

Erhvervsudvalget – Danske Arkitektvirksomheder, Foreningen af Rådgivende Ingeniører

Torsdag den 29. marts 2007

L-152

Delegation består af:

Christian Lerche, Danske Arkitektvirksomheder  
Lars Goldschmidt, Foreningen af Rådgivende Ingeniører  
Niels Christian Toppenberg, Foreningen af Rådgivende Ingeniører  
Preben Dahl, Danske Arkitektvirksomheder

Vi vil gerne indledningsvis takke for adgangen til at forelægge vores synspunkter vedr. konkurrencelovspakken.

Vores ærinde er at søge at overbevise Erhvervsudvalget om, at den del af lovforslaget, som omhandler ændringer af Tilbudsindhentningsloven, ikke vil give de ønskede gevinster, når det drejer sig om arkitektur og teknisk rådgivning, men tværtimod vil øge de offentlige bygherrers omkostninger og desuden påføre vores erhverv unødige ekstra byrder og omkostninger, som bygherrerne i sidste ende formentlig kommer til at betale for.

Det centrale i lovforslaget er at indføre en såkaldt annonceringspligt, som indebærer, at indkøb af varer og tjenesteydelser ned til 500.000 kr. skal annonceres.

I dag er det offentliges køb af tjenesteydelser – herunder vores medlemmers rådgivning – reguleret af EU's udbudsdirektiv, som indebærer, at rådgivningsopgaver til en samlet værdi af typisk over 1,5 mio. kr. skal udbydes.

EU's Udbudspligt er vigtig både for ordregivere og leverandører. Ordregiver bør få et bedre beslutningsgrundlag og en bedre pris. Og leverandørerne får mulighed for at byde på opgaver, de ellers ikke ville få inden for rækkevidde, mens andre bliver holdt til ilden for at udvikle deres ydelser, processer og kvalitet. Konkurrenceudsættelse er grundlæggende en objektiv og saglig måde at tildele opgaver på.

Da man i sin tid fastlagde tærskelværdierne i udbudsdirektivet skete det ud fra omhyggelige overvejelser og analyser af, hvornår de økonomiske gevinster fra konkurrencen måtte antages at overstige de økonomiske byrder hos ordregiver og leverandører. Et niveau på 1½ mio. kr. var

rimeligt på det tidspunkt. Der er senere gennemført udenlandske analyser af, hvor dette skæringspunkt befinder sig i dag. Der er noget der tyder på, at niveauet nu snarere burde være 2 mio. kr.

Med det foreliggende lovforslag indføres udbudspligt for køb helt ned til 500.000 kr. altså en tredjedel af EU's niveau. Det kan godt være, at det er et rimeligt niveau for indkøb af standardiserede varer eller visse tjenesteydelser som fx toiletpapir og taxi-kørsel, som relativt let lader sig beskrive og sammenligne og hvor tildelingen som hovedregel sker på baggrund af kriteriet "laveste pris"

Men når det drejer sig om egentlig rådgivning – og i hvert fald arkitektur og teknisk rådgivning, så er det helt ved siden af.

Vi har i vores høringssvar slået på, at det på netop disse områder kræver et betydeligt forarbejde fra udbyders side at forberede og gennemføre et udbud – også selv om det bare er gennem annoncering. Vi har også slået på, at det er ganske ressourcekrævende for de bydende at sætte sig ind i opgaven for at give et godt gennemarbejdet tilbud.

Disse argumenter er fuldkommen tilsidesat i lovforslaget, i bemærkningerne til lovforslaget og endda i ministerens svar på udvalgets spørgsmål om kommentarer til vores indvendinger.

Det ville være relevant at få konkret indsigt i, hvilke byrder og omkostninger, lovgiver pålægger erhvervet og det offentlige med lovændringen. At dømme ud fra den overordnede argumentation må vi slutte, at sådanne analyser ikke er gennemført. Tværtimod hedder det i bemærkningerne til lovforslaget, at det ikke vil pålægge erhvervet byrder.

Det fremgår, af ministerens svar til udvalget, at det ikke bliver nødvendigt at udarbejde et detaljeret udbudsgrundlag, lige som det påstås, at omfanget af arbejdet i forbindelse med udbuddet kun bliver af begrænset karakter.

Vi vil stærkt appellere til, at Erhvervsudvalget går et spadestik dybere end disse betragtninger.

Når man jævnlige arbejder med udbud, ved man, at en udbyder er nødt til meget præcist at beskrive, hvordan han vil udvælge sine tilbudsgivere (udvælgelsen) og ikke mindst efter hvilket kriterium han efterfølgende vil tildele kontrakten på (kontraktstildelingen). Og endelig må udbyderen jo også fortælle rådgiveren hvad opgaven går ud på og hvad forudsætningerne er; Det er med andre ord nødvendigt at tilvejebringe et detaljeret udbudsgrundlag. Det fremgår da også af Lovforslaget, at udbud skal overholde EU-Traktatens fundamentale principper, dvs. at der

opstilles meget klare og gennemskuelige retningslinier for hvordan de prækvalificerede tilbudsgivere vil blive valgt samt efter hvilke retningslinier kontrakten vil blive tildelt.

Ellers er udbuddet ikke gennemskueligt og tilbudsgiverne risikerer ikke at blive behandlet ligeligt.

Ud over at det er både relevant og fornuftigt at udarbejde et ordentligt udbudsmateriale, så vil det efter vores opfattelse være i strid med EU-traktaten at handle anderledes. Vi henviser i den forbindelse netop til Traktatens principper om gennemsigtighed, ligebehandling og ikke-diskrimination – som jo rent faktisk også omtales i bemærkningerne til lovforslaget.

Og man kan ikke gradbøje fundamentale retsprincipper som gennemsigtighed og ligebehandling og give begreberne et forskelligt indhold alt efter om man er over eller under tærskelværdierne. De gælder helt grundlæggende: Når der udbydes (eller annonceres), så skal alle have samme adgang til at være med.

EU-udbudsretten er en yderst kompliceret juridisk disciplin. Det må derfor betragtes som decideret naivt, hvis man tror, at man ved at indføre "metodefrihed" kan undgå at ryge ind i problemer omkring udvælgelses – og tildelingskriterier, når vi er under tærskelværdierne.

Jeg har indtil nu fokuseret på udbyders forhold, men vil kort vende mig mod virksomhederne.

Arkitektur og tekniske løsninger er komplekse og unikke ydelser. De kan ikke beskrives enkelt. De vælges ikke på baggrund af laveste pris, men på baggrund af idéer, analyser og kompetencer.

Rådgiverne er nødt til at kende opgavens omfang. Hvad er behovet? Hvor stort skal huset være, eventuelle lokalplanskrav, hvad stiller brugerne af krav til funktioner, geotekniske forhold osv.

Alle disse informationer er tilbudsgiverne nødt til at kende for at kunne afgive en realistisk pris.

Alternativt – og dette er ganske normalt inden arkitekt- og ingeniørrådgivning - kan udbyderen i forbindelse med udbuddet bede tilbudsgiverne om at foreslå nogle løsninger. Rådgiverne skal altså levere et forslag på en kreativ og teknisk løsning sammen med tilbuddet.

Begge situationer medfører, at arkitekters og ingeniørers tilbudsafgivelse er særdeles ressourcekrævende i forhold til selv de store opgaver.

**Notat**

Vedr.: FRI Aftaleudvalget  
Emne: Ændring af konkurrenceloven  
Dato: 28. marts 2007

---

Udkast til ny konkurrencelov lægger op til, at alle rådgiverydelser over kr. 500.000 skal annonceres. Lovudkastet giver ikke præcise retningslinier for denne annoncering eller for den efterfølgende aftaleindgåelse. Der er derfor risiko for, at udbudsdirektivets bestemmelser om ligebehandling vil medføre, at udbydere tvinges til at gennemføre udbud og i den forbindelse til at sikre, at samtlige direktivbestemmelser herunder direktivets tidsfrister overholdes.

Det er uhensigtsmæssigt og FRI og DANSKE ARK opfordrer derfor til

- at lovudkastet bortfalder.

Alternativt opfordres til, at der fastlægges klare og meget begrænsede krav til annonceringspligten, herunder

- at annoncering kan ske på udbyders egen hjemmeside
- at det konkret anføres, at det er op til udbyder at fastlægge tidsfrister for eventuelle henvendelser
- at det er op til udbyder at vurdere, om udbyder ønsker at indhente tilbud fra en eller flere tilbudsgivere
- at det er op til udbyder at udvælge tilbudsgivere.

Ovenstående ændring vil sikre, at tilbudsgivere, der ønsker opgaver fra en offentlig udbyder eller er interesserede i konkrete opgaver, har mulighed for at synliggøre sig overfor udbyderen. Det kan sikre, at lovforslagets intention fastholdes, idet der forventeligt vil ske en fornyelse i udbyderens rådgivervalg med de deraf følgende konkurrencefordele for udbyder.

Det er vor opfattelse, at udbydere generelt er meget opmærksom på vigtigheden af at vælge den rette rådgivere til opgaven og til den rette pris, og det er derfor vor klare opfattelse, at udbyderne har brug for den fleksibilitet, de nuværende regler indebærer.

Det er afgørende for mange udbydere at kunne løse mindre opgaver rationelt ved at vælge rådgivere, der kender udbyderens problemstillinger og krav og måske kender det byggeri, som rådgivningen vedrører.

Tilsvarende kan en række planlægningsopgaver være vanskelige at definere entydigt og derfor relativt dyre at udbyde - simpelthen fordi udbyder har brug for en rådgiver til at definere opgaven. Det svarer til, at en udbyder har brug for en advokat for at definere den opgave, der skal stilles til advokaten.

Såfremt lovforslaget fastholdes uændret, med de skitserede konsekvenser, vil det efter vor opfattelse medføre et betydeligt ressourcospild.

Eksempel:

En opgave med en honorarsum på 600.000 annonceres og udbydes blandt 3 tilbudsgivere.

#### Udbyders omkostninger:

• Udbyder skal annoncere opgaven og skal i den forbindelse beskrive ydelsen og opstille udvælgelseskriterier.	kr.	10.000
• Ansøgninger skal modtages og vurderes 3 tilbudsgivere skal udvælges ud fra objektive kriterier.	kr.	15.000
• Udbudsmateriale udarbejdes og udsendes.	kr.	25.000
• Eventuelle spørgsmål besvares.	kr.	2.000
• Tilbud modtages og evalueres, bedømmelsesrapport udarbejdes.	kr.	20.000
• Korrespondance og dialog med tilbudsgivere efter tildeling.	<u>kr.</u>	<u>3.000</u>
Udbyders samlede omkostninger kan således være:	kr.	75.000

#### Tilbudsgiveres omkostninger:

• Anmodning om prækvalifikation.	kr.	5.000
• Tilbudsafgivelse.	kr.	25.000

Da der er tale om mange mindre opgaver vil antallet af ansøgere være relativt stort, formentlig typisk 10-20 pr. annoncering. Heraf skal 3 afgive tilbud. De samlede omkostninger vil således være:

• 15 x prækvalifikation á kr. 5.000, i alt	kr.	75.000
• 3 x tilbudsafgivelse á kr. 25.000, i alt	<u>kr.</u>	<u>75.000</u>
rådgiveres samlede omkostninger	kr.	150.000

**Samlet samfundsøkonomisk udgift** **kr. 225.000**

Således alt i alt en meget betydelig udgift, som ikke modsvares af en tilsvarende besparelse i tilbudsindhentningen.

Det er klart, at der vil være forskel på omkostningerne fra sag til sag, men kravene om en meget formel håndtering både fra udbyders og tilbudsgiveres side bidrager til at øge omkostningerne.

Indførelse af annonceringspligt og mulig udbudspligt for rådgiverydelser over kr. 500.000 kan også ses i et større perspektiv. Vi ser i øjeblikket en skærpet voldspraksis, der gør det mere risikabelt for udbydere at gennemføre udbud. Det vil efter vor opfattelse medføre en tendens til i langt højere grad at udbyde flerårige rammeaftaler alene for at nedbringe antallet af udbud.

Det vil efter vor opfattelse lægge pres på mange mindre og mellemstore rådgivere, der kan have vanskeligere ved at kvalificere sig til og vinde mere brede rammeaftaleudbud.

Gruppen af mindre virksomheder er allerede under pres på grund af de mange kompetence- og konkurrenceudviklende tiltag fra Erhvervsministeret, herunder dokumentation af nøgletal, det digitale byggeri osv. Det er alt samme tiltag, det kræver en vis kapacitet at håndtere - og som er uforholdsmæssigt dyrt for mindre og mellemstore virksomheder.

Samlet vil de ovennævnte forhold medføre en koncentration på færre og større rådgivervirksomheder. En uheldig udvikling, fordi det kan begrænse fornyelsen og konkurrencen på sigt.

Niels Chr. Toppenberg