

# Bliv klogere på salg til kommuner

Hvorfor er det offentlige marked  
interessant for din virksomhed?

Væksthus Hovedstadsregionen  
25. April 2013

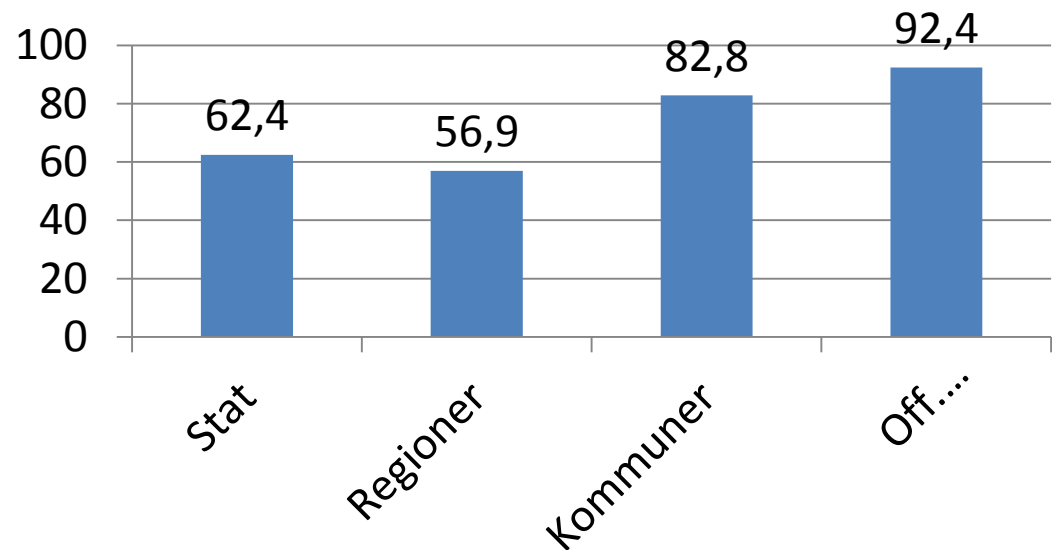
Dansk Erhverv  
Jakob Scharff, OPS-chef  
[jsc@danskerhverv.dk](mailto:jsc@danskerhverv.dk)



# Det offentlige marked – et overblik

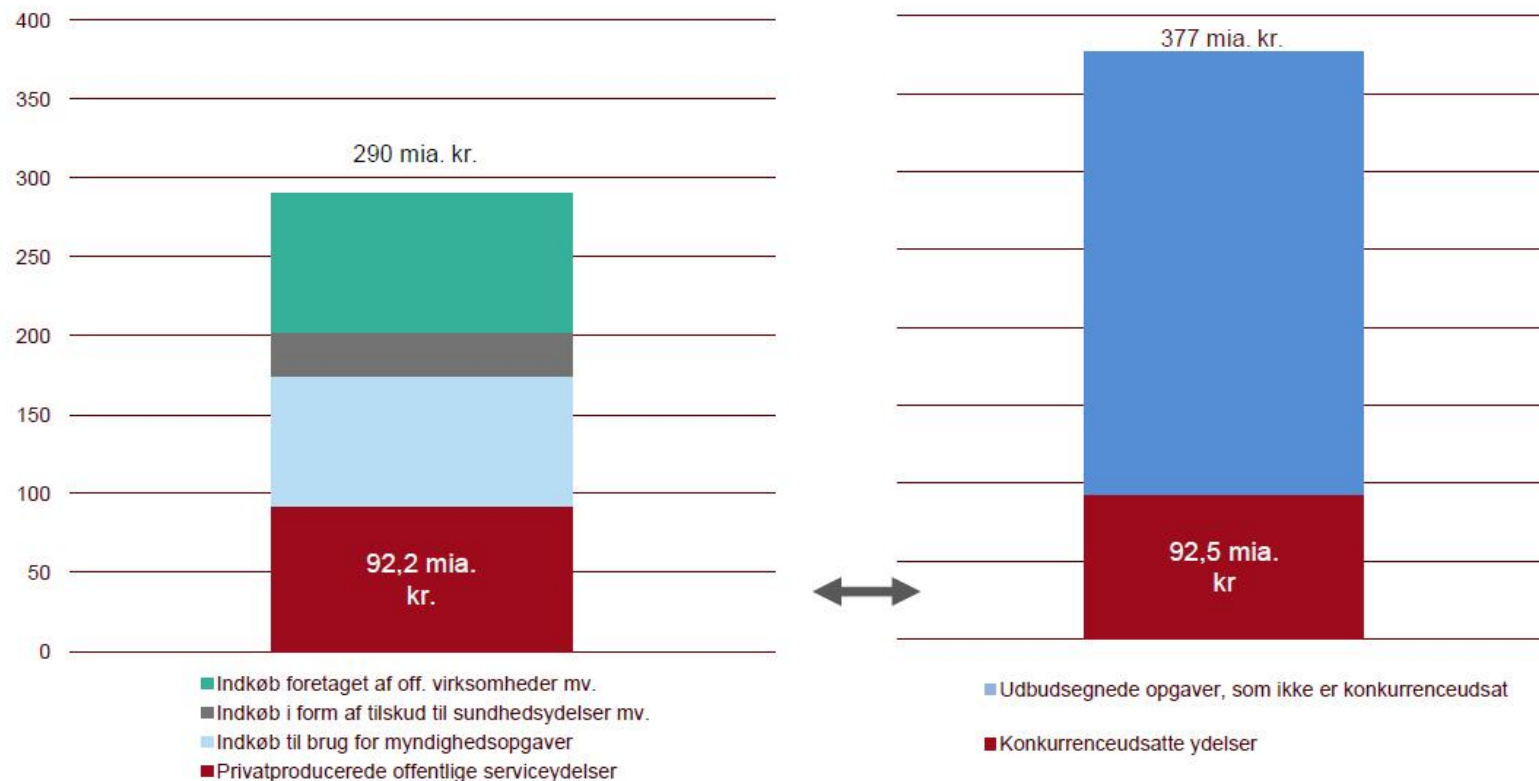
- Et marked på 294,5 milliarder kroner (2011)
- 98 kommuner
- De fleste kommuner har en indkøbsafdeling
- “Indkøb for ca 1 milliard pr kommune”
- 1000-vis af lokale indkøbere
- Høj grad af decentralt ansvar
- Ofte mindst 2000 leverandører

Offentlige indkøb i 2011 (mia. kr.)



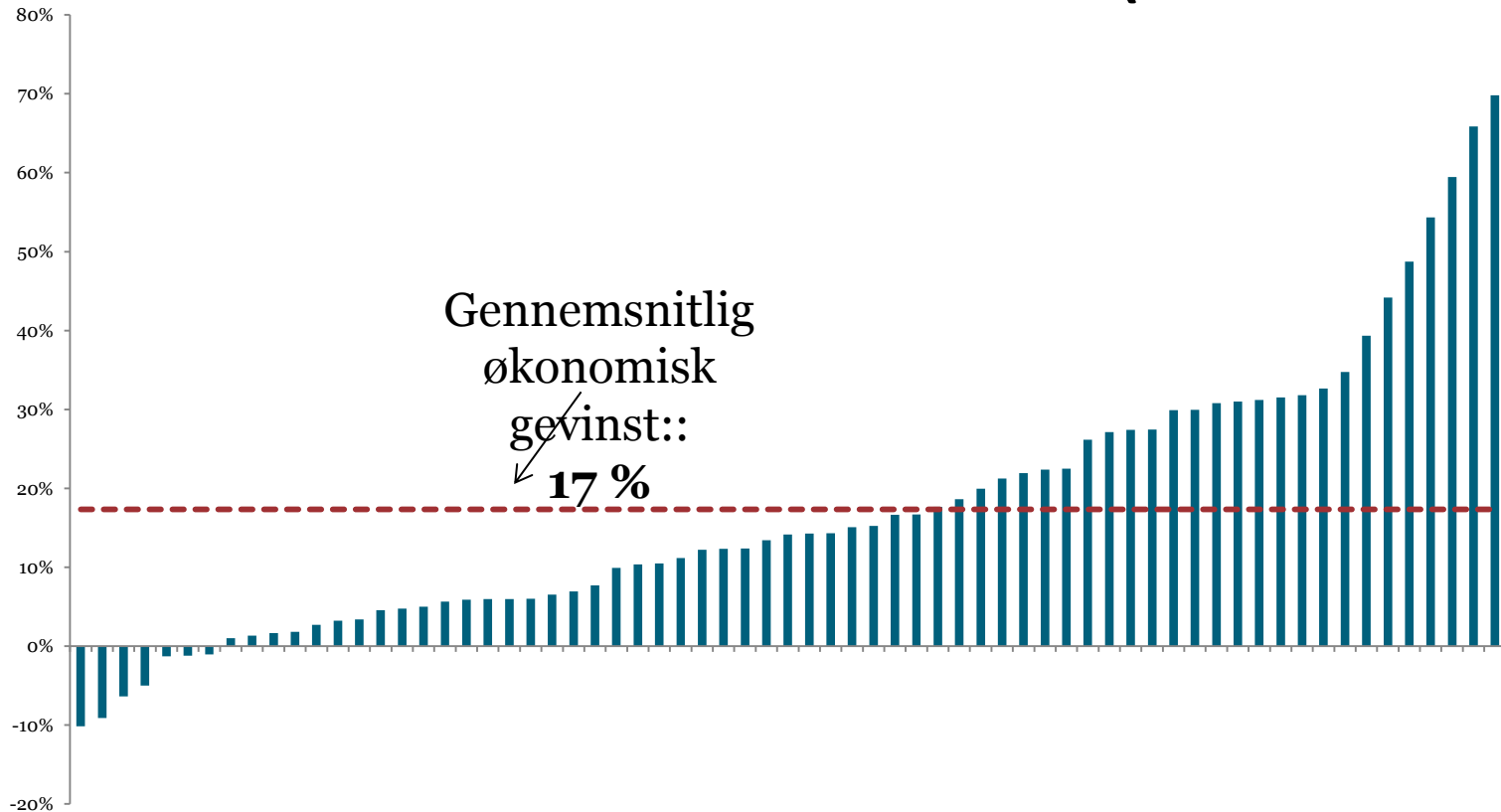
# Potentialet i øget konkurrenceudsættelse = 377 mia. kr

Figur 2.3 Konkurrenceudsatte ydelsers andel af offentlige indkøb og af udbudssegne opgaver



Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, 2012

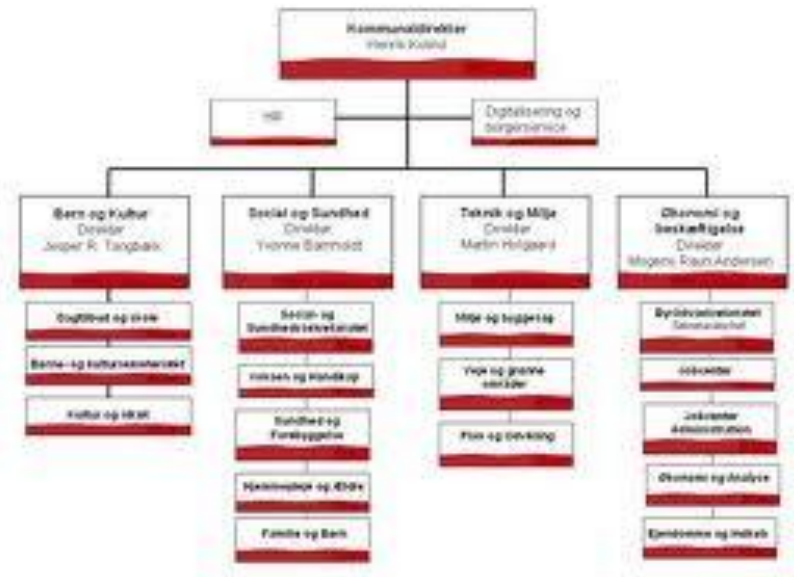
# Analyse: Effekter af konkurrenceudsættelse (økonomi)



**Kilde:** Egne beregninger på baggrund af oplysninger fra Udbudsportalen.dk, N=67. Projekter strækker sig fra 2003 -2011

# Hvem er kommunen?

- Ofte den største lokale virksomhed
- Ofte budgetter på mange milliarder kroner
- Skellet mellem politik og administration
- Store interne forskelle
- Forskellige mål – der er forskel på social og teknik
- Mange indkøb kører under radaren



# ■ Forstå udbyders afsæt

1. Fokus på effekter og (total)økonomi
2. Fokus på politiske mål
3. Politiske organisation – mange regler
4. Efterspørgsel på nye løsninger og koncepter
5. Ikke nødvendigvis dyb faglig indsigt!
6. Små fejl fører til udelukkelse
7. “Min kommune er helt særlig”



# Udbudsreglerne – kort fortalt

Forsynings-  
virksomheds-  
direktivet  
2004/17/EF

Det klassiske  
udbudsdirektiv  
2004/18/EF

## Tilbudsloven

Afsnit II: Varer og 'hårde' tjenesteydelser over 500.000 kr. ,mindre end 1,5 mio.kr  
Afsnit I: Bygge og anlægsopgaver: Krav om licitationsprocedure over 3 mio. kr.

# Faserne i et udbud

**FASE 1:** Overvej markedet

**FASE 2:** Gør virksomheden klar

**FASE 3:** Skriv tilbuddet

**FASE 4:** Overtag opgaven

**FASE 5:** Følg op

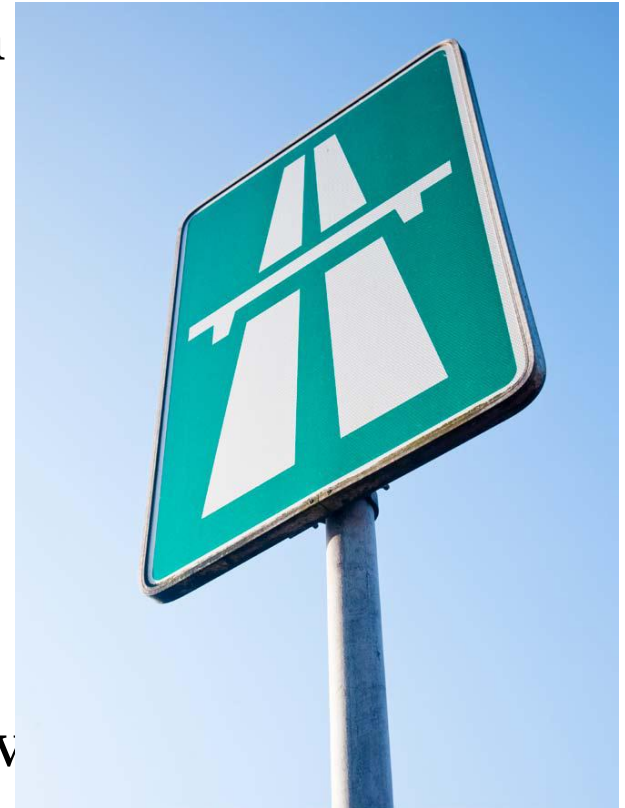


# ■ Konsortier – en vej til større kontrakter

- Flere virksomheder kan slå sig sammen
- Kræver grundig forberedelse, tager tid, men det kan åbne nyt marked

## Temaer:

- Den/de rigtige partnere – hvad er merværdien?
- Klar plan: Hvem gør hvad?
- Kommercielle vilkår (priser, avancer mv)
- Håndtering af juridisk-økonomiske forhold (solidarisk hæftelse!)
- Guide fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen



# De tre vigtigste..



- **Pre-sale og tidligt ude**
- **Styr på dokumentation**
- **Kvalitetssikring af tilbuddet**

Tak for jeres opmærksomhed!

**DANSK  
ERHVERV**

