



KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

# Opdel kontrakten, eller forklar

Juli 2024

# Opdel kontrakten, eller forklar

**Når du som offentlig myndighed planlægger dit udbud, skal du vurdere, om det er hensigtsmæssigt at opdele en kontrakt i delkontrakter. Hvis du vælger ikke at opdele kontrakten, skal du i udbudsmaterialet skrive en forklaring på, hvorfor du ikke gør det. Ellers kan du risikere, at få en økonomisk sanktion eller bøde.**

Brug guiden her til at få indblik i de overvejelser, der kan være udslagsgivende for, om det kan være hensigtsmæssigt, at du opdeler kontrakten – eller at du undlader at gøre det.

## Udbudslovens ”opdel eller forklar-princip”

Bestemmelsen om opdel eller forklar findes i udbudslovens § 49, stk. 2. Opdel eller forklar-princippet gælder for kontrakter omfattet af udbudslovens afsnit II, dvs. kontrakter vedrørende varer, tjenesteydelser og bygge- og anlægsarbejder, med en samlet værdi over EU-tærskelværdierne.

Opdeles en kontrakt i delkontrakter, skal alle delkontrakter udbydes efter reglerne i udbudslovens afsnit II. Også selv om en eller flere af de enkelte delkontrakter er under EU-tærskelværdierne.

En opdeling af kontrakter kan sikre, at det bliver nemmere for små og mellemstore virksomheder at deltage i konkurrencen om offentlige kontrakter. Dette kan skabe et større konkurrencefelt, der kan påvirke konkurrencen positivt. Ved at opdele en kontrakt kan en udbudt opgave potentielt få en størrelse, der i højere grad passer til små og mellemstore virksomheders produktionsapparat.

## Hvilke overvejelser kan du gøre dig?

Det er dig som ordregiver, der vurderer, om, og i givet fald hvordan, en kontrakt skal opdeles.

En opdeling skal altid bero på en konkret vurdering af bl.a. kontraktens genstand, markedsforholdene og de interne forhold hos dig som ordregiver.

En grund til opdeling kan eksempelvis være varetagelsen af økonomiske og/eller markeds-mæssige hensyn. Det kan fx være, at den markeds-mæssige situation gør, at der ikke vil være konkurrence om opgaven, hvis der ikke sker opdeling, eller at der kan opnås økonomiske stordriftsfordele, hvis opgaven ikke opdeles.

En opdeling kan være hensigtsmæssig, når:

- Den sikrer, at flere virksomheder får bedre mulighed for at deltage i konkurrencen
- Den skaber bedre konkurrence om opgaven
- Den ikke skaber unødvendige omkostninger for jeres organisation og/eller tilbudsgiverne eller på anden måde fordyrer indkøbet.

I forbindelse med vurderingen af, om en kontrakt skal opdeles eller ej, kan du fx overveje følgende momenter:

### • Hvilken type indkøb er det?

Der kan være kontrakter vedrørende varekøb, hvor en opdeling i mindre delkontrakter kan resultere i høje transport- og/eller administrationsomkostninger, fx i forhold til kontraktstyring og fakturering. I sådanne tilfælde vil det ikke nødvendigvis være økonomisk eller administrativt fordelagtigt at opdele kontrakten, fordi der er stordriftsfordele ved en samlet kontrakt. Men det skal samtidig overvejes, om en opdeling i mindre delkontrakter kan skabe en bedre konkurrence om opgaverne og dermed lavere priser, som kan opveje eventuelle stordriftsfordele.

Er der sammenhæng mellem det, der skal indkøbes, fx ved varer, der skal fungere sammen eller opsættes på samme tid, kan det være udslagsgivende for, at kontrakten ikke er egnet til opdeling.

Er der tale om en kontrakt med fx landsdækkende leveringer eller opgaver, der skal løses i hele landet, kan en geografisk opdeling eller en opdeling efter ydelseskategori være med til at sikre forsyningsikkerheden.

- **Hvilke virksomheder kan løse opgaven?**

Din opgaves omfang og værdi kan have betydning for, om små og mellemstore virksomheder kan være interesserede i at byde. Jo større kontraktens omfang og værdi er, jo mere kan det tale for, at kontrakten kan være egnet til at blive opdelt, så også mindre virksomheder potentielt kan løse opgaven.

Har kontrakten et omfang, et indhold eller en geografisk udstrækning, der gør, at der kun er få potentielle tilbudsgivere, kan det også tale for en opdeling.

- **Hvordan er markedssituationen?**

Hvis markedet er præget af små og mellemstore virksomheder, som ikke kan byde på den samlede opgave, kan en opdeling være hensigtsmæssig for at sikre den bedste konkurrence om opgaven.

Det kan ligeledes være hensigtsmæssigt at opdele kontrakten, hvis der er risiko for at skabe "monopol lignende" tilstande ved tildeling til enkelte store virksomheder. I de tilfælde kan de mindre virksomheder risikere at lukke, hvis der alene er konkurrence om store opgaver, de ikke kan byde ind på. Dette kan på sigt mindske konkurrencen ved eventuelle fremtidige opgaver, da leverandørfeltet kan være mindsket.

I de tilfælde, hvor markedet er kendetegnet ved mange underleverandører, kan det i nogle situationer være hensigtsmæssigt at opdele kontrakten, så underleverandørerne kan blive direkte leverandører i stedet for at være underleverandører. Brugen af underleverandører kan potentielt være et fordyrende led, hvor der kan opnås besparelser ved at opdele kontrakten, så underleverandører kan byde på kontrakten. Dog skal man være opmærksom på, at der kan være andre følger i forbindelse med brug af underleverandører. Det kan fx være øgede transportudgifter eller administrationsomkostninger. Det vil derfor altid være en helhedsvurdering, om det er hensigtsmæssigt at opdele en kontrakt, så den bliver mere attraktiv for underleverandører.

### Hvordan skal kontrakten opdeles?

Hvordan en opdeling skal være, er op til dig som ordregiver. Opdelingen skal ske ud fra, hvad der passer bedst i forhold til din opgave.

Opdelingen af kontrakten kan eksempelvis ske som en kvantitativ opdeling, som en geografisk opdeling eller som en opdeling i forskellige kontraktgenstande.

### Eksempler på opdeling

Opdelinger kan fx være forskellige delkontrakter i forbindelse med udførelsen af et samlet bygge- og anlægsarbejde.

En opdeling kunne fx også være, hvis ordregiveren har behov for forskellige typer af varer eller ydelser. Eksempelvis kan der i forbindelse med et udbud af fødevarer være en delkontrakt angående frugt og grønt, mens en anden delkontrakt angår mejeriprodukter.

Endvidere kan et udbud eksempelvis angå transport af borgere, hvor udbuddet opdeles i nærmere geografisk afgrænsede delkontrakter.

### Kontrakten er ikke opdelt, fordi ...

Opdeler du ikke kontrakten, skal du i udbudsmaterialet forklare, hvorfor du vurderer, at det ikke er hensigtsmæssigt at opdele.

Der er ingen formkrav til forklaringen, og du vurderer selv, hvor lang din forklaring skal være, og hvor i udbudsmaterialet den placeres – blot den er med.

**Eksempler på forklaringer**

*"Kontrakten opdeles ikke, da opgaven med dens forventede værdi på 2 mio. kr. i forvejen er egnet til at blive løst af små og mellemstore virksomheder på det pågældende marked."*

*"Kontrakten opdeles ikke, da man ved at indgå én samlet kontrakt minimerer de administrative omkostninger samt reducerer transportomkostningerne, ved at der kan ske én samlet levering af flere varekategorier."*

*"Markedet er præget af mindre og mellemstore virksomheder, der har både kapacitet og erfaring til at byde på den samlede opgave."*

*"Kontrakten er ikke opdelt, da markedet er præget af forhandlere. Forhandlere anvender de mindre producenter som underleverandører. Herved sikres forsyningssikkerheden, samtidig med at de mindre virksomheder via forhandlere bliver leverandører af offentlige opgaver."*

*"De udbudte produkter udbydes på én samlet kontrakt. Ordregiver har valgt ikke at opdele kontrakten, idet det vurderes, at der er en funktionel afhængighed mellem de udbudte ydelser, der gør, at det er mest hensigtsmæssigt, at kontrakten varetages af samme leverandør."*

**Hvad, hvis jeg ikke opdeler eller forklarer?**

Hvis du undlader at opdele kontrakten og ikke angiver en forklaring på dette, risikerer du en økonomisk sanktion eller bøde.

**Muligheder for sanktioner**

Det følger af klagenævnslovens §§ 13a og 13b, at Klagenævnet for Udbud – efter påstand fra klageren – kan pålægge ordregiveren en økonomisk sanktion eller bøde, hvis kontrakten ikke er opdelt og der ikke er forklaret hvorfor.

Ordregivere, som er en del af den offentlige forvaltning og ikke er etableret på privatretligt grundlag, kan få en økonomisk sanktion. Øvrige ordregivere kan få en bøde.

Størrelsen på den økonomiske sanktion eller bøde er på 1 pct. af værdien af den udbudte kontrakt eller rammeaftale. Sanktionen kan dog ikke overstige 100.000 kr.

## Center for offentlig konkurrence

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Carl Jacobsens Vej 35

2500 Valby

Tlf. +45 4171 5000

E-mail: [kfst@kfst.dk](mailto:kfst@kfst.dk)

[www.kfst.dk](http://www.kfst.dk)