

# Op og ned på udbud



Dover Castle udstillingen i syd England udført af Danske Kvorning Design og Kommunikation for English Heritage.

*Udbud er i stigende grad en del af hverdagen for mange kulturinstitutioner, museer og kommunale virksomheder. Det er blevet bestemt ved lov, hvad der skal udbydes og hvordan, og det er som oftest kulturhusets lydtekniker eller museumschefen selv, der er primus motor på udbuddet.*

**D**er er mange regler og love, der skal overholdes, når et udbud skal skrues sammen. Hvis ikke man beskæftiger sig med udbud i hverdagen, kan det føles som en uoverkommelig opgave. Bliver man ikke klædt på til at håndtere et større indkøb, kan det blive en svær opgave at løfte, hvor overskuelig information og skabeloner kan være svært at finde.

Det er heldigvis en problemstilling, som både KL og Erhverv & Byggestyrelsen har taget hånd om ved at søsætte Udbudsportalen.dk; en hjemmeside, der forsøger at forklare og navigere i feltet. Med udbudsportalen er der kommet et øget fokus på, hvordan en udbudsproces kan gøres nemmere og mere overskuelig for alle. "Idéen med udbudsportalen er blandt andet at fremme en grad af standardisering i udbudsprocessen", siger Rikke Thorlund Haahr, chef for

udbudsportalen.dk.

For at kunne komme i gang med at lave et offentligt udbud skal man først have overblik over den proces man ønsker at gennemgå. Ved at vælge udbudsform får man automatisk processen ridset op, idet kontraktrammen afgør udbuddets forløb. Kontraktrammen er delt op i forskellige kategorier, der kaldes tærskelværdier. Tærskelværdien afspejler den samlede kontraktsum, og den beregnes eksklusiv moms men inklusiv optioner.

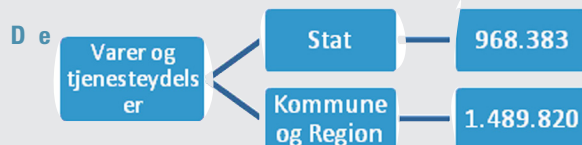
Udbudsformen opdeles i 3 overordnede kategorier med underkategorier: EU-udbud, danske udbud og forsyningsvirksomhedsdirektivet. Den sidste gælder forsyningsområder som vand, energi og transportforsyning og er derfor mindre relevant i forhold til kulturbranchen.

Det er tærskelværdierne, der definerer, om udbuddet skal

# Op og ned på udbud



Tærskelværdier ved Bygge og anlæg



Tærskelværdier Varer og tjenesteydelser

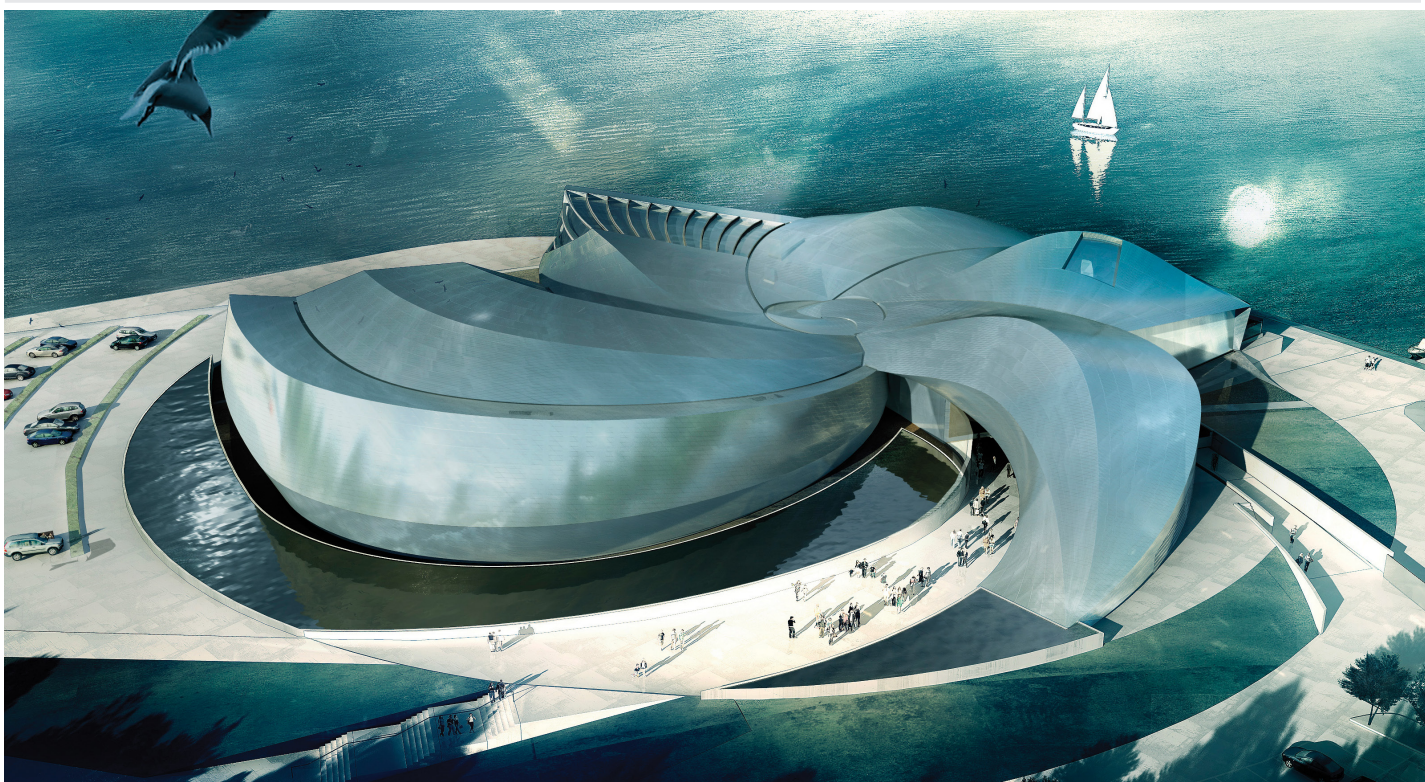
følge Udbudsdirektivet (EU-udbud) eller Tilbudsloven (danske udbud). Den primære forskel mellem de to udbud er, at man efter Tilbudsloven kun behøver at annoncere i Danmark på [udbud.dk](http://udbud.dk), hvorimod man med Udbudsdirektivet skal annoncere på EU plan og benytte Europakommissionens platform, SIMAP. Under udbudsdirektivet findes også en underskov af måder at udbyde på. Disse former kan med fordel også bruges under Tilbudsloven – altså danske udbud.

Da der kan være meget stor forskel på kontraktsummerne på de forskellige opgaver, deles udbudsdirektivet op, så der skelnes mellem Bygge og anlæg samt Varer og tjenesteydelse. Disse deles igen op i Kommune og region og Stat, som er tildelt hver sin tærskelværdi. Statslige indkøb i kategorien Varer og tjenesteydelser er dermed et dansk udbud under Tilbudsloven, hvis det ikke overstiger 968.383kr. Hvis det derimod overstiger 968.383kr, er det et EU Udbud efter Udbudsdirektivet.

## forskellige udbudsformer

Idet man kender sin kontraktsum og dermed hvilken "kasse", ens udbud hører under, skal man vælge, hvorledes man ønsker at arbejde sammen med sine leverandører og dermed hvilken form, ens udbud skal have. Hvis udbuddet hører under Udbudsdirektivet, er det nyttigt at undersøge, hvilken udbudsform, der er mest hensigtsmæssigt. I nogle tilfælde kan det være en svær proces, og hjælp fra eksempelvis rådgivere kan være en fordel. Et godt råd fra Anders Chr. Gade fra Gade & Mortensen · Akustik A/S er derfor allerede i den indledende fase, hvor budgetter skal lægges og penge skal søges, at sætte penge af til en rådgiver: "Rådgiveren kan sørge for at balancen i udbuddet både formuleres så bredt, at flere kan byde og så specifikt, at udbyders ønsker og krav opfyldes."

I et Offentligt udbud skal udbyder (ordregivende myndighed) offentliggøre en udbudsbekendtgørelse, hvori der angives, om der er tale om en rammeaftale eller et dyna-



misk indkøbssystem. I udbudsbekendtgørelsen beskrives selve opgaven og de kontraktlige forhold samt hvilke tildelingskriterier, der anvendes. Modsætningen til dette er et begrænset udbud, der begrænser antallet af leverandører, der skal have mulighed for at byde på opgaven. Udbydere inviterer virksomheder til at tilkendegive deres interesse og fremsende oplysninger til vurdering af deres egnethed. På den baggrund opfordres et begrænset antal til at afgive et tilbud på opgaven.

Ønskes større dialog om den endelige kontrakt, kan man udbyde sit udbud i det, man kalder Konkurrencepræget dialog. Denne adskiller sig fra det Begrænsede udbud ved, at udbyder indleder dialog med de udvalgte ansøgere med det formål at få indkredset og fastslået, hvordan behovet bedst opfyldes. En anden form, som også tager udgangspunkt i Det Begrænsede udbud, er udbud efter forhandlinger med en udbudsbekendtgørelse. Her kan udbyder gå videre med en forhandling efter offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse. Dette kan også være tilfældet, hvis der eksempelvis er afgivet tilbud, som ikke har opfyldt kravene, men som alligevel har været interessante for udbydere. Alle tilbudsgivere skal have

muligheden for at deltage og udbudsbetingelserne må ikke ændres væsentligt undervejs.

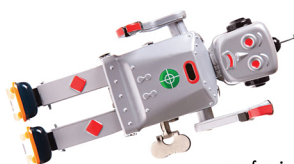
De to sidste former er begge specielle og bruges i begrænset omfang i kulturbranchen. Såfremt der ikke er indkommet ansøgninger eller afgivet egnede tilbud til en opgave, kan udbyder vælge at indgå forhandlinger uden udbuds-bekendtgørelse, hvilket vil sige, at man går i realitetsforhandlinger med udvalgte leverandører.

Den sidste form er hasteproceduren. Denne gennemføres som enten begrænset udbud eller udbud efter forhandling. Der skal være tale om hastende tilfælde, hvor det ikke er muligt at overholde de normale frister. Det må ikke skyldes ordregiverens forhold, og der skal endvidere være tale om en situation, der ikke kunne forudses.

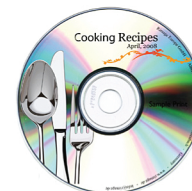
Hvis man derimod definerer udbuddet som et Dansk udbud, skal det offentliggøres på portalen, udbud.dk. Dette gælder alle indkøb af Varer og tjenesteydelser; eksempelvis et trådløst mikrofonsystem til et teater. De danske regler kan bruges, så længe kontrakterne ikke overstiger tærskelværdierne for EU-udbud. Hvis man udbyder varer og tjenesteydelser over 500.000, skal dette udbud annonceres efter særlige annonceringsregler med minimumsoplysninger, der

# Automatisér og strømlin din medie produktion med en løsning fra OS

Med os på:  
**monitorexpo 2012**  
Den 30. maj - 1. juni 2012 | Bella Center



En professionel produktion kræver professionelt udstyr men selvfølgelig også professionelle medier. Falcon FTI medier kombinerer den absolut bedste kvalitet med den rigtige pris på alle medietyper, CDR, DVD-R, DVD-R DL Blu-Ray.



Optical Storage hjælper med integration i Workflow. Der skal software til og det har vi! Med software fra Rootó kan man bl.a. producere playable DVD/BD film direkte fra rå film materiale. (ContentAgent lunchbox). AFC er Optical Storage eget software der kan arkivere og distribuere film blot ved at gemme dit færdige film projekt i en mappe.

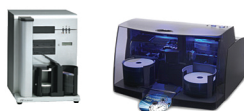
Ring allerede i dag og hør nærmere eller aftal dato for en demonstration.

Vi har 30 års erfaring fra disk produktionens branchen og har markeds bedste løsninger

store tårne  
små tårne



mindre fuldautomatiserede systemer med printer



store fuldautomatiserede systemer med termisk printer



store produktions systemer



# Op og ned på udbud

beskriver omfang og tildelingskriterier m.m. Derimod følger alt under 500.000 Tilbudsloven, men udbyder bestemmer selv, hvad de vil købe af hvem og hvordan.

Denne begrænsede anskueliggørelse af udbudsreglerne og -lovene er en forenkling. Reglerne og lovene er selvfølgelig langt mere detaljerede, og der er flere undtagelser og særregler. Men kender man sin egen institutions typiske udfordringer, kan man sortere i relevansen og dermed reducere omfanget af den nødvendige mængde tekst, der skal læses.

## Udbudsmaterialet

Når man har valgt en form til ens udbud, kan den videre proces fortsætte. Her skal man have sammensat et prækvalifikationsmateriale og alt efter hvilket udbud, man har valgt, skal dette offentliggøres på forskellige måder. Sideløbende kan man producere sit udbud, og her er det vigtigt at have grundreglen om ligestilling og gennemsigtighed for øje.

Det betyder i praksis, at man sikres det bedste produkt til den bedste pris og, muligheden for at favorisere en enkelt leverandør minimeres.

"På Den Blå Planet – Danmarks nye Akvarium sikrede vi dette ved at lave et udbud, der forholdt sig til funktionerne, og som i detaljer beskrev funktionalitet og kvalitetskrav på udstillingen", udtaler Anders Jørgensen fra Stouenborg, der var rådgiver sammen med Gade Mortensen Akustik på udbudsmaterialet til lydsiden.

Set ud fra leverandørernes øjne betyder denne form for funktions-udbud, at de sikres fair konkurrence. Alle byder på lige vilkår med den samme viden. Derfor er det meget vigtigt at være omhyggelig med at overholde ligebehandlingsprincippet i sit udbudsmateriale.

I udfærdigelsen af et udbudsmateriale sker det ofte, at man støder på udfordringer med, hvordan man skal beskrive en given funktion eller vare. Her vil man kunne opsøge bistand hos en leverandør, man har tillid til, men man vil også kunne drage nytte af rådgivere, der er vant til at stykke udbudsmaterialer sammen.

I langt de fleste tilfælde kommer man langt med en åben beskrivelse af opgaven med information om, hvad produktet skal bruges til og i hvilke omgivelser, det skal bruges. Hvis der findes tegninger af lokaler eller andre relevante målinger, kan de med fordel videregives i udbudsmaterialet. Dermed kan detaljeløsningen overgå til specialisterne; leverandørerne. Ved på denne måde at vende kravene om og opstille kvalitative i stedet for produktspecifikke parametre, optimerer man resultatet, ifølge Eddy Bøgh Brixen, elektroakustiker og ejer af EBB-Consult: "Ved at specificere lyd kvalitet, f.eks. i form af lyddækning, taleforståelighed, akustisk støjstråling mv., er der plads til tekniske løsninger, som udbyderen aldrig kunne forestille sig".

I spørgerunden er det vigtigt, at leverandørerne gør brug af muligheden for at spørge ind til Udbudsmaterialet, og at man som udbyder ser spørgsmålene som et konstruktivt gennemtjek af udbudsmaterialet og eventuel rådgivning i forhold til produkterne. "Både udbyder og leverandører må gå åbne ind i processen og føre en nuanceret dialog", siger Rikke Thorlund Haahr og fortsætter: "Leverandørerne er dem, der kender til de nyeste produkter og muligheder og vil derfor også kunne påpege fejl, mangler eller uhensigtsmæssigheder i et udbudsmateriale." I tilfælde af at udbyder opdager eller bliver gjort opmærksom på fejl eller mangler i sit udbudsmateriale, udsendes blot et rettellesblad med de tilrettede ønsker og



behov. Dog skal det nævnes, at man ikke må ændre grundlæggende på udbuddet, idet det så vil være mere korrekt at annullere udbuddet og starte forfra. Ligebehandlingsprincippet gælder også i forhold til spørgerunden, hvor udbyder skal offentliggøre spørgsmål og de dertilhørende svar i en anonymiseret udgave til alle ansøgere. Kasper Stouenborg fortæller: ”at Stouenborg som installatør oplever, at det ofte går galt, når svarene skal anonymiseres og sendes retur til de bydende parter.”

### Udvælgelsen

I selve udvælgelsen af en leverandør er det vigtigt at have gjort sig klart på forhånd, hvordan man vælger. Skal det være den gode pris, der er det vigtigste, eller skal det være en fordeling mellem pris og kvalitet i procenter. Nogen vælger at vurdere de indkomne tilbud ud fra et pointskema. Flere eksperter har dog sat spørgsmålstegn ved, om denne metode er hensigtsmæssig og pointeret, at det kan være til skade for gennemsigtigheden i udvælgelsen.

Når budene er modtaget og en leverandør er fundet, indtræder Stand Still Perioden, hvis udbuddet er lavet som et EU-udbud. Det

kan dog anbefales, at man også bruger denne løsning i forbindelse med danske udbud. Det er en obligatorisk pause mellem den dag, vinderen af udbuddet er fundet til den dag, hvor kontrakten underskrives. Denne pause skal overholdes for at give en realistisk mulighed for de øvrige ansøgere til at indgive en klage. Brydes denne periode, kan kontrakten erklæres for virkningsløs.

### Fremtiden

Der er ingen tvivl om, at udbud er kommet for at blive - på godt og ondt. Der arbejdes på at gøre udbud mere enkle og mindre tidskrævende for alle, men for manges vedkommende vil det forblive en tung byrde at løfte, og langt de færreste i det danske kulturliv vil glædes ved arbejdet med udbud. Derfor er det vigtigt at bruge den hjælp, man kan få hos eksempelvis udbudsportalen.dk, leverandører og rådgivere.

## SOUND DEVICES

### PIX serie videooptager nu med Focus og Exposure Assist



- 🔗 Produktionsklare filer i Avid DNxHD og Apple ProRes
- 🔗 Formatkonverterer mellem 480i/525i/720p/1080i/1080p
- 🔗 SDI og HDMI ind- og udgange med tidskode og styring
- 🔗 5" LCD skærm med valgfrie metre og metadata overlay
- 🔗 Exposure Assist med False Color og Zebra Stribes
- 🔗 Focus Assist med Peaking Filter og Edge Enhance
- 🔗 1:1 Pixel Mapping for præcis fokusering af HD kilder
- 🔗 Lydindgange som mic, line, AES/EBU og via SDI/HDMI
- 🔗 Optager på 256GB Solid State Drive og Compact Flash
- 🔗 SSD disk i caddy med FireWire 800, USB 3.0 og eSATAp
- 🔗 Fuld Ambient tidskode generator og sync reference

**interstage**

- pro audio with a smile  
www.interstage.dk  
tlf. 3946 0000



## MIPRO Byt Til Nyt kampagne !

Med os på:  
**monitor expo 2012**  
30. maj - 1. juni 2012  
Bella Center  
Stand nr. 27



Fra 1/1-2013 er der ikke længere tilladt at bruge trådløse mikrofoner i det nuværende frekvensområde, 800-820 MHz.

MIPRO er klar til de nye tilladte frekvensområder, både 823-831MHz, 863-865MHz, samt white-spaces i 470-790MHz.

Få et godt tilbud på dit nuværende udstyr, ved at skifte en af MIPRO's godkendte modeller.

Vi tager alle mærker i bytte.



Import & distribution

SC SOUND A/S  
Telefon +45 43 99 88 77

mail@sc-sound.dk  
www.sc-sound.dk