



KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

Sådan vurderer du ”klar grænseover- skridende interesse”

Juni 2024

Sådan vurderer du "klar grænseoverskridende interesse"

Køber du varer eller tjenesteydelser med en forventet værdi under de gældende EU-tærskelværdier, skal du altid starte med at vurdere, om kontrakten har en klar grænseoverskridende interesse. På den baggrund kan du fastlægge, hvilke regler du skal følge.

En kontrakt har klar grænseoverskridende interesse, hvis du vurderer, at en virksomhed fra en anden EU-medlemsstat kan være interesseret i at byde. Vurderingen vedrører ikke, om kontrakten har interesse for en udenlandsk virksomhed, der allerede driver virksomhed i Danmark – fx med en filial.

Ansvar er ordregivers

Som ordregiver er det dit ansvar at foretage vurderingen, og du skal kunne dokumentere, at du sagligt og objektivt har forholdt dig til, om der er klar grænseoverskridende interesse. Interessen skal være "klar", og derfor skal der påvises mere end blot en teoretisk potentiel interesse. Fx at udenlandske virksomheder løser lignende opgaver i Danmark, eller at der foreligger en konkret henvendelse fra en tilbudsgiver i en anden EU-medlemsstat.

Din vurdering kan indbringes for Klagenævnet for Udbud, hvis klager mener, at kontrakten har klar grænseoverskridende interesse, men er indgået efter reglerne for kontrakter uden klar grænseoverskridende interesse.

Køb på rammeaftaler

Når du foretager et indkøb på en rammeaftale, fx din myndigheds egne rammeaftaler, aftaler under Statens Indkøbsprogram eller Staten og Kommunernes Indkøbsservice A/S (SKI), skal du ikke foretage vurderingen, da rammeaftalen allerede har været udbudt, og udbudsforpligtelsen dermed er opfyldt.

Vurderingen af klar grænseoverskridende interesse

Du skal som udgangspunkt foretage vurderingen, hver gang du foretager et indkøb, da det skal bero på en konkret vurdering, om din kontrakt har klar grænseoverskridende interesse eller ej. Det vil sige, at der ikke er nogen nedre økonomisk grænse.

Du skal foretage vurderingen på baggrund af følgende:

- **Kontraktens genstand**
Med hensyn til kontraktens genstand kan det tale imod en klar grænseoverskridende interesse, hvis der fx er tale om en tjenesteydelse, hvor det er en forudsætning, at leverandøren har særlige dansk-kundskaber eller besidder særlig viden om danske regler. Ved varekøb kan det pege i retning af en grænseoverskridende interesse, hvis der er tale om varer, der ikke kræver særlig tilpasning til det danske marked, eller hvor omkostningerne til transport er af mindre betydning.
- **Kontraktens anslåede værdi**
Når det gælder kontraktens anslåede værdi, kan det tale for grænseoverskridende interesse, jo større værdien er. Værdien skal naturligvis ses i sammenhæng med de øvrige forhold.

- **Forholdene i den pågældende branche, herunder markedets størrelse, struktur og handelspraksis**

Du skal også vurdere forholdene i den pågældende branche fx markedets størrelse, struktur og handelspraksis. En svag national konkurrencesituation kan pege i retning af, at kontrakten kan have interesse for udenlandske virksomheder. At der er mange danske virksomheder, der potentielt kan levere de ønskede ydelser, er dog ikke ensbetydende med, at kontrakten ikke er interessant for udenlandske tilbudsgivere. Samtidig kan kontrakten være interessant for udenlandske virksomheder, hvis der er et internationalt marked for de ønskede ydelser.

- **Det geografiske sted, hvor kontrakten skal udføres**

Set i forhold til det geografiske sted, hvor kontrakten skal udføres, vil der alt andet lige foreligge en større grænseoverskridende interesse, jo tættere udførelsesstedet er på en anden medlemsstat, fx Sverige eller Tyskland. Kan kontrakten udføres fra udlandet – og kræver ikke fysisk tilstedeværelse i Danmark – kan det pege i retning af, at der er tale om klar grænseoverskridende interesse.

- **Øvrige relevante elementer, fx kontraktens varighed**

Der kan være øvrige forhold, der har betydning i forhold til din vurdering, som skal inddrages. Dette kan fx være kontraktens varighed. En langvarig kontrakt kan give bedre muligheder for at afskrive eventuelle investeringer, hvilket kan gøre udenlandske tilbudsgivere interesserede i at byde.

Det er en samlet vurdering, hvor alle forholdene indgår. Du kan derfor fx ikke kun nøjes med at forholde dig til kontraktens værdi.

Foretager du flere af de samme indkøb, behøver du ikke foretage en ny vurdering, hver gang der købes ind. Dette forudsætter, at de relevante forhold vedrørende indkøbet ikke har ændret sig i en sådan grad, at det har påvirket dine tidligere vurderinger.

Standardskema gør det nemmere

Det kan virke ressourcetungt at foretage vurderingen ved alle vare- og tjenesteydelseskontrakter under EU-tærskelværdierne. For at lette arbejdet kan du derfor bruge et standardskema til den konkrete vurdering.

Internt i jeres organisation kan I fx udarbejde et skema, hvor indkøberen angiver de overvejelser, som resulterer i en samlet vurdering. Et standardskema kan udgøre dokumentationen for vurderingen, og kan efterfølgende journaliseres på sagen.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens standardskema

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har udarbejdet et standardskema, som kan tilpasses specifikt i forhold til den type indkøb, I foretager. Du kan se skemaet bagerst i denne guide og hente skemaet i en skrivbar version på vores hjemmeside.

Efter vurderingen

Kommer du frem til, at din kontrakt **har en klar grænseoverskridende interesse**, skal du følge reglerne i udbudslovens afsnit IV. Disse indkøb skal overholde de EU-retlige principper om ligebehandling, gennemsigtighed og proportionalitet, og indkøbet skal annonceres på en måde, der sikrer en passende grad af offentlighed.

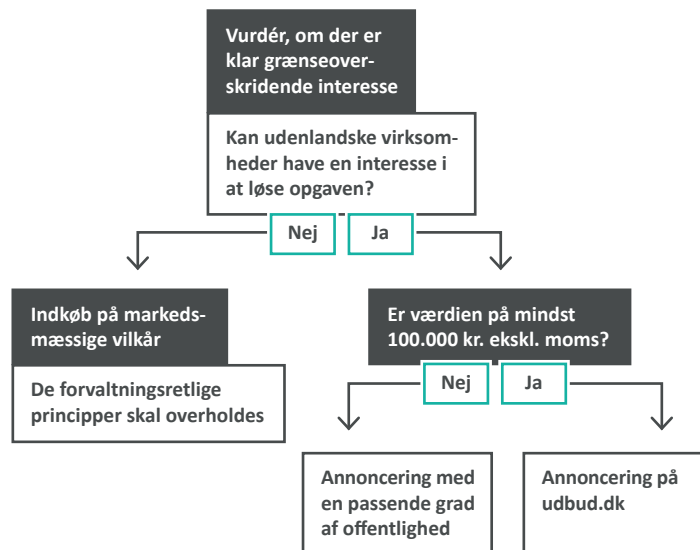
Når indkøbet har en anslået værdi på mindst 100.000 kr. eksklusive moms er du forpligtet til at annoncere udbuddet på udbud.dk. Dette kan også gøres ved at offentliggøre dit indkøb ved en EU-udbudsbekendtgørelse.

Såfremt dit indkøb har en anslået værdi på under 100.000 kr. eksklusive moms, skal du annoncere dit indkøb på en sådan måde, at der sikres en passende grad af offentlighed fx på jeres egen hjemmeside, men du er ikke forpligtet til at gøre det på udbud.dk.

Vurderer du derimod, at din kontrakt **ikke har klar grænseoverskridende interesse**, skal dit indkøb følge reglerne i udbudslovens afsnit V. Du skal således handle i overensstemmelse med de forvaltningsretlige principper om saglig forvaltning, herunder forbuddet mod varetagelse af private hensyn, ligebehandlingsprincippet, kravet om forsvarlig økonomisk forvaltning og proportionalitetsprincippet. Dette kan ske ved, at du som ordregiver sikrer dig, at indkøbet finder sted på markeds-mæssige vilkår.

Kontrakter, der ikke har klar grænseoverskridende interesse og har en værdi på under 500.000 kr. falder uden for udbudslovens anvendelsesområde. Disse kontrakter skal dog stadig overholde de forvaltningsretlige principper, hvis man er en forvaltningsmyndighed.

Figur 1. **Indkøb under EU-tærskelværdierne**



Du kan læse mere om udbudsreglerne på Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens hjemmeside.

Center for offentlig konkurrence

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Carl Jacobsens Vej 35

2500 Valby

Tlf. +45 4171 5000

E-mail: kfst@kfst.dk

www.kfst.dk



Standardskema:

Vurdering af ”klar grænseoverskridende interesse”

Dette skema guider dig igennem de spørgsmål, du skal forholde dig til for at kunne foretage den samlede vurdering af, om din kontrakt har en klar grænseoverskridende interesse. Skemaet er udviklet på baggrund af praksis fra Klagenævnet for Udbud og EU-domstolen. Yderligere inspiration til vurderingen kan derfor findes i praksis.

Kan udenlandske leverandører byde på kontrakten?

Inden du indgår aftaler om varer eller tjenesteydelser med en værdi under EU-tærskelværdierne, skal du vurdere, om kontrakten har en klar grænseoverskridende interesse – dvs. om udenlandske virksomheder kan have interesse i at byde på kontrakten.

Der er ingen nedre beløbsgrænse for disse vurderinger, og du skal derfor foretage vurderingen – selv ved mindre indkøb.

Vurderingen vedrører følgende indkøb

Kontraktens betegnelse:

Sagsnummer:

Vurdering af klar grænseoverskridende interesse

En kontrakt har klar grænseoverskridende interesse, hvis en virksomhed, der er etableret i en anden medlemsstat, kan være interesseret i at byde på den. Udenlandske virksomheder, der har filialer i Danmark, regnes ikke med i denne sammenhæng.

Det beror på en konkret vurdering af hver enkelt kontrakt, du skal indgå, om der foreligger en klar grænseoverskridende interesse.

Det skal bemærkes, at der er tale om en samlet vurdering, hvor alle forhold skal inddrages.

Kontraktens genstand

Særligt for tjenesteydelser:

Kræver opgaven, at der kommunikeres på dansk i skrift og/eller tale?

Består opgaven i at udarbejde et dansksproget materiale, eller at det er relevant for opgaven at stille krav om dansktalende personale, kan det være et element, der taler mod en grænseoverskridende interesse.

Kræver udførelsen af opgaven særlig viden om danske regler?

Kræver løsningen af opgaven, at tilbudsgiveren har en særlig viden om dansk lovgivning, sædvaner eller fx kræver autorisation efter dansk lovgivning, kan det også være et element, der taler mod en grænseoverskridende interesse.

Særligt for varekøb:

Kræver varen særlig tilpasning eller service på det danske marked?

Er der mange omkostninger forbundet med en særlig tilpasning eller service på det danske marked, kan det tale mod en grænseoverskridende interesse.

Kan varen relativt nemt transporteres?

Er transportomkostningerne lave fx på grund af varens antal eller størrelse, kan det tale for, at der er en grænseoverskridende interesse.

Angiv overvejelser:

Kontraktens anslåede værdi

Hvad er kontraktens forventede værdi eller budget?

Jo større værdi, jo større interesse kan kontrakten antages at have for udenlandske virksomheder.

Angiv overvejelser:

Markedsforhold

Hvordan er konkurrencen i den pågældende branche?

Er der et internationalt marked for de ønskede ydelser, kan kontrakten være interessant for udenlandske virksomheder.

Har udenlandske virksomheder udvist interesse for eller løst lignende kontrakter i Danmark?

Er der erfaring med, at udenlandske tilbudsgivere tidligere har udvist interesse for eller løst lignende opgaver i Danmark, kan det være et element, der taler for en grænseoverskridende interesse.

Angiv overvejelser:

Det geografiske sted, hvor kontrakten skal udføres

Kræver opgaven fysisk tilstedeværelse i Danmark?

Kontrakter, der udføres tæt på grænsen til Tyskland eller Sverige, vil nemmere have grænseoverskridende interesse, end hvis kontrakten udføres fx i Nordjylland.

Hvis kontrakten skal udføres et fast sted eller kræver jævnlig fysisk tilstedeværelse i Danmark, kan det indgå i vurderingen, om en tilbudsgiver uden større omkostninger vil kunne etablere sig i Danmark med henblik på at udføre kontrakten, eller om eventuelle rejseomkostninger vil stå mål med kontraktens værdi.

Kræver kontrakten ikke tilstedeværelse i Danmark, men kan den fx udføres i udlandet, taler det for en grænseoverskridende interesse.

Angiv overvejelser:

Andre relevante elementer

Fx kontraktens værdi

Varigheden af en kontrakt kan have betydning for udenlandske virksomheders interesse til at byde på en kontrakt. En udenlandsk virksomhed, der ikke i forvejen er etableret på det danske marked, vil have en større interesse i en kontrakt med en lang løbetid. En lang kontraktvarighed giver også bedre mulighed for at afskrive investeringer.

Angiv overvejelser:

Samlet vurdering – klar grænseoverskridende interesse eller ej

Angiv den samlede vurdering på baggrund af de overvejelser, der er angivet under de enkelte punkter ovenfor.

Angiv den samlede vurdering: