer, tjenesteydelser eller et bygge- og anlægsarbejde til brug for forsyningsområdet skal ske efter forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Fælles til budgivning: Der er mulighed for, at flere virksomheder kan gå sammen om at afgive et tilbud.

H**Hasteprocedure:**

Denne procedure kan kun anvendes i ganske særlige undtagelsestilfælde. Enten ved begrænset udbud (og udbud efter forhandling med forudgående offentliggørelse af udbudsbekendtgørelse) og da kun i tilfælde hvor det er praktisk umuligt at overholde de normale tidsfrister, der gælder. Eller helt uden forudgående udbud og da kun i uforudsete situationer hvis opståen ikke kan tilregnes ordregiveren og kun for den tid, der er nødvendig, indtil der kan indgås kontrakt efter et nyt, "regelret" udbud. I annek 4 kan ses, hvilke forkortede tidsfrister der gælder i disse tilfælde. Den offentlige institution skal altid anføre i udbudsbekendtgørelsen, hvorfor hasteproceduren er valgt.

I**Informationsmøder:**

Møder arrangeret af ordregiveren som giver information omkring et indkøb, som ordregiveren har sendt ud i EU- udbud.

Inhabilitet:

I de tilfælde hvor en virksomhed har fået en konkurrencemæssig fortrinsstilling, fordi virksomheden har haft en aktiv rolle i for bindelse med tilrettelæggelsen af et udbud og eventuelt også med selve udformningen af udbudsbekendtgørelsen, vil den være inhabil og ikke kunne afgive et tilbud.

J**Juridisk person:**

Aktieselskaber, anpartsselskaber og interessentskaber og flere andre selskabstyper er eksempler på juridiske personer, ligesom selvejende institutioner m.v.

K**Klageinstans:**

En klageinstans for udbud er en instans, der kan behandle tvister, som virksomheder, organisationer, m.v. har mod ordregivende myndigheder i et udbudsforløb.

Kvalifikationsordning:

En særlig udbudsform der kan anvendes inden for forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Kvalitativ udvælgelse:

Ved dette begreb forstås, at ordregiveren kan udvælge virksomheder ud fra en række kriterier, som f.eks. økonomi og teknisk formåen, se også udvælgelseskriterier.

L**Ligebehandlingsprincippet:**

Direktiverne hviler på en grundregel om, at alle interesserede virksomheder i EU i konkurrencen om en offentlig ordre eller en ordre udbudt af en forsyningsvirksomhed i enhver henseende skal behandles lige.

M

Modværdierne i national valuta:

Hvert andet år offentliggør Europa-Kommissionen modværdierne i medlemslandenes nationale valutaer af tærskelværdierne i EU-indkøbsdirektiverne for de kommende to år. Modværdierne i national valuta beregnes på grundlag af kursudviklingen. Med indførelsen af euro forenkles denne omregning.

O

Offentliggørelse:

Ligebehandlingsprincippet i EF-Traktaten medfører at alle EU-udbud skal offentliggøres i EF-Tidende, så alle nationaliteter har lige mulighed for at følge med i EU-udbud.

Offentlige myndigheder:

Dvs. statsinstitutioner (f.eks. ministerier, styrelser og direktorater), lokale myndigheder (f.eks. amter, provinser, kommuner) samt såkaldte offentligretlige organer.

Offentligretlige organer:

Instanser, der uden at være egentlige offentlige myndigheder på én eller anden måde kontrolleres af det offentlige.

Offentligt udbud:

Udbudsform, hvor alle interesserede virksomheder kan afgive tilbud.

Ordregivende institution/myndighed:

Betegnelse for den institution/myndighed, der sender et indkøb ud i et EU-udbud.

Overvågningstjenester:

En serviceydelse til virksomheder, der vælger at lade en organisation, et firma el. lign. stå for at overvåge, hvilke udbud der har interesse for virksomheden.

P

Periodisk vejledende bekendtgørelse:

Institutioner, der forventer at iværksætte større indkøb, er forpligtet til én gang om året at indrykke en "periodisk vejledende bekendtgørelse" (forhåndsmeddelelse) i EF-Tidende. Bekendtgørelsen er et signal om, hvilke kontrakter udbyderen forventer at indgå indenfor det næste år. Når udbudet senere bliver en realitet, vil institutionen kunne anvende forkortede frister i forhold til de normalt gældende.

Projektkonkurrence:

En ordregivende institution kan indbyde til en konkurrence om et projekt. Efter konkurrencen kan der indgås aftale med vinderen af konkurrencen om den videre projektering.

Prækvalifikation:

Bruges i det begrænsede udbud som en betegnelse for den proces, hvor den offentlige institution på grundlag af forud fastsatte egnedetskriterier udpeger de virksomheder, der kan afgive tilbud. Gælder både ved begrænset udbud og udbud efter forhandling.

R

Rammeaftaler:

En aftale mellem en eller flere leverandører og en institution, der fastlægger betingelserne for (senere) kontrakter i en given periode, navnlig kontraktbetingelser vedrørende priser og eventuelt planlagte leverancer.

Rådgiverhabilitet:

Se inhabilitet.

S

SIMAP:

SIMAP står for 'Système d'Information pour les Marchés Publics' og er et projekt, som er sat i gang på Europa-Kommissionens initiativ som et led i at fremme den elektroniske handel inden for offentlige udbud.

T

TED-Databasen:

TED står for 'Tenders Electronic Daily'. TED er en database, der viser alle offentlige EU-udbud. Der er mulighed for at downloade de udbud, som har interesse for virksomheden.

Tilbudsforbehold:

En virksomhed kan have forbehold i sit tilbud, og dette vil som hovedregel medføre at tilbuddet forkastes. Ordregiveren kan dog give oplysning om, i hvilket omfang og på hvilke punkter tilbudsforbehold vil blive accepteret.

Tildeling af kontrakt:

Den virksomhed hvis tilbud ordregiveren antager, vil få tildelt kontrakten. Ordregiveren skal give en meddelelse om dette i EF-Tidende, se også begrundelse for afslag.

Tildelingskriterier:

Der findes to forskellige tildelingskriterier, og ét af disse skal anvendes i et udbudsforløb. Kriteriet skal være fastlagt på forhånd og forpligter ordregiveren til at anvende det på valget mellem de indkomne tilbud.

Kriteriet kan enten være den laveste pris eller det økonomisk mest fordelagtige tilbud. I sidstnævnte tilfælde skal angives delkriterier til at finde frem til det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Tærskelværdien:

Det beløb som afgør, om et indkøb skal udbydes efter EU's udbudsdirektiver, se også modværdierne i national valuta.

U**Udbud efter forhandling:**

En udbudsform der giver mulighed for at forhandle med tilbudsgiverne. Udbud efter forhandling må kun undtagelsesvis bruges af offentlige myndigheder. Formen er valgfri for forsyningsvirksomheder.

Udbudsbekendtgørelse:

Bekendtgørelse som offentliggøres i EF-Tidende og som indeholder oplysninger om et udbud, herunder opgaven, tidsfrister mv.

Udbudsbetingelser:

De betingelser i udbudsmaterialet som virksomheden skal opfylde for at komme i betragtning som ordrevinder.

Udbudsmaterialet:

Udbudsmaterialet er papirer, som beskriver udbudsspecifikationerne. Ved offentligt udbud kan alle interesserede virksomheder få tilsendt udbudsmaterialet. Ved begrænset udbud og udbud efter forhandling sender udbyderen kun udbudsmaterialet sammen med opfordringen til at afgive tilbud til de virksomheder, som prækvalificeres.

Udbudsspecifikationer:

De enkelte krav om specifikationer som beskrives i udbudsmaterialet, f.eks. krav om tekniske specifikationer og standarder.

Udvælgelse:

Udvælgelsen af de virksomheder, som findes kvalificerede/egnede, sker på baggrund af de oplysninger om virksomhedens egnethed, som udbyderen har anmodet om i udbudsbekendtgørelsen, se også prækvalifikation.

Udvælgelseskriterier:

Oplysninger om virksomhedens egnethed ved offentligt udbud skal medfølge sammen med tilbuddet. Udbyderen er – uanset hvilken udbudsform, der er tale om – forpligtet til at se bort fra de tilbudsgivere, der ikke opfylder de krav, som udbyder har fastsat i sine kriterier for udvælgelse af tilbudsgivere.

Unormalt lave bud:

Tilbud der i forhold til ydelsen forekommer at være unormalt lave. Ordregiveren har ret til at afvise sådanne tilbud, som er urealistiske, efter at have forhørt sig om forudsætningerne for beregningen og efterkontrolleret den.

V**Vejledende periodiske bekendtgørelser:**

Se periodisk vejledende bekendtgørelser.

Å**Åbning af til bud:**

Der er ved offentligt udbud – men i princippet ikke under de andre udbudsformer - pligt om, at udbyderen i udbudsbekendtgørelsen skal oplyse, om tilbudsgiverne har lov at være til stede ved åbningen af tilbuddene.

[Top/Bund](#)

Version 1.0 April 1999 • © KonkurrenceStyrelsen. Udgivet af KonkurrenceStyrelsen, [http://http://www.ks.dk/](http://www.ks.dk/)
Elektronisk publikation fremstillet af J.H. Schultz Grafisk A/S efter Forskningsministeriets retningslinier