

# GIV DE MINDRE VIRKSOMHEDER EN CHANCE – 13 BUD PÅ EN SMV-VENLIG KOMMUNAL UDBUDS- OG INDKØBSPOLITIK

Fremtidige danske vækst- og eksportvirksomhedssucceser ligger i høj grad i hænderne på kommunalpolitikkerne. Kommunerne er uden sammenligning Danmarks største indkøbere. Derfor er kommunernes indkøbspolitik at sidestille med erhvervs politik i praksis. Kommunernes indkøb bør derfor afspejle de målsætninger, der arbejdes med i erhvervs politikken. Som regeringen fremhæver i sin vækststrategi *'Et samfund med plads til det frie initiativ'* fra 2003, så er *"Flere opgaver, der er attraktive for mindre virksomheder"* et selvstændigt initiativ for at sikre fremtidens vækst.

Når målet for den danske erhvervs politik er at fremme iværksætteri, styrke kreativitet og innovation samt at have høj konkurrence på markedet, er det nødvendigt, at kommunernes indkøb indrettes, så de bedst muligt understøtter disse mål.

Kommunernes ønske om konkurrencedygtige priser og et ønske om at styrke de små og mellemstore virksomheder (SMV'er) og derved også det lokale erhvervsliv er helt legitimt og kan forenes med anvendelsen af såvel EU's udbudslovgivning som tilbudslovens regler om udbud af bygge- og anlægsarbejder og annonceringspligt forud for offentlige indkøb af varer og tjenesteydelser til en årlig værdi af 500.000 kr. (eller over 500.000, men under de relativt høje tærskelværdier, der udløser pligt til at anvende EU-udbud).

Håndværksrådet anviser i dette notat 13 måder, hvorpå kommunerne både giver de mindre virksomheder mulighed for at bevise deres værd og kreativitet, giver iværksættere mulighed for at få fodfæste og sikrer en høj konkurrence på markedet - nu og i fremtiden.

Det skal fremhæves, at en større anvendelse af små og mellemstore leverandører ikke behøver at betyde, at nye samarbejds- og udbudsmåder som fx partnering ikke kan lade sig gøre. SMV'er er ansvarsfulde, effektive og innovative samarbejdspartnere og leverandører til kommunen. De mindre virksomheder er endvidere ofte lokalt funderet og vil derfor ofte være mere fleksible og have en kortere responstid.

I *'Bilag til notat om en SMV-venlig udbuds- og indkøbspolitik'* gennemgås de enkelte anbefalinger detaljeret med konkrete anvisninger og forslag til, hvordan de pågældende anbefalinger kan føres ud i praksis.

## 1. Udarbejd retningslinier for udbud og indkøb

Kommunen bør udarbejde et sæt retningslinier for, hvordan den tilrettelægger sine udbud således, at de mindre virksomheder og også iværksættere får reel mulighed for at byde på og deltage i de kommunale indkøb.

Retningslinierne kan konkretisere kommunens indkøbspolitik og dermed også dens erhvervs politik. Sådanne retningslinier kan give nogle håndgribelige værktøjer til kommunens medarbejdere, ligesom det sikres, at de muligheder for alternative indkøb, som EU-reglerne åbner op for, bliver mere kendte. Fx er der mange, der ikke ved, at EU-lovgivningen tillader, at man holder dele af varekøbs- eller tjenesteydelseskontrakter på op til 80.000 EUR (knap 600.000 kr.) uden for EU-udbud. Disse opgaver kan så tildeles/udbydes i overensstemmelse med de erhvervs politiske målsætninger.

Et mål, kommunen kan opsætte i retningslinierne, kan fx være at arbejde for, at en vis procentdel af alle indkøb går til SMV'er eller involverer SMV-deltagelse. Det bør understreges, at en sådan politik ikke behøver at medføre højere priser på kommunens udbud.

## 2. Orientering om kommende kommunale udbud og indkøb

For at små og mellemstore virksomheder kan tilbyde sig som leverandør til kommunen, skal de have mulighed for på en let tilgængelig måde at finde ud af, hvilke indkøb af varer, tjenesteydelser samt bygge- og anlægsarbejder kommunen foretager.

Kommunen bør oprette en særlig hjemmeside, der anvendes til at meddele, hvilke udbudsprocedurer der er indledt eller nært forestående. Det gælder såvel udbud på basis af EU's udbudsregler, udbud på af bygge- og anlægsarbejder på basis af tilbudsloven samt de regler om annonceringspligt for kontrakter på 500.000, der blev indsat i tilbudsloven i 2007. På denne måde kan SMV'erne let og hurtigt holde sig informeret, om der er områder, hvor de kan deltage i konkurrencen om kommunens indkøb.

### **3. Udsend retningslinier om fx formkrav til potentielle tilbudsgivere**

Mange SMV'er er uvante med at udarbejde tilbud til en kommune. De har derfor brug for information om fx formkrav og andre vigtige detaljer, der ikke fremgår af selve udbudsmaterialet. Kommunen kan derfor med fordel for både sig selv og tilbudsgiverne udarbejde retningslinier om, hvordan tilbud skal udformes, hvis de skal opfylde kommunens ønsker ud over dem, der fremgår af selve udbuddet.

### **4. Stil ikke større udbudskrav end nødvendigt**

En kommunal udbudspolitik bør pålægge dem, der udarbejder udbudsmateriale, at sikre, at udbuds- og prækvalifikationskrav bliver så enkle som muligt, samt at der ikke stilles unødige krav til leverandørerne, blot for at være 'på den sikre side'.

På bygge-/anlægsområdet bør kommunen ikke stille krav til virksomhederne om bankgaranti ved mindre opgaver, fx under 500.000 kr.

### **5. Rammekontrakter bør være korterevarende**

Når kommunen anvender rammekontrakter, bør aftalen være af kortere varighed. Dette vil være et led i at sikre mere intensiv konkurrence. En undersøgelse, der blev gennemført af Håndværksrådet i 2007, viser, at mere end 66 % af de kommunaltekniske chefer forventer, at udbudenes størrelse vokser.

Det bliver derfor alt andet lige sværere for mindre og nystartede virksomheder at blive leverandører til kommunen. En måde, hvorpå dette problem kunne nedbringes, er ved at arbejde med kortere kontraktperioder, så der kommer hyppigere udbud end ellers. Man kan også vælge at udbyde en rammeaftale, som tildeles flere leverandører. I så fald skal der ifølge udbudsdirektivet mindst være tre leverandører med i aftalen, der så kan komme i betragtning med henblik på leverancer i løbet af en længere periode enten på basis af rammeaftalens vilkår eller en efterfølgende konkurrence mellem rammeaftalens leverandører.

### **6. Brug kun EU-udbud når lovgivningen kræver det**

En kommunal indkøbspolitik bør fastlægge kriterier for, hvordan man vil foretage indkøb, når der er tale om indkøb under EU's tærskelværdier. EU's meget detaljerede udbudsregler er en barriere for mange små og mellemstore virksomheder. Anvendes EU-udbud på opgaver, hvor det ikke er påkrævet, udelukker man derfor på forhånd en række SMV'er.

### **7. Reservér dele af en kontrakt til indkøb, der understøtter erhvervspolitikken**

Ifølge EU's udbudsregler kan kommunerne fuldt lovligt vælge at holde dele af deres kontrakter uden for udbud. Disse opgaver kan kommunerne tildele/udbyde til mindre eller nystartede virksomheder i tråd med ønskerne i erhvervspolitikken. På denne måde kan kommunen på lovlig vis anvende sin indkøbspolitik til at drive en aktiv erhvervspolitik. For den bedste måde, hvorpå kommunen kan medvirke til at udvikle og styrke iværksættere og SMV'er, er ved at købe deres produkter. Uden et marked - ingen udvikling og innovation i disse virksomheder.

Håndværksrådet anbefaler derfor, at kommunen så vidt muligt - og naturligvis under hensyntagen til forholdet mellem omkostninger og fordele på kort/lang sigt - holder en del af kommunens opgaver uden for udbud, hvilket vil kunne styrke den lokale/regionale konkurrence og innovation.

For at undgå ulovlig forskelsbehandling bør man dog være opmærksom på, at man ikke kan skrive ind i en kommunes erhvervspolitiske målsætning, at delkontrakter forbeholdes lokale/regionale virksomheder.

### **8. Opdel udbud i flere dele**

Kommunens udbud bør, hvor det er muligt, opdeles i mindre dele. De mindre virksomheder er centrale brikker for at undgå monopoler og karteller. Derfor er det også vigtigt, at kommunen tilrettelægger sine udbud på en sådan måde, at de mindre virksomheder ikke på forhånd udelukkes for at byde på opgaverne.

Det kan være administrativt lettest at anvende ét samlet udbud. Men det vil dog være en ret lille ekstra belastning at anvende en række ens udformede udbud til en række enkeltopgaver. Det indebærer andre fordele - især at mindre, men effektive virksomheder kan overleve, og at der samlet set over tid sikres et konkurrencepræget, innovativt virksomhedsmiljø både lokalt og regionalt.

## **9. Tilrettelæg udbud så tilbudskonsortier kan byde**

Er det ikke muligt at opdele udbud, så mindre virksomheder kan byde alene, bør udbudet tilrettelægges således, at mindre virksomheder i fællesskab har mulighed for at byde på opgaven. Dermed fremmer man mindre virksomheders mulighed for at gå sammen om at løse større opgaver. Håndværksrådet har udarbejdet nogle værktøjer, der kan hjælpe virksomhederne til at gå sammen.

En afgørende forudsætning for, at virksomheder kaster sig ud i et sådant projekt, er dog, at kommunen tilkendegiver, at man ønsker at tilrettelægge sine udbud, så sådanne konsortier kan byde på opgaverne.

## **10. Indkøbssamarbejde**

Kommunen bør kun gå sammen med andre kommuner om fælles indkøb eller anvende centrale indkøbsorganer i stedet for egne udbud i de tilfælde, hvor det uomtvisteligt kan ventes at give så gode resultater indkøbsmæssigt, at det ville være uforsvarligt ikke at gøre det.

Mange kommuner er efter kommunalreformen blevet så store, at de vil kunne opnå mindst lige så gode eller måske bedre resultater ved selv at købe ind. Det bør i hvert fald ikke være sådan, at det alene er ønsket om at undgå besvær, der får en kommune til at vælge indkøb via en central indkøbscentral.

## **11. Sæt fokus på brugen af underleverandører ved store udbud**

Kommunens udbydere bør overveje at benytte deres ret til at anmode tilbudsgivere om i deres tilbud at oplyse, om og i givet fald i hvilket omfang de vil anvende underentreprise. Udbydere bør desuden tilkendegive, at de i deres kontrakter - hvor det måtte synes relevant - vil indsætte en bestemmelse om, at opgaverne i videst muligt omfang bør involvere underentreprenører. Det er også vigtigt at overveje, om der ved udbud af større opgaver skal gives mulighed for tilbudsgivere til ikke blot at byde på hele opgaven, men også på dele deraf eller eventuelt at byde både på hele opgaven og på dele deraf. Alt efter forholdene vil det for kommunen kunne være fornuftigt økonomisk set at åbne for flere muligheder end kun at byde på hele opgaven.

## **12. Gennemtænk mulighederne i digitale løsninger**

Med hensyn til brug af elektroniske udbudsprocedurer bør kommunen overveje, hvordan den vil gå frem og derunder vurdere, om de gavnlige, administrative følger opvejer eventuelle negative. Ikke mindst fordi en del - særligt små - virksomheder endnu ikke anvender eller er rutinerede i at anvende elektroniske procedurer. Et krav til digitale udbud må være, at det ikke kræver særligt soft- og hardware for at kunne se og byde på kommunale opgaver.

## **13. Retvisende priser når kommunen konkurrerer med private leverandører**

Kommunen bør sikre, at de beregninger, de foretager af egne omkostninger, er realistiske og medtager alle omkostninger, der ligger til grund for kommunens afregningspriser, og som både direkte og indirekte er forbundet med at løse en given opgave. Betydningen heraf fremgår også af konkurrenceloven, der i 2007 blev ændret, så den nu indeholder bestemmelser om korrekte afregningspriser og mulighed for, at konkurrencestyrelsen griber ind over for forkerte prisberegninger.

*Håndværksrådet*

*22. januar 2008*