

Anbefalinger til at fremme små virksomheders deltagelse i offentlige udbud

Skab mulighed for et varieret konkurrencefelt

Et varieret konkurrencefelt - hvorfor og hvordan?

Hvornår er størrelsen på ansøger udmålt ved antallet af ansatte en vigtig overvejelse at gøre sig i arbejdet med at tilrettelægge sin prækvalifikation?

Til en begyndelse er det naturligvis vigtigt, at det er foreneligt med sikker levering under den senere kontrakt, at levering også kan foretages af mikro- eller små leverandører. For det er jo hverken at gøre ordregiveren eller leverandøren en tjeneste, hvis denne prækvalificeres alene på grund af sin profil som mikro- eller lille leverandør. For rammeaftalers vedkommende kan det tilmed være kontraktunderstøttende at have et varieret leverandørfelt og dermed konkurrencefelt, hvis rammeaftalens genstand i sig selv har en iboende varians, der bedst understøttes af forskellige virksomhedsprofiler.

Et eksempel herpå kan være udbud af køb af håndværkerydelser. I udgangspunktet er der flere måder hvorefter køb af håndværkerydelser kan tilrettelægges og udbydes. I dette konkrete tilfælde skete det efter regelsættet i udbudsloven som parallelle rammeaftaler med flere rangordnede leverandører, fordi der - i denne kontekst - fra politisk side var formuleret et opdrag om, at så mange håndværkere (gerne lokale) som muligt skulle have mulighed for at blive leverandør af håndværkerydelser til kommunen.

De udbudte parallelle rammeaftaler blev opdelt i fagentrepriser - og afhængig af antallet af potentielle leverandører - blev hvert fag yderligere opdelt i distriktsafgrænsede rammeaftaler. De udbudte opgaver under de parallelle rammeaftaler har en stor variation i omfang, hvorfor tildeling foregår via direkte tildeling og miniudbud afhængig af den estimerede værdi af opgaven. Variationen i omfanget af de tildelte opgaver var anledningen til at arbejde med et kontraktreflekterende udvælgelseskriterium i form af et varieret konkurrencefelt.

Case

Anbefalinger til at fremme små virksomheders deltagelse i offentlige udbud



Udvælgelseskriteriet lød derfor:

”Udbyder vil for hver af de udbudte delaftaler udvælge de **x** egnede virksomheder/ansøgere, der på baggrund af opgaverne omfattet af den konkrete delaftale tilsammen sikrer den bedste konkurrence om den udbudte delaftale. Udbyder vurderer, at den bedste konkurrence sikres ved at udvælge **x** egnede virksomheder/ansøgere med forskellige virksomhedsprofiler* og ved at vælge de virksomheder/ansøgere inden for de forskellige virksomhedsprofiler, der har de bedste referencer fra udførelse af tilsvarende opgaver som de, der er omfattet af den enkelte delaftale.”

*Små håndværksvirksomheder: under 5 ansatte; mellemstore håndværksvirksomheder: 5-15 ansatte og store håndværksvirksomheder: mere end 15 ansatte.

Resultat

I alt 73 parallelle rammeaftaler, hvoraf de 56 er med lokale leverandører. Spændvidden i antal ansatte på tværs af alle aftaler er fra 5 til plus 500.

Ordregiver: Fællesindkøb Midt

Udbudsområde: Håndværkerydelser

SMV-effekt: Leverandørfeltet under ét spænder vidt, og rummer flere små og mellemstore (lokale) håndværkervirksomheder.

Læs mere: <https://fikm.dk/>