www.ski.dk/publikationer

Vejledning til konsortiedannelse

SKI

V. 1.1

Indledning

SKI udbyder rammeaftaler på vegne af det offentlige Danmark.

Vores hovedopgave er at tilvejebringe rammeaftaler til brug for indkøb i den offentlige sektor. Rammeaftalerne skal dels afløfte kundernes udbudspligt, dels afspejle fordelene ved, at den offentlige sektor køber samlet ind, i form af mere konkurrencedygtige priser.

Grundforudsætningen for SKI's rammeaftaler er, de fire mål om at aftalerne skal være juridisk holdbare, effektive på prisen, lette at anvende og ramme kundernes behov.

Det er et ønske fra SKI og SKI's kunder, at transaktionsomkostningerne reduceres ved, at aftalerne skal være nemme at anvende og samtidig være priseffektive.

SKI's kunder har ofte et stort behov for løsning af større projekter og opgaver, hvilket kræver en betydelig ressourceindsats fra de virksomheder, der skal løse opgaverne. Der skal således være en leveringssikkerhed på rammeaftalerne, også i tilfælde af flere sammenfaldende og større opgaver.

Vi opfordrer mindre virksomheder til at byde ind på udbuddene som konsortier, når udbuddenes mindstekrav i forhold til fx økonomisk formåen er større, end hvad din virksomhed evt. selv kan honorere.

Mange leverandører har gennem tiden haft gode erfaringer med at danne konsortier, og har dermed kunnet leve op til kravene om den ønskede leveringssikkerhed på rammeaftaler med en stor volumen.

Publikationen her har som mål at inspirere og vejlede mindre virksomheder i at danne konsortier og dermed ad denne vej i fællesskab at få muligheden for at øge salget til det offentlige.

Vi håber, at I og jeres fremtidige konsortiepartnere vil finde informationen anvendelig.

Venlig hilsen

SKI

Hvad er et konsortium?

Et konsortium er en sammenslutning af flere virksomheder, som går sammen om at afgive tilbud på en rammeaftale.

Et klassisk konsortium er et partnerskab mellem de virksomheder, der er gået sammen om at afgive tilbud. Ved det klassiske konsortium skal alle tilbudsgiverne typisk underskrive rammeaftalen. Det indebærer, at tilbudsgiverne hæfter solidarisk for de opgaver, de måtte udføre under rammeaftalen. Lidt populært sagt skal alle deltagere i konsortiet afgive en "musketer-ed", således at de hæfter én-for-alle og alle-for-én. Dette er den model, der i udbudsretten og SKI's skabeloner benævnes et konsortium.

I kan naturligvis også vælge blot at lade en af jer være kontraktpart, med resten som underleverandører. I dette tilfælde er det leverandøren der hæfter i forhold til rammeaftalen, og underleverandørernes eventuelle manglende efterlevelse af deres forpligtelser er således alene leverandørens problem.

Vælger I en anden model end det klassiske konsortium, er det vigtigt, at I husker at lade alle partnerne i sammenslutningen udfylde en støtteerklæring, i form af en SKI-formular for bekræftelse af anden enheds formåen (se afsnittet 'Hvordan skal konsortiet anmode om prækvalifikation på SKI-rammeaftaler?').

I særlige tilfælde vil SKI stille krav til enhedens struktur. Dette krav vil først blive aktuelt når konsortiet bliver tildelt og dermed er leverandør på rammeaftalen. Det vil altid fremgå af det konkrete udbud, hvis der er særlige krav til enhedens struktur.

Hvad er fordelene ved et konsortium?

Når SKI udbyder kontrakter med stor volumen, følger det af et almindeligt princip om proportionalitet, at SKI derved også bliver nødt til at stille større krav til tilbudsgivernes kvantitative formåen. Tilbudsgiverne skal i disse situationer have en betydelig omsætning og en mangeartet buket af referencer, ydelser og/eller produkter. Dette får den naturlige konsekvens, at det kan forekomme svært for mindre virksomheder at løfte sig over barriererne for at komme med på rammeaftalen.

Her opfordrer SKI mindre virksomheder til at finde sammen i egnede fællesskaber for derved at gøre sig store nok til at være attraktive - også på de store rammeaftaler.

Rent juridisk skal man finde en struktur for sit samarbejde. Den traditionelle model er dannelse af et konsortium, hvor man sammenlægger alle deltagernes økonomiske og tekniske formåen. Desuden kan man ved dannelsen af et konsortium få en større buket af produkter og/eller ydelser i tilbuddet på rammeaftalen.

Det betyder, at man i et konsortium kan drage nytte af hinandens omsætning og ikke mindst af de tekniske referencer og kompetencer.

Eksempel
Hvis virksomhed A, B og C, der hver har en omsætning på 4 mio. kr., går sammen i et konsortium, vil virksomhederne derved kunne deltage i udbuddet med en samlet omsætning på 12 mio. kr. Hertil kommer, at virksomhed A, B og C vil kunne supplere hinandens referencer, således at de som samlet enhed vil kunne præsentere en helt anden og flottere buket af referencer, end de ville kunne have gjort hver for sig.

Der er ikke noget krav om, at der skal være referencer fra alle virksomheder. Referencerne kan således også godt være fordelt ulige eller endog alle være fra den samme deltager i konsortiet.

Det er heller ikke noget krav, at alle deltagerne støtter virksomheden økonomisk og/eller teknisk. Visse deltagere kan således godt vælge i praksis at fungere som underleverandører med en begrænset rolle i konsortiet, men såfremt virksomheden er en del af konsortiet, hæfter denne solidarisk på lige fod med de øvrige konsortiemedlemmer.

Hvordan skal konsortiet sammensættes?

Der er ikke nogen begrænsninger i, hvor mange deltagere der kan være i et konsortium. Sammensætningen afhænger således mest af de konkrete krav, der stilles til at deltage i udbuddet. Det vil dog altid være et krav, at der udpeges en kontaktperson for konsortiet, som SKI kan henvende sig til angående information om udbuddet.

Tilbudsgiverne skal altså selv blive enige om, hvordan og i hvilken form de ønsker at deltage i udbuddet. Der er dog visse forhold, som de bør være opmærksomme på.

Sammensætningen bør afspejle den udbudte ydelse. Her skal I være opmærksomme på, at der også kommer en dag, hvor opgaverne skal kunne fordeles imellem konsortiedeltagerne. Det er ikke nødvendigvis sikkert, at en opgave lander entydigt hos en af konsortiedeltagerne og i dette tilfælde vil det derfor ofte være en fordel, at konsortiet på forhånd har taget stilling til, hvordan de konkrete opgaver efterfølgende vil blive fordelt – fx ved, at konsortiets medlemmer supplerer hinanden på en fornuftig måde, således at opgaverne også vil kunne fordeles helt naturligt i forhold til konsortiets kompetencer, geografi mv.

Konsortiedeltagerne bør ligeledes være opmærksomme på, at konsortiet typisk ikke selv vil kunne fordele alle opgaverne imellem sig. De fleste opgaver vil typisk kræve en bestemt kompetence, som ikke alle besidder. Her bør I som konsortium være opmærksomme på, at opgaverne efterfølgende tildeles konsortiet som helhed. Dette indebærer imidlertid ikke, at det er hele konsortiet, der skal løfte opgaven, idet den konkrete opgave typisk vil gå på en specifik ydelse. Hvis det således er deltager B, der har tilbudt den specifikke ydelse, som en af SKI's kunder ønsker at købe, er det således også et krav, at det er den og netop den ydelse, der efterfølgende leveres. Betaling for arbejdet vil dog skulle erlægges til konsortiet, og alle i konsortiet hæfter efterfølgende for B's eventuelle fejl.

Hertil kommer, at I bør være opmærksomme på udbuddets mindstekrav for deltagelse. Disse krav vil fremgå af udbudsbekendtgørelsens afsnit III.2). Såfremt I som konsortium ikke er store nok til fx at opfylde de økonomiske eller tekniske krav i henholdsvis underafsnit III.2.1 og underafsnit III.2.2, vil man således ikke kunne deltage i udbuddet, uanset om I er gået sammen som konsortium eller ej. Det er derfor vigtigt, at man ved sammensætningen af et konsortium er opmærksom på, at I som gruppe opfylder mindstekravene i udbuddet.

Hvordan skal konsortiet anmode om prækvalifikation på SKI-rammeaftaler?

Et udbud kan enten være offentligt eller begrænset.

I et begrænset udbud begrænser SKI antallet af virksomheder, der får adgang til at afgive tilbud i forbindelse med i udbuddet. Det vil fremgå af udbudsbekendtgørelsen, hvor mange tilbudsgivere, der vil få adgang til at afgive tilbud. Et konsortium tæller i den forbindelse kun som én virksomhed, uanset hvor mange deltagere, der måtte stå bag konsortiet.

Sorteringen foregår ved, at SKI først frasorterer alle de virksomheder, som ikke opfylder udbuddets økonomiske og tekniske mindstekrav til egnethed. Kravene er listet i udbudsbekendtgørelsens afsnit III 2). Derefter foretager SKI en vurdering af, hvilke virksomheder blandt ansøgerne, der er bedst egnet til at afgive tilbud. Kriterierne for denne egnethedsvurdering fremgår af udbudsbekendtgørelsens afsnit IV.1.3.

Ved offentlige udbud har alle virksomheder, der opfylder mindstekravene, adgang til at afgive tilbud. Der skal derfor ikke afgives en egentlig anmodning om prækvalifikation ved et offentligt udbud. I et offentligt udbud foretages imidlertid også en vurdering af, om konsortiet opfylder det offentlige udbuds mindstekrav for deltagelse. Et konsortium, der ønsker at afgive tilbud i et offentligt udbud, bør derfor også orientere sig i nedenstående vejledning.

Konsortiets anmodning om prækvalifikation skal følge de retningslinjer, som fremgår af SKI's vejledning om afgivelse af tilbud og anmodning om prækvalifikation i ETHICS:

http://www.ski.dk/SiteCollectionDocuments/Generelle_Publikationer/Vejledning_til_at_byde_ind_på_udbud_i_ETHICS.pdf

Skabelonerne vil typisk indeholde en vejledning til, hvordan de konkret skal anvendes.

Det er vigtigt at være særligt opmærksom på, at et udbud er en strengt formel proces, hvor der ikke er adgang til en traditionel dialog omkring de dokumenter, der indleveres. Det er derfor vigtigt, at man sørger for at indlevere alle de dokumenter, som kræves udfyldt. Det er også vigtigt, at dokumenterne udfyldes korrekt. Det vil fremgå af de enkelte udbud hvilke dokumenter, der skal udfyldes.

Der er dog særlige forhold, som man skal være opmærksom på, når man afgiver tilbud som et klassisk konsortium.

Når I afgiver tilbud som et klassisk konsortium, skal I udfylde oplysningsskemaet angående deltagende virksomheder i et konsortium. Desuden skal der udpeges en kontaktperson for konsortiet (en fuldmægtig), som blandt andet skal afgive oplysninger om teknik og økonomi på vegne af konsortiet som en helhed. Desuden skal I sørge for at give oplysninger om hver enkelt deltagers egne forhold. Det vil fx altid være et krav, at alle deltagere i konsortiet udfylder en tro og love-erklæring.

Hvordan skal konsortiet afgive tilbud?

Ved et begrænset udbud inviteres alle prækvalificerede virksomheder til at afgive tilbud. Ved et offentligt udbud er der ikke nogen prækvalifikation og alle virksomheder kan derfor frit afgive tilbud. I skal dog som konsortium være opmærksom på de særlige krav til konsortieoplysninger, der er redegjort for i afsnittet ovenfor.

Konsortiets tilbud skal følge de samme retningslinjer som alle andres tilbudsafgivelse. Der henvises til SKI's vejledning om afgivelse af tilbud i ETHICS:

http://www.ski.dk/SiteCollectionDocuments/Generelle_Publikationer/Vejledning_til_at_byde_ind_på_udbud_i_ETHICS.pdf

Skabelonerne i ETHICS vil typisk indeholde en vejledning til, hvordan de konkret skal anvendes. Herudover skal konsortiet være opmærksom på alle udbuddets bestanddele.

Et SKI-udbud vil bestå af udbudsbetingelser, spørgeskemaer samt et udkast til rammeaftale med en række bilag. Udbudsbetingelserne indeholder spillereglerne for afgivelse af tilbud. I rammeaftalen samt de tilhørende bilag er vilkårene for rammeaftalen og dens efterfølgende anvendelse anført. Det er disse vilkår, der vil gælde for de tilbudsgivere, som bliver tildelt rammeaftalen.

Tilbudsgivernes opgave i udbuddet er at afgive så godt et tilbud som muligt. Det er derfor vigtigt, at udbudsmaterialet læses grundigt igennem. Her bør man som konsortium naturligvis trække på hinandens kompetencer, så man kan give så gode tilbud som muligt på de enkelte ydelseskategorier.

Ved tilbudsafgivelsen skal man være opmærksom på, at alle udbuddets mindstekrav skal opfyldes. Hvis tilbuddet ikke opfylder udbuddets mindstekrav – fx fordi der ikke er afgivet tilbud på et obligatorisk sortiment – vil tilbuddet således ikke kunne tages i betragtning, idet det skal betragtes som ukonditionsmæssigt. Dvs. at tilbuddet ikke lever op til alle de stillede krav.

Hvordan fordeles opgaverne under rammeaftalen?

Det kan ikke generelt anføres, hvordan opgaverne fra SKI's kunder fordeles under en rammeaftale. Opgavefordelingen afhænger altid af rammeaftalens konstruktion og kundernes behov. Det vil således altid fremgå af den enkelte rammeaftale, hvordan opgaverne efterfølgende vil blive fordelt.

Bliver et konsortium tildelt en rammeaftale, er det derfor heller ikke nødvendigvis sikkert, at dette også vil medføre, at konsortiet efterfølgende vil få tildelt opgaver fra SKI's kunder. Det afhænger, som for alle SKI's leverandører, altid af, hvor konkurrencedygtigt tilbuddet er i forhold til de andre leverandørers tilbud på rammeaftalen. Dette skyldes bl.a., at SKI's rammeaftaler som udgangspunkt er frivillige og dermed ikke medfører en garanteret omsætning for de valgte leverandører.

Opgaverne under en rammeaftale tildeles enten ved, at SKI's kunder vælger den bedst egnede eller billigste løsning (direkte tildeling) eller ved, at en SKI-kunde genåbner konkurrencen efter de vilkår, der er anført i rammeaftalen (miniudbud). Ved en genåbning af konkurrencen skal konsortiet igen arbejde sammen for at afgive et konkurrencedygtigt tilbud på netop denne opgave.

Fordeling af opgaverne i konsortiet afhænger således typisk af de behov, som SKI's kunder får i løbet af rammeaftalens løbetid. I har derfor heller ikke frit valg med hensyn til, hvordan I ønsker internt at fordele opgaverne.

Kan vi ændre i konsortiet efterfølgende?

I et konsortium vil det typisk ikke være muligt efterfølgende at ændre i konsortiets deltagere, hverken i antal eller i identitet, idet dette vil udgøre en væsentlig ændring af kontrakten.

Hvordan kommer jeg videre herfra?

Du er velkommen til at kontakte SKI, hvis du har spørgsmål til vejledningen.

SKI vil løbende afholde informationsmøder, hvor vi ønsker at udveksle erfaringer med store såvel som mindre virksomheder. På disse møder vil SKI også orientere om relevante fremtidige udbud og du vil som mindre virksomhed have mulighed for at møde andre i din branche.

På Udbudsportalen og hos landets Væksthuse (www.startvaekst.dk) kan leverandører tillige hente inspiration og vejledning omkring dette tema.