



Udbudsrådgivning

Godt begyndt er halvt fuldendt. Sådan er det også med udbud. Et godt og gennemført udbud er forudsætningen og fundamentet for ethvert godt projekt.

Kravene til konkurrence vil blive forøget i de kommende år, bl.a. på grund af de offentlige besparelser og en optimering af velfærden i samfundet. Offentlige ordregivere og udbydere, der modtager offentlig støtte, har i de fleste tilfælde pligt til at udbyde opgaver – hvad enten der er tale om grundsalg, tjenesteydelser, indkøb eller byggeri og anlæg.

Man taler om værdibaseret udbudsrådgivning, hvor rådgiveren skal sandsynliggøre merværdien for ordregiver ved at udbyde en given ydelse.

De mange krav bevirker, at selve udbudsforretningen er en kompleks proces, som kræver stor faglig viden indenfor såvel konkurrenceforhold og EU-direktiver som indenfor opbygning af et udbudsmateriale og et kontraktkompleks.

Ved udbud er det vigtigt for ordregiver, som oftest er offentlige myndigheder og andre offentlige organer, at udbudsreglerne følges under hele forløbet fra annoncering, bekendtgørelse, prækvalifikation, udvælgelse, vurdering, dokumentation, tildeling og kontrakt-indgåelse. I modsat fald kan det meget let føre til klager og i sidste instans til retssager anlagt af

tilbudsgivere, som mener sig uretfærdigt eller forkert behandlet.

Vi bistår klienten i hele processen gennem eventuel prækvalifikation, udbud og til kontraktindgåelse med valg af udbuds- og aftaleform, beskrivelse af den udbudte ydelse, formulering af juridiske og kommercielle betingelser, evaluering af tilbud, kontraktudformning og afrapportering af udbudsforløbet.

Omfanget af ydelser aftales i hvert enkelt tilfælde og er nøje afstemt med kundens egne kompetencer og ressourcer.

Vi har specialiseret os i udbudsrådgivning i forhold til alle EU's direktiver såvel som Tilbudsloven.

Det indgående kendskab til reglerne, i kombination med en omfattende praktisk erfaring, er nøglen til succes i det enkelte udbud. Vi er med vores kompetence og specialviden på området i stand til - i tæt samarbejde med kunden - at udvikle og tilpasse modeller og metoder, som passer præcist til kunden og det aktuelle udbud.

Udbudsrådgivning er rådgivning i forbindelse med ordregivers gennemførelse af udbud efter EUs udbudsdirektiv, EU's forsyningsvirksomheds-direktiv eller den danske tilbudslov, herunder reglerne om annoncering af offentlige indkøb.

Især EU's udbudsregler kan forekomme

komplicerede for den uerfarne bruger, men selv erfarne brugere kan blive udfordret i bestræbelserne på at sikre, at et udbud forløber i overensstemmelse med reglerne.

Udbudsrådgivningen omfatter:

- § Udarbejdelse af udbudsannonce eller -bekendtgørelse
- § Medvirken ved udarbejdelse af udbudsmateriale
- § Modtagelse og vurdering af prækvalifikationsmateriale
- § Medvirken ved udarbejdelse af udbudsmateriale
- § Udsendelse af udbudsmateriale
- § Varetagelse af opståede spørgsmål
- § Tilbudsvurdering
- § Rapportering og anbefaling
- § Korrespondance med tilbudsgivere under hele forløbet
- § Indgåelse af aftale med den vindende tilbudsgiver
- § Meddelelse om afslutning af udbuddet

Vi tilbyder også at udarbejde udbudsparadigmaer, der hjælper kunden til selv at gennemføre udbud korrekt og på en velstruktureret og ordnet måde. Udviklingen af udbudsparadigmer tager altid udgangspunkt i kundens beslutningsprocesser og arbejdsgange, hvor fokus i høj grad er koncentreret om at forankre udbudsparadigmaet i organisationen.

Vores erfaring med udbud har vi opnået i forbindelse med vor medarbejders personlige gennemførelse af såvel EU udbud som andre udbud for A/S Øresundsforbindelsen, Udenrigsministeriet (Danida), almene boligselskaber, Københavns Kommune og indenfor sundhedssektoren. Desuden har

vi ydet rådgivning for Københavns Energi (HOFOR) i forbindelse med udarbejdelse af standarder for udbudsmateriale og kontrakter.