

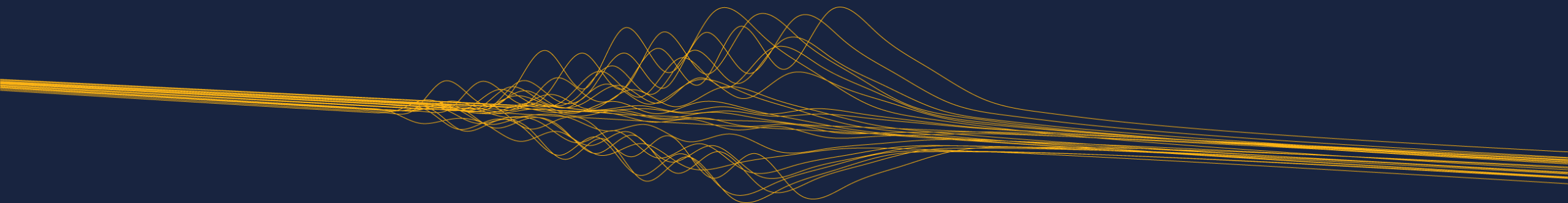
IKA - Evaluering for viderekomne

29. september 2024 – Mikala Berg Dueholm & Anders Nørgaard

Program

Velkomst og introduktion	09:30 – 09:50
Økonomiske evalueringsmodeller	09:50 – 11:00
Pause	11:00 – 11:15
Casearbejde	11:15 – 12:00
Frokost	12:00 – 13:00
Evalueringsskala og relativ evaluering	13:00 – 13:15
Kvalitativ evaluering	13:15 – 13:45
Pause med kaffe og kage	13:45 – 14:05
Casearbejde	14:05 – 15:10
Opsamling og tak for i dag	15:10 – 15:30

Typer af evalueringsmodeller



Typer af evalueringsmodeller

Vi gennemgår løbende disse nærmere...

Kommissionsmodellen

Tilbuddet med det bedste forhold mellem pris og kvalitet (pris pr. kvalitetspoint) vinder

Procentmodel

Tilbud for økonomiske og kvalitative kriterier omregnes af point til procentvis forskel ift. bedste kvalitet, hvor tilbuddet med den samlede set laveste vægtede procentvise forskel vinder



The diagram features a central dark blue circle with a light grey border containing the text 'Evalueringsmodeller'. Four thin grey lines radiate from this central circle to four separate text blocks: 'Kommissionsmodellen' (top-left), 'Procentmodel' (bottom-left), 'Pointmodel' (top-right), and 'Prismodel' (bottom-right).

Evalueringsmodeller

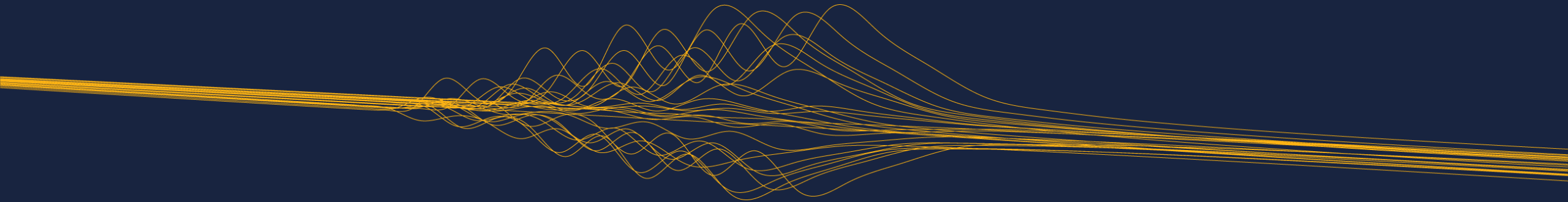
Pointmodel

De tilbudte priser omregnes til point på baggrund af en omregningsmodel. Pointene sammenstilles herefter med point for de kvalitative kriterier.

Prismodel

De kvalitative kriterier vurderes med point der herefter omregnes til et konkret prisbeløb, som herefter vægtes sammen med de tilbudte priser.

Økonomiske evalueringsmodeller

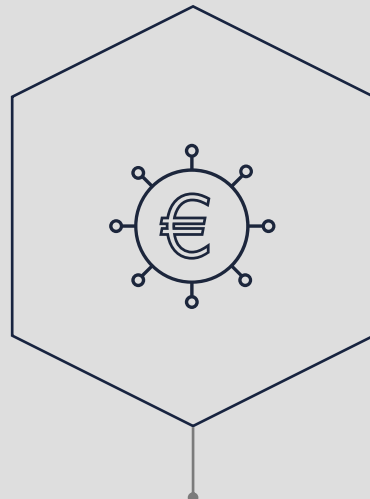


Evalueringsmodeller

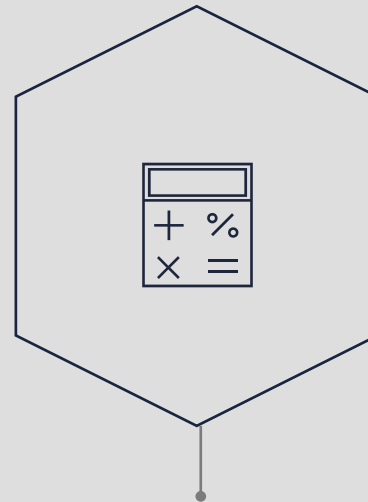
Økonomiske evalueringsmodeller



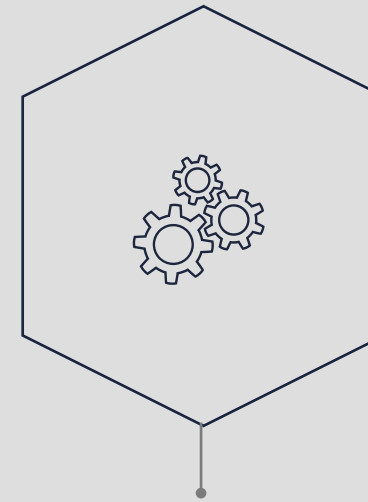
Pointmodel



Prismodel



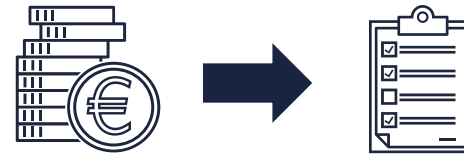
Procentmodel



Kommissionsmodel

Pointmodel

I pointmodeller omregnes priserne i tilbuddene til point, som kan sammenstilles med point for kvalitet, når det skal evalueres, hvilket tilbud der har det bedste forhold imellem pris og kvalitet



Ordregivers bedømmelse af kvaliteten på baggrund af pointskala

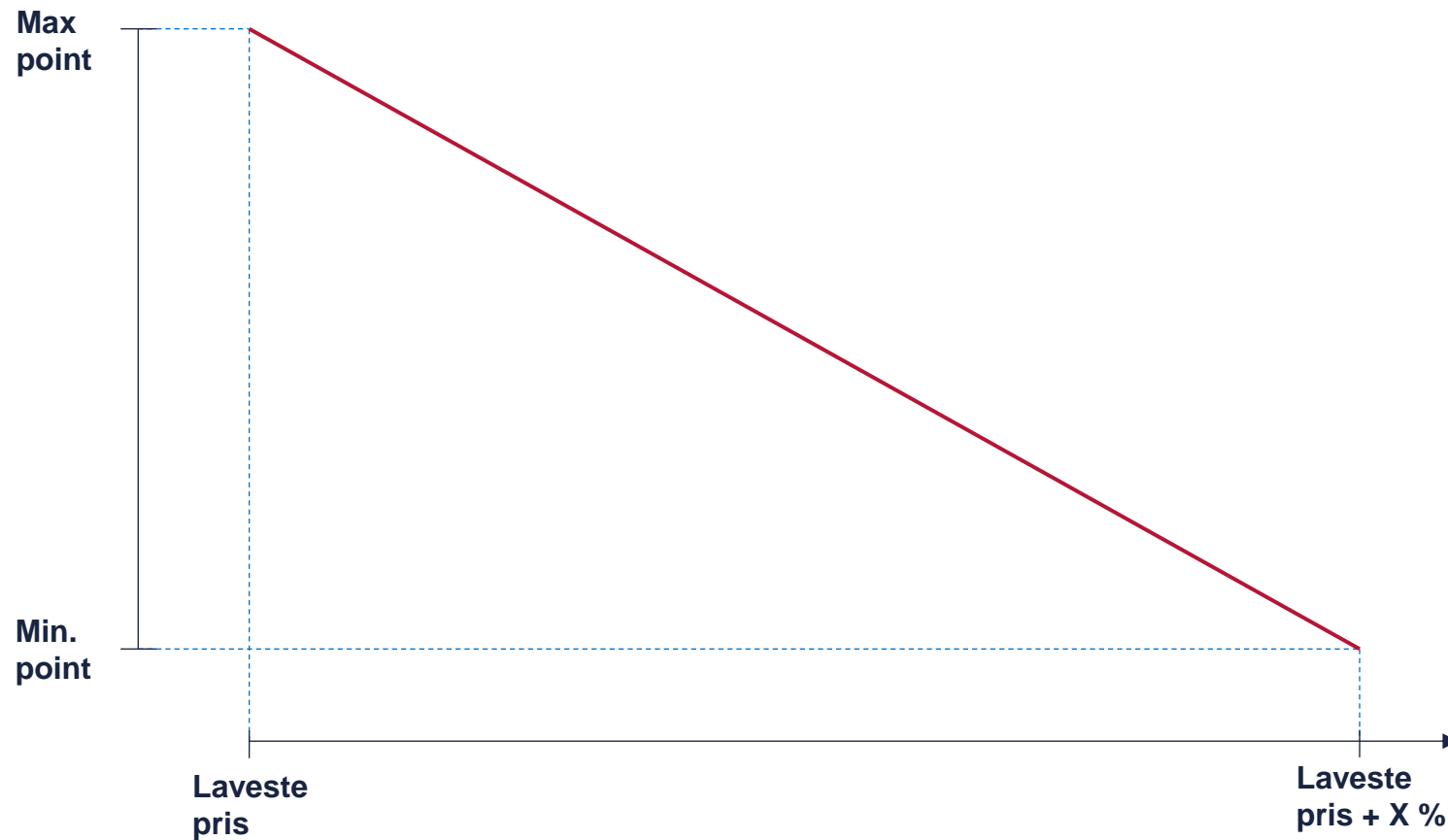
Omregning af priser til point

Opgørelse af samlet pointscore (kvalitet + pris)

Pointmodel

Lineær interpolation – laveste pris + X %

Omregningen af priser til point sker ud fra et prisspænd, f.eks. *laveste pris plus X % giver minimumspoint*:



Pointmodel

Lineær interpolation – laveste pris + X %

Betydningen af fastlæggelse af X

Bedre udbud

Pointskala (til vurdering af kvalitet):

Laveste tal på pointskala: Højeste tal på pointskala:

Kriterier	Vægte	Tilbud A	Tilbud B	Tilbud C	Tilbud D	Tilbud E
Priser (kr.)	50%	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Underkriterie 1	Kvalitet	1	3	4	7	8
	100%					

Modeltyper

Pointmodel laveste pris plus X pct.

Parametre

X (hældning):

Resultater	Tilbud A	Tilbud B	Tilbud C	Tilbud D	Tilbud E
	4,50	5,33	5,17	5,50	5,67

Bedre udbud

Pointskala (til vurdering af kvalitet):

Laveste tal på pointskala: Højeste tal på pointskala:

Kriterier	Vægte	Tilbud A	Tilbud B	Tilbud C	Tilbud D	Tilbud E
Priser (kr.)	50%	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Underkriterie 1	Kvalitet	1	3	4	7	8
	100%					

Modeltyper

Pointmodel laveste pris plus X pct.

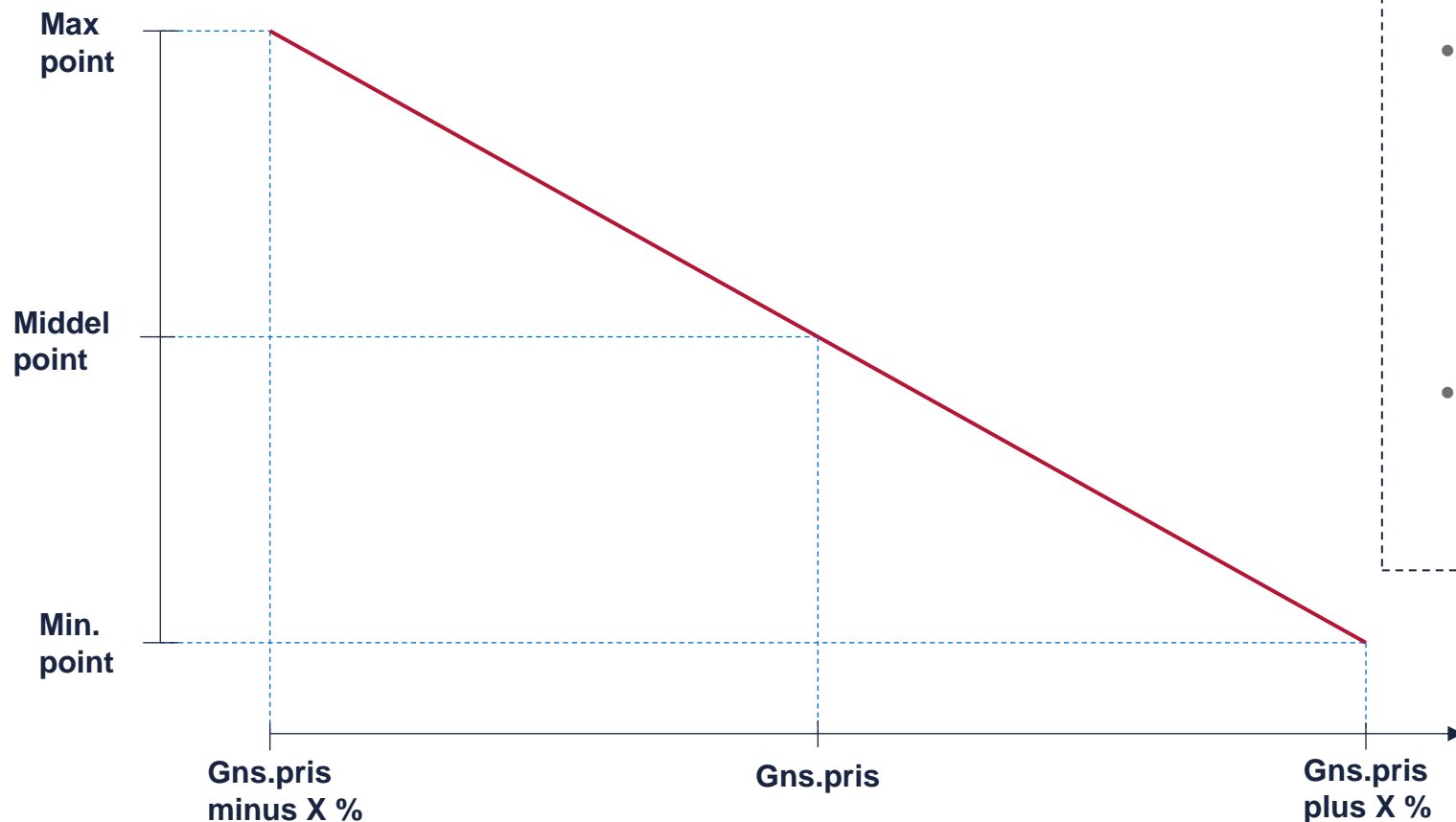
Parametre

X (hældning):

Resultater	Tilbud A	Tilbud B	Tilbud C	Tilbud D	Tilbud E
	4,50	5,25	4,75	4,50	4,50

Pointmodel

Gennemsnitspris plus/minus X %

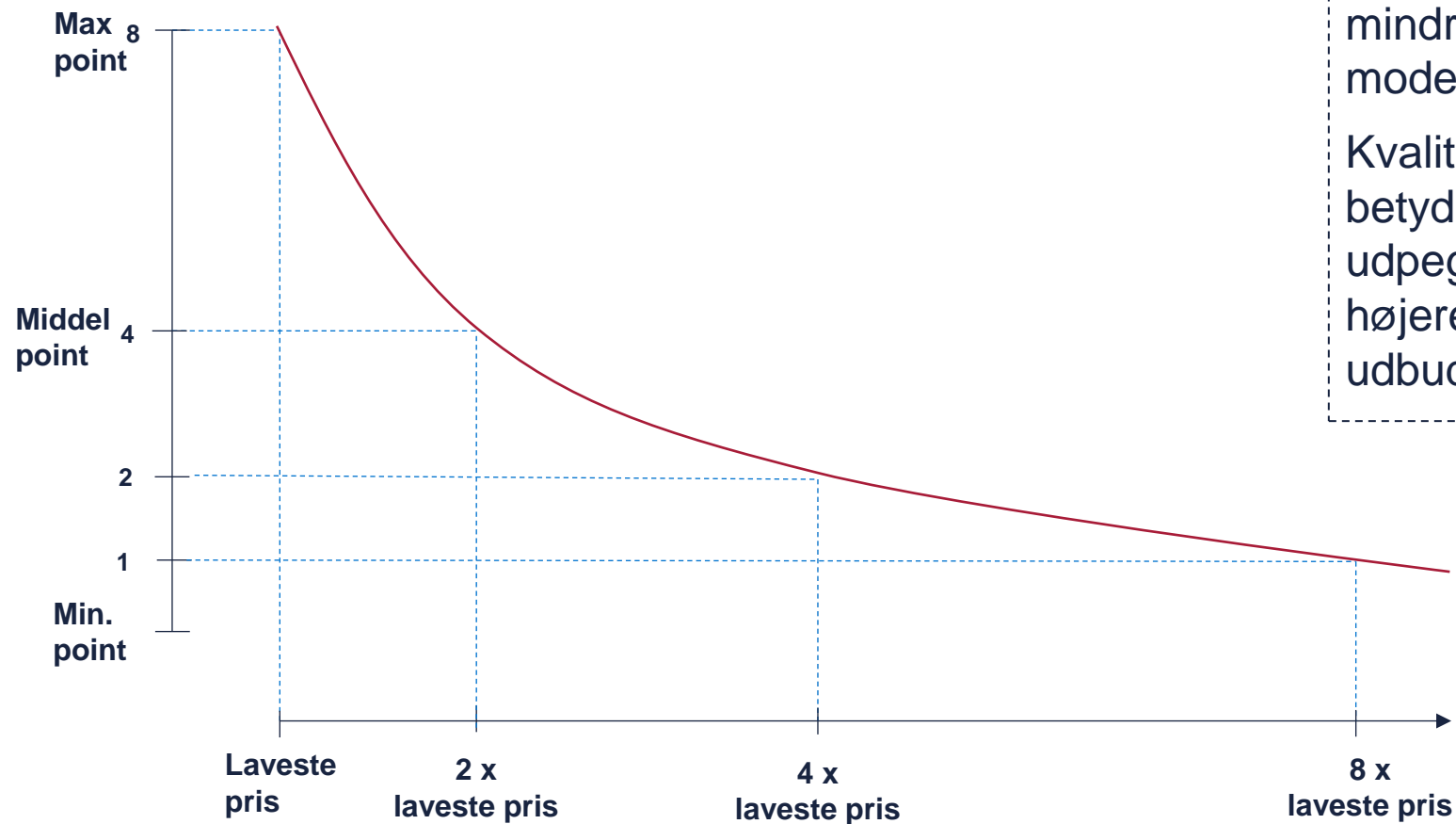


I stedet for laveste pris, kan ordregiver anvende en pointmodel, hvor der tages udgangspunkt i gennemsnitspriserne, f.eks.:

- *Gennemsnitsprisen svarer til middel på pointskalaen.*
- *Minimum- og maksimumpoint fastsættes til gennemsnitsprisen plus/minus 25 %. Tilbudspriserne omregnes til point i forhold til afvigelser fra gennemsnitsprisen (lineært).*
- *Der bør være en sekundær model, så det ikke risikeres, at et lavt tilbud falder udenfor skalaen.*

Pointmodel

Ikke-lineær pointmodel



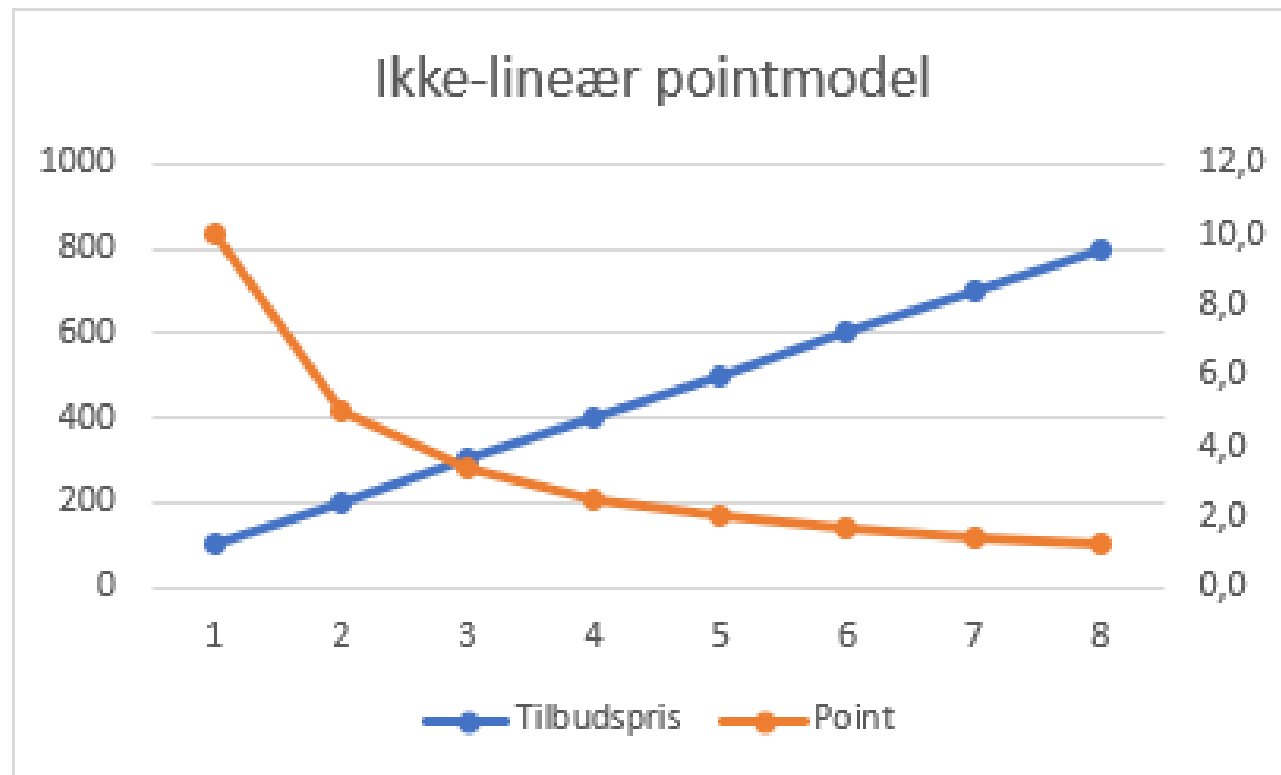
En ikke-lineær model indeholder ikke en øvre grænse for prisernes størrelse og er således ikke baseret på et prisspænd.

Modellen kan medføre, at forskelle i priserne bliver omregnet til væsentligt mindre forskelle i point end ved lineære modeller.

Kvalitetskriterierne får dermed større betydning. Modellen vil dermed ofte udpege tilbud med højere priser (og højere kvalitet) som vindere af udbuddene.

Pointmodel

Ikke-lineær pointmodel

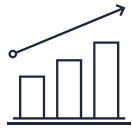


Små afvigelser fra billigste pris giver relativt stor forskel i point, mens store afvigelse fra billigste pris giver relativt lille forskel i point – modellen har tendens til at udpege tilbud med højere priser (og højere kvalitet?) som vindere.

Kan bruges ved udbud hvor ordregiver kun har et overfladisk kendskab til prissætning - man opnår større forskelle i point ved lineære modeller (gearingsmodel).

Tilbudsp ris	Point	Relativt fald i priseffektivitet
100	10,0	$\frac{100}{100} = 100\%$
200	5,0	$\frac{100}{200} = 50\%$
300	3,3	$\frac{100}{300} = 33,33\%$
400	2,5	$\frac{100}{400} = 25\%$
500	2,0	$\frac{100}{500} = 20\%$
600	1,7	$\frac{100}{600} = 16,667\%$
700	1,4	$\frac{100}{700} = 14,3\%$
800	1,3	$\frac{100}{800} = 12,5\%$

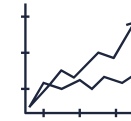
Pointmodel



Lineære pointmodeller er baseret på maksimale spænd i tilbudspriserne.

Det indebærer, at der er mulighed for, at der viser sig at være større spredning i tilbudspriserne, end der er plads til i spændet

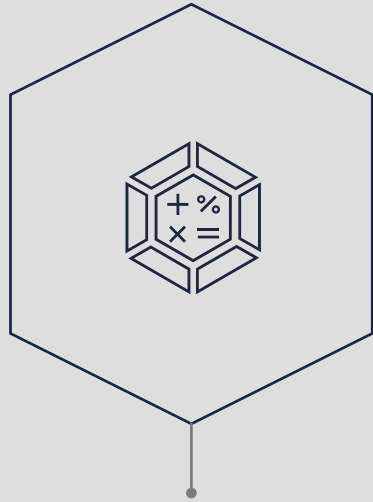
Opmærksomheds-
punkter



Ikke-lineære pointmodeller har en indbygget tendens til at omregne priser til mindre forskelle i point, end det er tilfældet i lineære pointmodeller

Evalueringsmodeller

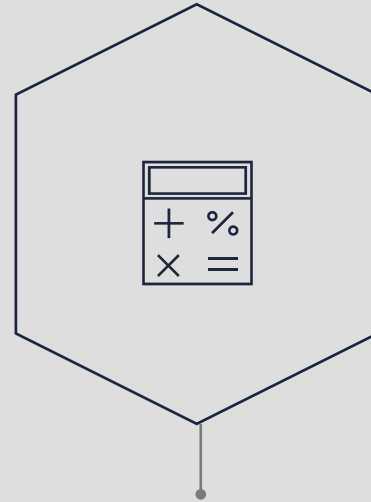
Økonomiske evalueringsmodeller



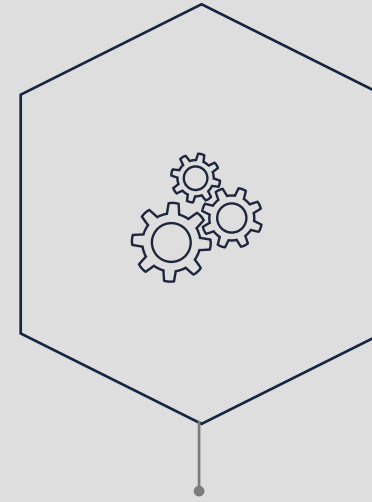
Pointmodel



Prismodel



Procentmodel



Kommissionsmodel

Prismodel

I prismodeller omregnes point for kvalitet til kronebeløb, som vægtes sammen med tilbudspriserne i evalueringen af, hvilket tilbud der har det bedste forhold imellem pris og kvalitet.



Ordregivers bedømmelse af kvaliteten på baggrund af pointskala

Omregning af point for kvalitet til kroner

Opgørelse af samlet evalueringsbeløb

Prismodel

Omregning af point til kroner – to metoder

Gennemsnitspriser

Omregningsbeløbet fastsættes som gennemsnittet af tilbudspriserne divideret med det højeste mulige pointtal på kvalitetsskalaen: **Omregningsbeløb = gennemsnitspris/(højeste point-laveste point)**

	A	B	C	D	E
Pris (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	7	5	4	1	0

Gennemsnitspris (kr. 2.320.000) divideret med højeste point på skalaen (8) = omregningsbeløb kr. 290.000 kr. pr. point

	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (kr.)		2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (290.000 kr. pr. point)		(7 point x 290.000) = 2.030.000	(5 point x 290.000) = 1.450.000	(4 point x 290.000) = 1.160.000	(1 point x 290.000) = 290.000	(0 point x 290.000) = 0
Priser	50 pct.	1.000.000	1.025.000	1.125.000	1.300.000	1.350.000
Kvalitet	50 pct.	1.015.000	725.000	580.000	145.000	0
Evalueringsbeløb		2.015.000	1.750.000	1.830.000	1.750.000	1.350.000

Prismodel

Omregning af point til kroner – to metoder

Beregningsbeløb

Omregningsbeløbet fastsættes på baggrund af et af ordregiver fastsat og offentliggjort beregningsbeløb divideret med det højst mulige pointtal på kvalitetsskalaen: **Omregningsbeløb = beregningsbeløb/(maksimumpoint – minimumpoint)**

	A	B	C	D	E
Pris (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	7	5	4	1	0

Beregningsbeløb fastsat til 200.000 kr. pr. point. Jo højere beløb, desto højere værdisættes kvalitet

	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (kr.)		2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (275.000 kr. pr. point)		(7 point x 200.000) = 1.400.000	(5 point x 200.000) = 1.000.000	(4 point x 200.000) = 800.000	(1 point x 200.000) = 200.000	(0 point x 200.000) = 0
Priser	50 pct.	1.000.000	1.025.000	1.125.000	1.300.000	1.350.000
Kvalitet	50 pct.	700.000	500.000	400.000	100.000	0
Evalueringsbeløb		1.750.000	1.525.000	1.525.000	1.400.000	1.350.000

Prismodel

Omregning af point til kroner – to metoder

Gennemsnitspriser

Omregningsbeløbet fastsættes som gennemsnittet af tilbudspriserne divideret med det højeste mulige pointtal på kvalitetsskalaen: **Omregningsbeløb = gennemsnitspris/(højeste point-laveste point)**

	A	B	C	D	E
Pris (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	7	5	4	1	0

Gennemsnitspris (kr. 2.320.000) divideret med højeste point på skalaen (8) = omregningsbeløb kr. 290.000 kr. pr. point

	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (kr.)		2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (290.000 kr. pr. point)		(7 point x 290.000) = 2.030.000	(5 point x 290.000) = 1.450.000	(4 point x 290.000) = 1.160.000	(1 point x 290.000) = 290.000	(0 point x 290.000) = 0
Priser	70 pct.	1.400.000	1.435.000	1.575.000	1.820.000	1.890.000
Kvalitet	30 pct.	609.000	435.000	348.000	87.000	0
Evalueringsbeløb		2.009.000	1.870.000	1.923.000	1.907.000	1.890.000

Prismodel

Omregning af point til kroner – to metoder

Beregningsbeløb

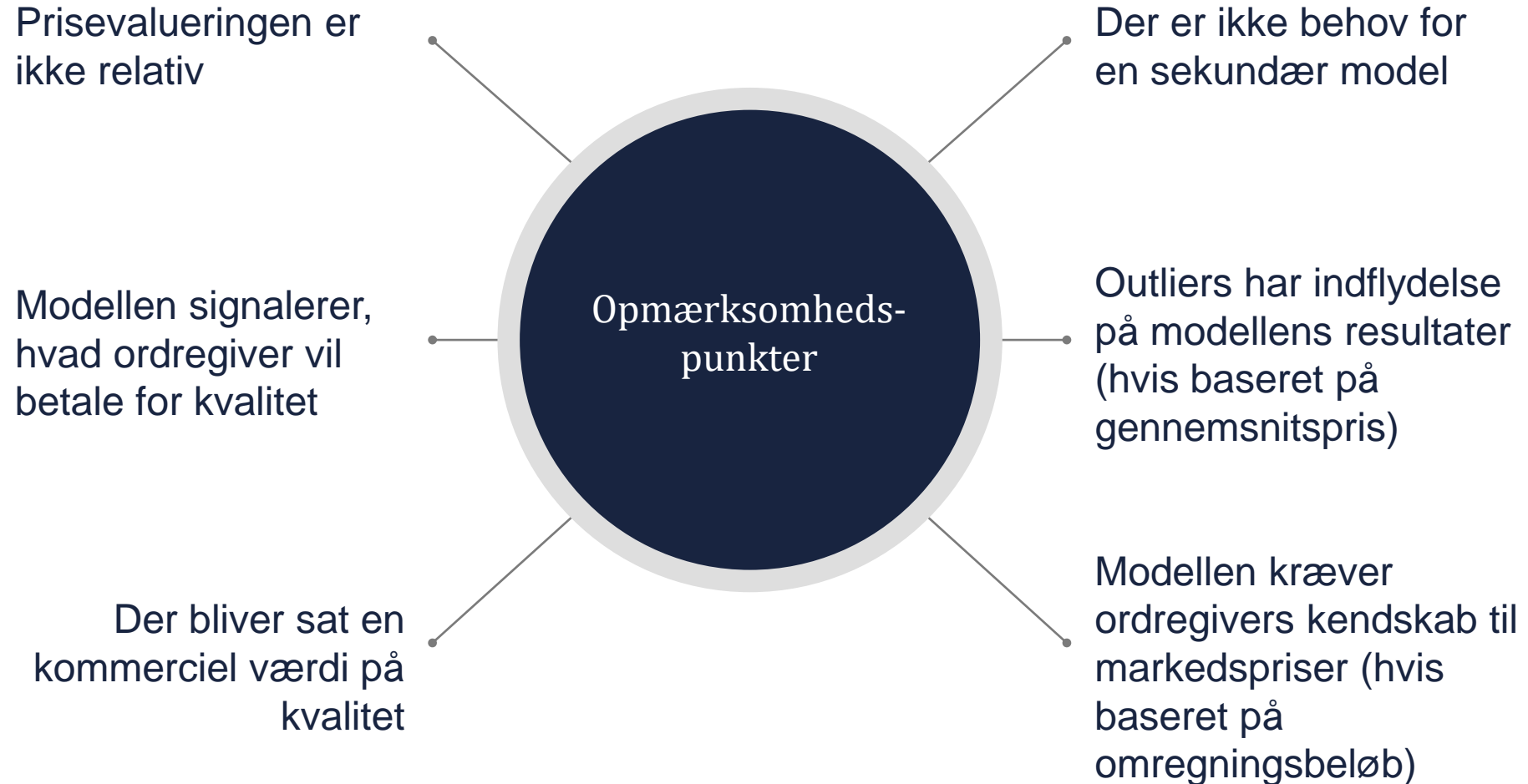
Omregningsbeløbet fastsættes på baggrund af et af ordregiver fastsat og offentliggjort beregningsbeløb divideret med det højst mulige pointtal på kvalitetsskalaen: **Omregningsbeløb = beregningsbeløb / (maksimumpoint – minimumpoint)**

	A	B	C	D	E
Pris (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	7	5	4	1	0

Beregningsbeløb fastsat til 200.000 kr. pr. point. Jo højere beløb, desto højere værdisættes kvalitet

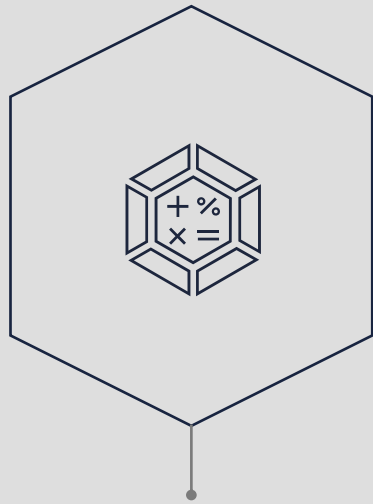
	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (kr.)		2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (200.000 kr. pr. point)		(7 point x 200.000) = 1.400.000	(5 point x 200.000) = 1.000.000	(4 point x 200.000) = 800.000	(1 point x 200.000) = 200.000	(0 point x 200.000) = 0
Priser	70 pct.	1.400.000	1.435.000	1.575.000	1.820.000	1.890.000
Kvalitet	30 pct.	420.000	430.500	472.500	60.000	0
Evalueringsbeløb		1.820.000	1.865.500	2.047.500	1.880.000	1.890.000

Prismodel

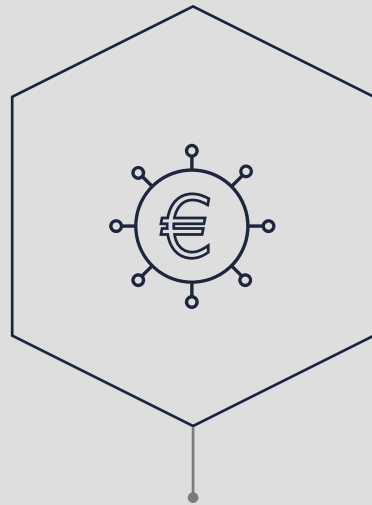


Evalueringsmodeller

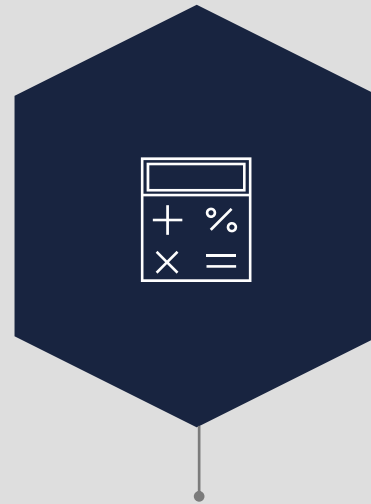
Økonomiske evalueringsmodeller



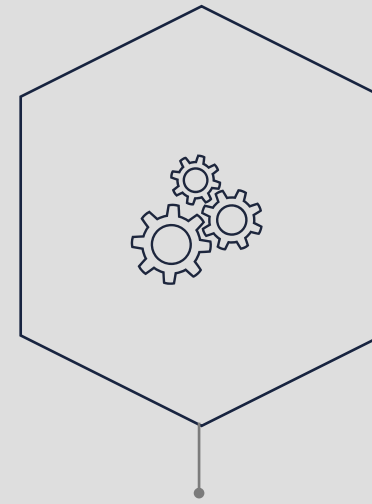
Pointmodel



Prismodel



Procentmodel



Kommissionsmodel

Procentmodel

Også kaldet "forskelsmodel"

Ved anvendelse af procentmodel, sker sammenstillingen af bedømmelserne af pris og kvalitet ved, at procentvise forskelle i tilbudspriser sammenvægtes med procentvise forskelle i point for kvalitet.

Ordregivers bedømmelse af kvaliteten på baggrund af pointskala

Omregning af point til procentvis forskel ift. bedste kvalitet

Opgørelse af den mindste procentvise forskel

Procentmodel

Omregning af point og pris til procentvise forskelle

	A	B	C	D	E
Pris (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	1	3	4	7	8

- Tilbudspriser og tildelte point for kvalitet omregnes til procentvise forskelle i forhold til laveste pris (række 1 og 2 nedenfor).
- De opgjorte procentvise forskelle ganges med de valgte vægtprocenter (række 3 og 4 nedenfor).
- Tilbuddet med den laveste sammenvægtede procentforskel er tilbuddet med det bedste forhold mellem pris og kvalitet og dermed vinderen

	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (point)		0 %	2,5 %	12,5 %	30,0 %	35,0 %
Kvalitet (point)		87,5 %	62,5 %	50,0 %	12,5 %	0 %
Priser	50 %	0 %	1,25 %	6,25 %	15 %	17,5 %
Kvalitet	50 %	43,75 %	31,25 %	25 %	6,25 %	0 %
Sammenvægtet %-forskel		43,75 %	32,5 %	31,25 %	21,25 %	17,5 %

Procentmodel

Omregning af point og pris til procentvise forskelle

	A	B	C	D	E
Pris (kr.)	2.000.000	2.050.000	2.250.000	2.600.000	2.700.000
Kvalitet (point)	1	3	4	7	8

- Tilbudspriser og tildelte point for kvalitet omregnes til procentvise forskelle i forhold til laveste pris (række 1 og 2 nedenfor).
- De opgjorte procentvise forskelle ganges med de valgte vægtprocenter (række 3 og 4 nedenfor).
- Tilbuddet med den laveste sammenvægtede procentforskel er tilbuddet med det bedste forhold mellem pris og kvalitet og dermed vinderen

	Vægt	A	B	C	D	E
Priser (point)		0 %	2,5 %	12,5 %	30,0 %	35,0 %
Kvalitet (point)		87,5 %	62,5 %	50,0 %	12,5 %	0 %
Priser	70 %	0 %	1,75 %	8,75 %	21 %	24,5 %
Kvalitet	30 %	26,25 %	18,75 %	15 %	3,75 %	0 %
Sammenvægtet %-forskel		26,25 %	20,5 %	23,75 %	24,75 %	24,5 %

Procentmodel

Eksempel på procentmodel/forskelsmodel

	Vægtning	Leverandør 1	Leverandør 2
Pris (kr.)	20 %	1.000.000	1.300.000
Kvalitative delkriterie 1	50 %	4,00	4,00
Kvalitative delkriterie 2	15 %	3,50	3,00
Kvalitative delkriterie 3	15 %	5,00	3,00
Kvalitative kriterier i alt	80 % (50%+15%+15%)		

- En samlet score for kvalitet beregnes herefter for hver af tilbudsgiverne.
- Kvalitetsscoren beregnes efter følgende formel:
$$\frac{(Point\ for\ K1 \times Vægt\ af\ K1) + (Point\ for\ K2 \times Vægt\ af\ K2) + (Point\ for\ K3 \times Vægt\ af\ K3)}{Summen\ af\ vægten\ af\ kvalitative\ kriterier}$$

	Leverandør 1	Leverandør 2
Kvalitetsscore (vægtet)	4,09 $(4,00 \cdot 50\%) + (3,50 \cdot 15\%) + (5,00 \cdot 15\%) / 80\%$	3,63 $(4,00 \cdot 50\%) + (3,00 \cdot 15\%) + (3,00 \cdot 15\%) / 80\%$

Procentmodel

Eksempel på procentmodel/forskelsmodel

Beregning af forskelle

	Leverandør 1 v. Leverandør 2
Forskel i kvalitet (uvægtet)	Leverandør 1 opnår 12,93 % bedre score på Kvalitet (4,09-3,63)/3,63
Forskel i kvalitet (vægtet)	Leverandør 1 har en vægtet bedre score på Kvalitet på 10,34 % (12,93*80%)
Forskel i pris (uvægtet)	Leverandør 2 opnår 30 % bedre score på Pris (1.300.000-1.000.000)/1.000.000
Forskel i pris (vægtet)	Leverandør 2 har en vægtet bedre score på Pris på 6 % (30*20%)

- LEV 1 har en kvalitetsscore, der er 12,93 % bedre end LEV 2, svarende til en vægtet forskel på 10,34 %.
- LEV 1 har tilbudt en pris, der er 30,00 % dyrere end LEV 2, svarende til en vægtet forskel i prisen på 6,00 %.
- Da LEV 1 har opnået en kvalitetsscore, der er 10,34 % bedre end LEV 2, og har tilbudt en pris, der vægtet kun er 6,00 % dyrere, har LEV 1 tilbudt det bedste forhold mellem pris og de kvalitative kriterier.

Procentmodel

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 2. oktober 2019, e-Boks A/S mod Digitaliseringsstyrelsen (1/4)



- Offentligt udbud af en kontrakt om udvikling og levering af et digitalt system til afløsning af det nuværende e-Boks.
- Ordregiver vurderede de to indkomne tilbud ukonditionsmæssige, og overgik derfor til et udbud med forhandling uden udbudsbekendtgørelse.
- Klager gjorde gældende, at ordregivers forskelsmetode var uegnet til at identificere tilbuddet med bedste forhold mellem pris og kvalitet, da evalueringsmetoden kunne føre til modstridende resultater. Klager opstillede hertil et fiktiv illustration der viste et scenarie, hvor evalueringsmetoden ikke entydigt kunne udpege én vinder.

Procentmodel

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 2. oktober 2019, e-Boks A/S mod Digitaliseringsstyrelsen (2/4)



- Den af ordregiver givende kvalitetsscore for hver af tilbudsgiveren var:

Tilbudsgiver	Kvalitetsscore (75%)	Underkriterie: Løsningens kvalitet (35%)	Underkriterie: Metoder, processer og værktøjer (25%)	Underkriterie: Leverings-sikkerhed (15%)
e-Boks (klager)	6,38	6,42	6,56	5,99
Netcompany	6,93	7,00	7,00	6,67

Procentmodel

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 2. oktober 2019, e-Boks A/S mod Digitaliseringsstyrelsen (3/4)



Sammenstilling af de to tilbud:

Tilbudsgiver	Kvalitetsscore (75%)	Pris (25%)
e-Boks (klager)	6,38	170.385.000 kr.
Netcompany	6,93	202.361.611 kr.
Procentuelle forskel	$\frac{(6,93 - 6,38)}{6,38} * 100 = 8,62\%$	$\frac{(202.361.611 - 170.385.000)}{170.385.000} * 100 = 18,77\%$
Vægtet procentuelle forskel	$8,62\% * 75\% = \mathbf{6,47\%}$	$18,77\% * 25\% = \mathbf{4,69\%}$

Netcompany A/S har opnået en kvalitetsscore, der vægtet er 6,47 % bedre end e-Boks A/S, og har tilbudt en pris, der vægtet kun er 4,69 % dyrere. Netcompany A/S har derfor tilbudt det bedste forhold mellem pris og kvalitet.

Procentmodel

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 2. oktober 2019, e-Boks A/S mod Digitaliseringsstyrelsen (4/4)



Klagenævnet:

- Udbudsbetingelsernes bilag indeholder en beskrivelse af den model, som tilbuddene ville blive evalueret efter.
- Der er tale om en forskelsmodel, og bilaget indeholder- udover evalueringsmodellen formler – flere beregningseksempler.
- Det er derfor ubestridt, at evaluering er gennemført i overensstemmelse med modellen.
- Selvom klagers eksempel viser, at evalueringsmodellen kan være uegnet til at identificere tilbuddet med bedste forhold mellem pris og kvalitet, fandt klagenævnet ikke grundlag for at tilsidesætte modellen, da den konkret har været egnet til at identificere det bedste tilbud.
- Klagenævnet fandt, at der ikke var udsigt til, at klager ville få medhold i sin påstand → en fumuskendelse om opsættende virkning, der efterfølgende er blevet til klagenævnets afgørelse.

Procentmodel

Modellen signalerer ikke, hvad ordregiver vil betale for kvalitet

Der er ikke behov for en sekundær model

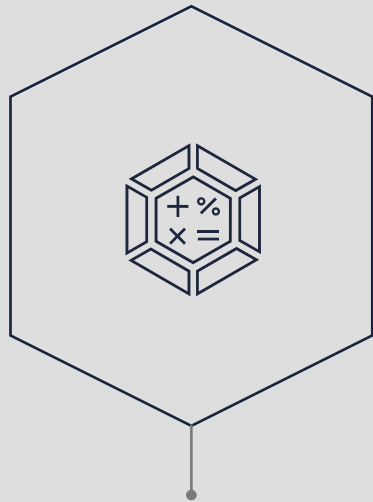
Opmærksomheds-
punkter

Modellen favoriserer ikke kvalitet frem for pris

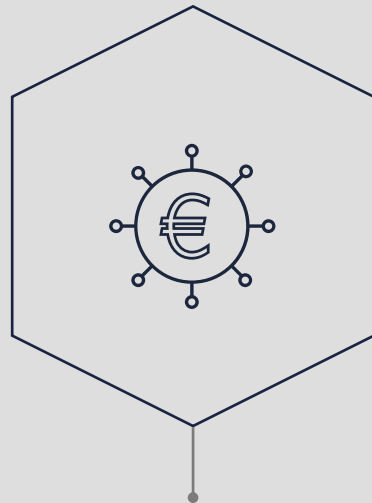
Outliers har indflydelse på modellens resultater

Evalueringsmodeller

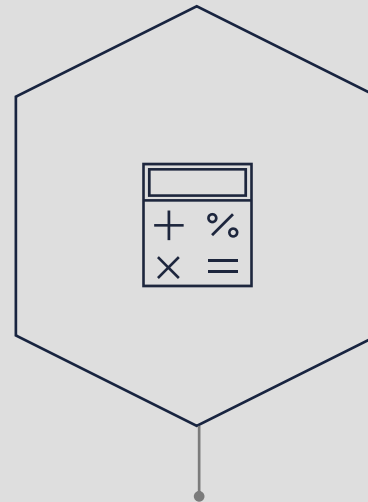
Kvalitative evalueringsmodeller



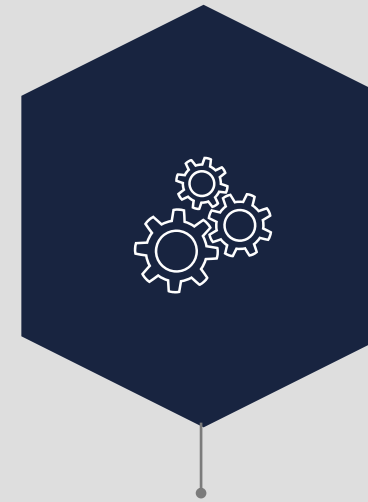
Pointmodel



Prismodel



Procentmodel



Kommissionsmodel

Kommissionsmodel

Ordregiver frasorterer på forhånd de tilbud, der ikke lever op til ordregivers forud fastsatte minimumskvalitetsstandard, før der sker en fuld evaluering af tilbuddene. Modellen er baseret på en price/quality-ratio.

Fase 1 (knockout-fasen):
Ordregivers bedømmelse
af kvalitative kriterier på
baggrund af pointskala

Tilbud der evalueres
under den forud fastsatte
minimumspointtærskel
frasorteres

Fase 2: Fuld evaluering
af alle kriterier, herunder
pris af alle resterende
tilbud

Kommissionsmodel

Eksempel fra SKI (1/4)

- Sammenstilling af pris og kvalitet sker efter kommissionsmodellen, hvor der for hvert tilbud beregnes en pris per kvalitetspoint.
- Ordregiver skal vælge det eller de relevante kvalitetskriterie(r), der er relevante for indkøbet.
- Ordregiver skal fastlægge og beskrive, hvad der tillægges positiv vægt under hvert af de valgte kriterier.
- Ordregiver laver herefter en vægtning af de valgte kriterier – der tilsammen skal udløse 100 point.
- Ordregiver skal fastlægge et minimumsniveau for samlet antal point. Hvis ordregiver fx vælger et minimumsniveau på 50 point, vil alle tilbud der opnår mindre end 50 point blive forkastet.

Nr.	Kriterium	Ved evalueringen af kriteriet kan der fx lægges positiv vægt på følgende:
1	Installation og/eller konfiguration	<i>Det vægter positivt, at de tilbudte medarbejdere har de for opgaveløsningen relevante kompetencer med installation og konfiguration af software, som af kunden vurderes at kunne nyttiggøres i opgaveløsningen.</i>
2	Funktionalitet	<i>Det vægter positivt, såfremt ordregiver vurderer, at den tilbudte brugergrænseflade medfører at kundens arbejdsgange kan gennemføres intuitivt og logisk, herunder at der indgår færrest mulige klik og skærbilleder.</i>
3	Support og samarbejde	<i>Det vægter positivt, at leverandørens tilbudte supportorganisation vurderes at understøtte kundens behov, herunder, men ikke udtømmende, at:</i> <ul style="list-style-type: none">- <i>den tilbudte support (hotline) kan kontaktes via flere kanaler end krævet i bilag [kundens opgavebeskrivelse]</i>- <i>den tilbudte support (hotline) kan kontaktes udover normal arbejdstid, som defineret i bilag [kundens opgavebeskrivelse]</i>- <i>leverandøren tilbyder dedikerede medarbejdere i leverandørens supportteam</i>- <i>der tilbydes statusmøder</i>
4	Vilkår for anvendelse	<i>Det vægter positivt, at leverandøren tilbyder fleksible vilkår for anvendelse af produktet, herunder, at:</i> <ul style="list-style-type: none">- <i>leverandørens tilbudte vilkår giver størst mulig fleksibilitet i relation til tilpasning af kundens varierende behov</i>
5	Uddannelse	<i>Det vægter positivt, at den tilbudte uddannelse vurderes at optimere kundens forudsætning for at anvende den anskaffede løsning, herunder, men ikke udtømmende, at:</i> <ul style="list-style-type: none">- <i>der tilbydes differentieret uddannelse af kundens brugerroller (administrator, superbruger, slutbruger)</i>- <i>uddannelsesforløbet fremstår integreret og tilpasset kundens behov</i>
6	Rådgivning	<i>Det vægter positivt, at leverandøren tilbyder en metode til at skabe overblik over kundens nuværende licensportefølje, som af kunden vurderes at være afprøvet, egnet og effektiv.</i>

Kommissionsmodel

Eksempel fra SKI (2/4)

Ordregiver har vurdereret følgende fire kriterier relevante ud fra en objektiv vurdering: (1) Installation og/eller konfiguration, (2) funktionalitet, (3) vilkår for anvendelse og (4) rådgivning.

Ordregiver har herefter vægtet dem som det fremgår af tabellen nedenfor.

Ordregiver har desuden besluttet, at tilbud der opnår en kvalitetsscore på mindre end 50 point, vil blive afvist som ukonditionsmæssige.

Valgte kriterier	Point	Vægtning	Samlet point
1. Installation og/eller konfiguration	10	x3	30
2. Funktionalitet	10	x2	20
4. Vilkår for anvendelse	10	x2	20
6. Rådgivning	10	x3	30
Samlet point			100

Kommissionsmodel

Eksempel fra SKI (3/4)

Ordregiver har modtaget fire tilbud. Underkriteriet kvalitet skal herefter evalueres på baggrund af de fire forrige valgte kriterier, og skal opnå en kvalitetsscore på min. 50 point. Det enkelte kriterium er blevet tildelt en karakter mellem 1-10 point, hvorefter den valgte vægtning er anvendt på kriteriet.

	Maks. antal point	Tilbudsgiver A	Tilbudsgiver B	Tilbudsgiver C	Tilbudsgiver D
1. Installation og/eller konfiguration	30	4 point x3 = 12 point	8 point x3 = 24 point	4 point x3 = 12 point	9 point x3 = 27 point
2. Funktionalitet	20	7 point x2 = 14 point	7 point x2 = 14 point	5 point x2 = 10 point	9 point x2 = 18 point
4. Vilkår for anvendelse	20	3 point x2 = 6 point	9 point x2 = 18 point	4 point x2 = 8 point	9 point x2 = 18 point
6. Rådgivning	30	6 point x3 = 18 point	8 point x3 = 24 point	5 point x3 = 15 point	9 point x3 = 27 point
Samlet point	100	50	80	45 (udgår)	90

Kommissionsmodel

Eksempel fra SKI (4/4)

Den samlede evaluering af bedste forhold mellem Pris og Kvalitet bliver herefter:

	Pris	Samlet kvalitetsscore	Pris pr. kvalitetspoint	Resultat af evaluering
Tilbudsgiver A	120.000	50	$(120.000/50) = 2.400$	
Tilbudsgiver B	100.000	80	$(100.000/80) = 1.250$	Vindende tilbudsgiver
Tilbudsgiver C	90.000	45	Udgået	Ukonditionsmæssigt
Tilbudsgiver D	150.000	90	$(150.000/90) = 1.666$	

Kommissionsmodel

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 25. april 2018, Bilbutikken A/S mod Randers Kommune (1/3)



Offentlig udbud om leasing af hjemmeplejebiler.

Udbudsbetingelserne:

”Ordregiver har valgt at tage udgangspunkt i ”Kommissionsmodellen” som evalueringsmodel. De kvalitative underkriterier, herunder delkriterier, vil blive evalueret først. [...]”

Tilbud, der inden vægtningen af underkriterierne ikke opnår mindst middelkarakteren 5 ud af 10 på hvert af underkriterierne sikkerhed, ergonomi og funktionalitet, vil ikke blive medtaget i den videre evaluering.”

Underkriterier	Vægtning
1. Pris	65 %
2. Sikkerhed (kvalitet)	15 %
3. Ergonomi (kvalitet)	10 %
4. Funktionalitet (kvalitet)	10 %

Kommissionsmodel

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 25. april 2018, Bilbutikken A/S mod Randers Kommune (2/3)



Klager gjorde gældende, at Kommunen havde handlet i strid med bl.a. udbudslovens § 162 ved ikke klart og utvetydigt at beskrive, hvilke krav der skulle opfyldes for at opnå de nødvendige point (5 point) på underkriteriet ”ergonomi”.

Kommunen havde i udbudsbetingelserne til hvert delkriterium oplyst der eksempelvis ville blive tillagt betydning i evalueringen af de enkelte delkriterier. Der var således angivet en ikke-udtømmende opstilling af, hvad der ville blive tillagt positiv vægt i evalueringen af delkriterierne.

Klagenævnet:

Det er ikke et krav, at ordregiver giver en udførlig beskrivelse af, hvad der tillægges betydning ved vurderingen af de kvalitative kriterier. Kommunens ikke-udtømmende opstilling var ikke i strid med udbudsloven.

Kommunen var ikke forpligtet til at opstille specifikke krav til, hvad der skulle til for at opnå 5 point.

Hvad viser kendelsen?

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 25. april 2018, Bilbutikken A/S mod Randers Kommune (3/3)

- Klagenævnet anerkender en model, hvor man fastsætter et mindstekrav til opnåelse af et fastsat antal point, som afgives på en skønsmæssig vurdering.
- Der tilkommer ordregiver et vidt skøn til at foretage evalueringen inden for rammerne af, hvad der er beskrevet i udbudsmaterialet.
- Kan man skelne mellem mindstekrav til den udbudte ydelsesegenskaber, som efter praksis ikke må være skønsmæssige, og evalueringstekniske mindste, hvor en skønsmæssig vurdering, kan betyde at tilbuddet ikke indgår i den endelige evaluering?



Kommissionsmodel

EU-Domstolens afgørelse af 20. september 2018, C-546/16, Montte SL mod Musikene (1/7)



Offentligt udbud af kontrakt om mobilt udstyr og grafiske skilte med tildelingskriteriet: bedste forhold mellem pris og kvalitet.

Underkriterier: pris (50%) og teknisk kvalitet (50%). Der kunne højst opnås 50 point for hvert underkriterie.

Af udbudsmaterialet fremgik følgende:

”[...] Minimumstærskel for det antal point, som kræves for at kunne fortsætte i udvælgelsesproceduren: **Tilbudsgivere, som ikke opnår 35 point for det tekniske tilbud, går ikke videre til den økonomiske fase** [...]” [vores understregning]

Tilbudsgiver skulle således opnå mindst 35 point for det kvalitative kriterie for at gå videre til den økonomiske (evaluerings)fase.

Kommissionsmodel

EU-Domstolens afgørelse af 20. september 2018, C-546/16, Montte SL mod Musikene (2/7)



Montte gjorde til det nationale klagenævn for udbud gældende, at:

- En betingelse om, at tilbuddet skal opnå et minimumsantal point efter den tekniske fase for at kunne forsætte i udvælgelsesproceduren, skulle annulleres, fordi det begrænsede tilbudsgivernes adgang til udbudsprocedurens økonomiske fase.

Musikene gjorde gældende, at:

- Det er begrundet at kræve af tilbudsgiverne, at deres tilbud opfylder visse minimumsbetingelser vedrørende overholdelse af frister, og ydelsernes tekniske kvalitet, da den omhandlede kontrakt vedrører installation af udstyr, der udgør en del af en bygning.

Kommissionsmodel

EU-Domstolens afgørelse af 20. september 2018, C-546/16, Montte SL mod Musikene (3/7)



EU-domstolen besvarede to relevante præjudicielle spørgsmål:

1. Må ordregivende myndigheder i udbudsmaterialet bestemme, at tildelingskriterier kan anvendes i flere faser, hvorefter de tilbud, der ikke opnår en på forhånd fastsat minimumstærskel mht. antallet af point, udelukkes?
2. Om direktiv 2014/24 er til hinder for en national bestemmelse eller praksis, hvor der ifm. et offentligt udbud benyttes [kommissionsmodellen], hvor tilbud kan udelukkes, således at der i sidste fase ikke er et tilstrækkeligt antal bud til at sikre reel konkurrence?

Kommissionsmodel

EU-Domstolens afgørelse af 20. september 2018, C-546/16, Montte SL mod Musikene (4/7)



Til det første judicielle spørgsmål udtalte domstolen, at:

- Direktivet tillader, at ordregiver ifm. en udbudsprocedure fastsætter minimumskrav inden for rammerne af den tekniske vurdering, jf. pr. 27,
- det står ordregiver frit for at fastsætte tilstrækkelige kvalitetsstandarder vha. tekniske specifikationer eller vilkår for udførelse af kontrakten, jf. pr. 29,
- **ordregiver har frihed til fastsætte bl.a. det tekniske kvalitetsniveau**, som de indgivne tilbud skal sikre på grundlag af den omhandlede kontrakts egenskaber og formål, og til at fastsætte en minimumstærskel, som disse tilbud skal overholde i teknisk henseende, jf. pr. 32.

Kommissionsmodel

EU-Domstolens afgørelse af 20. september 2018, C-546/16, Montte SL mod Musikene (5/7)



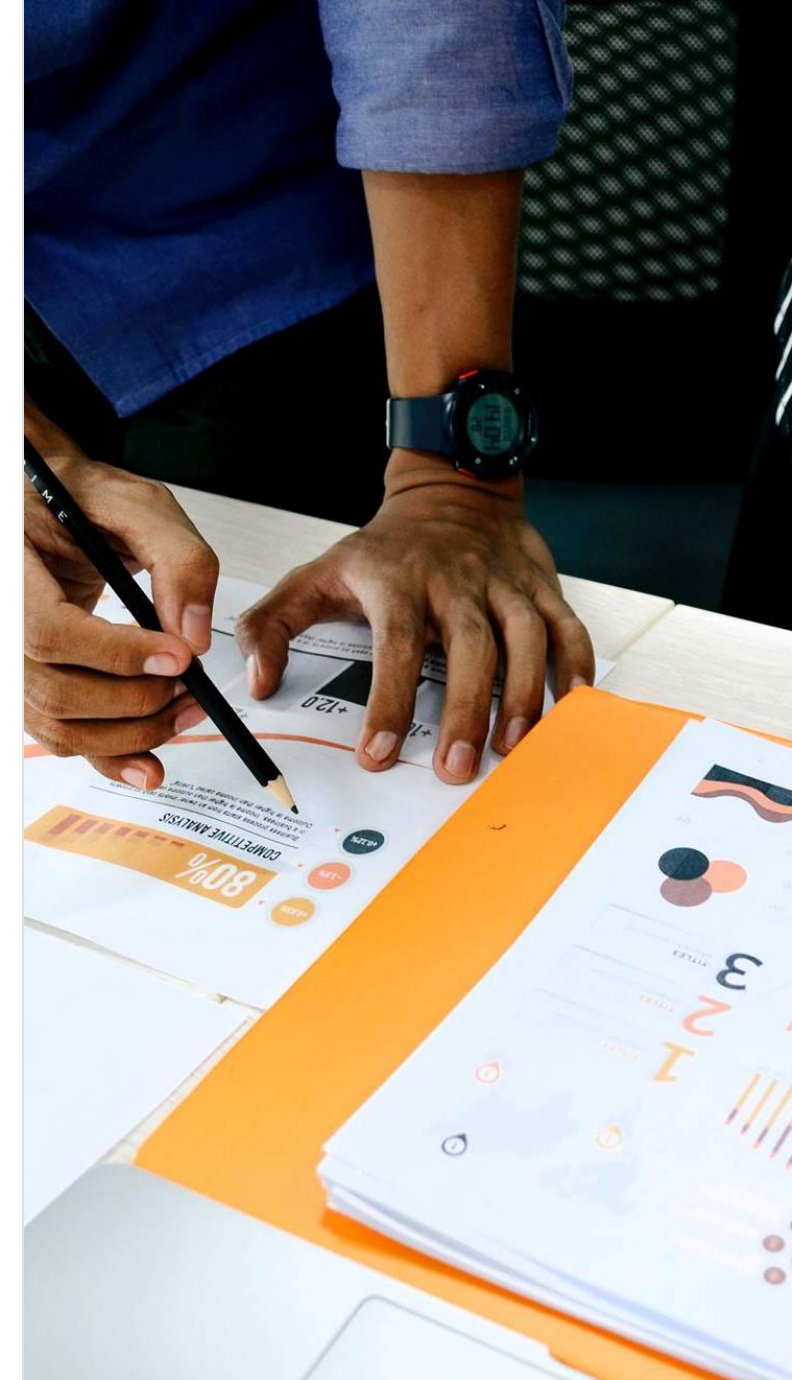
Til det første judicielle spørgsmål udtalte domstolen, at:

- Direktivet tillader de ordregivende myndigheder at fastsætte minimumskrav vedrørende den tekniske vurdering i udbudsbetingelserne for et offentligt udbud, således at de indgivne tilbud, der ikke opnår et på forhånd fastsat minimum antal af point efter afslutningen af denne vurdering, udelukkes fra den efterfølgende vurdering, der er baseret på såvel de tekniske kriterier som på prisen”, jf. pr. 39.
- Dette gælder uanset antallet af tilbageblivende tilbudsgivere, jf. pr. 44.

Hvad viser kendelsen?

EU-Domstolens afgørelse af 20. september 2018, C-546/16, Montte SL mod Musikene (6/7)

- I dommen foretages sammenligninger med de øvrige udbudsprocedurer: udbud med forhandling, konkurrencepræget dialog og innovationspartnerskaber.
 - Begrænse antallet af tilbudsgivere vs. sikre det nødvendige tekniske niveau.



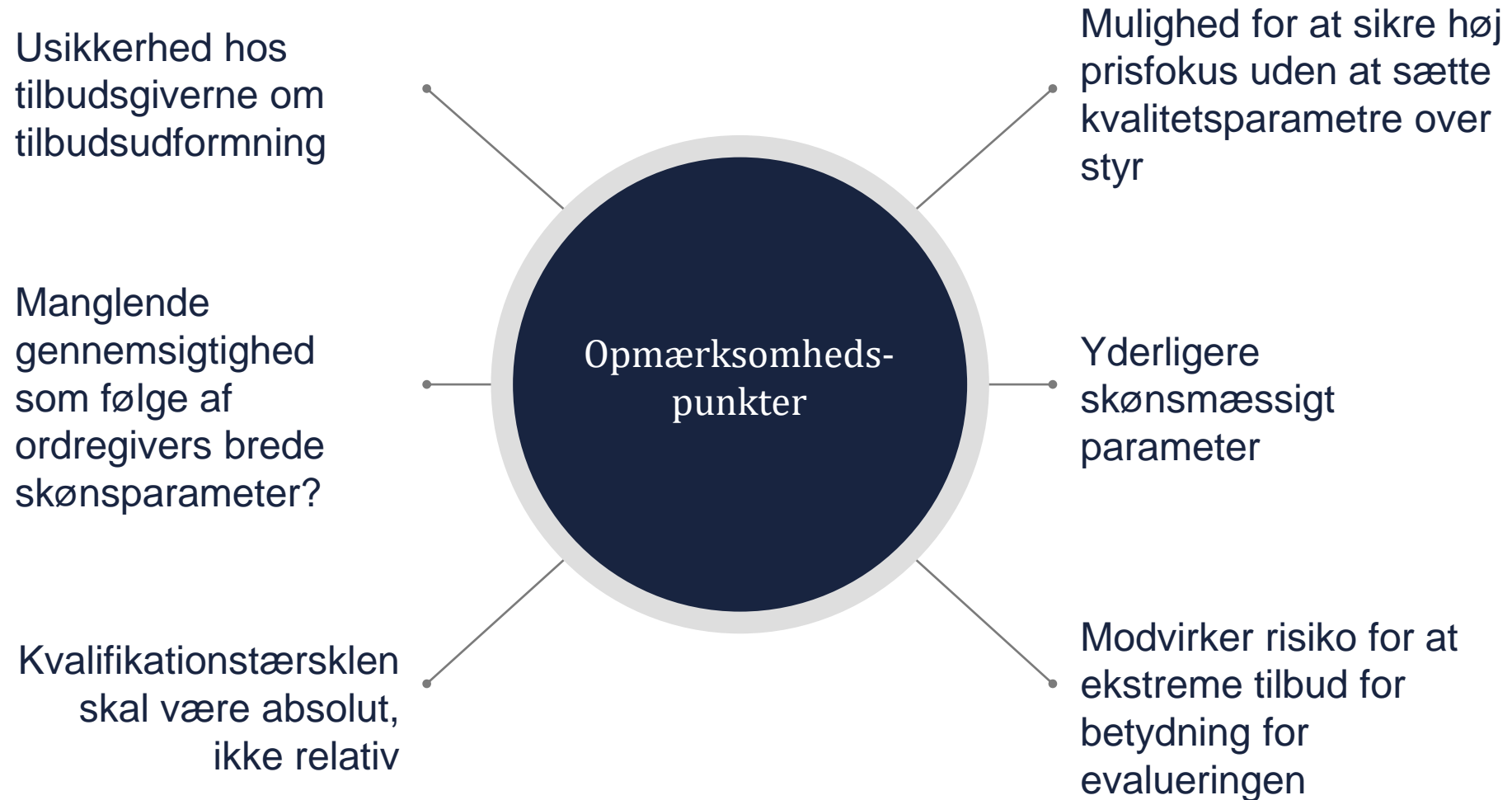
Hvad viser kendelsen?

EU-Domstolens afgørelse af 20. september 2018, C-546/16, Montte SL mod Musikene (7/7)

- Gælder den tilgang, der efter dommen tillades ved offentlig udbud ligeledes ved anvendelse af de øvrige udbudsprocedure med forhandling?
- KLFU kendelse af 2. september 2020, Goldeck Textil mod Rigspolitiet
 - Udbud med forhandling om levering af uniformer til politiet
 - Model: Kvalitative underkriterier, der skulle opnå min. 3 point
 - Klagenævnet fandt, at klagers tilbud ikke blev afvist grundet manglende opfyldelse af mindstekrav, men derimod grundet manglende opfyldelse af kravene til minimum pointscore, hvorfor klagers påstand ikke blev taget til følge.

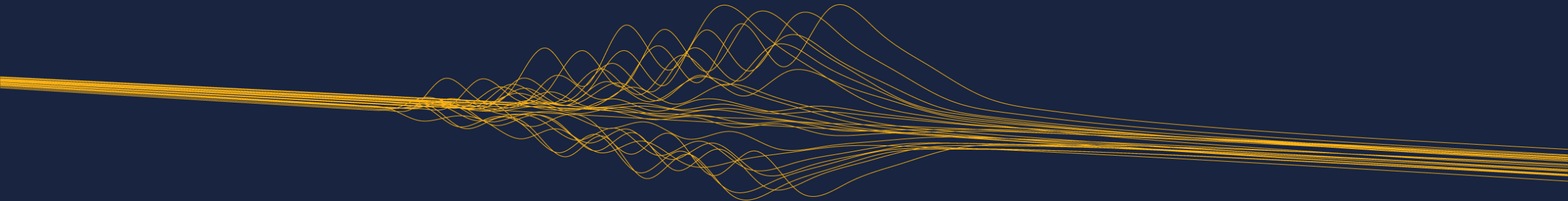


Kommissionsmodel



Casearbejde

Prisevaluering



Case

Prisevaluering (1/5)

I Købekøbing Kommune skal man indkøbe møbler til alle kommunens faciliteter på en rammeaftale.

Prisen havde været i højsædet i det forudgående udbud, 4 år forinden. Desværre viste det sig, at leverandørens møbler var billige, men svært ukomfortable.

Derfor var det vigtigt, at genudbuddet tager højde for kvalitet, ergonomi og design, men også med betydelig vægt på pris.

Reservedele til møblerne skal også indgå. Det er primært armlæn, hjul og nakkestøtter til kontorstolene.

Kommunen har besluttet at foretage en udbudsfaglig brainstorm for at finde den bedste, lovlige løsning, og du har derfor modtaget en række forslag fra eksterne excel-hajer, som ikke beskæftiger sig synderligt med offentlige udbud i hverdagen:

Case

Prisevaluering (2/5)

Fokus på tilbehøret:

Sidst bad man om en samlet pris på en kontorstol (estimeret pris DKK 500) og tilbehør (estimeret DKK 100 for armlæn, nakkestøtte eller hjul).

Evalueringen af kontorstol og tilbehør kunne alternativt splittes op, så man udmålte point fra 0 – 10 for priserne på selve kontorstolen og en separat øvelse for tilbehøret.

Kontorstolen vil så vægte 60 % og tilbehøret 40 % som delkriterier til underkriteriet pris.

Prisevalueringen vil ske efter en lineær model, hvor 50 % dyrere end laveste pris ville opnå 0 point.

Hvad er modellens styrker/svagheder?

Hvad ser I af optimeringsmuligheder?

Case

Prisevaluering (3/5)

Billigst er ikke nødvendigvis 10 point

En af de eksterne excel-hajer har fået den tanke, at den billigste pris ikke nødvendigvis skal have 10 point.

Som følge af nye prisaggressive leverandører fra Kina er prisen behæftet med usikkerhed, hvorfor man frygter at sprænge en lineær skala. Derfor foreslog konsulenten, at anvende en relativ prisevalueringsmodel (frem for en lineær). Dette forslag indebærer groft skitseret:

- At laveste pris tildeles et subjektivt pointtal som med de kvalitative underkriterier
- De øvrige tilbud tildeles forholdsmæssigt ringere point ud fra princippet om afvigelse fra laveste pris
- Underkriteriet pris skal vægte 80 %

Hvad er modellens styrker/svagheder?

Hvad ser I af optimeringsmuligheder?

Case

Prisevaluering (4/5)

Promiller og procenter

En anden model konsulentens foreslår er en procentmodel:

Tilbuddet med laveste pris udgør baseline for underkriteriet Pris (10 point), og de øvrige tilbud tildes en score i procent for, hvor meget dyrere de er end den billigste. Underkriteriet Pris vægter 50 %

Tilbuddet med det bedste kvalitet udgør baseline (10 point) for underkriteriet Kvalitet, og de øvrige tilbud opnår en procent for, hvor meget ringere deres kvalitet er, end den tilbudsgiver med den bedste kvalitet. Kvalitet vægter 50 %

Tilbudsgiveren med samlet mindste, vægtede forskel i procent i forhold til bedste pris og bedste kvalitet er det økonomisk mest fordelagtige.

Hvad er modellens styrker/svagheder?

Hvad ser I af optimeringsmuligheder?

Case

Prisevaluering (5/5)

Kommissionsmodel

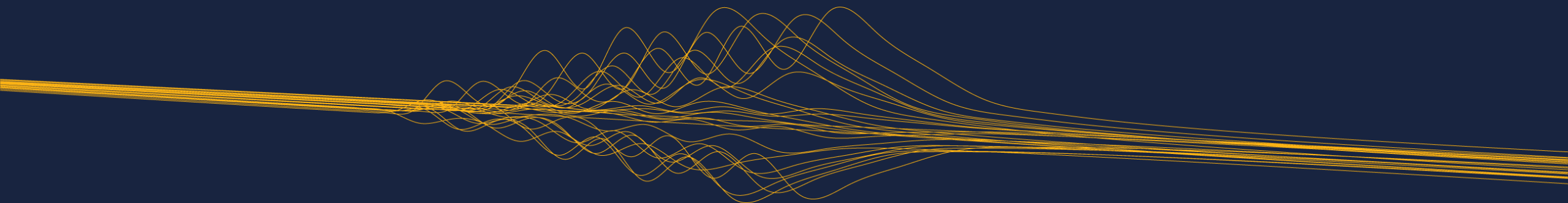
Købekøbing Kommune ville gerne stille krav til møblernes design, men juristerne vendte tommelfingeren nedad til mindstekrav om "pæne møbler".

Derfor foreslår konsulenten en model, hvor man anvendte "Design" som underkriterium. Underkriteriet vægtede 5 %. Tilbud, der opnåede mindre end 8 uvægtede point (på en skala fra 0-10) for underkriteriet skal afvises som ukonditionsmæssige.

Hvad er modellens styrker/svagheder?

Hvad ser I af optimeringsmuligheder?

Evaluerings skala og relativ evaluering



Pointskala

Pointskala til brug for bedømmelse af kvalitet



Ordregiver skal vælge en pointskala til brug for bedømmelsen af de kvalitative kriterier

- Konkret vurdering hvilken skala, som er passende – der er mange muligheder



Pointskalaen skal kunne afdække variationen i tilbuddene



En pointskala med for få trin kan medføre, at ordregiver ikke kan differentiere tilbuddene på trods af forskel i kvalitet

En pointskala med for mange trin kan medføre et for stort spænd mellem relativt ens tilbud

Pointskala

Eksempel på pointskala til brug for bedømmelse af kvalitet

Opfyldelse af kriteriet	Point
Bedst mulige opfyldelse af kriteriet	10
Glimrende/fortrinlig opfyldelse af kriteriet	9
Rigtig god/meget tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	8
God opfyldelse af kriteriet	7
Over middel i opfyldelse af kriteriet	6
Middel/tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	5
Under middel i opfyldelse af kriteriet	4
Noget under middel i opfyldelse af kriteriet	3
Ringe opfyldelse af kriteriet	2
Dårlig opfyldelse af kriteriet	1
Helt utilfredsstillende opfyldelse af kriteriet (alene konditionsmæssigt tilbud)	0

Pointskala

Eksempel på pointskalaer til brug for bedømmelse af kvalitet

Opfyldelse af kriteriet	Point
Meget tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	5
God opfyldelse af kriteriet	4
Tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	3
Jævn opfyldelse af kriteriet	2
Noget under middel i opfyldelse af kriteriet	1
Helt utilfredsstillende opfyldelse af kriteriet (alene konditionsmæssigt tilbud)	0

Opfyldelse af kriteriet	Point
Glimrende/fortrinlig opfyldelse af kriteriet	[90-100]
Rigtig god/meget tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	[80-90[
God opfyldelse af kriteriet	[70-80[
Over middel i opfyldelse af kriteriet	[60-70[
Middel/tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet	[50-60[
Under middel i opfyldelse af kriteriet	[40-50[
Noget under middel i opfyldelse af kriteriet	[30-40[
Ringe opfyldelse af kriteriet	[20-30[
Dårlig opfyldelse af kriteriet	[10-20[
Helt utilfredsstillende opfyldelse af kriteriet (alene konditionsmæssigt tilbud)	[0-10[

Pointskala

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 7. maj 2024, Hareskov Elektrik A/S mod Københavns Kommune (1/2)



Københavns Kommune udbød i september 2022 en rammeaftale vedrørende entreprise til belysningsreovering. Tildelingskriteriet var bedste forhold mellem pris og kvalitet.

Det fremgik af udbudsmaterialet, at vurderingen af de kvalitative underkriterier ville ske på baggrund af en pointskala fra 0-8, hvor 8 udgjorde den bedst mulige opfyldelse af underkriteriet.

I februar 2023 tildelte kommunen aftalen til den vindende leverandør. Af tildelingsbrevet fremgik det, at tilbudsgiverne havde opnået pointscores, der lå i mellem trinene i pointskalaen – dvs. med decimaler – hvilket udgjorde en fejl og medførte at kommunen besluttede at trække sin tildelingsbeslutning tilbage.

I marts 2023 tildelte kommunen på ny aftalen til den samme leverandør, som dog havde opnået en ændret pointscore, hvilket foranledigede en klage.

Klager gjorde blandt andet gældende, at kommunen havde handlet i strid med udbudsreglerne ved i forbindelse med den omgjorte tildelingsbeslutning at ændre sin kvalitative vurdering af de CV'er der var omfattet af klagers tilbud.

Pointskala

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 7. maj 2024, Hareskov Elektrik A/S mod Københavns Kommune (1/2)



Klagenævnet:

Ordregiver kan tilbagekalde tildelingsbeslutningen og genoptage evalueringen, hvis der er begået fejl ved den oprindelige vurdering af tilbuddene.

Klagenævnet bemærkede, at ordregiver under sin fornyede tilbudsevaluering ikke kun er begrænset til at korrigere fejlene som var årsagen til tilbagekaldelsen, men at ordregiver skal foretage en ”fornyet vurdering”. Ordregiver er dog forpligtet til rette op på fejl, som er foretaget under den første evaluering så længe, at ordregiver fastholder den samme fortolkning af kriterierne under hele udbuddet.

Klagenævnet bemærkede, at det var i strid med udbudsbetingelserne og den valgte evalueringsmodel, at kommunen havde fastsat point, der lå mellem to pointtrin.

På den baggrund fandt klagenævnet, at

”[...] anvendelsen af decimaler i forbindelse med udmålingen af point i den første evalueringen udgjorde en fejl, som kommunen havde pligt til at rette.”

Lovgrundlag og praksis

Absolut – og relativ vurdering

Absolut vurdering

Tilbuddene vurderes i henhold til et pointspænd på f.eks. 0-10 point, hvor den bedst tænkelige kvalitet tildeles maksimumpoint, og det kun lige konditionsmæssige tilbud tildeles minimumpoint



Relativ vurdering

Tilbuddene vurderes i en relativ sammenligning, som tager udgangspunkt i en gennemsnitskvalitet eller i tilbuddene, som fx gives middelpoint, og hvor bedre kvalitet gives flere point, mens dårligere kvalitet gives færre point end middelpoint



Lovgrundlag og praksis

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 31. oktober 2023, Sysmex Nordic ApS mod Region Sjælland (1/2)



En fumus-kendelse om et offentligt udbud efter udbudslovens afsnit II om en rammeaftale vedrørende udskiftning af koagulationsudstyr.

Tildelingskriteriet var det økonomisk mest fordelagtige tilbud vurderet på grundlag af "Økonomi" (24%) og fem kvalitative kriterier.

Af udbudsbetingelserne fremgik det, at tilbuddene ved den kvalitative vurdering ville blive vurderet relativt i forhold til hinanden i forhold til de enkelte kvalitative underkriterier. Der ville blive tildelt point efter en pointskala fra 0 til 100, hvortil hele pointskalaen ville finde anvendelse ved evalueringen.

Klager nedlagde for klagenævnet påstand om, at regionen uberettiget havde afvist klagers tilbud, og havde handlet i strid med udbudslovens § 160 ved ikke at anvende den relative evalueringsmodel, der var beskrevet i udbudsmaterialet.

Lovgrundlag og praksis

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 31. oktober 2023, Sysmex Nordic ApS mod Region Sjælland (2/2)



Klagenævnet:

KLFU bemærkede, at to øvrige tilbud havde fået nøjagtig samme vurdering, selvom tilbudsgiverne hver især havde udarbejdet en lang beskrivelse af, hvordan de enkelte tilbud opfyldte kravene i udbudsmaterialet.

På baggrund af dette fandt klagenævnet, at det havde formodning imod sig, at de to tilbud skulle være så ens, at der med et interval på 0-100 alligevel systematisk blev tildelt det samme antal point ved en relativ, kvalitativ vurdering.

Klagenævnet udtalte hertil, at det er regionen, der har bevisbyrden for, at regionen har målt tilbuddene op mod hinanden (relativt) og ikke op mod kravene (absolut). Regionen havde imidlertid ikke løftet denne bevisbyrde.

Lovgrundlag og praksis

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 31. januar 2024, Jensen Denmark A/S mod Region Sjælland (1/3)



Udbud med forhandling om en leverance i en totalentreprise.

Primær model:

”Tilbuddet med den laveste pris, beregnet som beskrevet under pkt. 4.2.3, tildeles 10 points.

Laveste tilbudssum tillagt 35% gives 0 point. Øvrige tilbud pointgives ved en retlinet interpolation afrundet med 2 decimaler.

Priser der er 35% højere end lavestbydendes pris, gives 0 point [..]”.

Sekundær model:

*”I tilfælde af at pristilbuddene fordeler sig **uhensigtsmæssigt** i forhold til den i den primære evalueringsmodel opgivne procentsats på 35 %, forbeholder bygherren sig ret til at justere i denne procentsats, for at opnå **en mere rimelig bedømmelse** af pristilbuddet fra de bydende.*

Procentsatsen vil blive justeret i op eller nedadgående retning med interval på 5% point.” [vores understregning]

Lovgrundlag og praksis

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 31. januar 2024, Jensen Denmark A/S mod Region Sjælland (2/3)



I udbuddet var der adgang til at aflevere sideordnede tilbud, som blev evalueret efter fornævnte evalueringsmodel.

Der var i alt indsendt 7 sideordnede tilbud fra to tilbudsgiver, hvoraf et blev erklæret det økonomisk mest fordelagtige, efter at ordregiver havde anvendt den sekundære evalueringsmodel og udvidet spændet til 75%.

Klagenævnet:

Efter udbudslovens § 160, stk. 1, skal en ordregiver i udbudsmaterialet fastlægge og beskrive indholdet af alle dele af evalueringsmodellen. Parametrene i evalueringsmodellen kan ikke afhænge af de indkomne tilbud på en måde, der beror på ordregivers valg eller vurdering efter åbningen af tilbuddene.

Den valgte hældningsgrad blev ikke anset for usaglig.

Region havde derimod ikke angivet nærmere om, hvad der lå i udtrykket "*uhensigtsmæssig*" ift. fordelingen eller hvad regionerne ville lægge vægt på ved fastlæggelsen af hældningsgraden for at opnå en "*mere rimelige bedømmelse*".

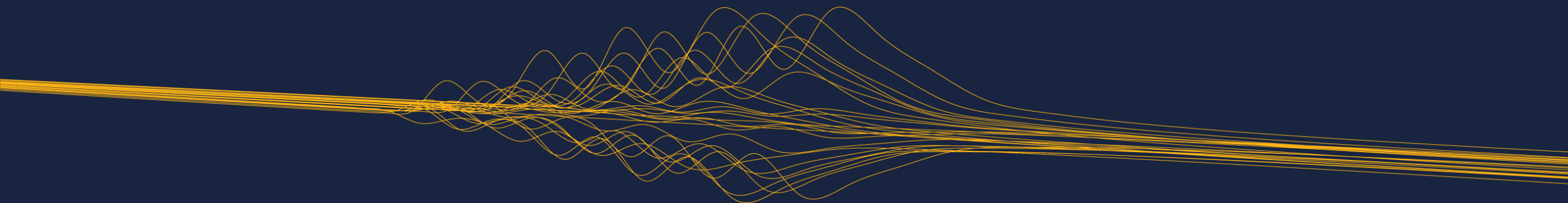
Hvad viser kendelsen?

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 31. januar 2024, Jensen Denmark A/S mod Region Sjælland (3/3)

- Det problematiske i kendelsen var ikke anvendelsen af en primær model, der dækker over et vist spænd, og en sekundær model, der udvider dette spænd gradvist.
- Derimod gav udtrykket "uhensigtsmæssig" ordregiver et vist frit valg og skøn i forhold til, hvornår den sekundære model finder anvendelse.
- Evalueringsmetoden var ikke beskrevet på en tilstrækkelig klar og gennemsigtig måde således, at det entydigt var fastlagt, hvordan den endelige hældningsgrad ville afhænge af de indkomne tilbud

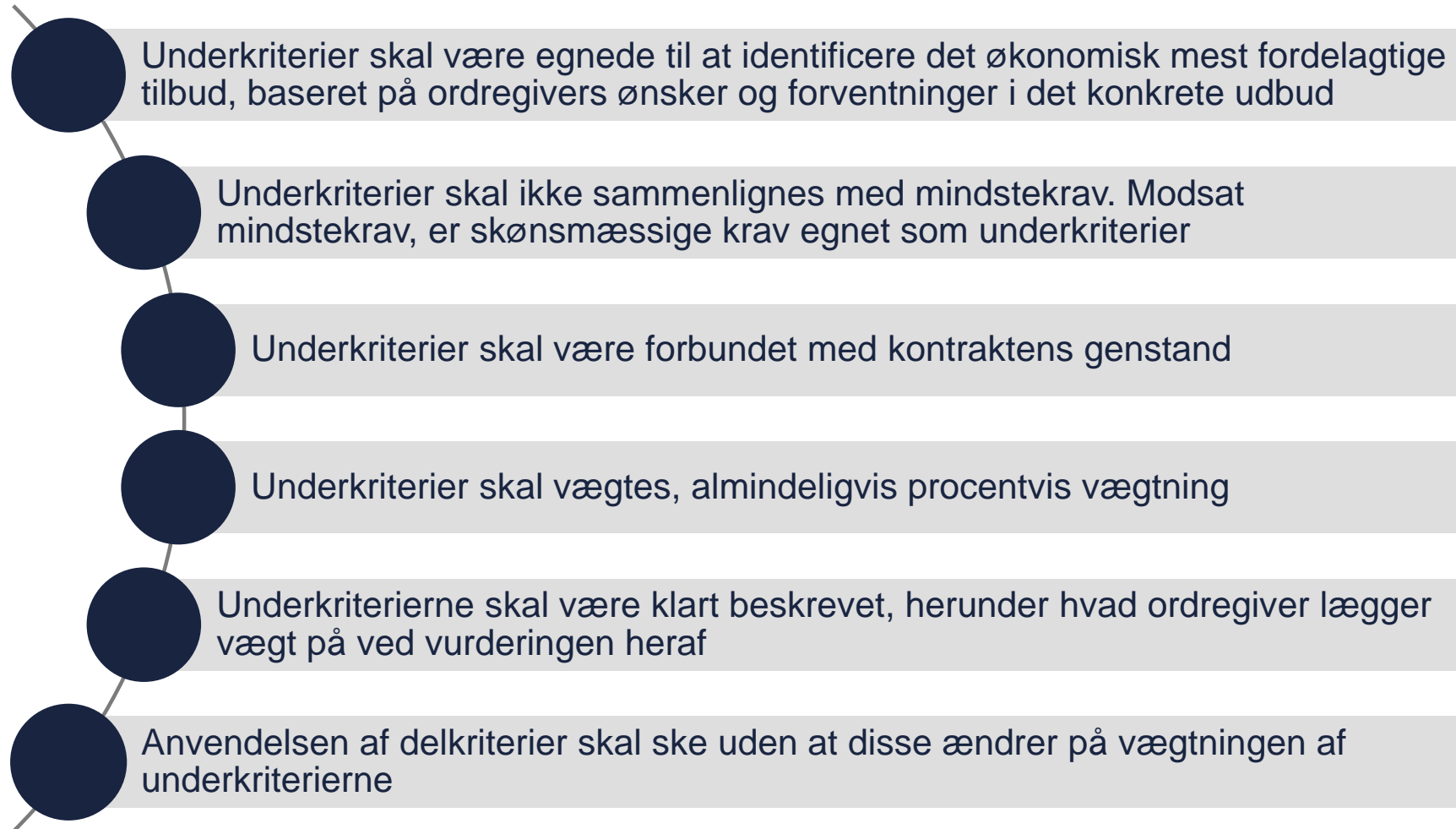


Kvalitativ evaluering



Bedste forhold mellem pris og kvalitet

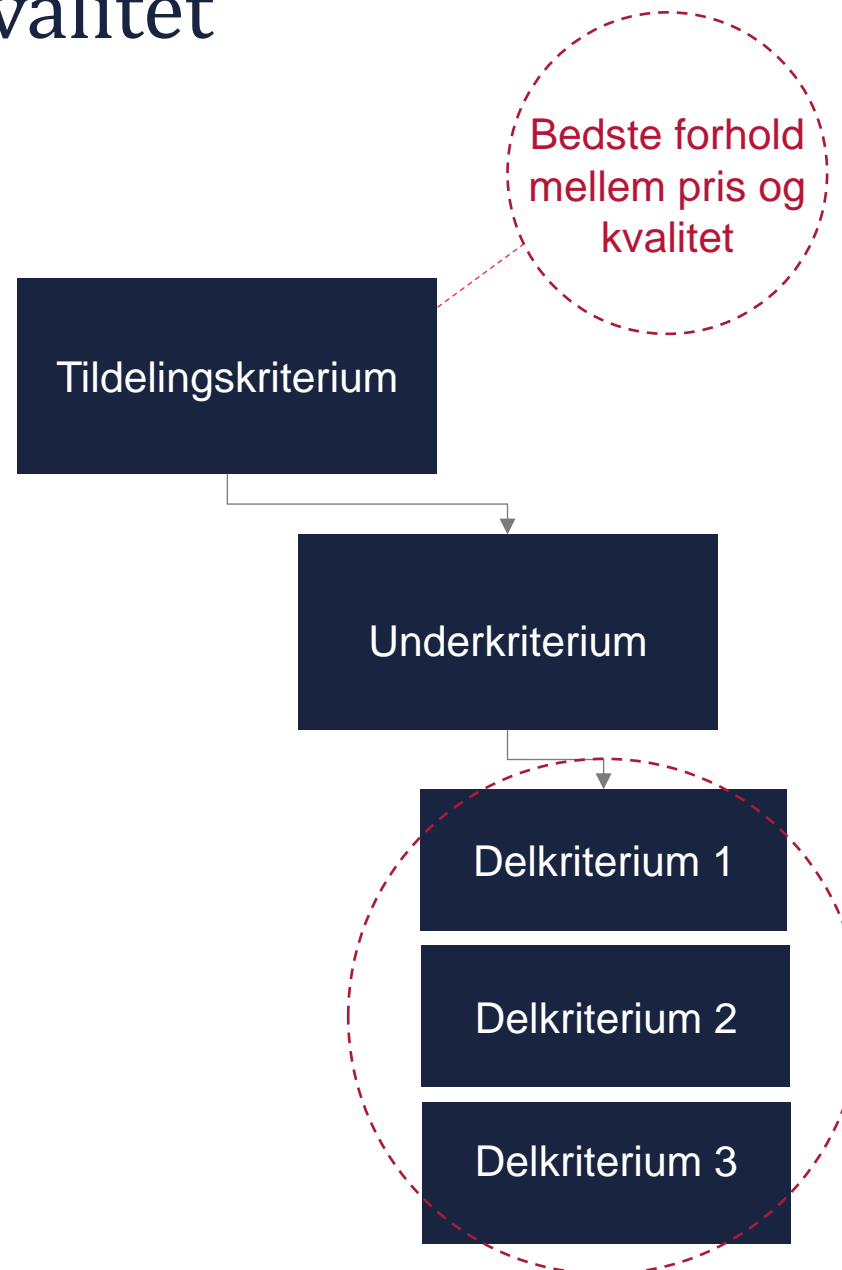
Underkriterier

- 
- Underkriterier skal være egnede til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud, baseret på ordregivers ønsker og forventninger i det konkrete udbud
 - Underkriterier skal ikke sammenlignes med mindstekrav. Modsat mindstekrav, er skønsmæssige krav egnet som underkriterier
 - Underkriterier skal være forbundet med kontraktens genstand
 - Underkriterier skal vægtes, almindeligvis procentvis vægtning
 - Underkriterierne skal være klart beskrevet, herunder hvad ordregiver lægger vægt på ved vurderingen heraf
 - Anvendelsen af delkriterier skal ske uden at disse ændrer på vægtningen af underkriterierne

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Delkriterier

- Underkriterierne vil typisk have en række delkriterier tilknyttet
- Delkriterier beskriver nærmere, hvad der lægges vægt på i forhold til underkriterierne
- Delkriterierne skal have en naturlig forbindelse til det underkriterium, de er knyttet til
- Hvis et delkriterium tillægges særlig stor eller særlig lille betydning i forhold til andre delkriterier under samme underkriterium, skal dette angives i udbudsmaterialet



Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 22. november 2022, Sahva A/S mod Fællesudbud Sjælland v/Solrød Kommune (1/2)



En fumus-kendelse om et offentligt udbud efter udbudslovens afsnit II af en rammeaftale om levering af kompressionsprodukter med tildelingskriteriet bedste forhold mellem pris og kvalitet.

Underkriterier	Vægtning
Pris	50 %
Kvalitet	25 %
Service	25 %

Klager gjorde gældende, at Solrød Kommune ikke havde beskrevet, hvad der ville tillægges betydning ved tilbudsevalueringen af underkriteriet "Kvalitet".

Af udbudsbetingelserne fremgik det, at underkriteriet "Kvalitet" skulle "vurderes på baggrund af fremsendte vareprøver".

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 22. november 2022, Sahva A/S mod Fællesudbud Sjælland v/Solrød Kommune (2/2)



Kommunen gjorde gældende, at kvalitetskriteriet var tilstrækkeligt beskrevet. Ordregiver er ikke forpligtet til at angive delkriterier til et kvalitativt underkriterium, hvis der er parametre, som kan danne grundlag for kvalitetsvurderingen. I den konkrete sag udgjorde disse parametre vareprøver.

Klagenævnet:

"Kompressionsstrømper m.v. er et relativt ukompliceret produkt, og Sahva kunne som rimeligt oplyst og normalt påpasselig tilbudsgiver gå ud fra, at en vurdering af vareprøvernes kvalitet naturligt ville ske på grundlag af vareprøvernes fysiske egenskaber, herunder "stiffness", "behagelighed mod huden" og "holdbarhed". Ingen af de anvendte parametre falder uden for forståelsen af begrebet "Kvalitet" i den givne sammenhæng [...]."

Kommunen kunne på denne baggrund ikke anses for at have haft et ubetinget frit valg ved evaluering af tilbuddene ifm. underkriteriet "Kvalitet".

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 10. januar 2018, Næstved Sprog- og Integrationscenter mod Næstved Kommune (1/2)



En fumus-kendelse om et udbud efter light-regimet af en kontrakt om danskuddannelse til voksne udlændinge.

Til alle kvalitative underkriterier var der tilknyttet delkriterier, som skulle vægte lige meget.

Klager påstod, at der i forbindelse med evalueringen ifm. underkriteriet "kvalitet" og "effekt" var blevet lagt afgørende vægt på, at den vindende tilbudsgiver tilbød en række supplerende aktiviteter, som ikke fremgik som et konkurrenceparameter ifølge udbudsbetingelserne og uagtet at det af udbudsbetingelser fremgik at alle delkriterierne vægtede lige.

- Underkriterium 1: Pris (25 %)
- Underkriterium 2: Kvalitet (25 %)
 - Delkriterium 1: Læringsmetoder
 - Delkriterium 2: Tilrettelæggelse af undervisning
 - Delkriterium 3: Sikring af hurtigst mulig progression

Delkriterierne tæller lige meget.

- Underkriterium 3: Effekt (35 %)
 - Delkriterium 1: Prøveresultater
 - Delkriterium 2: Progression
 - Delkriterium 3: Evalueringsmetoder

Delkriterierne tæller lige meget.

- Underkriterium 4: Leveringssikkerhed og kvalitetssikring (15 %)
 - Delkriterium 1: Sikring af tilstrækkelige og relevante kompetencer
 - Delkriterium 2: Krav til undervisere
 - Delkriterium 3: Løbende kompetenceudvikling af medarbejdere og implementering af ny viden

Delkriterierne tæller lige meget.

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 10. januar 2018, Næstved Sprog- og Integrationscenter mod Næstved Kommune (2/2)



Klagenævnet:

”Evalueringen indeholder vedrørende NSI’s [klagers] tilbud alene den ovenfor nævnte pointtildeling. Der er intet beskrevet i prosaform vedrørende tilbuddet. Når dette sammenholdes med, at kommunen ved evalueringen af Lærdansk’s tilbud som noget positivt har beskrevet tilbuddet med forhold, som ikke fremgår af udbudsbetingelserne, herunder navnlig, at det er tillagt særlig afgørende vægt, at kursisttilfredsheden hos Lærdansk ligger på et meget højt niveau, er der grundlag for at antage, at ikke alle delkriterierne tæller lige. Derfor må det på det foreløbige grundlag, der foreligger, antages, at NSI vil få medhold i påstand 2.”

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

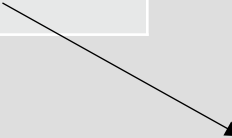
Klagenævnet for Udbuds kendelse af 12. april 2024, Cubic Transportation Systems Limited mod Rejsekort & Rejseplan A/S (1/9)



En kendelse om et begrænset udbud efter forsyningsvirksomhedsdirektivet af en rammeaftale om udvikling, vedligeholdelse og administration af applikationer til Rejsekort & Rejseplans samlede digitale mobilitetsløsning til offentlig transport. Rammeaftalen ville blive tildelt 5 leverandører.

Tildelingskriteriet var bedste forhold mellem pris og kvalitet.

Underkriterier	Vægtning
Pris	20 %
Kvalitet	80 %



Kvalitative delkriterier	Vægtning
Methods and processes	50 %
Supplier specific software	30 %
Sector specific knowledge	20 %

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 12. april 2024, Cubic Transportation Systems Limited mod Rejsekort & Rejseplan A/S (2/9)



Klagen bestod af i alt 11 klagepunkter, hvoraf næsten alle punkterne vedrørte evalueringen.

Klager gjorde blandt andet gældende, at Rejsekort & Rejseplan havde overtrådt udbudsreglerne ved (vores enkelte nedslag og sammenfatning):

- at lægge vægt på forhold så som tilbudsgivernes kendskab til danske markedsforhold, som ikke var beskrevet i udbudsmaterialet (påstand 1),
- at tillægge det negativ betydning, at klagers underleverandør ikke havde erfaring med "Pay as you go", selvom det fremgik af tilbuddet at klager havde erfaring med denne løsning (påstand 2a), samt
- at tillægge det negativ vægt, at klagers tilbud ikke omfattede funktionen "travel planner", selvom klager mente det modsatte fremgik af tilbuddet (påstand 3).

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 12. april 2024, Cubic Transportation Systems Limited mod Rejsekort & Rejseplan A/S (3/9)



Klagenævnet udtaler indledningsvist:

”Ifølge udbudslovens § 160, stk. 1, skal en ordregiver i udbudsmaterialet fastlægge og beskrive indholdet af alle dele af evalueringsmodellen. Ved den kvalitative evaluering har ordregiver et vidt skøn ved vurderingen af, hvilket tilbud der bedst opfylder de kvalitative underkriterier. Klagenævnet tilsidesætter alene ordregiverens skønsmæssige vurdering af de enkelte tilbud, hvis skønnet er usagligt, hviler på et objektivi forkert grundlag, eller hvis ordregiveren åbenbart har overskredet den vide grænse, der gælder for ordregiverens skøn.”

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 12. april 2024, Cubic Transportation Systems Limited mod Rejsekort & Rejseplan A/S (4/9)



Påstand 1 – Baggrund

Tre af tilbudsgiverne, som var etableret i Danmark, havde til opfyldelsen af delkriteriet ”Sector specific knowledge” beskrevet erfaringer fra danske projekter.

I evalueringen af et af disse tilbud, anførte Rejsekort & Rejseplan blandt andet, at

”The demonstrated sector specific knowledge especially for Denmark is described to an excellent degree in terms of all aspects of public transport IT tools for planning and fare calculation [...]”

Lignende formuleringer gjorde sig gældende for de to andre tilbudsgivere, som er nævnt i påstanden.

Rejsekort & Rejseplan havde imidlertid også scoret andre dansketablerede tilbudsgivere dårligere end tilbudsgivere etableret uden for Danmark.

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 12. april 2024, Cubic Transportation Systems Limited mod Rejsekort & Rejseplan A/S (5/9)



Påstand 1 - Klagenævnet:

”RKRP’s henvisninger til Danmark i forbindelse med evalueringen af tilbuddene fra HaCon, Netcompany og Trifork må efter en samlet vurdering af RKRP’s evaluering forstås alene som en henvisning til, at særligt beskrivelsen af de danske projekter trækker op i evalueringen af den tilbudte ”Sector Specific Knowledge”. Der er derfor ikke grundlag for at antage, at RKRP ved evalueringen af ”Sector Specific Knowledge” har tillagt kendskab til danske forhold særlig positiv betydning, og at RKRP dermed har inddraget usaglige hensyn i evalueringen.”

Klagenævnet lagde i den sammenhæng vægt på, at de øvrige tilbudsgivere havde opnået forskellige pointscores uafhængigt af, om de var etableret i Danmark eller et andet land.

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 12. april 2024, Cubic Transportation Systems Limited mod Rejsekort & Rejseplan A/S (6/9)



Påstand 2a – Baggrund

Ifølge udbudsmaterialet ville der i evalueringen af kvalitet blive lagt vægt på ”Sector specific knowledge” inden for løsninger som ikke er afhængige af fysisk infrastruktur.

Klager havde i sit tilbud illustreret erfaring med Pay as you go-løsninger i flere lande.

I Rejsekort & Rejseplans evaluering af klagers tilbud havde Rejsekort & Rejseplan vurderet tilbuddet til

”a little below satisfactory”

Vurderingen var begrundet med følgende:

”The previous statements of work relate to a large extent on card and infrastructurebased solutions with less relevance for RKRP”

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 12. april 2024, Cubic Transportation Systems Limited mod Rejsekort & Rejseplan A/S (7/9)



Påstand 2a – Klagenævnet:

”Det kan imidlertid ikke udledes af Cubics tilbud, at Cubics erfaring med PAYG-løsninger i vid udstrækning baserer sig på kort og infrastruktur-baserede løsninger.

Det forhold, at Cubic i sin generelle beskrivelse af, hvilke løsninger Cubic kan tilbyde, bl.a. har medtaget løsninger, der baserer sig på fx kort og fysisk infrastruktur, medfører ikke, at RKRP ved evalueringen kan lægge til grund, at også Cubics beskrevne erfaring i vid udstrækning baserer sig på kort- og infrastruktur-baserede løsninger. Det bemærkes hertil, at Cubic i den generelle beskrivelse af de tilbudte løsninger tværtimod udtrykkeligt anfører, at Cubic tilbyder løsninger, som ofte er ”mobile-first”.

RKRP’s bedømmelse af tilbuddet fra Cubic hviler dermed på et objektivi forkert grundlag, og evalueringen er derfor gennemført i strid med principperne om ligebehandling og gennemsigtighed i forsyningsvirksomhedsdirektivets artikel 36, stk. 1.”

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 12. april 2024, Cubic Transportation Systems Limited mod Rejsekort & Rejseplan A/S (8/9)



Påstand 2a – Klagenævnet (fortsat):

”Det er korrekt, som anført af RKRP, at RKRP som ordregiver ikke er forpligtet til i forbindelse med evalueringen at oplyse om de enkelte elementer i et evalueringskrav, men når RKRP fremhæver enkelte elementer i sin begrundelse, skal disse være saglige og hvile på et korrekt faktisk grundlag.”

Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Klagenævnet for Udbuds kendelse af 12. april 2024, Cubic Transportation Systems Limited mod Rejsekort & Rejseplan A/S (9/9)



Påstand 3

Baggrund:

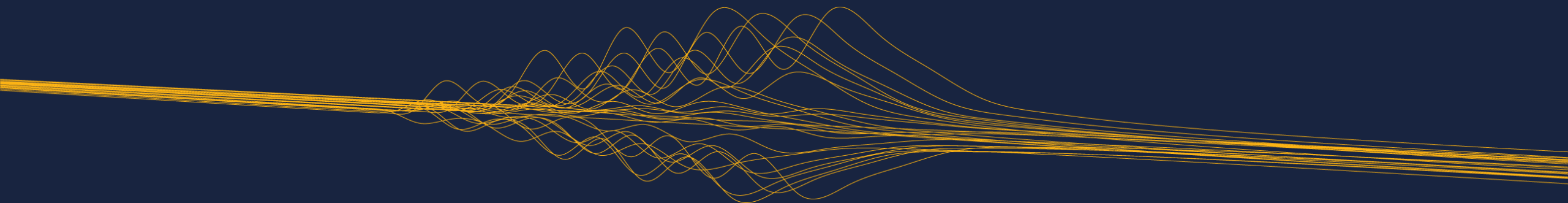
Klager havde tilbudt en specifik software, og i den sammenhæng fremgik det af tilbuddet, at den pågældende software giver mulighed for at integrere andre travel planner-løsninger. Det fremgik imidlertid ikke klart af tilbuddet, at klager selv tilbød den såkaldte travel planner.

Klagenævnet:

”Da tilbudsgiveren som udgangspunkt bærer risikoen for uklarheder i tilbuddet, har RKRP været berettiget til at tillægge det betydning ved evalueringen, at tilbuddet fra Cubic ”... does not seem to offer a travel planner”. Det kan således ikke lægges til grund, at evalueringen på dette punkt hviler på et objektivt forkert grundlag.”

Casearbejde

Kvalitativ og økonomisk evaluering



Case

Udarbejdelse af evalueringsmodel

I børnehaverne i Vinterkøbing Kommune oplever de et stort antal sygdommeldinger blandt pædagogerne.

Vinterkøbing Kommune vil derfor udbyde en rammeaftale om vikarydelser, som kan indkaldes ved behov.

Ved udbuddet vil Vinterkøbing Kommune tilgodese følgende behov:

- Mulighed for stabil økonomi hos leverandørerne uanset forskelligt træk på aftalen
- Lav reaktionstid
- Godt arbejdsmiljø
- Veluddannede og erfarne pædagoger

A) Du er udbudskonsulent i Vinterkøbing Kommune og skal udarbejde en evalueringsmodel (økonomisk såvel som kvalitativ), som tilgodeser kommunens ønsker og behov.

B) Ville du gøre noget anderledes, hvis udbuddet var omfattet af udbudslovens afsnit II?

Case

Udarbejdelse af evalueringsmodel

Din kollega foreslår følgende vægtning:

Underkriterier	Vægt	Delkriterier	Vægt
Pris	50 %	Faste omkostninger	30 %
		Variable omkostninger	70 %
Kvalifikation	10-20 %		
Arbejds miljø	5-15 %		
Tid	10 %		

Der gives for kvalitative kriterier point fra 0-10 og anvendes en pointmodel.

"Om Kvalifikation: Ved evalueringen vil det vurderet positivt, at de tilbudte vikarer har gode kvalifikationer og relevant erfaring. Vurderingen vil blive foretaget på baggrund af de af tilbudsgiver vedlagte CV'er."

"Om Arbejds miljø: Ved evalueringen vil det blive vurderet positivt, i) At tilbudsgiver har en gennemarbejdet arbejds miljø politik, ii) At tilbudsgiver tager skridt mod at forebygge, at arbejds miljøet skaber nedslidning, arbejdsulykker og fravær, og iii) At virksomhedens tiltag med henblik på arbejds miljøet går videre ud over, hvad lovgivningen foreskriver og til stadighed forbedres. Vurderingen vil blive foretaget på baggrund af tilbudsgivers besvarelse af underkriteriet Arbejds miljø."

"Om Tid: Ved evalueringen får tilbudsgiverne point for hvor hurtigt de kan stille vikar til rådighed. For 1 times reaktionstid gives 10 point, for 11 timer gives 0 point. Mellem disse yderpunkter foretages lineær interpolation."

"Om Pris: Tilbudsgiveren med den laveste pris for delkriteriet får 10 point. Et tilbud, der er 50 % dyrere for delkriteriet får 0 point. Mellem disse yderpunkter foretages lineær interpolation."

Hvilke overvejelser giver forslaget anledning til?

Tak for i dag!



Mikala Berg Dueholm

Advokat (L), Partner

2129 8756

Mikala.Berg.Dueholm@dk.dlapiper.com



Anders Nørgaard

Advokat (L), Partner

2015 0217

Anders.Norgaard@dk.dlapiper.com