

## **Udbud af jobcenterydelser i syv kommuner – også muligheder for de små virksomheder**

*Allerød, Egedal, Fredensborg, Frederikssund, Furesø, Hillerød og Hørsholm Kommuner er netop i gang med at udbyde deres samlede behov for jobcenterydelser.*

I den seneste tid er det i stigende grad blevet almindeligt, at kommuner går sammen om at udbyde opgaver. Dette sparer kommunerne for tid og penge, men gør det også svært for mindre virksomheder at indgive konkurrencedygtige tilbud. Mange mindre virksomheder er derfor kommet med berettigede indsigelser mod dette, gående på at de risikerer at blive hængt af i konkurrencen.

Ovennævnte syv kommuner ønsker at arbejde for så effektiv en konkurrence som muligt, og så vidt det er muligt at sikre, at også mindre virksomheder har mulighed for at deltage i deres udbud. Derfor ønsker de at imødekomme de mindre virksomheders ønsker ved at opfordre dem til at gå sammen om at byde ind på opgaven.

### **Det juridiske grundlag**

I en udbudsproces kan ordregiver ikke stille krav om, at ansøgere eller tilbudsgivere skal antage en bestemt retlig form.

Der er således som udgangspunkt ingen grænser for, på hvilken måde mindre virksomheder kan gå sammen om at afgive tilbud på en opgave.

### **Måder at gå sammen på**

Små virksomheder, der ønsker at deltage i udbud vedrørende store opgaver bør derfor overveje at gå sammen om at løfte opgaven. I den forbindelse er det naturligt at overveje følgende som arbejdsformer:

- Oprette et fælles selskab,
- Indgå en samarbejdsaftale (konsortium),
- Aftale et "almindeligt" leverandørforhold.

### **Oprettelse af et fælles selskab**

Den første løsning tager tid og kræver ressourcer. Endvidere er løsningen indgribende i den forstand, at virksomhederne i mere eller mindre omfang "binder" sig til hinanden. Denne løsning vil derfor normalt kun kunne anbefales i forbindelse med økonomisk set meget store udbud, hvor der økonomisk og selskabsretligt kan være behov for at afgrænse risikoen for tab.



### **Indgåelse af en samarbejdsaftale (konsortium)**

En mere operationel løsning vil derfor oftest være at udarbejde en samarbejdsaftale og på baggrund af denne at gå sammen om at afgive tilbud på en opgave. En sådan sammenslutning af virksomheder kaldes et konsortium. Udarbejdelse af samarbejdsaftaler mv. vil blive behandlet længere nede i artiklen.

### **Almindeligt leverandørforhold**

Hvis det er svært at blive enige om en samarbejdsaftale, kan det i stedet overvejes, om der er grundlag for at etablere et leverandørforhold, det vil sige, at en eller flere virksomheder bliver underleverandører til en anden virksomhed (hovedleverandør).

Ulempen ved leverandørforholdet er, at det kun er hovedleverandøren, som bærer ansvaret for aftalen, og som er kontraktpart i forholdet til kommunen. Hertil kommer, at det i de fleste tilfælde er muligt for hovedleverandøren og dermed kontraktparten at udskifte sin underleverandør.

Omvendt skal underleverandøren ikke bruge tid og ressourcer på at udforme og indlevere et tilbud. Det betyder også at det alt andet lige kun er hovedleverandørens virksomhed, der bliver vurderet i forbindelse med, f.eks. prækvalifikation, hvilket i praksis ofte er et problem, fordi det forringer muligheden for at blive prækvalificeret.

En mulighed hvorpå tilbudsgiveren (hovedleverandøren) kan imødegå dette problem, er ved at henvise til underleverandørens ressourcer.

De udbudsretlige krav medfører, at en ordregiver ikke kan afvise en tilbudsgiver, som ikke i sig selv er egnet til at varetage en udbudt opgave, hvis tilbudsgiveren ved brug af underleverandører må antages at være egnet.

Hvis hovedleverandøren således ikke selvstændigt kan dokumentere sin egnethed (økonomisk, teknisk eller fagligt), kan tilbudsgiveren i stedet i sit tilbud godtgøre overfor ordregiveren, at han råder over underleverandørers ressourcer.

Dette kan ske ved fremlæggelse af indgået aftale med underleverandøren, hensigtserklæring eller tilsagn fra underleverandøren om dennes forpligtelse. Fremlægges denne dokumentation, kan ordregiver ikke afvise tilbudsgiverens tilbud med henvisning til, at tilbudsgiveren ikke selvstændigt set er egnet.

### **Konsortier**

Hvis det vælges at gå sammen i et konsortium, er det første, der skal være enighed om, hvordan en eventuel vundet kontrakt skal fordeles imellem konsortiedeltagerne. Det kan med fordel overvejes med en fordeling, hvorefter deltagerne aftager ydelser i forhold til deres geografiske placering eller faglige ekspertise.



I et udbud som det forestående vil det ofte være et krav, at tilbudsgiverne på tidspunktet for indgåelse af kontrakten har lokaler, som ligger x-antal minutter væk fra kommunens rådhus.

Dette krav er lovligt og skal sikre, at de berørte borgere ikke skal rejse unødigt langt væk. I et sådant tilfælde er det oplagt, at mindre virksomheder med forskellig geografisk beliggenhed går sammen.

### **Hvilke problemer skal konsortiedeltagere være opmærksomme på?**

Det, som typisk volder problemer ved et konsortium er, hvordan fordeling af honorar, arbejdsopgaver samt ansvar skal ske.

Derfor skal konsortiedeltagerne fra start afstemme forventningerne til arbejdsdeling og den tid, der skal bruges på at få startet et samarbejde op.

Hvis det fremtidige arbejde skal forløbe så problemfrit som muligt, anbefales det, at der bruges tilstrækkelig tid på at få udarbejdet en klar og fyldestgørende samarbejdsaftale.

### **Hvad bør indgå i en samarbejdsaftale og hvad forpligter virksomhederne sig til?**

Når konsortiedeltagerne afgiver tilbud sammen, vil det som udgangspunkt medføre, at konsortiedeltagerne i fællesskab hæfter i forhold til ordregiver.

En konsortiedeltager kan således blive erstatningsansvarlig for de øvrige deltagers eventuelle misligholdelse.

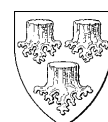
Det anbefales derfor, at deltagerne i deres samarbejdsaftale har fastlagt, hvad der skal ske i det indbyrdes forhold, ved en deltagers misligholdelse over for ordregiver.

Det anbefales endvidere, at deltagerne nøje fastlægger, hvordan betaling fra ordregiver sker, samt hvornår og under hvilke betingelser der skal ske viderefakturering til de øvrige deltagere.

Oftest vil ordregiver betinge sig, at én konsortiedeltager modtager al betaling, hvorefter denne sørger for viderebetaling til de øvrige. Dette afhænger dog oftest af, hvorledes deltagerne har bestemt arbejdsfordelingen mellem sig.

En samarbejdsaftale bør indeholde bestemmelser om:

- Parternes forpligtelser, herunder fordeling af arbejdsopgaverne før og efter tilbudsafgivelse
  - o Hvem udarbejder tilbuddet
  - o Hvordan fordeles kontrakten hvis den vindes
- Om og hvordan der skal ske honorering til den part, som udarbejdet tilbuddet, og under hvilke betingelser der skal ske honorering
  - o Fast beløb eller timepris



- Hvem, der skal være kontaktperson i forholdet til ordregiver (dette skal oftest angives i tilbuddet)
- Hvem, der skal modtage betaling fra ordregiver samt under hvilke betingelser der sker viderebetaling til de øvrige
  - o Hvor lang tid må der senest gå før betalingen bliver viderebetalt
  - o Hvad sker hvis betalingen udebliver
- Ansvar og misligholdelse
- Værneting
- Fortrolighed
- Konkurs/mulighed for overdragelse af rettigheder i henhold til samarbejdsaftalen (forudsat ordregivers samtykke kan indhentes)
- Ikrafttræden og opsigelse

### **Husk**

- At alle de deltagende virksomheder i en konsortie-konstruktion hæfter overfor ordregiver.
- At krav og dokumentation, som ordregiver stiller i udbudsmaterialet oftest skal indleveres for alle virksomhederne.
- At beskrive i tilbuddet, hvorfor I er gået sammen, og hvordan kontrakten vil fordele sig imellem jer.

