

KOMMUNALE KØB HOS SMV'ER – SÅDAN!



Foto: Ricky John Molloy



Kommuner landet over kan nemt og hurtigt indgå aftaler med SMV'er og andre virksomheder om levering af varer og ydelser. Udbudsreglerne sætter kun begrænsninger, når kontrakterne er store og over godt 1,5 mio. kr.

Generelt er der tre veje for kommunerne, når de vil indgå kontrakter med virksomheder, der er under tærskelværdier på godt 1,5 mio. kr.

Kommunerne kan:

- ⊕ Gennemføre en markedsafdækning (f.eks. gennemgang af virksomheders hjemmesider) og på grundlag af denne indhente et tilbud.
- ⊕ Indhente to eller flere tilbud.
- ⊕ Annoncere efter leverandører på www.udbud.dk.

Kommunerne kan henvende sig direkte til de virksomheder, som de ønsker at få tilbud fra. Der er i udbudsreglerne ikke krav til, hvordan udvælgelsen af virksomheder sker.

Nogle kommuner har interne retningslinjer, som alle de kommunale medarbejdere skal overholde. Det kan eksempelvis være, at de skal benytte fælleskommunale aftaler inden for visse produktkategorier eller indhente mindste to tilbud fra potentielle leverandører ved indkøb over 500.000 kr.

Hvis kommunen har en forventning om, at virksomheder i udlandet er interesseret i at byde på en opgave, så har kontrakten grænseoverskridende interesse. I de situationer skal kommunen annoncere efter leverandører på www.udbud.dk

Hvis en kommune bare gerne vil teste et produkt - og ikke nødvendigvis købe det - så kan kommunen frit gøre det. Dog med respekt for statsstøttere reglerne og blik for fordeling af risiko og ansvar. Der kan for eksempel gennemføres demonstrationsprojekter på kommunens bygninger. Det kan hjælpe lokale virksomheder i deres udvikling og markedsføring.

Samlet er der et stort spillerum til, at kommuner kan give mindre virksomheder mulighed for at få "foden indenfor" på det kommunale marked og få referencer, som kan benyttes som døråbner over for andre kunder fremadrettet.

For bygge- og anlægsydelser gælder andre regler end skitseret ovenfor.

CASE:

Simplet tilbudsindhentning

En kommune har brug for bistand til at gennemføre borgerhøringer digitalt, da corona-pandemien umuliggør borgerhøringer med fysisk fremmøde. Kommunen gennemfører en markedsafdækning for at finde relevante leverandører og beder om tilbud fra kommunikationsvirksomheden Analog på facilitering af arrangementerne digitalt, herunder rådgivning, videoteknik og nødvendige licenser. Kontrakten indgås alene på baggrund af et tilbud fra virksomheden, da kontraktens størrelse på 55.000 kr. er under tærskelværdien på 1,5 mio. kr.



FÅ KOMMUNEN SOM KUNDE – SÅDAN!



Foto: Ricky John Møller



Omkring en tredjedel af landets virksomheder har kommuner i deres kundekartotek. Kommuner bliver oplevet som gode kunder, der betaler rettidigt og agerer gennemsigtigt. Hver kommune har typisk flere tusinde leverandører, da indkøbsbehovet i en kommune generelt er meget bredt.

En virksomhed bør tilrettelægge sit salgsarbejde over for kommunerne ud fra en viden om kommunernes indkøbsmønstre inden for sit produkt/ydelsesområde. Det er nødvendigt at vide, om kommunerne køber ind via nationale, landsdækkende flerårige aftaler, eller om de køber ind hver for sig. Kig eksempelvis på kommunernes udbudsplaner eller ring til kommunens indkøbsafdeling.

Virksomheder, der ønsker kommunale kunder, bør også:

- ① Undersøge via kommunens hjemmeside, om kommunen har etableret såkaldte leverandørlistor, som virksomheden kan registrere sig på for at blive blandt dem, kommunen indhenter tilbud fra.
- ② Have en opdateret beskrivelse af virksomheden og dens produkt/ydelseskategorier på sin hjemmeside, da mange kommuner finder deres leverandører via en åben søgning.
- ③ Etablere en søgeprofil på udbudsdata-basen www.udbud.dk, så der automatisk modtages notifikationer, når kommuner formelt annoncerer opgaver inden for virksomhedens produkt/ydelseskategorier.

Virksomheder bør også gøre sig kendt blandt de potentielle kunder. Det kan eksempelvis ske via netværk, konferencedeltagelse eller andre typer arrangementer, hvor kommunale repræsentanter er tilstede. Synlighed i fagmedier eller på social platforme kan også bidrage til at øge virksomhedens kendskabsgrad.

Hvis virksomheden ikke ønsker at sælge produkter eller ydelser til kommunen, men blot at få testet et produkt/ydelser i praksis, så må kommunen gerne bidrage hertil. Kontakt eksempelvis kommunens materielgård, skole eller plejehjem for at undersøge interessen og aftale nærmere.

Læs mere om reglerne for salg til den offentlige sektor og se webinarer på: danskindustri.dk/vi-radgiver-dig-ny/virksomhedsregler-og-varkojer/handel-og-eksport/handel-med-det-offentlige



CASE:

Leverandørlistor

Furesø Kommune har etableret leverandørlistor for tre indkøbskategorier:

- 1) håndværkerydelser,
- 2) rådgivere og konsulent,
- 3) gaver, møder og catering.

Virksomheder med produkter og ydelser inden for disse kategorier skal skrive sig op på leverandørlisten, og de vil derpå blive inviteret til at afgive tilbud, når kommunen køber ind på de nævnte kategorier.

