

KODEKS FOR BEGRÆNSNING AF TRANSAKTIONS- OMKOSTNINGER

10. januar 2024
DOKNR-16-1364
Side 1 af 3

Forord

FRI og Danske Arkitektvirksomheder oplever ofte, at vores medlemmer belastes med store transaktionsomkostninger i forbindelse med udbud.

Omkostningerne genereres i nogle tilfælde som følge af konkrete krav til PQ- eller tilbudsmaterialet. Men også selve udbudsformen kan belaste rådgiverne i tilbudsfasen.


At påse, at der er proportionalitet mellem de krav, der stilles til ansøgere og tilbudsgivere, og den konkrete opgave, er alfa og omega for at begrænse transaktionsomkostningerne. Bygherrerne/bygherrerådgiverne bør derfor være opmærksomme på, at der skal være et rimeligt forhold mellem, hvad der forlanges og opgavens størrelse/honorar – ikke mindst ved projektkonkurrencer og totalrådgiverkonkurrencer, men også ved almindelige udbud.

Danmark er et land kendetegnet ved mange små og mellemstore virksomheder. Derfor er det vigtigt, at udbuddene tilrettelægges på en måde, der sikrer, at disse virksomheder også kan byde på opgaverne.


Da FRI's og Danske Arkitektvirksomheders egne medlemmer ofte selv medvirker ved tilrettelæggelse af udbud, har FRI's og Danske Arkitektvirksomheders respektive bestyrelser vedtaget et kodeks for udarbejdelse af udbud, der skal begrænse transaktionsomkostninger.

København, den 10. januar 2024

Danske Arkitektvirksomheder




Katja Viltoft, formand



Lars Storr-Hansen, direktør

Foreningen af Rådgivende Ingeniører, FRI



Henrik Winther, formand



Henrik Garver, direktør

Danske
Arkitektvirksomheder
Vesterbrogade 1E, 2. sal
1620 København V
Tlf. 3283 0500
Mail: info@danskeark.dk

Foreningen af
Rådgivende Ingeniører, FRI
Vesterbrogade 1E, 3. sal
Postboks 367
1504 København V
Tlf. 3525 3737
Mail: fri@frinet.dk

Kodeks for udarbejdelse af udbud, der skal begrænse transaktionsomkostninger

- **Udbud af opgaver under tærskelværdien.**
 - Benyt den simpleste udbudsform. Opgaver under 500.000 kr. bør så vidt muligt tildeles direkte.
 - Også ved rådgivningsopgaver under EU's tærskelværdier bør muligheden for at tildele efter Udbudslovens § 193 undersøges og om muligt benyttes.
- **Undlad ABR-fravigelser**
 - Tilstræb at holde aftalen ren – dvs. uden fravigelser, da risikovurdering og eventuel kapitalisering af risiko medfører store transaktionsomkostninger. Fravigelser bør ikke initieres af FRI's og Danske Arkitektvirksomheders medlemmer, medmindre kunden kræver dem. Og selv i sidstnævnte situation bør medlemmerne forsøge at rådgive deres kunder imod fravigelser.
- **Udbud med forhandling**
 - Forhandlingen bør tilrettelægges, så færrest mulige tilbudsgivere skal forberede og deltage i forhandlingen, herunder revidere tilbud.
 - Sørg for, at kun de relevante repræsentanter deltager i mødet, og afgræns emnerne.
 - Benyt adgangen til at indsnævre feltet af bydende undervejs.
- **Rammeaftaler**
 - Undlad at udbyde rammeaftaler med angivelse af en urealistisk stor omsætning. Ofte ender det med ingen – eller en langt mindre omsætning, end der var stillet i udsigt, med det resultat, at tilbudsgiverne, på grund af den urigtige oplysning om en forventet større omsætning, har afgivet tilbud og derved afholdt forgæves transaktionsomkostninger.
 - Vær så præcis som muligt i de parallelle rammeaftaler om betingelserne for de efterfølgende indkøb, så der ikke skal udarbejdes helt nyt tilbud ifm. de efterfølgende konkrete miniudbud. I modsat fald udarbejdes der i realiteten to tilbud på samme opgave.

- **Omfang af materiale**

- Undlad krav til udarbejdelse af LCA-beregninger ved tilbudsafgivelse i udbud, herunder projekt- og totalentreprisekonkurrencer. Det er meget tidskrævende og i realiteten værdiløst, da LCA først kan beregnes i det realiserede projekt.
- Projektkonkurrencer er ikke beregnet til detaljerede løsninger. Vær medvirkende til at få begrænset materialet, som skal afleveres, så det står i forhold til konkurrencevederlaget.
- Anmod kun om dokumentation, der er relevant for at finde den rette til opgaven.
- Undlad at stille krav om, at bydende skal udarbejde materiale, der normalt først udarbejdes efter indgået kontrakt, fx detaljeret projektmateriale, detaljerede kalkulationer, ydelsesplan etc., eller som allerede fremgår af ydelsesbeskrivelsen.
- Lad ikke udbuddet blive en juridisk øvelse, men hold fokus på behov og opgaven.
- Udarbejd et trimmet udbudsmateriale, der er nemt at navigere i, skær ned på bilagene og gør opmærksom på, om det er til orientering eller centralt for opgaven.

- **Referencekrav**

- Udbudslovens krav om, at referencer højst må være 3 år gamle, er til skade for især de små virksomheder og virker reelt konkurrencebegrænsende. Ved tilrettelæggelse af udbud bør muligheden for fravigelse af 3 års-kravet undersøges og om muligt udnyttes.

- **Forsikringskrav**

- Undlad at stille krav til selvriskoens størrelse.
- Undlad at kræve forsikringsdækning, der overstiger rådgivers ansvarsbegrænsning.
- Undlad at kræve forsikringspolice fremlagt, men nøjes med et certifikat/erklæring fra forsikringssselskabet eller forsikringsmægler – det er tilstrækkelig dokumentation og sædvanlig praksis.
- Undlad at kræve forsikringssummen til rådighed ved hver forsikringsbegivenhed, da forsikringen typisk kun dækker med forsikringssummen en til to gange om året.
- Undlad at kræve genopfyldning af forsikringssummen.