



Udbud af opgaver som i dag løses igennem partnerskabsaftalen mellem Erhvervsforum Roskilde og Roskilde Kommune

Udbuddets sammensætning

I forbindelse med et udbud af de opgaver der i dag løses gennem partnerskabsaftalen med Erhvervsforum Roskilde kan man forestille sig opgaven udbudt på tre forskellige metoder:

1. At opgaven udbydes i én samlet pakke omfattende både erhvervsserviceopgaven og turismeopgaven
2. At erhvervsserviceopgaven og turismeopgaven udbydes hver for sig, som to uafhængige opgaver.
3. At interesserede både kan byde på den samlede opgave eller på opgaverne hver for sig.

Der er fordele og ulemper ved alle tre måder. Vælges nr. 1, så vil man fremadrettet kun skulle forholde sig til én samarbejdspartner. Omvendt er der stor sandsynlighed for, at der ikke er ret mange der byder ind på opgaven. Vælges nr. 2, så vil der sandsynligvis være flere der byder på opgaverne, men man vil dermed også, at få flere kontrakter og aftaler der skal håndteres, og man risikerer ikke at få den ønskede synergieffekt mellem erhvervsdelen og turismedelen. Vælges nr. 3, så åbnes der omvendt op for at få afprøvet markedet bredt, og man har på forhånd ikke afskåret sig fra nogle muligheder.

Udbudsformer

Man kan også vælge, at benytte sig af forskellige udbudsformer. Umiddelbart er der tre former for udbud, som kunne være interessante at benytte i denne forbindelse.

Almindeligt udbud: Man udarbejder en beskrivelse af hvad det er for en opgave, som man gerne vil have løst og så vælger man det økonomisk mest fordelagtige og mest kvalificerede bud som man får ind.

Omvendt udbud: Her ligges på forhånd et loft på opgavens prisniveau inden opgaven sendes i udbud. Det vil sige, at der som udgangspunkt ikke konkurreres på pris, men på indhold. Man spørger interesserede aktører i markedet, hvad de kan levere i forhold til et allerede fastlagt grundbeløb.

Udbud med forhandling: I forbindelse med den nye udbudslov, som trådte i kraft pr. 1. januar 2016 blev der samtidig indført en ny form for udbudsmetode. Udbud med forhandling er en proces, hvor ordregiver med én eller flere tilbudsgivere forhandler om udbudsmaterialets og tilbuddet indhold og efterfølgende indgår en kontrakt. Dette sker efter en nøje beskrevet proces, for ikke at behandle byderne forskelligt.