

# **Vejledning til paradigmaet for Prækommercielle indkøb**

December 2015



## INDHOLDSFORTEGNELSE

<b>INDLEDNING</b> .....	1
<b>KONKURRENCEBETINGELSERNE</b> .....	5
EKSEMPEL PÅ FEM UNDERKRITERIER .....	6
<b>KONTRAKTEN</b> .....	7
<b>BILAG 1: BEHOVSBESKRIVELSEN</b> .....	8
<b>BILAG 2: LEVERANDØRENS LØSNINGSBESKRIVELSE</b> .....	11
<b>BILAG 3: SAMARBEJDE</b> .....	12
<b>BILAG 4: VEDERLAG</b> .....	13
<b>BILAG 5: UDSKILLELSE AF LEVERANDØRER VED OVERGANG TIL FASE 2</b> .....	14
<b>OPFORDRINGSSKRIVELSE</b> .....	14
<b>KONKURRENCEBETINGELSERNE TIL FASE 2</b> .....	15
<b>TILLÆG TIL BILAG 2: FASE 2</b> .....	16
<b>TILLÆG TIL BILAG 4: FASE 2</b> .....	17
<b>HÅNDBLÆR AF STATSSTØTTEUDFORDRINGEN</b> .....	18
<b>HÅNDBLÆR AF INHABILITET</b> .....	19

## INDLEDNING

Indledningen giver en kortfattet introduktion til Prækommercielle indkøb (PCP) som udbudsform. Den beskriver først, hvad PCP er; dernæst hvorfor PCP er en relevant udbudsform, samt hvem vejledningen henvender sig til.

I kan desuden læse en kort introduktion til faserne i PCP, samt kort om baggrunden for materialet.

### HVAD ER PCP?

PCP er en forkortelse for Pre-Commercial Procurement. På dansk: Prækommercielle indkøb.

PCP er som model udviklet af Europa-Kommissionen og er inspireret af den amerikanske model SBIR.

I Danmark har Markedsmodningsfonden arbejdet med modellen i regi af Klimatilpasningspartnerskabet og Partnerskabet for Sundheds- og Sygehusinnovation.

Med PCP kan offentlige indkøbere finansiere udviklingen af banebrydende og innovative løsninger på større samfundsmæssige problemer, som ikke er tilgængelige på markedet.

Indkøbet kaldes prækommercielt, fordi det alene omfatter udviklingen af innovative løsninger frem til et stadie, før løsningerne kommerialiseres ved serieproduktion og markedsføring.

Ved PCP køber man innovation/anvendt forskning og/eller eksperimentel udvikling relateret til det problem eller behov, som skal adresseres – og altså ikke en traditionel vare eller tjenesteydelse. Den udviklede løsning kan evt. udbydes og indkøbes i et udbud efterfølgende.

Ved brugen af PCP samarbejder den offentlige myndighed med flere leverandører på én gang. Typisk fem leverandører i en første forundersøgelingsfase, og derefter to til tre leverandører i en fase, hvor der udvikles og testes en prototype, som adresserer det problem, I har ønsket at løse. Det giver jer mulighed for at få arbejdet med flere forskellige ideer på én gang.

PCP er på den måde en helt ny model og tilgang, som både adskiller sig fra traditionelle udbud af varer- og tjenesteydelser (ofte kaldet OPS; offentligt-privat samarbej-

de) og OPI (offentlig-private innovationssamarbejder). Der er flere centrale forskelle:

- 1) Der er ikke tale om indkøb af et produkt (modsat OPS), men af en innovation/forsknings- og udviklingsydelse.
- 2) Den i projektet udviklede løsning må ikke på forhånd være tilgængelig på markedet (som i OPS, men svarende til OPI).
- 3) Den offentlige part definerer selv udfordringen og vælger derefter sine samarbejdspartnere via et udbud (delvist modsat OPI, hvor udfordringen i højere grad defineres som del af samarbejdet).
- 4) Aftalen er gensidigt bebyrdende (modsat det såkaldte udbudsfrie OPI, hvor der heller ikke betales noget vederlag, men kan være omkostningsdækkende for leverandøren).
- 5) Et PCP har på forhånd håndteret en række af de klassiske problemstillinger i forhold til OPI, såsom statsstøtteproblematikker, forskellige udviklings- og tidshorisonter, inhabilitet ved efterfølgende udbud osv.

### HVORFOR GENNEMFØRE PCP-UDBUD?

PCP handler om at se fremad. Samfundet står med en række behov og udfordringer, som kalder på løsninger, der ikke umiddelbart er tilgængelige på markedet. Modellen har vist sig som et effektivt værktøj til at strukturere offentlige-private samarbejder om netop den type udfordringer. Udfordringer, som det inden for rammerne af de velkendte samarbejdsformer er vanskeligt for aktørerne på markedet at agere på, givet at løsningerne ikke er umiddelbart tilgængelige.

Som et eksempel medfører klimaforandringerne øgede regnmængder og voldsommere regnskyl, som kloaknettet ikke er dimensioneret til at håndtere.

En udvidelse af kloakkapaciteten er dyrt og indebærer en række u hensigtsmæssigheder. Der er tilgængelige alternativer på markedet (fx opsamlingsbassiner, nedslivningsanlæg, faskiner etc.), men de udgør dog ikke en samlet løsning på problemet.

Vandsektoren efterspørger i forlængelse heraf nye tilgange og løsninger. Vandselskaberne har ikke selv et præcist bud på løsningen af problemet, men vurderer, at den samlede ekspertise på markedet (rådgivere, entreprenører, producenter, forskere, osv.) vil kunne udvikle sådanne løsninger og bringe markedet videre, hvis der skabes den rette ramme. Og de private leverandører er enige og ser området som et attraktivt marked på internationalt plan, da udfordringerne er globale.

I den situation kommer et traditionelt udbud til kort, da det er baseret på, at man indkøber eksisterende typer af anlæg, varer eller tjenesteydelser. Der kan indarbejdes en forventning om en vis innovation, men når der er tale om et egentligt indkøb af et konkret produkt (fx et nedslivningsanlæg) vil innovationshøjden være begrænset.

En anden udfordring for et traditionelt udbud er, at en offentlig myndighed næppe vil forpligte sig på forhånd til at købe en løsning, som ikke er afprøvet og ikke allerede er på markedet, da det vil indebære en risiko for, at man bruger penge på noget, der ikke er tilstrækkeligt velfungerende. Men uden en vis købsforpligtelse vil leverandørernes incitament til at investere i udvikling i det konkrete udbud være begrænset. Grundlæggende er der tale om en traditionel udfordring om deling af økonomisk risiko.

Traditionelle udbud har således vanskeligt ved at skabe rum for udvikling af helt nye løsninger på større samfundsmæssige problemer. Det er her, PCP er relevant.

PCP giver *for det første* den offentlige udbyder en ramme, hvor man kan fokusere på at udvikle sin behovsforståelse, uden at skulle lægge sig fast på en løsning. Ofte er det sådan, at behovsforståelsen ikke altid er veldefineret fra starten. Der er brug for at definere, hvilket behov, som eksempelvis opstår i forlængelse af flere voldsomme regnskyl. Vi skal overordnet forhindre oversvømmelser, men hvilke øvrige behov opstår der i forbindelse med håndtering af de øgede regnmængder?

PCP tager *for det andet* eksplicit afsæt i, at der ikke er tilgængelige løsninger på markedet, som håndterer behovet. Men i stedet for at den offentlige udbyder skal forpligte sig på et indkøb, forpligter man sig til at betale for udvikling af sådanne løsninger.

I PCP påtager den offentlige udbyder sig dermed *for det tredje* den økonomiske risiko (inden for den beløbsramme, man ønsker at investere i sit PCP) og muliggør dermed, at leverandørerne kan anvende ressourcerne til at

skabe innovation og tænke nyt, ud fra behovsbeskrivelsen. PCP tilbyder dermed også en økonomisk ramme for etablering af nye samarbejder på leverandørsiden (som ofte vil være nødvendige, da større samfundsmæssige problemstillinger, fordrer kombination af teknologi og tilgange fra forskellige brancher eller sektorer).

PCP er *for det fjerde* baseret på (mere) dialog mellem offentlige indkøbere og private leverandører. Dialogen åbner for at sikre en mere fælles forståelse af udfordringerne og det behov, som skal adresseres.

Endelig er PCP *for det femte* en mulighed for den offentlige sektor for at drive teknologiudviklingen i en ønsket retning i forhold til det offentliges behov (det bagvedliggende samfundsmæssige problem) og samtidig åbne markedsmuligheder og skabe vækst i den private sektor. Da der ofte er tale om større samfundsmæssige problemstillinger, vil markedsmulighederne være grænseoverskridende og åbne for et globalt vækstpotentiale.

Set fra en privat leverandørs perspektiv er PCP interessant, fordi man får betalt sin deltagelse i udviklingsaktiviteter, som man kan udnytte bredt i sin forretning inden for de vilkår, som den enkelte PCP-kontrakt skitserer.

## HVEM KAN BRUGE VEJLEDNINGEN – OG HVORDAN?

Vejledningen kan med fordel læses af alle, som overvejer eller allerede har besluttet at gennemføre et PCP, og ønsker en indføring i, hvordan man kan bruge PCP-paradigmet.

PCP-paradigmet består af en række skabeloner til brug ved udarbejdelse af udbudsmateriale i forbindelse med PCP og af nærværende vejledning.

Paradigmet har til formål at lette arbejdet i fremtidige PCP-udbud, herunder at sikre et afsæt, hvori der er taget stilling til en række centrale strukturelle, juridiske såvel som indholdsmæssige spørgsmål.

Vejledningen er praktisk orienteret med fokus på, hvordan I anvender de **forskellige** skabeloner og indeholder dermed konkrete råd målrettet brugen af skabelonerne.

Markedsmodningsfonden har desuden udarbejdet en "How-to-guide", som med afsæt i faseforløbet for et PCP-udbud giver råd og vejledning til gennemførelse af selve PCP-processen. Guiden gennemgår i den forbindelse de

mest centrale temaer, som I med fordel kan tage højde for.

Der er, og kan kun være tale om et afsæt. I bør naturligvis læse og forholde jer til det samlede materiale og vurdere, om paradigmets tilgang matcher jeres konkrete behov.

**Vejledningen har således ikke et juridisk fokus. Den gør derfor ikke rede for de forskellige juridiske valg, som ligger til grund for paradigmet, herunder for eventuelle alternativer, fordele og ulemper ved disse. Vejledningen tager et vist forhåndskendskab til de grundlæggende principper i forbindelse med udbud for givet. Det anbefales, at I sørger for at inddrage egentlig udbudsjuridiske kompetencer ved gennemførelse af PCP-udbud.**

### Sådan bruger I paradigmet

Paradigmet er tænkt som en skabelon, I kan udfylde med afsæt i jeres konkrete PCP-problemstilling. Vi har indsat et eksempel fra Konkurrencebetingelserne til fase 2, som indledes som følger:

#### 1. BAGGRUND

*[Indsæt en kort beskrivelse af indkøbet, Offentlig Parts struktur (såfremt der er flere deltagere) og den økonomiske ramme for indkøbet].*

I dette prækommercielle indkøb vedrørende *[indsæt indkøbets navn/genstand]*, som disse konkurrencebetingelser vedrører, har *[indsæt Offentlig Parts navn]* (herefter Offentlig Part) indgået parallelle kontrakter med følgende *[indsæt antal leverandører – forventet 5]* leverandører vedrørende udvikling af nye, innovative *[indsæt indkøbets navn/genstand]*:

Som det fremgår, lægges der op til, at I starter med at indsætte jeres egen korte beskrivelse af indkøbet, af jeres struktur (hvis der er flere parter) og af den økonomiske ramme.

Dernæst lægges der op til, at I genbruger det konkrete forslag til tekst og udfylder de kantede parenteser, fx i form af *[indsæt indkøbets navn/genstand]*.

### KORT OM FASERNE I PCP

Udarbejdelsen, gennemførelsen og opfølgningen af et PCP udbud kan ansues som syv trin. Blandt de syv trin indgår to faser, som gennemføres efter et egentligt udbud af PCP'et.

Først udbydes en problemstilling, som leverandørerne responderer på. Fx håndtering af øgede mængder regnvand i tætbebyggede områder. Leverandørerne byder ind

med en idé til, hvordan man over en periode på fx 2½ år kan udvikle en ny løsning.

Der udvælges op til fem leverandører, som går videre til fase 1. Udvælgelsen sker som i traditionelle udbud med afsæt i tildelingskriterier angivet i udbudsmaterialet.

Fase 1 er en forundersøgelse (også kaldet et feasibility studie), hvor leverandørerne hver især undersøger det tekniske og kommercielle potentiale ved deres løsningsforslag. Fase 1 afsluttes med udarbejdelsen af en slutrapport, som beskriver de opnåede resultater samt vurderer det videre potentiale. Fase 1 forventes at vare maksimalt seks måneder.

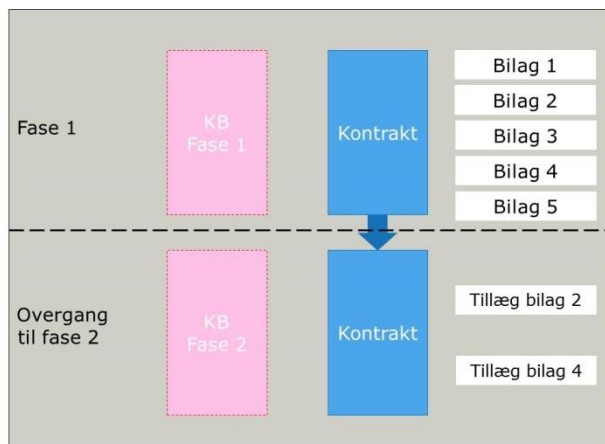
Efter fase 1 foretages en yderligere udvælgelse. Alle fem leverandører opfordres til at afgive tilbud om at deltage i fase 2; de to-tre mest fordelagtige bud går videre.

Fase 2 omfatter udvikling af en prototype på baggrund af det konkrete løsningsdesign. Fase 2 vil ligeledes omfatte test af den udviklede prototype. Fase 2 forventes at vare maksimalt 24 måneder og afsluttes med udarbejdelsen af en slutrapport, som beskriver den udviklede løsning, resultatet af testen, samt indeholder en vurdering af det tekniske og kommercielle potentiale. Er der et egentligt potentiale, kan den offentlige udbyder herefter vælge at gennemføre et regulært udbud.

Læs mere om de enkelte faser og trin i "How-to"-guiden.

### DISPOSITION

Det samlede materiale indeholder følgende skabeloner. Som figuren viser, er der taler om i alt syv dokumenter, som udgør udbudsmaterialet forud for fase 1, samt tre dokumenter (samt kontrakten, der fortsætter), som udgør udbudsmaterialet for fase 2.



Vejledningen tager jer gennem dokumenterne ét ad gangen med fokus på, hvad I skal gøre og være særligt opmærksomme på.

Efter præsentationen af de enkelte skabeloner følger en præsentation af, hvordan materialet har håndteret to væ-

sentlige juridiske emner, nemlig spørgsmålene om statsstøtte/rettigheder (IPR) og inhabilitet.

### BAGGRUND

Materialet er udarbejdet i forlængelse af de første tre PCP-udbud i regi af hhv. Klimatilpasningspartnerskabet og Partnerskabet om Sundheds- og Sygehusinnovation, som begge var et samarbejde mellem Markedsmodningsfonden og kommuner og regioner.

Vejledningen er udarbejdet af Markedsmodningsfonden i samarbejde med Kammeradvokaten og Rambøll Management Consulting A/S.

## KONKURRENCEBETINGELSERNE

### Hvad er Konkurrencebetingelserne?

Konkurrencebetingelserne er som ved traditionelle udbud det dokument, hvor I som ordregivende myndighed beskriver regler og rammer for den udbudsproces, som I har tænkt jer at gennemføre. Der er ikke som sådan særlige regler for udformning af konkurrencebetingelserne, men de skal naturligvis være i overensstemmelse med udbudsbekendtgørelsen.

### Konkurrencebetingelsernes struktur

Konkurrencebetingelserne indeholder en overordnet introduktion til udviklingsbehovet, en beskrivelse af de formelle regler for den forestående PCP-proces samt en beskrivelse af, hvad der lægges vægt på i forbindelse med tildeling af ordren.

Mere konkret har Konkurrencebetingelserne i paradigmet følgende struktur:

1. Ordregiverne
2. Kontaktperson
3. Indkøbet
4. Det prækommercielle indkøb
5. Betingelser for at deltage
6. Udbudsmaterialets bestanddele
7. Tilbuddets indhold
8. Forbehold og terminologi
9. Tildelingskriterier og evaluering
10. Orienteringsmøde og spørgsmål
11. Tidsplan for det prækommercielle indkøb
12. Tilbudsfrist
13. Underretning, vedståelse mv.
14. Behandling af tilbud mv.

Der indgår desuden underafsnit i strukturen.

I de to følgende afsnit fremhæves dels en række særlige opmærksomhedspunkter, dels nogle mere generelle forhold.

### Særlige opmærksomhedspunkter

I *punkt 3*, Indkøbet, indsættes en beskrivelse af den udfordring, som søges løst gennem det prækommercielle indkøb. Vær opmærksom på, at der skal være overensstemmelse mellem beskrivelsen, udbudsbekendtgørelsen, den tilsvarende beskrivelse i kontraktens punkt 1.1 og bilag 1, Behovsbeskrivelsen.

Mange leverandører vil starte med at læse Konkurrencebetingelserne, så det kan være en god idé at beskrive udfordringen med mere end nogle få overskrifter.

Såfremt I har gjort brug af en markedsdialog forud for annoncering, kan I også med fordel indsætte en henvisning til, hvor tilbudsgiverne kan få adgang til materiale fra markedsdialogen.

Såfremt I har fastlagt en samlet økonomisk ramme, kan I med fordel indsætte denne her, så leverandørerne på den måde får en indikation af jeres forventninger.

I *punkt 4*, Det prækommercielle indkøb, indgår en overordnet beskrivelse af, hvad PCP er. Herunder behandles kort, hvordan materialet håndterer det meget centrale punkt om rettigheder til viden og løsninger fra PCP-udbuddet. Og der henvises til det konkrete punkt i Kontrakten, hvor det beskrives.

Vær i øvrigt opmærksom på, at selvom udbuddet ikke er et traditionelt EU-udbud, er det uanset omfattet af de overordnede EU-retlige principper, herunder principperne om ligebehandling, gennemsigtighed og ikke-diskrimination.

I *punkt 5*, Betingelser for at deltage, kan I med fordel være særligt opmærksomme på betydningen af punkt 5.2, som præciserer, at den tilbudte løsning/udvikling skal kunne omfattes af definitionerne på innovation (jf. udbudslovens §24, nr. 17): indførelse af en ny eller betydeligt forbedret vare, tjenesteydelse eller proces, herunder produktions-, bygge- eller anlægsaktiviteter m.v.

I *punkt 7*, Tilbuddets indhold, er der i sidste afsnit åbnet for, at leverandørerne potentielt kan afgive flere forskellige tilbud, men at dette i givet fald skal ske i form af komplette tilbud for hvert løsningsforslag.

I *punkt 8*, Forbehold og terminologi, defineres to centrale begreber for funktionsbeskrivelsen, mindstekrav og ønsker.

I *punkt 9*, Tildelingskriterier og evaluering, er indsat de underkriterier (med vægtning), som har været anvendt i de hidtidige PCP-udbud.



### EKSEMPEL PÅ FEM UNDERKRITERIER

De hidtidige PCP-udbud har anvendt "økonomisk mest fordelagtigt" (jf. ny udbudslov er dette nu "bedste forhold mellem pris og kvalitet") som tildelingskriterium og følgende underkriterier:

- Indvirkning på den beskrevne udfordring
- Markedspotentiale
- Kvalitet af tilbuddet
- Logistik og planlægning
- Pris

Disse underkriterier bygger bl.a. på det internationale PCP projekt "SILVER". Derfor bør I tage udgangspunkt i disse kriterier, netop som også paradigmet ligger op til. I bør som ved alle andre udbud overveje nøje den relevante vægtning af kriterierne (dog skal "Pris" altid veje min. 25 %).

Efter præsentationen af underkriterierne er det defineret, hvordan evalueringen vil foregå.

Vær opmærksom på, at Konkurrencebetingelserne lægger op til at definere et minimumsniveau for antal point (her: 200 point, svarende til 50-60 pct. af det maksimalt opnåelige), et tilbud skal tildeles, for at der kan indgås kontrakt. Med dette krav undgår I at skulle indgå kontrakt med en tilbudsgiver, I ikke tror på, hvis der er færre tilbud end de fem, I ønsker at indgå kontrakt med.

Vær i forhold til "pris" opmærksom på, at der indgår "den tilbudte procentvise andel af Tilbudsgivers nettoindtægter ved enhver form for udnyttelse (herunder salg) af den Viden, som frembringes gennem udviklingsprojektet".

Dette element har til formål, at håndtere statsstøtteproblematikken.

I forhold til "pris" gælder desuden, at dette underkriterie ikke bør vægte lavere end samlet set 25 % af hensyn til statsstøtteproblematikken, jf. afsnit herom nedenfor.

Vær i forhold til de øvrige delkriterier opmærksom på, at der kan være behov for at ændre den specifikke formulering. Et par eksempler:

- I forhold til "indvirkning på den beskrevne udfordring" kan I overveje, om der kan opstå etiske udfordringer.

Fx fordi en generel samfundsgevinst indebærer midlertidige eller lokale risici for udvalgte brugere eller borgere, som skal håndteres.

- I forhold til "markedspotentiale" indgår både mulighederne for kommercialisering af løsningen og overvejelser om den ønskede løsnings økonomiske potentiale. I bør her overveje, om den ønskede effekt bedst udtrykkes som et besparelspotentiale i forhold til en eksisterende løsning, evt. i forhold til kendte alternativer, eller om det er mere relevant med andre måder, at opgøre en ønsket økonomisk gevinst på.

Paradigmet indeholder en vægtning af både underkriterier (fx Markedspotentiale) og delkriterier (fx kommercielt potentiale under Markedspotentiale). Dette er ikke et krav, men giver jer mulighed for at differentiere mellem delkriterierne. Anvender I ikke en sådan vægtning vil det betyde, at alle delkriterier har samme vægt.

I *punkt 10*, Orienteringsmøde og spørgsmål, er der lagt op til, at der afholdes et orienteringsmøde, samt at der kan stilles skriftlige spørgsmål. Behovet for orienteringsmødet afspejler, at PCP er en ny type proces, hvor det kan være gavnligt at hjælpe leverandørerne til en god forståelse af processen og kravene heri. Bemærk, som det også fremgår, at referat/præsentation fra mødet efterfølgende skal offentliggøres for at sikre ligebehandling af tilbudsgivere, som ikke deltog.

I *punkt 11* er det en god idé at indsætte en oversigtstidsplan. Husk at sætte god tid af både til udarbejdelse af tilbud og til evaluering, jf. også "How-to-guiden".

### Øvrige mere generelle forhold

Vær i øvrigt opmærksom på:

- Indsæt dato og titel på forsiden
- Foretag konsekvensrettelser af emner markeret med kantede parenteser, fx [indsæt beløb].

## KONTRAKTEN

### Hvad er Kontrakten?

Kontrakten er aftalegrundlaget mellem jer som offentlig part og den eller de leverandører, som udvælges.

Kontrakten regulerer parternes vilkår, rettigheder og forpligtelser og refererer i øvrigt til de bagvedliggende bilag.

### Kontraktens struktur

Kontrakten i paradigmet har følgende struktur:

1. Baggrund og formål
2. Definitioner
3. Udviklingsprojektet
4. Leverandørens forpligtelser
5. Offentlig parts forpligtelser
6. Samarbejdsform
7. Brug af underleverandører
8. Lovkrav mv.
9. Rettigheder
10. Udbudsmæssige forhold
11. Offentliggørelse og hemmeligholdelse
12. Misligholdelsesbeføjelser, herunder erstatning
13. Overdragelse af rettigheder
14. Ændringer
15. Kontraktens ophør
16. Tvister
17. Underskrifter

Der indgår desuden underafsnit i strukturen og en bilagsoversigt.

I de to følgende afsnit fremhæves dels en række særlige opmærksomhedspunkter, dels nogle mere generelle forhold. Vær opmærksom på, at der i udvælgelsen af særlige opmærksomhedspunkter alene sigtes på PCP-specifikke forhold. Hvert eneste af kontraktens punkter fordrer naturligvis selvstændige udbuds- og kontraktjuridiske overvejelser.

### Særlige opmærksomhedspunkter

I *punkt 5*, Offentlig parts forpligtelser, indgår det vilkår, at leverandørernes udgifter til materialer højst må udgøre 50 pct. af den samlede betaling til Leverandøren for hhv. fase 1 og 2, samt at betalingen af disse udgifter vil blive reguleret i nedadgående retning, såfremt udgifterne udgør mere end 50 pct. af den samlede betaling. I samme punkt er der i materialet taget beslutning om, at forskydninger mellem budgetposter på op til 10 pct. af den enkelte budgetposts værdi kan accepteres uden formel godkendelse. Den konkret acceptable mulighed er op til jer.

I *punkt 9*, Rettigheder, *punkt 10*, Udbudsmæssige forhold, og *punkt 11*, Offentliggørelse og hemmeligholdelse, indgår vilkår vedrørende ejendomsret hhv. brugsret til den viden, som opnås i PCP-udbuddet.

I kan med fordel tage stilling til, om det er relevant at stille som et krav, at jeres brugsret som offentlig part skal deles med andre offentlige myndigheder, dvs. om det er relevant at sikre mulighed for at dele relevant viden fra projektet med andre offentlige myndigheder, set i forhold til den potentielle ulempe dette kan være fra leverandørernes synspunkt.

Vi henviser i øvrigt til afsnittene om statsstøtte/rettigheder og inhabilitet, hvor dette behandles mere udførligt.

I *punkt 16*, Tvister, er det vigtigt at overveje, om evt. flere offentlige parter har hver deres værneting. I givet fald skal der tages stilling til, hvilket der skal anvendes.

### Øvrige mere generelle forhold

Vær i øvrigt opmærksom på:

- Indsæt beløb for størrelsen af erstatningspligt i punkt 12.9.

## BILAG 1: BEHOVSBESKRIVELSEN

### Hvad er Bilag 1: Behovsbeskrivelsen?

Bilag 1 er det dokument, som traditionelt i udbudssammenhæng kaldes kravspecifikation eller eventuelt funktionsbeskrivelse, hvis der anvendes en overvægt af funktionsbaserede krav.

Bilaget har betegnelsen Behovsbeskrivelsen for at understrege, at der ikke er tale om traditionelle krav til en kendt opgave, men derimod om et overordnet og bevidst bredt formuleret behov.

### Bilagets struktur

Bilaget har følgende struktur:

1. Indledning
2. Beskrivelse af problemstillingen
3. Tidsplan og aktivitetsplan
4. Beskrivelse af de aktuelle forhold
5. Funktionskrav
6. Dokumentationskrav
7. Test af løsninger

Der indgår desuden underafsnit i strukturen og en bilagsoversigt.

Vær opmærksom på, at der i udvælgelsen af særlige opmærksomhedspunkter alene sigtes på PCP-specifikke forhold. Der er indgået fx ikke i vejledningen, *hvordan* man opstiller funktionsbaserede krav, da der findes andre vejledninger med fokus på dette spørgsmål.

Man kan også finde inspiration i nogle af de tidligere eksempler på PCP-udbud, [www.markedsmodningsfonden.dk](http://www.markedsmodningsfonden.dk)

### Særlige opmærksomhedspunkter

I *punkt 1*, Indledning, indsættes en beskrivelse af baggrunden og formålet med projektet. I kan fx indlede med at præsentere behovet i lyset af den igangværende udvikling på det område, hvor I ønsker at anvende PCP. I boksen nedenfor er indsat de første linjer fra Bilag 1 i forbindelse med Klimatilpasningspartnerskabet.

*Som følge af de klimaudfordringer, som Danmark står overfor, må der fremadrettet forventes ændringer i nedbørsmængder og -hændelser, konkret i form af større mængder regn og højere intensitet i regnhændelserne.*

Det er vigtigt, at jeres beskrivelse tydeligt viser, at I ønsker at adressere et samfundsmæssigt problem, som har karakter af anvendt innovation jf. Udbudslovens § 24, nr. 17) tidligere forskning og/eller eksperimentel udvikling. Dvs. at I beskriver et problem, hvor der ikke allerede (efter jeres vurdering og viden) er umiddelbart tilgængelige løsninger at finde på markedet.

Når I har beskrevet det overordnede samfundsmæssige problem, kan dette sammenfattes til et formål. Vi har igen indsat et eksempel fra Klimatilpasningspartnerskabet.

*Det er formålet at motivere til et innovativt alternativ til udvidelse af kloakkerne, som både er en omfattende og dyr foranstaltning til løsning af de stadig større nedbørhændelser.*

*Konkret efterspørges løsninger til lokal håndtering af regnvand i tæt bebyggede områder med en høj befolkningstæthed. Det eksisterende udbud af løsninger til tætbebyggede områder er i dag sparsomt og ofte ufleksibelt i forhold til de forskellige lokale behov.*

I *punkt 2*, Beskrivelse af problemstillingen, indgår i paradigmet to underoverskrifter.

I bør for det første gå tættere på beskrivelsen af den udfordring, I ønsker, at leverandørerne skal adressere. Hvorfor er fx ændringer i nedbørsmængder og hændelser i form af større mængder regn et problem? Hvad er det, som gør det relevant at gøre noget anderledes set i lyset af disse ændringer?

I kan evt. supplere med beskrivelser af, hvad status er, og hvad der i dag foregår af udvikling på området. Det kan give leverandørerne et indtryk af innovationshøjden og jeres forventninger. Det vil således ikke være nok at komme med "mere" af det samme, da der jo er tale om indkøb af en innovation.

I bør for det andet beskrive det overordnede behov, som ønskes opfyldt. I dette afsnit tager I altså skridtet fra det samfundsmæssige problem (fx smittespredning på sengestuer og baderum på sygehuse) til at beskrive, hvad I ønsker, at løsningen skal kunne, dog stadig på et overordnet plan.

*Der skal udvikles en løsning, som bidrager til at reducere smittespredning ved brug af sengestuer og tilhørende baderum. Dette er i væsentligt omfang relateret til adfærd, men er samtidig afhængig af en række andre faktorer.*

...

*I praksis giver den nuværende kombination af ovenstående forhold en uforholdsmæssig stor smittespredning. Der ønskes derfor udviklet løsninger, som ved fokus på disse og/eller andre forhold kan bidrage til en reduceret smittespredning.*

Når I på den måde har indkredset det overordnede behov, vil I som udgangspunkt også have drøftet, hvordan man håndterer behovet i dag (hvilket opleves som utilstrækkeligt).

I flere af de eksisterende eksempler på behovsbeskrivelser er der som følge heraf udarbejdet en liste eller anden form for indkredsning af state-of-the-art med en tilføjelse om, at der ønskes udviklet nye alternativer, som på innovativ vis sætter nye standarder, fx:

*"Det er således oplagt, at nye projekter bygger videre på den erfaring, der er indhentet om [behovet], men der søges først og fremmest nye innovative løsninger, der går helt nye veje."*

I kan endelig med fordel overveje, om der er brug for et selvstændigt afsnit med en rammesætning og beskrivelse af området. Det kan fx være relevant, hvis I forventer, at der kan komme tilbud fra leverandører (alene eller sammen med andre), som ikke i forvejen kender jeres område til bunds.

I *punkt 3*, Tidsplan og aktivitetsplan, indgår en beskrivelse af udviklingsprojektets to faser på et overordnet niveau.

I kan her med fordel overveje, hvorvidt det er relevant at stille krav om, at leverandørerne udarbejder en totaløkonomisk beregning, herunder en sammenligning med en traditionel løsning.

Det er oplagt, at der skal foretages en beregning af løsningens samlede økonomi. Men er det også relevant at sammenligne med et konkret, eksisterende alternativ? Det afhænger først og fremmest af, om der findes et sådant, men også af om det er muligt at foretage en entydig beregning af omkostningerne herved.

I *punkt 4*, Beskrivelse af de aktuelle forhold, kan I overveje, om det er muligt og relevant at give leverandørerne oplysninger om konkrete, aktuelle forhold. I kan starte med at overveje, om der er forhold, som I ved, at leverandørerne vil spørge om. Hvis det er tilfældet, taler det for at beskrive dem her.

I forbindelse med Klimatilpasningspartnerskabet var det vurderingen, at det ikke var muligt at forudsige, hvilket informationsbehov der ville opstå. Det var grundlæggende afhængigt af de konkrete løsningsforslag – fx blev en generel offentliggørelse af alle oplysninger om ledningsnettet vurderet at være for omfattende.

Man valgte derfor at indsætte en kort sætning om, at leverandørerne kunne stille spørgsmål i selve udbudsprocessen, og at man i øvrigt ville give adgang til de relevante oplysninger til de valgte tilbudsgivere.

I *punkt 5*, Funktionskrav, indgår de funktionskrav, I stiller til løsningen. Jf. også Konkurrencebetingelserne skelnes mellem mindstekrav og ønsker.

Et *mindstekrav* skal opfyldes af leverandøren, men kan evt. overopfyldes, herunder ved at tilbyde bedre kvalitet eller funktion end de angivne mindstekrav. Såfremt et mindstekrav ikke er opfyldt, er et tilbud ikke konditionsmæssigt.

Et *ønske* kan opfyldes af leverandøren, men det er ikke nødvendigt for at aflevere et konditionsmæssigt tilbud. Ønsker kan evt. overopfyldes.

Der henvises til "How-to-guiden" for en drøftelse af, hvordan man prioriterer de to typer af funktionskrav. Her indgår også konkrete eksempler på formuleringer.

I *punkt 6*, Dokumentationskrav, indgår en beskrivelse af de dokumentationskrav, som I pålægger leverandøren. Beskrivelsen i paradigmet er udformet med henblik på at sikre en tilstrækkelig dokumentation for at undgå problemer med inhabilitet i forbindelse med et efterfølgende udbud. I bør derfor nøje overveje, hvad der ændres i afsnittets generelle tilgang.

Mere specifikt er der lagt op til, at leverandøren skal føre logbog, der løbende beskriver udviklingsprojektets fremdrift, status over udviklingsprocessen og det gennemførte arbejde samt aflevere en slutrapport.

Paradigmet indeholder et konkret forslag til, hvad der skal indgå i henholdsvis logbog og slutrapport i fase 1 og fase 2. I har på den måde en overordnet ramme at tage afsæt i.

Der er desuden for både logbog og slutrapport gjort plads til, at I tager konkret og individuelt stilling til, hvilke af de funktionsbaserede krav leverandøren skal forholde sig til.

I kan i den forbindelse med fordel overveje tre forhold:

For det *første*, hvilke oplysninger det vil være gavnligt for jer at have som en del af en slutrapport fra fase 1, der også indgår i leverandørens tilbud på fase 2? Hvad har I brug for at vide om resultaterne af fase 1 for at have det bedst mulige grundlag for at vælge de to-tre leverandører, som skal deltage i fase 2?

For det *andet*, hvilke oplysninger I vil have behov for at kunne fremlægge for at kunne neutralisere den viden,

som de deltagende leverandører har fået, så der ikke opstår udfordringer om inhabilitet?

For det *tredje* kan I med fordel overveje, om relevansen af jeres krav står mål med den arbejdsbyrde, I påfører jeres leverandører.

I *punkt 7*, Test af løsninger, indgår en beskrivelse af krav og forventning til test. Paradigmet lægger op til, at I skal tage stilling til, om I allerede nu kan fastlægge et teststed og dermed præcisere dette forhold for leverandørerne.

I både Klimatilpasningspartnerskabet og Sundheds- og Sygehuspartnerskabet har dette ikke være muligt. Det var vurderingen, at spændvidden i mulige løsninger var så stor, at de konkrete teststeder først kunne fastlægges, når man havde modtaget tilbuddene.

Bemærk i øvrigt, at paradigmet under alle omstændigheder er baseret på, at leverandørerne i deres tilbud i fase 2 skal komme med et præcist forslag til testprocedure.

Bemærk endvidere, at leverandøren forpligtes til kompetenceudvikling af jeres medarbejdere, såfremt det er en forudsætning for testens gennemførelse.

## BILAG 2: LEVERANDØRENS LØSNINGSBESKRIVELSE

### Hvad er Bilag 2: Leverandørens løsningsbeskrivelse?

Bilag 2 er det bilag, hvor leverandøren afleverer sit tilbud på løsning af opgaven. Dog indgår leverandørens vederlag i bilag 4.

Bilaget sikrer en fælles og ensartet struktur for afgivelse af tilbud. Leverandøren opfordres til at følge strukturen, men det er dog ikke gjort til et mindstekrav.

### Bilagets struktur

Bilaget har følgende struktur:

1. Indledning
2. Fase 1, herunder
  - 2.1 Indvirkning på den beskrevne udfordring
  - 2.2 Markedspotentiale
  - 2.3 Kvalitet af tilbuddet
  - 2.4 Logistik og planlægning
  - 2.5 Pris
3. Erklæringer

Bilaget er generelt bygget op med tekstbokse. I hver tekstboks er indsat en specifikation til leverandøren af, hvad der ønskes svar på. I bør derfor generelt overveje, hvad jeres behov er i den henseende.

Paradigmet indeholder i alt 16 tekstbokse, men der har i de forskellige foreløbige PCP-udbud været behov for at justere set i forhold til det konkrete informationsbehov.

Der er bortset fra tekstboks 5 ikke lagt specifikke begrænsninger ind på antal sider, der kan afleveres. Hvis I foretrækker en sådan tilgang, kan der enten lægges en generel begrænsning ind eller indsættes specifikke krav til den enkelte tekstboks.

### Særlige opmærksomhedspunkter

*Tekstboks 6* indeholder leverandørens samlede beskrivelse af sit projektforslag. Det er tanken, at I kopierer alle mindstekrav og ønsker over i hver sin liste med funktionskrav, som leverandøren skal forholde sig til. I kan derefter forholde jer til, om der er mindstekrav, hvor beskrivelsen med fordel kan foretages i sin egen tekstboks. Er det tilfældet, lægges der op til, at I selv opretter en ny tekstboks med dette formål og gør leverandøren opmærksom på dette (se eksemplet i paradigmet om omkostningsniveau).

*Tekstboks 7* indeholder leverandørens redegørelse for leverandørens nyhedsværdi. Dette delkriterium skal ses i lyset af, at det er et krav, at der er tale om innovation jf. Udbudslovens § 24, nr. 17).

*Tekstboks 8* indeholder leverandørens redegørelse for overvejelser om løsningens implementering. Paradigmet lægger desuden op til, at I overvejer, om implementeringen vil give anledning til etiske overvejelser, jf. også ovenfor i afsnittet om tildelingskriterier under Konkurrencebetingelserne.

*Tekstboks 9* indeholder leverandørens redegørelse for det forventede besparelsespotentiale. I bør overveje, om den forventede økonomiske effekt bedst måles som en besparelse eller på anden vis. Igen henvises til afsnittet om tildelingskriterier under Konkurrencebetingelserne.

Det kan også være en forbedret totaløkonomi, ligesom det for nogle løsninger vil være relevant at inddrage overvejelser om salg af biprodukter, en model der i øjeblikket overvejes i regi af et igangværende PCP i Spildevandspartnerskab bestående af otte vandselskaber og Markedsmodningsfonden.

*Tekstboks 11* indeholder leverandørens redegørelse for løsningens tekniske egenskaber. I kan med fordel overveje, om der er særlige forhold ved netop jeres udfordring, som bør afdækkes ekstra grundigt ud fra en teknisk vinkel.

*Tekstboks 12* indeholder leverandørens bud på risikostyring. I kan med fordel overveje, hvilke risici der vil være mest relevante. Fx tekniske, kommercielle, helbredsmæssige, miljømæssige, sikkerhedsmæssige osv.

*Tekstboks 13* indeholder leverandørens beskrivelse af de til opgaven allokerede kompetencer og ressourcer. Bemærk, at der både spørges til underleverandører og efterspørges konkrete CV'er, ligesom der lægges op til en meget konkret rollefordeling. Det er hensigten, at få et helt konkret set-up for de personer, som faktisk vil medvirke til løsning af opgaven.

I *punkt 3*, Erklæringer, er der indsat den i Konkurrencebetingelserne efterspurgte Tro og loveerklæring om, at leverandøren ikke har ubetalt, forfalden gæld til det offentlige. I kan vælge at bruge jeres egen erklæring.



## BILAG 3: SAMARBEJDE

### Hvad er Bilag 3: Samarbejde?

Bilag 3 beskriver Offentlig parts krav og forventninger til samarbejdet. Hermed sikrer I jer, at de private leverandører på forhånd kender jeres tilgang og de forpligtelser, som de indtræder i.

### Bilagets struktur

Bilaget har følgende struktur:

1. Indledning
2. Samarbejdsmodel
3. Organisation af samarbejdet

Der indgår desuden underafsnit i strukturen og en bilagsoversigt.

### Særlige opmærksomhedspunkter

Bilaget taler i væsentligt omfang for sig selv. Det er tilgangen, jf. også Konkurrencebetingelsernes beskrivelse i punkt 7, at bilaget først udfyldes ved indgåelse af kontrakten.

Vær dog opmærksom på, at den generelle samarbejdsmodel som følge af PCP's natur i væsentligt omfang lægger op til dialog og et tillidsbaseret samarbejde, hvor par-

terne vil agere fleksibelt og situationsbestemt. I bør overveje, om den valgte tilgang harmonerer med jeres ønsker.

I forhold til den konkrete organisering af samarbejdet er der lagt op til en struktur med en styregruppe og en referencegruppe/faste kontaktpersoner. Der er tale om en traditionel arbejdsdeling.

Såfremt jeres PCP-udbud involverer flere offentlige parter (som det har været tilfældet i de hidtidige projekter), bør I tage stilling til deltagelsen i dialogen og samarbejdet med den enkelte leverandør.

Paradigmets model er, at den enkelte leverandør får én fast kontaktperson for at skabe en smidig og entydig indgang og et godt afsæt for samarbejdet. Men da der kan være en fælles og generel interesse i at deltage i eller følge udviklingsarbejdet, særligt i fase 2, lægges der samtidig op til etablering af en referencegruppe, hvor øvrige interesserede offentlige parter kan få adgang.

Bemærk endelig, at det afslutningsvis i bilaget præciseres, at leverandørerne ikke kan påregne, at jeres kontaktperson er en fuldtidsressource. Når det er sagt, bør I være indstillet på, at et godt samarbejde fordrer et vist resourceforbrug og deltagelse i udviklingsforløbet.

## BILAG 4: VEDERLAG

### Hvad er Bilag 4: Vederlag?

I bilag 4 skal leverandøren afgive sit økonomiske tilbud for at deltage i et PCP.

### Bilagets struktur

Bilaget har følgende struktur:

1. Indledning
2. Økonomisk ramme
3. Timepriser, estimeret antal timer og udgifter, fase 1
4. Prisindikation, fase 2
5. Procentvis andel af nettoindtægter
6. Fakturerings- og betalingsbetingelser
7. Krav til fyldestgørende faktura

Der indgår desuden underafsnit i strukturen.

I de to følgende afsnit fremhæves dels en række særlige opmærksomhedspunkter, dels nogle mere generelle forhold.

### Særlige opmærksomhedspunkter

Bilaget behandler alene vederlag. I skal derfor være opmærksomme på, at eventuelle mindstekrav eller ønsker til leverandørens udarbejdelse af økonomiske beregninger vedrørende den tilbudte løsning skal håndteres i bilag 1 (jeres mindstekrav og ønsker) og bilag 2 (leverandørens svar på dette i form af tilbuddet).

I *punkt 1*, Indledning, indgår en række præciseringer til tilbudsgiverne, som skal sikre angivelse af vederlag på et ensartet og sammenligneligt grundlag.

Paradigmet indeholder et mindstekrav om, at de timepriser, som leverandøren afgiver forud for fase 1, er bindende ved eventuel afgivelse af tilbud på fase 2. Herved kan I undgå u hensigtsmæssige stigninger i timepriserne på dette tidspunkt, hvor konkurrencen alt andet lige risikerer at være mindre.

I *punkt 2*, Økonomisk ramme, forklares, hvordan den samlede økonomiske ramme fordeles mellem de to faser, samt hvordan evt. overskydende beløb fra fase 1 vil blive overført til fase 2.

Det fremgår videre, at budgetloftet for fase 1 er et mindstekrav. Dvs. at I afskærer jer fra tilbud, som koster mere

end budgetloftet, da de ikke vil være konditionsmæssige. Til gengæld har leverandørerne helt ens betingelser i fase 1 (fx en ramme på op til kr. 250.000).

I *punkt 3*, Timepriser, estimeret antal timer og udgifter i fase 1, skal leverandøren afgive sit vederlagstilbud.

Der er sat en øvre grænse på acceptable timepriser (kr. 2.000), som I med fordel kan overveje i forhold til det konkrete marked. På nogle markeder er en timepris på mere end kr. 2.000 accepteret for særlige specialister.

I paradigmet skal leverandørerne selv angive relevante medarbejderkategorier og angive en timesats. Det er begrundet i, at I vil have vanskeligt ved at vælge et bestemt antal kategorier på forhånd.

I forhold til udstyr, licenser og materialer præciseres varighed/udstrækning af, hvad der kan medregnes, således at midlerne ikke går til finansiering af aktiviteter uden relevans for PCP-udbuddet.

Endelig præciseres, som det også er tilfældet i kontrakten, at leverandørernes udgifter til honorar skal udgøre mindst 50 pct. af den samlede betaling til leverandøren.

I *punkt 4*, Prisindikation fase 2, skal leverandøren afgive en indikation for vederlagets størrelse i fase 2. Prisindikationen indgår i tildelingsbeslutningen, jf. i øvrigt evalueringskriterierne. Prisindikationen er væsentlig for at sikre, at tilbuddene efter fase 1 kan holdes inden for den samlede økonomiske ramme. Det skal dog understreges, at prisindikationen i paradigmet ikke er bindende. Leverandørerne vil have mulighed for at afgive et endeligt tilbud i fase 2, som overstiger den afgivne indikation.

I *punkt 5*, Procentvis andel af nettoindtægter, skal leverandøren angive, hvilken procentvis andel af fremtidige nettoindtægter ved udnyttelse af viden fra projektet I vil have krav på. I paradigmet er der ikke sat intervaller på.

Bemærk i øvrigt, at kontrakten regulerer, at den samlede tilbagebetaling ikke kan overstige leverandørens betaling for at medvirke i PCP-udbuddet.

Vi henviser i øvrigt til afsnit om hhv. statsstøtte/rettigheder og inhabilitet, hvor dette behandles mere udførligt.



## BILAG 5: UDSKILLELSE AF LEVERANDØRER VED OVERGANG TIL FASE 2

### Hvad er Bilag 5: Udskillelse af leverandører ved overgang til fase 2?

Bilag 5 indeholder en nærmere beskrivelse af proceduren for udvælgelsen af, hvilke PCP-kontrakter der skal fortsætte i fase 2.

Ved at inkludere bilag 5 i jeres samlede udbudsmateriale allerede i forbindelse med annoncering af PCP-udbuddet kommunikerer I fra starten af udbudsprocessen til leverandørerne det samlede forløb. Det kan der være god brug for, da PCP endnu er en ny og uafprøvet udbuds-konstruktion.

### Bilagets struktur

Bilaget har følgende struktur:

1. Overgang til fase 2
2. Procedure for udvælgelse
  - 2.1 Leverandørens tilbud
  - 2.2 Evaluering af tilbud
  - 2.3 Underretning til leverandørerne
3. Tildelingskriterium.

### Særlige opmærksomhedspunkter

I *punkt 1*, Overgang til fase 2, indgår en helt kort beskrivelse af overgangen. Herunder forbeholder I jer retten til at standse projektet både ved afslutning af fase 1 og efter modtagelse af tilbud på fase 2.

I *punkt 2*, Procedure for udvælgelse, beskriver I lidt mere detaljeret, hvordan udvælgelsesprocessen foregår. Dels i form af den overordnede proces, dels ved at beskrive jeres krav til leverandørens tilbud og jeres proces for evaluering af tilbuddene.

Bemærk i den forbindelse, at bilag 5 gør det muligt for alle leverandører, som har afleveret et rettidigt tilbud, at præ-

sentere deres tilbud, samt at præsentationen vil indgå i vurderingen af tilbuddet. Det er også muligt at fravælge denne mulighed og alene basere sig på det skriftlige tilbud.

Bemærk desuden, at paradigmet lægger op til, at I kan foretage mindre justeringer af underkriterierne i fase 2. Dvs. at I har mulighed for at tage højde for de erfaringer, som I har gjort jer i fase 1. Det kræver naturligvis, at I indarbejder ændringerne i det udbudsmateriale, som I sender til leverandørerne med opfordring til at afgive fase 2 tilbud.

I *punkt 2.1*, har I mulighed for at give leverandørerne et foreløbigt indtryk af, hvad de vil skulle besvare for at komme i betragtning til fase 2.

Paradigmet lægger op til, at I indsætter to tekstbokse, én med fokus på løsningsforslag, projektplan og budget og én med fokus på bemanning. I førstnævnte tekstboks skal særligt fremhæves, at det præciseres overfor leverandøren, at tilbuddet vil skulle indeholde et mere konkret forslag til testprocedurer.

De endelige krav vil indgå i Tillæg til Bilag 2: Fase 2.

I har I mulighed for at give leverandørerne et foreløbigt indtryk af, hvad de vil skulle besvare for at komme i betragtning til fase 2 med hensyn til omkostningsniveau. Paradigmet indeholder en forventning om en totaløkonomisk beregning.

I *punkt 3*, Tildelingskriterium, indgår som i Konkurrencebetingelserne de konkrete underkriterier samt evalueringen af disse. Vær opmærksom på at konsekvensrette de tilpasninger, I har foretaget i forhold til paradigmet i Konkurrencebetingelserne.

## OPFORDRINGSSKRIVELSE

### Hvad er opfordringsskrivelsen?

Opfordringsskrivelsen er en skabelon for det brev, I kan sende til leverandørerne efter fase 1.

Opfordringsskrivelsen sendes til leverandørerne individuelt og vedlægges et revideret sæt Konkurrencebetingelser (herunder med en ny tidsplan).

I opfordringskrivelsen er der mulighed for afholdes af en tilbudspræsentation og understreger i den forbindelse det

forhold, at der ikke må fremkomme nye oplysninger under præsentationen.

## KONKURRENCEBETINGELSERNE TIL FASE 2

### Hvad er Konkurrencebetingelserne til fase 2?

Når I har gennemført fase 1 og har besluttet at gå videre med fase 2, sender I en opfordringskrivelse til jeres leverandører.

Konkurrencebetingelserne til fase 2 er som ved fase 1 det dokument, hvor I som ordregivende myndighed beskriver regler og rammer for den udbudsproces, som I har tænkt jer at gennemføre. Denne gang rettet mod de op til fem leverandører, som har deltaget i fase 1.

### Konkurrencebetingelsernes struktur

Bilagets struktur er som følger og minder dermed om bilag 2:

1. Baggrund
2. Kontaktperson
3. Nærmere om fase 2: Udvikling og test af prototyper
4. Udbudsmaterialets bestanddele
5. Tilbuddets indhold
6. Forbehold og terminologi
7. Eventuelt: Præsentation af løsningsforslaget
8. Tildelingskriterier og evaluering
9. Spørgsmål
10. Tidsplan for tilbudsprocessen
11. Tilbudsfrist
12. Underretning til leverandørerne
13. Behandling af tilbud mv.

Der indgår desuden underafsnit i strukturen.

### Særlige opmærksomhedspunkter

I *punkt 5*, Tilbuddets indhold, er det vigtigt, at I forholder jer til, hvad I helt specifikt ønsker beskrevet. Herunder kan særligt den totaløkonomiske beregning kalde på opmærksomhed. Hvordan skal denne foretages, skal der ske sammenligning med eksisterende alternativer, beregnes tilbagebetalingstid eller andet?

Bemærk i øvrigt, at der i fase 2 ikke er mulighed for at afgive mere end ét tilbud.

I *punkt 7*, Eventuelt: Præsentation af løsningsforslaget, er der lagt op til, at alle tilbudsgivere får lejlighed til at præsentere deres løsningsforslag. Bemærk, at præsentationen vil indgå i vurderingen af tilbuddene, i det omfang præsentationen understøtter oplysninger, der allerede indgår i tilbuddet.

I *punkt 8*, Tildelingskriterier og evaluering, er indsat de underkriterier (med vægtning), som har været anvendt i de hidtidige PCP-udbud. I bør generelt have opmærksomhed på de samme forhold som i fase 1.

## TILLÆG TIL BILAG 2: FASE 2

### Hvad er Tillæg til Bilag 2: Fase 2?

Når I har gennemført fase 1 og har besluttet at gå videre med fase 2, sender I en opfordringskrivelse til jeres leverandører.

"Tillæg til Bilag 2: Fase 2" er det bilag, hvori leverandørerne afgiver deres løsningsbeskrivelse og dermed tilbud på fase 2.

### Bilagets struktur

Bilagets struktur er som følger og minder dermed om bilag 2:

1. Indledning
2. Fase 2
  - 2.1 Indvirkning på den beskrevne udfordring
  - 2.2 Markedspotentiale
  - 2.3 Kvalitet af tilbuddet
  - 2.4 Logistik og planlægning
  - 2.5 Pris
3. Underskrifter

Der er som i Bilag 2 ikke lagt specifikke begrænsninger på antal sider, der kan afleveres (bortset fra tekstboks 3).

### Særlige opmærksomhedspunkter

I *punkt 1*, Indledning, indledes med at gøre leverandørerne opmærksomme på, at de kan vælge at kopiere tekstafsnit fra deres oprindelige tilbud eller fra deres slutrapport direkte over i nærværende bilag, såfremt de vurderes at være dækkende.

Leverandørerne orienteres derefter om, at de ikke skal gendufylde tekstboks 1 og 2.

I *punkt 2*, Fase 2, indgår de samme tekstbokse som beskrevet ovenfor i forbindelse med Bilag 2 og dermed også et behov for tilsvarende overvejelser.

I kan dog med fordel være særligt opmærksomme på to forhold:

*For det første* om fase 1 har givet anledning til at ændre på beskrivelseskravene i tekstboks 6 (nu tekstboks 4) om leverandørens konkrete løsningsforslag. Er der specifikke funktionskrav (mindstekrav og/eller ønsker), som fordrer en mere uddybende beskrivelse og derfor bør have egen tekstboks? I kan her inddrage jeres erfaringer fra fase 1 med risikoanalyse, både teknisk, kommercielt og på andre områder.

*For det andet* hvordan I ønsker, at leverandøren skal udføre sin beregning af løsningens totaløkonomi og økonomiske potentiale, herunder et evt. besparelspotentiale. Det afhænger i høj grad af typen af tilbudte løsninger, hvorfor I efter fase 1 vil have et bedre grundlag for at vurdere, hvad der vil være en hensigtsmæssig måde at formulere jeres krav på.

I *punkt 3*, Underskrifter, skal leverandøren skrive under. Herunder håndteres behovet for underskrifter fra alle deltagere i et konsortium.

## TILLÆG TIL BILAG 4: FASE 2

### Hvad er Tillæg til Bilag 4: Fase 2?

Tillæg til Bilag 4: Fase 2 er det bilag, hvori leverandørerne afgiver deres vederlagstilbud på fase 2.

### Bilagets struktur

Bilagets struktur er stort set identisk med bilag 4:

1. Indledning
2. Økonomisk ramme for fase 2
3. Timepriser, estimeret antal timer og udgifter, fase 2
4. Procentvis andel af nettoindtægter
5. Fakturerings- og betalingsbetingelser
6. Krav til fyldestgørende faktura

Der indgår desuden underafsnit i strukturen.

Det fremgår, at afsnit 3 nu omfatter priser for fase 2, samt at prisindikationen for fase 2 (tidligere afsnit 4) derfor ikke indgår. Derudover skal leverandøren ikke ved overgangen til fase 2 afgive tilbud på Procentvis andel af nettoindtægter, da den i fase 1 afgivne andel fortsat gælder.

### Særlige opmærksomhedspunkter

Der er grundlæggende tale om de sammen opmærksomhedspunkter som ved bilag 4. Dvs. at I:

- Skal sikre jer, at I får håndteret evt. mindstekrav og ønsker til leverandørens udarbejdelse af økonomiske beregninger vedrørende den tilbudte løsning i bilag 1 (jeres mindstekrav og ønsker) og bilag 2 (leverandørens svar på dette i form af tilbuddet).
- Ved modtagelse af tilbud på fase 2 skal sikre jer, at timerpriserne ikke er steget, såfremt I har valgt at fastholde dette som et mindstekrav.
- I *punkt 2*, Økonomisk ramme, skal indsætte det endelige beløb, som er til rådighed for fase 2 og sikre jer, at I får præciseret, at der er tale om et mindstekrav.
- I *punkt 3* skal konsekvensrettes en evt. korrektion fra fase 1 i forhold til den maksimalt tilladte timesats (i paradigmet fastsat til kr. 2.000).

Bemærk endelig, at leverandørens prisindikation for fase 2 (afgivet i forbindelse med afgivelse af det oprindelige tilbud) ikke i udgangspunktet er bindende i paradigmet. I kan derfor kun inddrage prisindikationen, hvis I har ændret på dette forhold i jeres PCP-materiale.

## HÅNDTERING AF STATSSTØTTEUDFORDRINGEN

Der kan i ethvert offentligt-privat innovationssamarbejde opstå en statsstøtteretlig udfordring, såfremt den private part opnår en økonomisk fordel ved sin deltagelse i samarbejdet, som ikke er opnået på markedsvilkår.

Paradigmet håndterer dette på en række forskellige måder, som præsenteres nedenfor. Det vil være en konkret vurdering af det pågældende innovationssamarbejde, om der foreligger ulovlig statsstøtte. Selvom I anvender paradigmet, skal I derfor foretage en konkret vurdering i forhold til jeres eget PCP-udbud.

### Hvad er statsstøtteudfordringen?

Statsstøtte eller støtte, som ydes ved hjælp af statsmidler under enhver tænkelig form, og som fordrejer eller truer med at fordreje konkurrencen ved at begunstige visse virksomheder er ulovlig, og vil skulle betales tilbage med tillæg af rente.

I et PCP-udbud anvendes offentlige midler til et innovations/forsknings- og udviklingsprojekt, jf. ovenfor, hvor én eller flere private leverandører bliver betalt for deres deltagelse. Udfordringen består derfor i at sikre, at disse midler ikke får karakter af statsstøtte.

Støttebegrebet omfatter enhver økonomisk eller finansiell fordel, som virksomheden ikke ville have haft under sædvanlige omstændigheder, og som letter de byrder, der normalt ville belaste virksomhedens budget. Støtten skal være ydet med statsmidler, hvorved forstås enhver form for midler, der direkte eller indirekte kommer fra staten, fra kommuner, regioner eller andre offentlige myndigheder. Dvs. at det ikke gør nogen forskel, om udbyder ikke selv er en statslig myndighed.

### Brug af udbud som udgangspunkt

Anvendelse af et udbud ved tildeling af en kontrakt eller anden rettighed vil normalt kunne udelukke, at der foreligger statsstøtte. Det er dog en forudsætning herfor, at det pågældende udbud er tilstrækkeligt publiceret og åbent, ikke-diskriminerende og overholder kravene i ud-

budsdirektiverne (også selv om de ikke finder anvendelse). Det er derfor vigtigt, at I sikrer dette i jeres konkrete udbud.

### Paradigmets håndtering – tre greb

PCP-paradigmet håndterer udfordringen ved hjælp af tre forskellige greb.

Den statsstøtteretlige udfordring er *først og fremmest* håndteret ved, at der som angivet i udbudsbetingelserne gennemføres et udbud, som annonceres i EU-Tidende (TED). Det forudsættes, at udbuddet gennemføres under overholdelse af principperne om ligebehandling og gennemsigtighed, at der gives rimelige frister for tilbudsgivernes afgivelse af tilbud, og at der ikke stilles unødvendige krav til teknisk og økonomisk kapacitet for at deltage. I paradigmet stilles der ingen mindstekrav til tilbudsgivers økonomiske og tekniske kapacitet.

Udfordringen er *for det andet* håndteret ved, at pris indgår med en ikke ubetydelig vægt i evalueringen af tilbuddene på PCP-kontrakten. I paradigmet vægter underkriteriet Pris 25 %, og denne vægtning af prisen bør ikke reduceres. I underkriteriet Pris indgår endvidere den del af nettoindtægterne fra rettighederne til løsningen, som tilbudsgiveren tilbyder at lade jer som ordregiver få andel i. I kan overveje at fastsætte et mindstekrav til andelen, så I med sikkerhed får en procentandel af nettoindtægterne fra løsningen. Det kan særligt få betydning i tilfælde, hvor løsningens værdi efterfølgende viser sig at ligge langt ud over det sædvanlige.

*For det tredje* er der PCP-kontraktens pkt. 9.4 indsat en bestemmelse som skal sikre, at I rent faktisk modtager de tilbudte procentandele, herunder med krav om revisorattestation af indtægterne. Jeres krav på en andel af nettoindtægterne er i paradigmet begrænset til det samlede beløb, som I har betalt for udvikling af løsningen. I kan evt. udelade denne begrænsning, særligt hvis I udover at stille testfaciliteter til rådighed påtager jer en høj grad af aktiv deltagelse i udviklingsarbejdet.

## HÅNDTERING AF INHABILITET

Når private parter afstår fra at deltage i et offentligt-privat innovationssamarbejde om udvikling af nye løsninger på samfundsmæssige udfordringer, skyldes det ofte frygten for at blive afskåret fra at deltage i et efterfølgende udbud som følge af udbudsretlig inhabilitet.

Det er derfor en væsentlig udfordring for jer som udbydere af et PCP, at imødegå en sådan frygt, så I får den stærkest mulige deltagelse af relevante private parter. Som ét blandt flere tiltag fremgår det af PCP-kontraktens pkt. 10.1, at ordregiver ved tilrettelæggelsen og gennemførelsen af et efterfølgende udbud har pligt til i videst muligt omfang at søge at undgå, at leverandøren bliver udbudsretlig inhabil. I skal derfor under alle omstændigheder sørge for, at det efterfølgende udbud ikke "skræddersys" til den udviklede løsning.

### Hvad er inhabilitet i forbindelse med udbud?

I udbudsretlig sammenhæng betegner inhabilitet den situation, at en virksomhed som følge af forudgående kontakt mellem ordregiveren og virksomheden er afskåret fra at deltage i en udbudsforretning som tilbudsgiver, fordi virksomheden ved den forudgående kontakt har opnået en uberettiget konkurrencefordel, der strider mod princippet om ligebehandling.

Det er klart, at den private part gennem udviklingssamarbejdet under PCP-kontrakten uundgåeligt vil opnå en særlig indsigt i jeres forhold og præferencer. Det vil give dem en konkurrencemæssig fordel i et efterfølgende udbud, hvori resultatet af udviklingssamarbejdet indgår.

Inhabilitet er derfor en reel udfordring, som det er vigtigt at tage højde for. PCP-paradigmet søger at udligne den potentielle konkurrencemæssige fordel ved hjælp af fem forskellige greb, som beskrives i det følgende.

### Dokumentation af udviklingsforløbet

PCP-paradigmet indeholder *for det første* krav om en nøje dokumentation af udviklingsforløbet i logbøger og slutrapporter jf. PCP-kontraktens pkt. 4.2 og bilag 1 pkt. 6. I bør her overveje grundigt, hvilke dokumentationskrav, det vil være relevant at stille. Paradigmet indeholder en række relevante overskrifter og forslag.

### Adgang til offentliggørelse af dokumentation

PCP-paradigmet giver *for det andet* adgang til i forbindelse med et efterfølgende udbud at gøre denne dokumentation (logbøger og slutrapporter) tilgængelig for andre til-

budsgivere jf. PCP-kontraktens pkt. 4.2. og pkt. 10.1. Igen er der fokus på et udligne en evt. konkurrencemæssig fordel.

### Almindelige tilgængelige materialer og standarder

Det er *for det tredje* et krav i PCP-kontraktens pkt. 4.1, at løsningen så vidt muligt baseres på almindelige tilgængelige materialer og standarder for at undgå, at den private part under udviklingssamarbejdet direkte eller indirekte præger eller begrænser indholdet af jeres efterfølgende udbud gennem valget af materialer og/eller standarder, der favoriserer den private part.

### Tilgang til selve udbudsprocessen

Det efterfølgende udbud skal *for det fjerde* tilrettelægges som et funktionsudbud. På den måde kan andre løsninger end den under PCP-kontrakten udviklede løsning opfylde funktionskravene og dermed indgå i udbuddet. I bør endvidere gøre tilbudsfristen længere end sædvanligt, så alle potentielle tilbudsgivere har tidsmæssig mulighed for at "komme på omgangshøjde" med den virksomhed, som har deltaget i PCP-samarbejdet.

### Adgang til offentliggørelse af dokumentation

Endelig indeholder PCP-kontrakten en tvangslicens i pkt. 9.3, der indebærer, at andre tilbudsgivere kan tilbyde at levere eksemplarer af den udviklede løsning til jer mod betaling af en markedsrettet licens til den private part, der har udviklet løsningen under PCP-kontrakten. De kan også tilbyde, at levere endnu bedre løsninger, der er videreudviklet på baggrund heraf. Derved sikres en højere grad af konkurrence i det efterfølgende udbud. Den private parts pligt til at give licens på markedsvilkår jf. PCP-kontraktens pkt. 9.3 er også med til at sikre, at der ikke opstår ulovlig statsstøtte.