

## OBS-punkter vedr. udbudsprocessen

### Lydhørhed/dialog

- Leverandørsiden opfordrer til at ordregiver udviser *reel lydhørhed* ved dialog, så dialogen ikke er proforma og reelt en monolog.

### Udbudsplaner

- Leverandørsiden kunne ønske sig en oversigt i regi af IKA med indkøbsfællesskabers udbudsplaner
- Leverandørsiden opfordrer ordregiversiden til at være opmærksom på, at hvis udbudsplaner skrider. Dette presser tilbudsgivere, idet disse har disponeret efter offentliggjorte udbudsplaner.
- Slip data fri: Udbudsplan bør ikke ligge i PDF men i Excel.

### Udbudsprocedurer

- Ordregivere opfordres til at se på andre procedurer end det klassiske offentlige udbud.
- Leverandørsiden opfordrer til øget brug af begrænset udbud – i stedet for offentligt udbud.
- Leverandørsiden opfordrer til at ordregiver undgår rene priskonkurrencer.

### Høringsfase

- Der bør gennemføres en høringsfase hvor udbudsmateriale sendes offentligt i høring. Enten hele materialet eller evt. dele af materialet. Der bør lægges 30 dage til høringsvar.

### Kravspecifikationer

- Leverandørsiden opfordrer til at gennemføre en reel teknisk dialog før udbud, således at der undgås urealistiske kravspecifikationer og kostdrivende kravspecifikationer.
- Hvis ordregiver kopierer tidligere udbudsmaterialer er det vigtigt at være kritisk og at forholde sig til spørgsmål/svar fra tidligere udbud.

### Tilbudsafgivelse

- Leverandørsiden opfordrer ordregiversiden til at være opmærksom på:
  - Tiden til at afgive tilbud kan være for kort – især ved sammenfaldende sortimentsudbud.
  - Lav ikke ændringer i tilbudslisten kort tid inden tilbudsfristen.
  - Ordregiver opfordres til ved sortimentsudbud, at der ved tilbudsafgivelse gives mulighed for et vist niveau af fejl på positionsnummer, således at få fejl ikke medfører, at tilbuddet er ukonditionsmæssigt.
  - X-antal procent positioner skal være udfyldte og korrekte. Strategisk vigtigt varer markeres, må ikke indeholde fejl.

### Tilbudsevaluering

- Ordregiver opfordres til at kontrollere prisafvigelse på identiske positioner på tværs af budene. F.eks. ved at indkalde vareprøver på den prisbillige position.
- Dette skal adresseres i udbudsmaterialet. (Jf. IKA-skabelon.)
- Ordregiver opfordres til at være opmærksomme på mangelfuld dokumentation, som kan betyde, at ordregiver ikke får de varer ordregiver har kravspecificeret.

- Enten skal dette håndteres i udbudsprocessen, således at kontrakten tildeles rette leverandør - alternativt får ordregiver en ongoing problematik i kontraktperioden

#### Meddelelse om resultat:

- Det er alfa og omega, at tilbudsgivere oplever konkurrencen som fair.
- Evalueringsrapporten skal være dækkende, så vragede tilbudsgivere ikke efterlades i tvivl om, at der snydt på vægtskålen.

IKAs Dialoggruppe november 2018