

# Hvordan komme i posisjon til å vinne offentlige kontrakter?

NHO Vestfold – Innlegg ved advokat Andreas Pihlstrøm, NHO



# Disposisjon

NHO og Team offentlige anskaffelser

Forstå innkjøpers utgangspunkt

Arbeid med tilbudet

Mistanke om feil – hva gjør du?

Forenklingsutvalget – noen høydepunkter

# Gode innkjøp

- ❑ Offentlige anskaffelser: 400 milliarder
- ❑ NHOs medlemmer er ofte leverandører til det offentlige
- ❑ Anskaffelser – en fellesinteresse i NHO
- ❑ Konkurransen om oppdragene
- ❑ Flere kompetente innkjøpere og leverandører
  - ❑ Regelverksforståelse
  - ❑ Innkjøpsfaglig kompetanse og profesjonell innstilling
- ❑ Innovasjon og leverandørutvikling

# Serviceerklæring Team offentlige anskaffelser

- Seks advokater NHO-fellesskapet tilbyr veiledning på telefon eller e-post til medlemsbedriftene
  - Generelle spørsmål om anskaffelsesreglene
  - Spørsmål knyttet til konkrete konkurranser
  - Spørsmål om håndhevelse av regelverket
- Svargaranti ved henvendelse
  - Det forutsetter at spørsmål ikke nødvendiggjør oversendelse av dokumentasjon
- Teamleder er Arnhild Dordi Gjønnnes
- NHO-S avdeling næringsjus – ta gjerne kontakt!

# Grunnleggende hensyn bak anskaffelsesreglene

- Effektiv offentlig ressursbruk
- Effektiv konkurranse på markedet
- Økt integrasjon, herunder tilgang for leverandører fra andre EU/EØS-land
- Likebehandling og forutberegnelighet
- Forhindre korrupsjon og styrke allmennhetens tillit til den offentlige økonomistyringen
- Profesjonalisering

# Innkjøpers utgangspunkt

- Innkjøperen har ofte en krevende oppgave
  - Handlingsrom i alle anskaffelsesprosessens faser
  - Betydningen av god planlegging
  - Hva er det reelle anskaffelsesbehovet?
    - Ofte det vanskeligste
    - Fagmedarbeiderne/innkjøpere/ledelsen - Behovsverifikasjon
  - NHO anbefaler leverandørkonferanser som ledd i planleggingen
    - Leverandørene har ofte gode løsningsforslag og erfaringer som den offentlige oppdragsgiveren ikke kjenner til
  - Gode konkurransegrunnlag = gode tilbud
- NHOs veileder med eksempler på beste praksis

# Det offentlige er en etterspurt kunde

- Offentlig sektor er den største kunden i de fleste bransjer
- Innkjøp fra det offentlige er uavhengig av konjunkturer
- Å ha det offentlige som kunde er et kvalitetsstempel
- En god referanse kan gi adgang til andre kunder
- Det offentlige er en sikker betaler
- Det offentlige må følge anskaffelsesreglene

# Delta eller ikke delta

- Hva er sannsynligheten for å vinne?
- Hva krever oppdraget av ressurser?
- Er deltagelse uheldig for andre konkurranser?
- Referanseoppdrag?
- Er oppdraget innenfor bedriftens kjerneområde?
- Kjenner du anskaffelsesreglene i lov og forskrift?



# Hvilken betydning har OA-reglene for deg som leverandør ?

- Retten til å vite om kontraktsmuligheter og informasjon om konkurransebetingelser – (kunngjøringsreglene)
  - Anskaffelsesprosedyrer, terskelverdier
- Oppdragsgiver definerer behovet (kravspesifikasjon)
- Kvalifiserer du for å delta (kvalifikasjonskrav)
- Valg av tilbud (tildelingskriterier)
- Begrunnelsesplikt og protokollplikt
- Innsyn
- Klagemuligheter

# Leverandører skal behandles likt

- Retten til å vite om kontraktsmuligheter og informasjon om konkurransebetingelser
  - [www.doffin.no](http://www.doffin.no) (kunngjøring)
  - Terskelverdier – 500.000 kr (nasjonal grense), EØS 1 mill (stat)/1,6 mill (andre), 40,5 mill (bygg og anlegg)
  - Anbudskonkurranse og konkurranse med forhandlinger
- Hvilke konsekvenser har konkurransegrunnlaget for oppdragsgiver?
  - Lovens krav til forutberegnelighet innebærer at *oppdragsgiver bindes* av det han skriver i konkurransegrunnlaget
  - Kravet til forutberegnelighet kan derfor innebære at oppdragsgiver må velge et tilbud som samlet sett ikke er det økonomisk mest fordelaktige – eventuelt avlyse og begynne på nytt

# Når du har bestemt deg for å inngi tilbud

- Oppdragsgiver vurderer tilbudet som en eksamensoppgave
  - Les konkurransegrunnlaget nøye - Hva er kjernen i oppdraget?
  - Har dine kolleger samme forståelsen?
- Gjør det enkelt for oppdragsgiver å velge ditt tilbud
  - Svar på oppgaven
  - Uklar beskrivelse – vurder om du skal spørre oppdragsgiver
    - Spørsmål og svar blir tilgjengelig for alle i konkurransen

# Når du har bestemt deg for å inngi tilbud (II)

- Legg trykket der det veier mest
  - Forstå vektingen av tildelingskriteriene
- Velg referanseprosjekter med omhu og begrunn!
- Ikke undervurder arbeidsmengden i prosjektet
  - Sett på riktige ressurser
- Godt språk i tilbudet (profesjonalitet)

# Når du har bestemt deg for å inngi tilbud (III)

- Overhold tilbudsfristen
- Følg formkrav
- Dokumentasjon – gjenbruk og skreddersøm
- Presentasjon - det skal se bra ut
- Oppfyllelse av tekniske minstekrav – kravspek
- Prising
- Bruk av underleverandører
- Kan det tas forbehold?

# Tilbudets innhold

- Vær forsiktig med forbehold
  - Er noe i konkurransegrunnlaget uklart – spør oppdragsgiver
  - Vesentlige forbehold og forbehold som ikke lar seg prise skal normalt medføre avvisning av tilbudet
- Formuler tilbudet klart og tydelig
  - Uklarhet i tilbudet er leverandørens risiko
  - Avvisningsplikt dersom uklarheten kan få betydning for rangeringen av tilbudet
- Fyll ut enhets- og delpriser slik det er bedt om

# Tilbudets innhold

- Organisering av dokumentasjon
- Presentasjon – ringperm, etc
- Nummerer alle vedleggene
- Oppdragsgiver skal ofte kopiere
- Brosjyrer – deles i marginen slik at det lar seg kopiere, settes inn i presentasjonen
  
- Definer kvalitet dersom kvalitet er tildelingskriterium
- Dokumenter kvalitet

# Tilbudets innhold

- Tilbudet skal kunne leses som et helt dokument
- Er tilbudet lettlest, klart og presist?
- Vær forsiktig med å bruke spesifikke bransjeuttrykk som andre kanskje ikke forstår
- Sørg for at tilbudet er fullstendig og underskrevet
- Kvalitetskontroll – les over nøye



# Kan tilbudet endres?

- Ja, tilbakekall/endringer før tilbudsfristens utløp
- Tilbakekall skal skje skriftlig
- Endring blir ansett som et nytt tilbud

# Kvalitetssikring

- Er alle krav og kriterier besvart?
- Er dokumentasjonen gyldig?
- Er tilbudet korrekturlest?
- Er tilbudet godkjent i egen organisasjon og underskrevet?
- Er det sørget for at tilbudet blir innlevert i tide?

# Vanlige feil hos oppdragsgiver

- Ulovlige tildelingskriterier
  - Oppdragsgiver klarer ikke å skille mellom kvalifikasjonskrav (hvem kan delta i konkurransen) og tildelingskriterier (identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbud)
  - Vanlig feil: Innholdet i tildelingskriteriet overlapper vurderingen under kvalifikasjonsvurderingen (eks. kompetanse)
  - Tildelingskriteriet bidrar ikke til å identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbud
    - Firmaets renome/dyktighet (ikke tillatt tildelingskriterium K 203/163)

# Mistanke om feil hos oppdragsgiver – hva gjør du?

- Vurder om du har en sak
  - Husk utgangspunktet om at leverandør har risikoen for eget tilbud (fullstendig tilbud, tilbudsfrist)
  - Bare skuffet, eller er det gjort vesentlige feil?
  - Feil bør repareres tidligst mulig, på lavest mulig nivå
- Feil som oppdages før tilbudsfristen
- Oppdragsgivers begrunnelsesplikt
- Innsynsrett
- Klage til oppdragsgiver
- Klage til KOFA
- Domstol

# Oppdragsgivers begrunnelsesplikt

- Skal gi leverandøren grunnlag for å vurdere klagemulighet – har prosessen gått riktig for seg?
- Begrunnelsens innhold - tildeling
  - Det valgte tilbudets egenskaper og relative fordeler
    - Må fremgå hvorfor det valgte tilbud kom best ut
    - Hva skiller tilbudene
    - "Samlet vurdering" er ikke nok
- Vanligvis vil oppdragsgiver gi leverandører mer informasjon enn de har rettskrav på

# Leverandørens rett til innsyn i tilbud og protokoll

- Innsyn i tilbud og protokoll etter at valg av leverandør er gjort (offentleglova § 23 tredje ledd)
  - Altså før kontrakt er inngått
  - Formålet er effektiv vurdering av klagemuligheter
- Aldri innsynsrett i konkurransesensitiv taushetsbelagt informasjon (offentleglova § 13 første ledd)
  - JDs tolkningsuttalelse om forretningshemmeligheter 20.1.2011
- Hvem har ansvar for innsynsvurderingen?
  - Oppdragsgiver – men bruk påvirkningsmuligheten!
  - Sladding av konkurransesensitive opplysninger
    - Oppdragsgivers brudd er straffesanksjonert

# Klage til KOFA

- 8000 kr er inngangsbilletten (1000 kr i saker om gebyr)
  - Har medført 100 færre saker til KOFA
- Veiledende uttalelser
- Saksbehandlingstiden i dag er lang (hhv. 57, 455 og 462 dager)
- Samarbeidsplikt for offentlige etater
- Klage har ikke oppsettende virkning
- NHO ønsker bindende avgjørelser fra KOFA

# Domstol

- Midlertidig forføyning for å hindre inngåelse av kontrakt
- Kontrakt inngått
  - Krav på erstatning
  - Positiv kontraktsinteresse – fortjenesten skal erstattes
  - Negativ kontraktsinteresse - forberedelseskostnader



# Forenklingsutvalget – noen høydepunkter

- Den særnorske delen av anskaffelsesregelverket revideres
- Bredt sammensatt utvalg – NOU levert 10.6.2014
- Høringsfristen gikk ut 31. oktober 2014
- Høringssvar
  - Over 160 høringssvar
- Planlagt ikrafttredelse 1.4. 2016
  - Særnorsk del og de nye anskaffelsesdirektivene

# Hva er forenkling?

- Interessesmotsetninger i utvalget
- Dissenser
- Forholdet til de nye direktivene
- Utvalgets viktigste forslag

# Utvalgets viktigste forslag

- Formålsbestemmelsen; effektiv ressursbruk og konkurranse
  - Mindretallet: Også signaleffekten av det offentliges integritet og allmenhetens tillit
- Anbudskonkurranse utgår – tillatt å forhandle i alle konkurranser
- Beholde nasjonal terskelverdi på NOK 500.000
- Kontrakter under 100.000 er helt unntatt
- Digitalisering
  - Åpner for tilbud på e-post
  - Elektronisk innlevering av tilbud innen 1. januar 2016

# Forslag om ny prosedyre

- "Tilbudskonkurransen" er det nye navnet
- Alltid forhandlingsadgang
  - Tradisjonell anbudskonkurransen bortfaller
- Ingen forhandlingsplikt
  - Tilbudenes innhold avgjør om det er adekvat å forhandle
  - Om det skal forhandles avgjøres etter at tilbudsfristen er løpt ut
  - Ingen detaljregulering av hvordan forhandlinger evt. skal skje
  - Ingen begrensninger i hvor mange som inviteres til forhandlinger – kan forhandle med en
    - Øvrige kan be om å bli fristilt fra sine tilbud

# Vesentlig forenkling: Egenerklæring

- Egenerklæring ved tilbudsfristens utløp gjelder som foreløpig dokumentasjon på at kvalifikasjonskrav er oppfylt
- Oppdragsgiver kan alltid kreve dokumentasjon på et tidligere tidspunkt
- Vinneren må vise full dokumentasjon ved tildelingen
- Utvidet adgang til å ettersende dokumentasjon

# Våre viktigste innspill

- Vi støtter store deler av forenklingsforslagene
- Vi går i mot sentrale deler av flertallets forslag fordi:
  - Det vil ikke innebære forenkling
  - Det vil innebære et kraftig tilbakeslag for arbeidet med å sikre et velfungerende marked
  - Det vil innebære et kraftig tilbakeslag for arbeidet med å sikre seriøsitet

# Utvalgets mest kontroversielle forslag

- Tilbudskonkurranse
  - Bryter med forutsigbarhet
  - Fare for hoffleverandørproblem
  - Anbudskonkurranser er innarbeidet (nasjonalt og i EU)
  - Fare for dårligere planleggingsfase når alt kan repareres?
  - Ny EU-regel om ettersending av dokumentasjon (art. 56 nr 3)
- Protokollbestemmelser utgår – skriftlighetskrav beholdes for alle anskaffelser
  - Er det forenkling?
- Ikke-anskaffelsesfaglige hensyn ut av regelverket
  - Hva gjør dette med seriøsitetsarbeidet?

# Ikke-anskaffelsesfaglige hensyn?



## Ber politisjefen om hjelp til å avsløre byggeskurdene

Byggenæringen ber politisjefen, skattesjefen og Arbeidstilsynets sjef om hjelp til å hindre mafiastilstander.

[SiriGedde-Dahl](#)

Publisert: 06.nov. 2013 15:29Oppdatert: 06.nov. 2013 15:29

aaa

[Share on linkedin](#)[Share on email](#)[Share on print](#)

- Vi er veldig bekymret for infiltrasjon av organisert kriminalitet i byggebransjen. Bedriftene trenger rett og slett hjelp til å avsløre skurdene, sier adm. direktør Jon Sandnes i Byggenæringens Landforening (BNL).

Mandag sendte han brev til politidirektør Odd Reidar Humlegård, skattedirektør Hans Christian Holte og direktør for Arbeidstilsynet Ingrid Finboe Svendsen. Brevet er en bønn om hjelp til å stanse det Sandnes kaller en mafialignende utvikling i bransjen.

- Kriminelle aktører etablerer bedrifter i byggenæringen som skalkeskjul for et bredt sett av kriminelle handlinger. Det skaper store utfordringer for de aktørene som ønsker å drive seriøs virksomhet, sier Sandnes.



# NHO er uenig i flertallets forslag om sosiale hensyn

- Behold bestemmelser om HMS, skatteattest og lærlinger!
- Offentlig sektor må motivere seriøse aktører til å delta i konkurransene
- Signaleffekten av seriøsitetsarbeid er viktig

# Nyttige nettsider

- [www.anskaffelser.no](http://www.anskaffelser.no)
- [www.nho.no/offentlig](http://www.nho.no/offentlig)

Advokat Andreas Pihlstrøm

[E-post: andreas.pihlstrom@nho.no](mailto:andreas.pihlstrom@nho.no)