

SIMPLE UDBUD

AF RÅDGIVNINGSYDELSESR,
GENEREL

2024



Foreningen af
Rådgivende Ingeniører
FRI



INDHOLD

HVORDAN KØBER MAN IND LETTEST MULIGT?.....	3
DEN KORTE UDGAVE TIL SIMPLE INDKØB!	4
DEN LIDT LÆNGERE GENNEMGANG AF REGLERNE:.....	5
HVAD HAR BETYDNING FOR, HVILKE REGLER DER SKAL FØLGES?	5
Udbudsregler	6
Successive indkøb	6
INDKØB UNDER TÆRSKELVÆRDIEN.....	6
Klar grænseoverskridende interesse?	7
Indkøb under 500.000 kr.	7
Indkøb over 500.000 kr. men under tærskelværdien uden klar grænseoverskridende interesse	7
INDKØB OVER TÆRSKELVÆRDIEN.....	9
DELYDELSER	10
RAMMEAFTALER – KAN VÆRE EN GOD LØSNING.....	10
- MEN DET KAN KVALIFIKATIONSORDNINGER OGSÅ VÆRE.....	11
GODE RÅD OM, HVORDAN INDKØB GØRES LETTERE:	12
REGLER/LINKS.....	14
Love og direktiver	14
Vejledning om udbudsreglerne.....	14
Anden vejledning.....	15

HVORDAN KØBER MAN IND LETTEST MULIGT?

FRI har udarbejdet denne kortfattede vejledning om, hvilke muligheder ordregiver har for at købe rådgivning ind lettest, hurtigst og uden unødvendige omkostninger.

Der er tale om en kortfattet gennemgang af reglerne, som 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.

Vejledningen indledes med en en-sides gennemgang af mulighederne for indkøb under tærskelværdien "Den korte udgave til simple indkøb!". Denne ekstrakt linker over til den lidt mere grundige gennemgang af emnet i vejledningen, hvis der er behov for at vide mere.

DEN KORTE UDGAVE TIL SIMPLE INDKØB!

Her er et hurtigt overblik over, hvad en indkøber, der er underlagt reglerne for offentlige indkøb skal forholde sig til - såvel i forhold til EU-direktiver som nationale regler - når ønsket er at købe mindre rådgivningsopgaver så simpelt som muligt, dvs. uden udbud. en korte gennemgang på 4 punkter er linket op til den mere dybtgående vejledning, hvor man kan læse mere om de enkelte forudsætninger.

1. HVOR STOR ER RÅDGIVEROPGAVEN?

EU-tærskelværdien for indkøb af rådgivningsydelser indtil 31/12 2025:

Udbudsregel	Rådgiverydelser
Forsyningsvirksomhedsdirektivet	3.296.717 kr.
Udbudsloven	1.644.638 kr.

Hvis opgaven er under 500.000 kr., er forsyningen ikke underlagt nogen udbudsregler!

2. HVIS OPGAVEN ER OVER 500.000 KR. MEN UNDER TÆRSKELVÆRDIEN, SKAL DET VURDERES, OM OPGAVEN HAR EN KLAR GRÆNSEOVERSKRIDENDE INTERESSE

Ved vurdering af, om der foreligger en klar grænseoverskridende interesse, vil der typisk blive lagt vægt på kontraktens genstand, den 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.

3. HVIS OPGAVEN IKKE HAR EN KLAR GRÆNSEOVERSKRIDENDE INTERESSE, SKAL MAN INDKØBE PÅ MARKEDSMÆSSIGE VILKÅR

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

4. RISIKERER ORDREGIVER 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 skønsmæssige beføjelser, hvis der foreligger en skriftlig forklaring for beslutningen.

DEN LIDT LÆNGERE GENNEMGANG AF REGLERNE:

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 ordregiver skal følge.

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

Hvis ordregivers 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	3.296.717 kr.
Udbudsloven	1.644.638 kr.

Tærskelværdierne er ex. moms og justeres hver andet år - næste gang den 1. januar 2026.

Hvilket regelsæt?

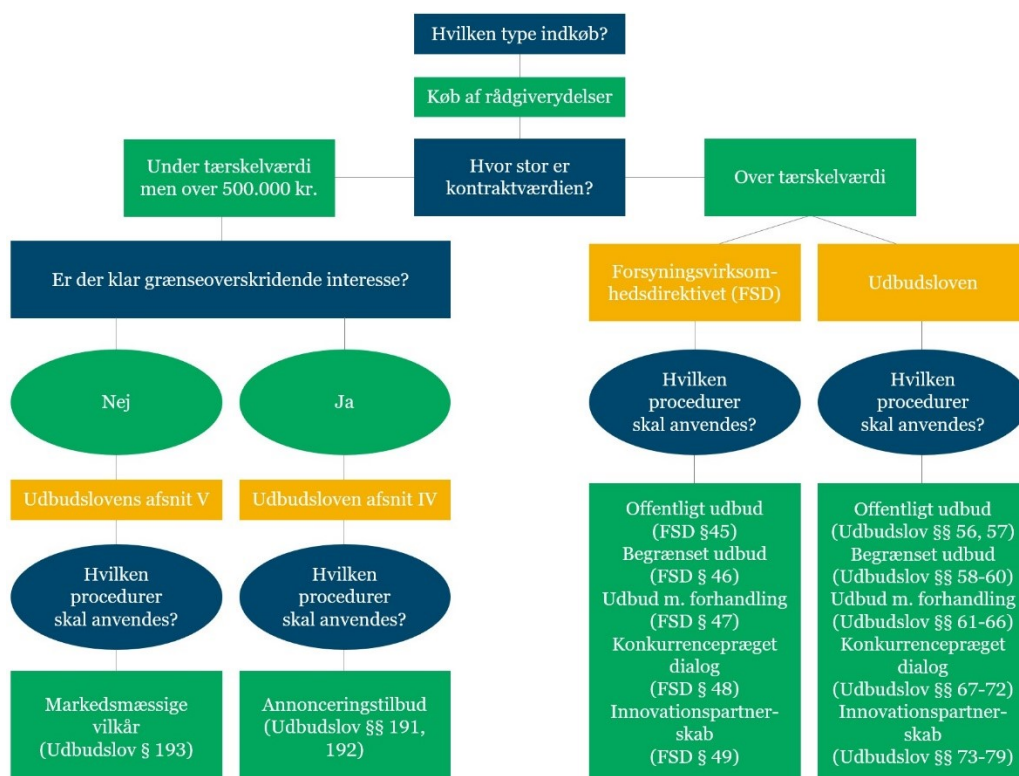
Næste spørgsmål er derfor: Skal forsyningsselskabet følge Forsyningsvirksomhedsdirektivet eller Udbudsloven?

Aktiviteter, der er omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivet

Gas, varme, elektricitet, vand (ej spildevand, hvis drift i selvstændigt selskab), transporttjenester, posttjenester, olie, kul samt havne og lufthavne. Spildevandsdrift (isoleret set) og affaldshåndtering er ikke omfattet af Forsyningsvirksomhedsdirektivet.

Hvis der er tale om en kontakt, 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



Se diagram i stor størrelse på side 13.

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 2019¹.

Vejledningen omtaler forpligtelsen til at lægge forskellige indkøb sammen ved vurdering af tærskelværdien. Det fremgår her, såvel som af klagenævnspødselspraksis 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 ordregiver 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

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>

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.

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 BR18 m.m. (se note 3)

Ordregiver har et stort skøn, men der bør altid udarbejdes et notat om vurderingen.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. For forvaltningsmyndigheder gælder de forvaltningsretlige principper om ligebehandling m.m. Offentligretlige organer - dvs. udbudspligtige institutioner, der ikke er en offentlig myndighed – er som udgangspunkt ikke underlagt regler.

Indkøb over 500.000 kr. men under tærskelværdien uden klar grænseoverskridende interesse

Også når ordregivers indkøb af rådgiverydelser er 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.

Er der tale om et indkøb af rådgiverydelser, uden klar grænseoverskridende interesse, har ordregiver stor frihed, idet ordregiver blot har pligt til at sikre sig, at indkøbet foregår på markedsmessige 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. Ordregiver kan også vælge at indhente to eller flere tilbud evt. via en kvalifikationsordning, se side 12. Endelig kan ordregiver også ved de små sager vælge at annoncere på www.ubud.dk eller på sin hjemmeside.

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: [Sådan vurderer du "klar grænseoverskridende interesse" \(kfst.dk\)](#)

Udbud på markedsmæssige vilkår

- Gennemføre en markedsprøvning og indhente 1 tilbud
- Benchmarking-undersøgelse hos udvalgte leverandører, etv. kvalifikationsliste og indhente 1 tilbud
- Erfaringer fra tidligere indkøb og indhente 1 tilbud
- Indhente 2-3 tilbud (underhåndsbud)
- Annoncere 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.

Ordregiver skal⁴ i forbindelse med tilbudsindhentningen oplyse de bydende hvor mange tilbud, der indhentes. Hvis der inviteres flere end tre til at afgive tilbud, skal ordregiver 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 vedligeholdelses-omkostninger, 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 ordregiver 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 ordregiver underrette alle tilbudsgivere samtidig om tildelingsbeslutningen, og hvis en af de bydende anmoder om det, skal der gives en begrundelse for denne.

⁴ Udbudslovens § 193 stk. 1 nr.3

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 skønsbeføjelser.

Klager kan forelægges for ”de relevante forvaltningsretlige organer”. Da Udbudsloven blev vedtaget, var det Statsforvaltningen, som ikke længere eksisterer i samme form. I dag kan der i stedet i første omgang klages til ordregiver 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 efter 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 ordregiver. Udbud med forhandling kan være hensigtsmæssigt ved mere komplekse opgaver; men det anbefales, at ordregiver 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 ordregiver 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 ordregiver 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 – stejlhed – 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-kuverts-system. Hillerød Forsyning har brugt modellen i de seneste 9-10 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 delydelserreglen skal benyttes i forbindelse med et indkøb. Denne bemærkning/forudsætning er efterfølgende blevet ændret af Klagenævnet for Udbud⁵. 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 ordregiver(e) 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. Ordregiver 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 overvejselsen 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 ordregiver, som derfor bør vurdere, hvor mange rådgivere, der reelt er behov for på rammeaftalen.

Hvis ordregiver ønsker at indgå en parallel rammeaftale, hvor den samlede værdi er under tærskelværdien, kan ordregiver nøjes med at indgå aftale med to rådgivervirksomheder. Tilsvarende kan en ordregiver, 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.

⁵ Klagenævnet for Udbud kendelse af 19. juni 2017: LH Gulve mod Region Midtjylland

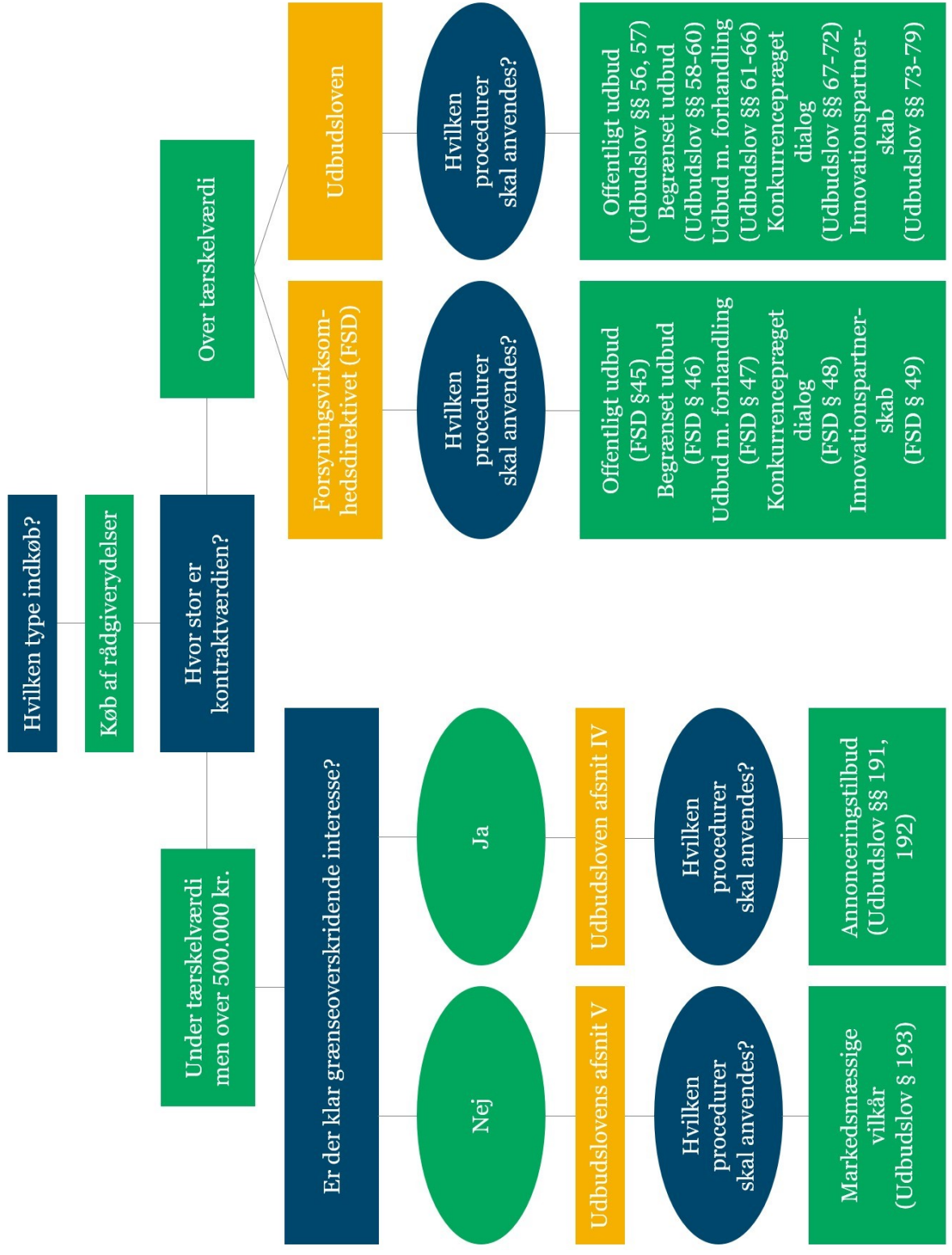
Det kræver ved rådgiveropgaver typisk, at der kun er én leverandør på rammeaftalen, eller at der er en rangordning (kaskademodel), så nummer to på listen kun får tildelt opgaven, hvis nummer et ikke kan påtage sig opgaven.

- 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.

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: [Tærskelværdier 2024 og 2025 \(kfst.dk\)](#)

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://udbudslov.dk/udbudsregler/udbudsdirektivet/>

Forsyningsvirksomhedsdirektivet 2014/25/EU
<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32014L0025:DA:HTML>

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/2dydoygy/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:

[Sådan vurderer du ”klar grænseoverskridende interesse” \(kfst.dk\)](#)

Keep it Simple, FRI, 2018

[UDBUD - keep it simple \(frinet.dk\)](#)

Intelligente indkøb, FRI, 2017

[Notat: Intelligente Indkøb - arbejdsnotat \(frinet.dk\)](#)

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-tidelingskriterium/>

Bedre udbudstidsplaner TIDSPLANREDEGØRELSE, Værdibyg, 2010

<https://vaerdibyg.dk/vejledning/tidsplanredegoerelse/>



Foreningen af Rådgivende Ingeniører, FRI er brancheorganisation for rådgiver- og ingeniørvirksomheder. FRI arbejder for at forbedre medlemsvirksomhedernes forretningsvilkår og branchens rammebetingelser. Det har vi gjort siden 1904.

FRI's medlemsvirksomheder arbejder primært med rådgivning inden for: Byggeri, byplanlægning og arkitektur, anlæg og infrastruktur, energi og industri, klima og miljø samt international udvikling.

- FRI er en platform for identitet og stolthed
- FRI er en platform for netværk
- FRI er en platform for indflydelse
- FRI er en platform for services

FRI skaber værdi for alle medlemsvirksomheder.

Se mere på www.frinet.dk



Foreningen af
Rådgivende Ingeniører
FRI