**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: |