



SIMPLE UDBUD AF RÅDGIVNINGSYDELSESR, FORSYNING

maj 2021



Foreningen af
Rådgivende Ingeniører
FRI



Foreningen af
Rådgivende Ingeniører
FRI

Indhold

| | |
|---|----|
| HVORDAN KØBER MAN IND LETTEST MULIGT? | 3 |
| HVAD HAR BETYDNING FOR, HVILKE REGLER DER SKAL FØLGES? | 3 |
| HVILKET REGELSÆT? | 4 |
| Udbudsregler for forsyningsvirksomheder:..... | 4 |
| Successive indkøb | 5 |
| INDKØB UNDER TÆRSKELVÆRDIEN | 5 |
| Klar grænseoverskridende interesse? | 5 |
| Indkøb over 500.000 kr. men under tærskelværdien uden klar grænseoverskridende interesse..... | 6 |
| RISIKERER FORSYNINGSVIRKSOMHEDEN EN KLAGE? | 7 |
| INDKØB OVER TÆRSKELVÆRDIEN | 8 |
| DELYDELSER | 8 |
| RAMMEAFTALER – KAN VÆRE EN GOD LØSNING | 9 |
| - MEN DET KAN KVALIFIKATIONSORDNINGER OGSÅ VÆRE | 10 |
| GODE RÅD OM, HVORDAN INDKØB GØRES LETTERE: | 10 |
| REGLER/LINKS | 11 |
| Love og direktiver | 11 |
| Vejledning om udbudsreglerne | 11 |
| Anden vejledning..... | 11 |

HVORDAN KØBER MAN IND LETTEST MULIGT?

FRI har udarbejdet denne kortfattede vejledning om, hvilke muligheder Forsyningselskaber har for at købe rådgivning ind lettest, hurtigst og uden unødvendige omkostninger. Det er en kort gennemgang af reglerne, der giver et overblik over, hvilke forhold der er bestemmende for, hvad der kan lade sig gøre. Det gode budskab er, at der er mange muligheder for at indkøbe både enkelt og effektivt, særligt når der er tale om mindre indkøb. Det drejer sig bare om at udnytte de muligheder, som udbudsreglerne giver for at udbyde så simpelt som muligt.

Det primære fokus i vejledningen er derfor på indkøb, hvor værdien er under EU's tærskelværdier – og indledningsvis vil der være en kort introduktion til de overordnede, generelle regler.

HVAD HAR BETYDNING FOR, HVILKE REGLER DER SKAL FØLGES?

Hvor stort er indkøbet?

Når et indkøb skal planlægges, er det oplagt at starte med at se på størrelsen af det samlede rådgiverhonorar for opgaven, som skal løses, da det er afgørende for, hvilke udbudsregler forsyningselskabet skal følge.

Hvorvidt Forsyningsvirksomhedsdirektivet eller Udbudsloven skal anvendes, har stor betydning for, hvilke krav forsyningselskabet bliver underlagt for så vidt angår tidsfrister og procedurer generelt ved udbuddet.

Hvis forsyningselskabets indkøb er under tærskelværdierne, er der en væsentlig større mulighed for at gennemføre indkøbet hurtigt og nemt, idet der ikke er samme formalia omkring proceduren.

Tærskelværdierne er meget forskellige alt efter, om det er Forsyningsvirksomhedsdirektivet eller Udbudsloven, der er gælder for forsyningen:

Tærskelværdier

| Udbudsregel | Rådgiverydelser |
|---------------------------------|-----------------|
| Forsyningsvirksomhedsdirektivet | 3.190.783kr. |
| Udbudsloven | 1.595.391 kr. |

Tærskelværdierne er ex. moms og justeres hver andet år - næste gang den 1. januar 2022.

HVILKET REGELSÆT?

Næste spørgsmål er derfor: Skal forsyningselskabet følge Forsyningsvirksomhedsdirektivet eller Udbudsloven?

Aktiviteter der er omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivet:

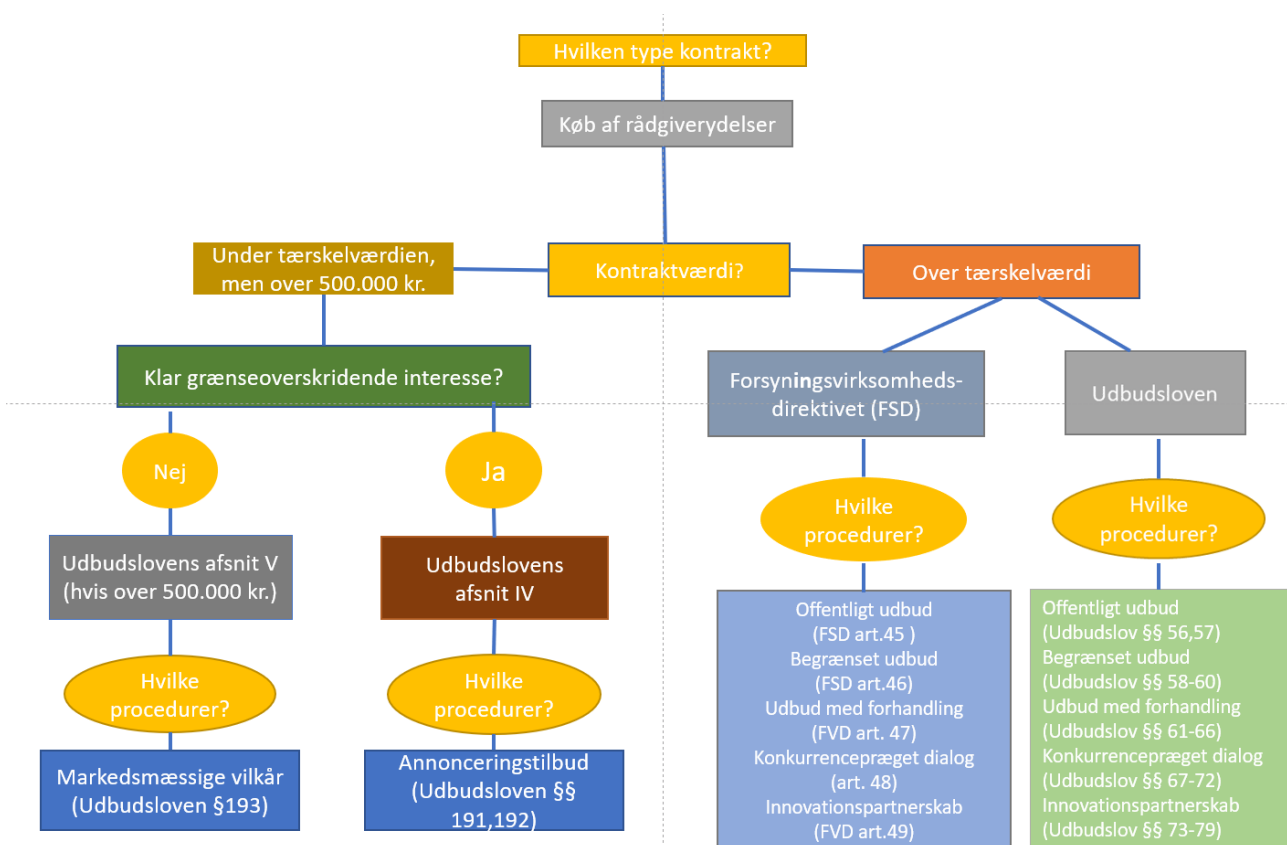
Gas, Varme, Elektricitet, Vand (ej spildevand, hvis drift i selvstændigt selskab), Transporttjenester

Posttjenester, Olie, gas, kul samt havne og lufthavne

Spildevandsdrift (Isoleret set) og affaldshåndtering er ikke omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Hvis der er tale om en kontrakt, der vedrører flere aktiviteter, der hører under såvel Udbudsloven, som Forsyningsvirksomhedsdirektivet, vil det være indkøbets dominerende karakter, der bestemmer hvilket regelsæt, der skal benyttes.

Udbudsregler for forsyningsvirksomheder:



Successive indkøb

Ved fastlæggelse af indkøbets størrelse, skal det vurderes, hvorvidt indkøbet kan foretages alene eller skal lægges sammen med andre indkøb. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har udarbejdet vejledningen:

Indkøb af [Videnrådgivning under EU-tærskelværdien, februar 2019](#)¹.

Vejledningen omtaler forpligtelsen til at lægge forskellige indkøb sammen ved vurdering af tærskelværdien. Det fremgår her, såvel som af klagenævnspraksis og EU-domstolens afgørelser, at de væsentligste parametre for vurderingen er, om indkøbet sker samtidigt eller i det væsentlige samtidigt, og om indkøbene viser en ensartethed i indholdsmæssig sammenhæng. Udover samtidighed og ensartethed i indkøbet, kan regelmæssighed fx månedlige indkøb af samme ydelser ligeledes være en indikation for, at der skal ske sammenlægning af indkøbene ved vurdering af tærskelværdien.

INDKØB UNDER TÆRSKELVÆRDIEN

Hvis indkøbet vurderes at have en klar grænseoverskridende interesse, har forsyningsvirksomheden altid pligt til at annoncere kontrakter på www.ubud.dk. Hvis indkøbet anses for at være uden klar grænseoverskridende interesse, er kravene til udbud væsentlig simple.²

Klar grænseoverskridende interesse?

Det er en konkret vurdering, om indkøbet har en klar grænseoverskridende interesse. Spørgsmålet er, om det skønnes, at udenlandske aktører med stor sandsynlighed kan være interesseret i kontrakten. Hvis en udenlandsk aktør har adresse i Danmark, anses virksomheden ikke for at være en udenlandsk aktør i denne sammenhæng.

Forsyningsvirksomheden har et stort skøn, men der bør altid udarbejdes et notat om vurderingen.³

Vurdering af klar grænseoverskridende interesse:

Der kan lægges vægt på kontraktens genstand, kontraktens anslåede værdi og varighed, forholdene i den pågældende branche, herunder markedets størrelse, struktur og handelspraksis, det geografiske sted, hvor kontrakten skal udføres, samt sprogkrav og kendskab til national lovgivning fx BR 18 m.m. se *note 3*

Indkøb under 500.000 kr.

Kontrakter under 500.000 kr. er ikke omfattet af Udbudslovens regler, dvs. at der som hovedregel ikke er udbudspligt. Men for forvaltningsmyndigheder gælder de forvaltningsretlige principper om ligebehandling

¹ <https://www.kfst.dk/media/54001/indkoeb-af-videnraadgivning-under-eu-taerskelvaerdien.pdf>

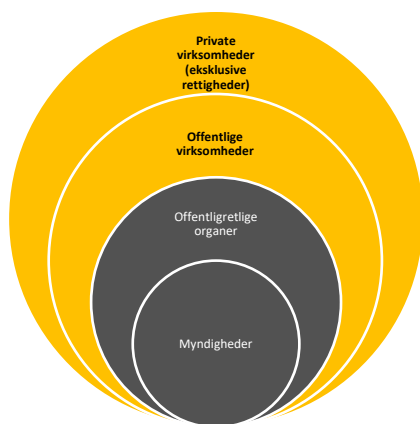
² <https://www.kfst.dk/media/54001/indkoeb-af-videnraadgivning-under-eu-taerskelvaerdien.pdf>

³ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har udarbejdet en vejledning om vurderingen af, hvorvidt der foreligger grænseoverskridende interesse og et standardskema til vurdering af klar grænseoverskridende interesse: <https://www.kfst.dk/udbud/udbudsregler/udbud-dk/vurdering-af-klar-graenseoverskridende-interesse/>

m.m. Offentligretlige organer - dvs. udbudspligtige institutioner, der ikke er en offentlig myndighed – er som udgangspunkt ikke underlagt regler.

| | | |
|-------------------|--|--------------------------|
| Indkøbets værdi | Forsyninger, der er forbundne med stat, kommune eller region | Offentligretlige organer |
| Under 500.000 kr. | Forvaltningsretlige principper | Ingen regler |

Indkøb over 500.000 kr. men under tærskelværdien uden klar grænseoverskridende interesse
Hvis en forsyningsvirksomhed indkøber rådgivning under tærskelværdien, men over 500.000 kr., afhænger reglerne for indkøbet bl.a. af, om forsyningsvirksomheden opfylder Udbudslovens ordregiverbegreb⁴.



Forsyningsvirksomhedsdirektivet opererer med et bredere og mere vidtgående ordregiverbegreb end Udbudsloven.

Også forsyningsvirksomhedens indkøb af rådgiverydelser under tærskelværdien, men overstiger 500.000 kr., skal det vurderes, om indkøbet har klar grænseoverskridende interesse eller ej.

Hvis indkøbet vurderes at have en klar grænseoverskridende interesse, skal indkøbet annonceres jf. ovenfor.

Hvis der er tale om et indkøb af rådgiverydelser, uden klar grænseoverskridende interesse, har forsyningsvirksomheden stor frihed, idet selskabet blot har pligt til at sikre sig, at indkøbet foregår på markedsmæssige vilkår.

Indkøbet kan ske ved direkte tildeling, hvis der er gennemført en markedsafdækning fx ved benchmarking, mundtlige kontakter til udvalgte virksomheder eller erfaringer fra tidligere indkøb. Forsyningsvirksomheden kan også vælge at indhente to eller flere tilbud. Endelig kan Forsyningsvirksomheden også ved de små sager vælge at annoncere på www.ubud.dk eller på Forsyningsvirksomhedens hjemmeside.

⁴ Jf. Udbudslovens § 24, nr. 28: Statslige, regionale, kommunale myndigheder, offentligretlige organer og sammenslutninger af en eller flere af disse myndigheder eller et eller flere af disse offentligretlige organer.

Udbud på markedsmæssige vilkår:

- Gennemføre en markedsprøvning og indhente 1 tilbud
- Benchmarking-undersøgelse hos udvalgte leverandører evt. kvalifikationsliste og indhente 1 tilbud
- Erfaringer fra tidligere indkøb og indhente 1 tilbud
- Indhente 2-3 tilbud (underhåndsbud)
- Annoncerer på bygherrens hjemmeside eller på anden måde om plan eller opfordring til at afgive tilbud

Alt afhængig af opgavens størrelse anbefales det at tildele opgaven direkte til en kvalificeret rådgivervirksomhed, som giver et tilbud, der gennem en markedsprøvning vurderes at være konkurrencedygtigt. Alternativt kan der indhentes underhåndsbud fra op til tre virksomheder.

Forsyningsvirksomheden skal⁵ i forbindelse med tilbudsindhentningen oplyse de bydende, hvor mange tilbud der indhentes. Hvis der inviteres flere end tre til at afgive tilbud, skal Forsyningsvirksomheden af hensyn til transaktionsomkostningerne samtidig forklare hvorfor. Der er tale om et "Følg eller forklar system". Der er ikke særlige formkrav til begrundelsen, så det beror på en konkret vurdering.

Der er ikke krav om at vælge formelle tildelingskriterier, men det er ofte hensigtsmæssigt at benytte de kendte termer: Pris eller Bedste forhold mellem pris og kvalitet.

Hvis opgaven er helt klart defineret, kan der udbydes på laveste pris, men i de fleste udbud af rådgiverydelser vil det være nødvendigt at sikre kvalitet i løsningen af opgaven, fx vedligeholdelsesomkostninger, miljøhensyn samt ikke mindst fokus på, hvilket team der stilles til rådighed for opgavens løsning. I så fald anbefales det at vælge at udbyde med kriteriet "Bedste forhold mellem pris og kvalitet" med nogle få underkriterier, som reelt har betydning for løsning af opgaven. Det skal bemærkes, at Forsyningsvirksomheden altid kan vælge at forhandle med tilbudsgiverne, men også her bør der være fokus på, hvad opgaven kan bære i tilbudsomkostninger.

Efter at vinderen er fundet, skal Forsyningsvirksomheden underrette alle tilbudsgivere samtidig om tildelingsbeslutningen, og hvis en af de bydende anmoder om det, skal der gives en begrundelse for denne.

RISIKERER FORSYNINGSVIRKSOMHEDEN EN KLAGE?

Klager over tildelingen efter Udbudslovens § 193 – dvs. udbud under tærskelværdien uden klar grænseoverskridende interesse - kan ikke indbringes for Klagenævnet for Udbud (KLFU). Spørgsmål om grænseoverskridende interesse kan dog forelægges for KLFU, men praksis viser, at ordregiver har meget store skønsmuligheder.

Klager kan forelægges for "de relevante forvaltningsretlige organer". Da Udbudsloven blev vedtaget, var

⁵ Udbudslovens § 193 stk. 1 nr.3

det Statsforvaltningen, som ikke længere eksisterer i samme form. I dag kan der i stedet i første omgang klages til Forsyningsvirksomheden selv, som skal give begrundelse og klagevejledning. Herudover er der mulighed for at anlægge sag for de almindelige domstole og eventuelt indbringe sagen for Folketingets Ombudsmand.

INDKØB OVER TÆRSKELVÆRDIEN

Hvis opgaven overstiger tærskelværdien, skal udbuddet ske i henhold til Forsyningsvirksomhedsdirektivets eller Udbudslovens regler. Der er mulighed for at udbyde på forskellig vis, men hvis der er tale om relativt simple opgaver, anbefales det at udbyde opgaven i "begrænset udbud", da offentlige udbud af rådgivningsydelser pga. opgavens kompleksitet som hovedregel medfører uforholdsmæssigt store omkostninger for såvel rådgiver som Forsyningsvirksomhed. Udbud med forhandling kan være hensigtsmæssigt ved mere komplekse opgaver; men det anbefales, at Forsyningsvirksomheden tilrettelægger forhandlingsforløbet på en måde, så tilbudsomkostningerne står mål med opgavens værdi og sikrer ligebehandling af tilbudsgiverne - gerne med et udskillelsesløb.

Konkurrencepræget dialog er en meget omkostningstung udbudsform, der kun bør anvendes i komplicerede sager, hvor der virkelig er behov for dialog om løsningerne. I så fald bør deltagelse honoreres, da deltagerne i dialogen bidrager med ideer, som Forsyningsvirksomheden ellers skulle være indkøbt separat før udbuddet med henblik på at beskrive opgaven.

Valg af udbudsform og evalueringsmodel

Det bør indgå i de strategiske overvejelser i forbindelse med valg af udbudsform og evalueringsmodel, om Forsyningsvirksomheden har behov for rådgivning, eller om der alene er tale om en leverance, som er beskrevet så fyldestgørende, at den ikke kræver særskilt projektering/rådgivning. I sidstnævnte tilfælde kan prisen vægtes tungere. Prismodellens hældningskurve – stejthed – bør overvejes og afprøves ved fastlæggelse af evalueringsmodel, idet en meget stejl priskurve kan have et utilsigtet resultat i forhold til udbyderens intentioner.

FRI har udarbejdet en evalueringsmodel, [bilag 1](#), som bygger på en kapitalisering af kvalitet samt et 2-kuvertsystem. Hillerød Forsyning har brugt modellen i de seneste 7-8 år uden klager, hvilket siger noget om, at modellen har en transparens, som accepteres og forstås af FRI's medlemmer.

DELYDELSER

Hvis hovedindkøbet har været konkurrenceudsat, har Forsyningsvirksomheden mulighed for at købe supplerende delydelser uden udbud, hvis følgende 3 betingelser er opfyldt:

1. Det enkelte indkøb af rådgivning må ikke overstige 596.408 kr.
2. Den samlede værdi af delydelser, der tildeles uden udbud, må ikke overstige 20 % af værdien af det samlede indkøb.
3. Den resterende del af hovedkontrakten udbydes efter enten Forsyningsvirksomhedsdirektivet eller Udbudsloven.

Det fremgår af Udbudsloven, at forsyningen skal have besluttet sig for, hvordan delydelsesreglen skal benyttes i forbindelse med et indkøb. Denne bemærkning/forudsætning er efterfølgende blevet ændret af Klagenævnet for Udbud⁶. Så dette krav kan man se bort fra.

RAMMEAFTALER – KAN VÆRE EN GOD LØSNING

Rammeaftaler er ikke en udbudsform men en kontraktform, hvor der indgås aftale mellem en eller flere rådgivervirksomhed(er) og Forsyningsvirksomhed(er) om at udføre opgaver af endnu ukendt omfang i en periode, på op til 8 år, hvis indkøbet er omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivet og op til 4 år for aktiviteter, der er omfattet af Udbudslovens regler. Fordelen ved rammeaftaler er, at når først rammeaftalen er udbudt efter udbudsreglerne, er udbudspligten afløftet, når de konkrete indkøb skal foretages.

Rammeaftalen indeholder et stående tilbud fra rådgiverfirmaet om at ville udføre den af rammeaftalen omfattede type opgaver på rammeaftalens aftalevilkår. Forsyningsvirksomheden er ikke forpligtet til at benytte rammeaftalen, men i så fald skal udbudsreglerne følges – og så er ideen med rammeaftalen væk! Omvendt kan mindre rådgiveropgaver (dvs. under tærskelværdien), som ovenfor anført med fordel indkøbes direkte eller ved indhentelse af et par tilbud. Det vil derfor ofte være hurtigere, mindre omkostningstungt og give større frihed at afgrænse rammeaftalen, så den kun omfatter opgaver, der enkeltvis er over tærskelværdien, hvilket bør indgå i overvejelsen om at udbyde rammeaftaler.

Hvis der er flere rådgiverfirmaer på rammeaftalen, kaldes det en **”parallel rammeaftale”**. Jo færre rådgivere på rammeaftalen – jo mere attraktivt for rådgiverne og jo lettere at håndtere for Forsyningsvirksomheden, som derfor bør vurdere, hvor mange rådgivere, der reelt er behov for på rammeaftalen.

Hvis Forsyningsvirksomheden ønsker at indgå en parallel rammeaftale, hvor den samlede værdi er under tærskelværdien, kan Forsyningsvirksomheden nøjes med at indgå aftale med to rådgivervirksomheder. Tilsvarende kan en Forsyningsvirksomheder, der kan benytte Forsyningsvirksomhedsdirektivet – også når indkøbet overstiger tærskelværdien – nøjes med at vælge to rådgivervirksomheder på den parallelle rammeaftale. Ved en parallel rammeaftale efter Udbudslovens regler skal der som minimum indgås aftale med tre rådgivervirksomheder, hvis indkøbet i perioden skønnes at ville overstige tærskelværdien.

Selve tildelingen kan ske ved direkte tildeling eller ved miniudbud. Men et miniudbud medfører reelt, at udbudsprocessen skal gennemføres to gange, hvilket er en belastning for alle parter. Den direkte tildeling er den mindst transaktionstunge og kan benyttes, hvis det objektivt kan konstateres hvilket firma, der er bedst til at løse den konkrete opgave. Det kræver ved rådgiveropgaver typisk, at der kun er én leverandør på rammeaftalen, eller at der er en rangordning (kaskademodel), så nummer to på listen kun får tildelt opgaven, hvis nummer et ikke kan påtage sig opgaven.

⁶ Klagenævnet for Udbuds kendelse af 19. juni 2017: LH Gulve mod Region Midtjylland

- MEN DET KAN KVALIFIKATIONSORDNINGER OGSÅ VÆRE.....

Forsyningsvirksomhedsdirektivet giver mulighed for at benytte en Kvalifikationsordning, som interesserede virksomheder til enhver tid kan anmode om at blive tilmeldt. Forsyningsvirksomheden har i så fald fastlagt objektive kriterier for procedurer og udvælgelse, herunder krav til tekniske specifikationer. Fordelen ved kvalifikationslister er, at Forsyningsvirksomheden -når en opgave skal løses – kan vælge at invitere nogle få rådgivere fra kvalifikationslisten i stedet for at gennemføre en prækvalifikation eller at skulle opfordre alle på en rammeaftale til at afgive tilbud. Selve udbuddet gennemføres som et begrænset udbud eller udbud med forhandling. Forsyningsvirksomheder kan altid – uanset at der købes ind efter Forsyningsvirksomhedsdirektivet eller Udbudsloven - vælge at benytte kvalifikationslister, men kun hvis indkøbet er under tærskelværdien.

GODE RÅD OM, HVORDAN INDKØB GØRES LETTERE:

- Udnyt mulighederne for at købe opgaver under tærskelværdien ind direkte
- Udnyt mulighederne for at købe opgaver under tærskelværdien ved at indhente et par tilbud
- Undlad at udbyde efter mere komplicerede udbudsregler, end opgaven tilsiger
- Tænk over vægtning af pris og kvalitet, og lad evalueringsmodellen afspejle hensigten.
- Tilrettelæg en eventuel forhandling, så kun de relevante forhold drøftes med deltagelse af dem, som har den faglige viden om emnet
- Tilrettelæg en eventuel forhandling med et udskillelsesløb

REGLER/LINKS

Love og direktiver

Tærskelværdier: <https://www.kfst.dk/udbud/udbudsregler/taerskelvaerdier-2020-og-2021/>

Udbudsloven LOV nr 1564 af 15/12/2015 <https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2015/1564>

Seneste ændringer til Udbudsloven

[LBK nr 593 af 02/06/2016](#)

[LOV nr 204 af 05/03/2019](#)

[LOV nr 1251 af 30/11/2019](#)

Udbudsdirektivet 2014/24/EU

https://udbudsportalen.dk/wp-content/uploads/2016/04/Det_klassiske_Udbudsdirektiv_2014-24-EU.pdf

Forsyningsvirksomhedsdirektivet 2014/25/EU

<https://udbudsportalen.dk/udbudsguiden/ret-regler/forsyningsvirksomhedsdirektivet/>

Bekendtgørelse om fremgangsmåderne ved indgåelse af kontrakter inden for vand- og energiforsyning, transport samt posttjenester <https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=175817>

Bekendtgørelse om visse udbyderes anvendelse af underhåndsbud efter lov om indhentning af tilbud i bygge- og anlægssektoren <https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=27107>

Vejledning om udbudsreglerne

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vejledning til udbudsloven, 2016

<https://www.bedreudbud.dk/files/media/documents/vejledninger/Udbudsloven%20-%20Vejledning%20om%20udbudsreglerne.pdf>

Forsyningskontrakter under tærskelværdien, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, 2019

<https://www.kfst.dk/media/54604/forsyningskontrakter-under-taerskelvaerdien.pdf>

Dialog før og under udbudsprocessen 2018, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, 2018

https://www.kfst.dk/media/49852/dialog-foer-og-under-udbudsprocessen_februar.pdf

Rapport om sociale klausuler om uddannelses- og praktikaftaler i forbindelse med offentlige udbud, 2012

[https://www.altinget.dk/misc/Rapport_om_sociale_klausuler_2012%20\(1\).pdf](https://www.altinget.dk/misc/Rapport_om_sociale_klausuler_2012%20(1).pdf)

Tærskelværdier og kontraktberegning for aftaler om varer og tjenesteydelser, 2013

<http://docplayer.dk/3912511-Taerskelvaerdier-og-kontrakt-beregning-for-aftaler-om-varer-og-tjenesteydelser-vejledning.html>

Anden vejledning

Indkøb af videnrådgivning under EU tærskelværdien, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, 2019

<https://www.kfst.dk/media/54001/indkoeb-af-videnraadgivning-under-eu-taerskelvaerdien.pdf>

Vurdering af grænseoverskridende interesse:

<https://www.kfst.dk/udbud/udbudsregler/udbud-dk/vurdering-af-klar-graenseoverskridende-interesse/>

Keep it Simple, FRI, 2018 <https://www.frinet.dk/vaerktoejer/fri-s-vejledninger/udbud-keep-it-simple/>

Intelligente indkøb, FRI, 2017 <https://www.frinet.dk/vaerktoejer/fri-s-vejledninger/vejledning-intelligente-indkoeb-af-raadgiverydelser/>

Vejledning om Evalueringsmodeller, Konkurrence og Forbrugerstyrelsen juli 2019

https://www.kfst.dk/media/54502/evalueringsmodeller_praktisk-vejledning-til-offentlige-indkoebere.pdf

Dialog i Udbudsprocessen, Værdibyg.dk, 2018 <https://vaerdibyg.dk/vejledning/dialog-i-udbudsprocessen/>

EFFEKTIV prækvalifikation, Værdibyg.dk, 2013 <https://vaerdibyg.dk/vejledning/effektiv-praekvalifikation/>

Kvalitet som tildelingskriterium, Værdibyg.dk, 2012 <https://vaerdibyg.dk/vejledning/kvalitet-som-tildelingskriterium/>

Bedre udbudstidsplaner TIDSPLANREDEGØRELSE, Værdibyg, 2010 <https://vaerdibyg.dk/vejledning/tidsplanredegoerelse/>

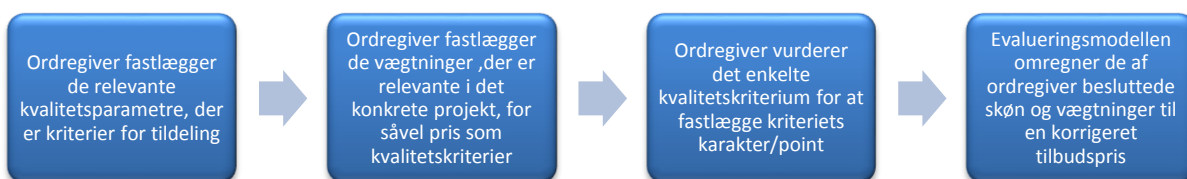
FRI's evalueringsmodel for indkøb af rådgivningsydelser

Forudsætninger

Denne evalueringsmodel benyttes kun til evaluering af *økonomisk mest fordelagtige tilbud*, og det forudsættes, at man bruger et to-kuvert system, således at tilbuddene vurderes på de kvalitative parametre, før man er bekendt med prisen på de enkelte tilbud.

Fremgangsmåde

Efter at kvaliteten er blevet vurderet, og der er givet point, omregnes disse til et pristillæg. For at synliggøre modellens funktion i forhold til ordregivers beslutninger og subjektive skøn er nedenstående figur udarbejdet.



"Evalueringsmodellen" ændrer ikke på ordregivers ret til at fastlægge relevante kvalitetskriterier og deres relative vægtninger i forhold til prisvægtning.

Alle kvalitetsparametre vurderes af ordregiver og tildeles point i henhold hertil. Det anbefales at benytte en 11-point skala, se [bilag 1](#). Herefter vægtes kvalitetsparametrene i forhold til den på forhånd definerede vægtning, og tillægsprisen til den oprindelige tilbudspris tildeles baseret på tilbuddets afvigelse fra den bedst mulige kvalitative karakter. Den laveste justerede pris vinder opgaven.

Beregning

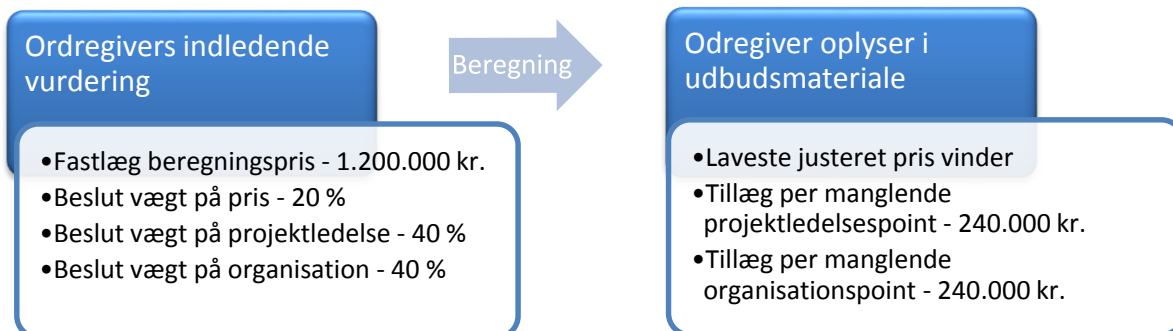
Evalueringsmodellen benytter en formel, der bruges til at fastlægge pointprisen per manglende kvalitetspoint for hvert af de kvalitative parametre. Herefter findes den samlede tillægspris ved at gange pointprisen med den pointmæssige afvigelse fra maks. point på de kvalitative parametre.



Ordregiver skal selv definere en passende beregningspris, der skal danne rammen for beregningen af pointprisen. Dette kunne eksempelvis være budgetprisen for projektet.

Eksempel

Ordregiver foretager en evaluering af projektet, der skal udbydes, og vælger at benytte en beregningspris på 1.200.000 kr. Det besluttes, at pris skal vægte 20 %, mens projektledelse og organisation skal vægte 40 % hver.



De indkomne tilbud vurderes på de kvalitative parametre på en skala fra 0-10 og laveste justeret pris vinder opgaven.

| | Tillæg for manglende point | Maks. mulige point | Tilbud A | Tilbud B | Tilbud C |
|------------------------------|----------------------------|--------------------|---------------|---------------|----------------------|
| Projektledelse | 240.000 kr. | 10 | 3 | 6 | 8 |
| Tillægspris - Projektledelse | | | 1.680.000 kr. | 960.000 kr. | 480.000 kr. |
| Organisation | 240.000 kr. | 10 | 5 | 6 | 9 |
| Tillægspris - Organisation | | | 1.200.000 kr. | 960.000 kr. | 240.000 kr. |
| Tilbudspris | | | 1.000.000 kr. | 1.200.000 kr. | 1.400.000 kr. |
| Justeret pris | | | 3.880.000 kr. | 3.120.000 kr. | 2.120.000 kr. |