

Ofte stillede spørgsmål

02.14 It-konsulenter

Version 0.1

Dato 28. oktober 2024

Indhold

1	SKI versionering	3
2	Ofte stillede spørgsmål til anvendelsen af 02.14 aftalen	3
2.1	Læsevejledning	3
2.2	Definitioner og forståelse af 02.14 aftalen:	4
3	Spørgsmål til 02.14 DIMS elementer og indhold	6
3.1	Markedsdialog	6
4	Kravspecifikation (forberedelse)	6
4.1	Behovsopgørelse	6
4.1.1	Timekøb (indkøbstyper)	7
4.1.2	Løbende ydelser (indkøbstype)	7
4.1.3	Fastpris (indkøbstype)	7
4.1.4	Kategori 1 og 2 (Evalueringskrav og Krav)	7
4.1.5	Option(er)	7
4.1.6	Fælles Øvrige bilag til leveringskontrakten	7
4.1.7	Bilag 5 Arbejdsklausul	7
4.1.8	Bilag 6 Sikkerhed	7
4.1.9	Bilag 7 Støtteerklæring (Støttende enheder)	8
4.2	Leverings- og opfordringsskrivelse (forberedelse)	8
4.2.1	Offentliggørelse	9
4.3	Tilbudsafgivelse	9
4.4	Evaluerings	10
4.4.1	Afslutning	13
5	Aftalejuridiske spørgsmål til Leveringskontrakten og bilag	13
5.1	Kategori 1:	13
5.1.1	Bilag 1 Behovsopgørelse	13
5.1.2	Bilag 1.a Kompetencer	13
5.1.3	Bilag 1.1 Optioner	13
5.2	Kategori 2:	13
5.2.1	Bilag 1 Behovsopgørelse	13
5.2.2	Bilag 1.a Tids-, aktivitets- og ressourceplan	13
5.2.3	Bilag 1.b Kompetencer	13
5.2.4	Bilag 1.c Ydelsesspecifik løsningsbeskrivelse	13
5.2.5	Bilag 1.d Samarbejde og metode	13
5.2.6	Bilag 1.1 Optioner	13
5.3	Fælles for begge kategorier	13
5.3.1	Bilag 2 Tilbudsliste	13
5.3.2	Bilag 3 Trepartsaftale	13
5.3.3	Bilag 4 Databehandlersaftale	13
5.3.4	Bilag 5 Arbejdsklausul	13
5.3.5	Bilag 6 Sikkerhed	13
5.3.6	Bilag 7 Støtteerklæring (Støttende enheder)	13
5.3.7	Opfordringsskrivelse	14
5.3.8	Leveringskontrakt	14

6	Andre eller generelle spørgsmål.....	15
7	Udviklingsønsker til DIMS (SKI's 02.14 backlog)	17
7.1	Fælles ønsker som både kunder og leverandører har fremsat	17
7.2	Kunde ønsker	18
7.3	Leverandør ønsker.....	18

1 SKI versionering

Versions nr.	Overskrift	Reference	Redaktør	Dato
v.01.	Første FAQ	Side 1-20	Wenja/Nicolas	28.10.2024

--

2 Ofte stillede spørgsmål til anvendelsen af 02.14 aftalen

2.1 Læsevejledning

Dette dokument om "ofte stillede spørgsmål" er struktureret på baggrund af den digitale understøttelse i SKI's 02.14 DIMS (Dynamisk Indkøbs- og Miniudbuds System) eller mere juridiske spørgsmål ift. leveringskontraktens opbygning:

02.14 It-konsulenter (DIMS)

Forberedelse

- Markedsdialog
- Kravspecifikation (forberedelse)
 - Behovsopgørelse
 - Kategori 1 (Evalueringskrav og Krav)
 - Kategori 2 (Evalueringskrav og Krav)
 - Option(er)
 - Fælles Øvrige bilag til leveringskontrakten
 - Bilag 5 Arbejdsklausul
 - Bilag 6 Sikkerhed
 - Bilag 7 Støtteerklæring (Støttende enheder)
- Leverings og opfordringsskrivelse (forberedelse)
- Offentliggørelse
- Tilbudsafgivelse
- Evaluering
- Afslutning

Leveringskontrakt

Kategori 1:

- Bilag 1 Behovsopgørelse
 - Bilag 1.a Kompetencer
 - Bilag 1.1 Optioner

Kategori 2:

- Bilag 1 Behovsopgørelse

- Bilag 1.a Tids-, aktivitets- og ressourceplan
- Bilag 1.b Kompetencer
- Bilag 1.c Ydelsesspecifik løsningsbeskrivelse
- Bilag 1.d Samarbejde og metode
- Bilag 1.1 Optioner

Fælles for begge kategorier

- Bilag 2 Tilbudsliste
- Bilag 3 Trepartsaftale
- Bilag 4 Databehandlersaftale
- Bilag 5 Arbejdsklausul
- Bilag 6 Sikkerhed
- Bilag 7 Støtteerklæring (Støttende enheder)
- Bilag 8 Skabelon til Erklæring Ruslands forordning

2.2 Definitioner og forståelse af 02.14 aftalen:

Efter et SKI svar: Hvis der efter dette er en parentes med (AJ), vil svaret være skriftlige vejledning om forståelsen og anvendelsen af aftaler fra SKI's aftalejura.

Kategorier:

- I kategori 1 definerer Kunden **kompetencebehov** og omfang af timer, hvorefter Tilbudsgiver tilbyder kompetencer og priser.
- I kategori 2 definerer Kunden **opgaven**, hvorefter Tilbudsgiver tilbyder opgaveløsning i henhold til Kundens behovsopgørelse.

Indkøbstyper el. vederlagsformer jf. udbudsbetingelserne er:

- I kategori 1: **Timekøb** definerer Kunden kompetencebehov og omfang af timer, hvorefter Kunden opretter:
 - Konsulenttype (rolle): Vælg fra SKI's foruddefinerede roller eller beskriv en egen.
 - Konsulentprofilens kompetencer: Valgfrie tilvalg af kompetencer.
 - Konsulentkategorier: Vælg mellem junior, konsulent, senior, chefkonsulent/partner eller specialist.
 - Kendskab til ydelsesområder: Vælg én eller flere af de 14 klassiske ydelsesområder og angiv kendskabsniveau 1-4.
 - Kendskab til teknologi: Angiv krav til teknologi og kendskabsniveau 1-4.
 - Kendskab til sektor: Angiv krav til sektor og kendskabsniveau 1-4.
 - Andet: Mulighed for at uploade egne evalueringskrav.
 - Præcisering af evalueringskrav: Angiv yderligere oplysninger til tilbudsgiver.

Tilbudsgiver tilbyder kompetencer (CV'er) og priser og skriver én samlet motivation til indkøbstypen.

- I kategori 1: **Løbende ydelser** bestemmer Kunden, hvor mange måneder der skal anskaffes løbende ydelser, estimerer det forventede antal timer, der vil blive brugt på aftalen og angiver et

antal konsulentprofiler der efterspørges. Kunden stiller yderligere evalueringskrav til konsulenters kompetencer og kendskab (i form af at oprette konsulentprofiler):

- Konsulenttype (rolle): Vælg fra SKI's foruddefinerede roller eller beskriv en egen.
- Konsulentprofilens kompetencer: Valgfrie tilvalg af kompetencer.
- Konsulentkategorier: Vælg mellem junior, konsulent, senior, chefkonsulent/partner eller specialist.
- Kendskab til ydelsesområder: Vælg én eller flere af de 14 klassiske ydelsesområder og angiv kendskabsniveau 1-4.
- Kendskab til teknologi: Angiv krav til teknologi og kendskabsniveau 1-4.
- Kendskab til sektor: Angiv krav til sektor og kendskabsniveau 1-4.
- Andet: Mulighed for at uploade egne evalueringskrav.
- Præcisering af evalueringskrav: Angiv yderligere oplysninger til tilbudsgiver.

Tilbudsgiver tilbyder en månedlig pris for at stille en eller flere ressourcer til rådighed for Kunden, vedlægger CV'er på de efterspurgte kompetencer, samt én samlet timepris for de timer, når kunden trækker på konsulenter. Yderligere skriver de én samlet motivation til indkøbstypen.

- I kategori 2 definerer Kunden opgaven, hvorefter Tilbudsgiver tilbyder opgaveløsning i henhold til Kundens behovsopgørelse.
 - **Timekøb** (vederlagsform 1): Køb af it-konsulenttydelser til løsning af beskrevne opgave (antal timer x timepris). Tilbudsgiver tilbyder kompetencer (CV'er) i relevant omfang (antal timer) til opfyldelse af Kundens behovsopgørelse. Tilbudsgiver tilbyder timepriser for de tilbudte kompetencer og de af kunden valget tilbudselementer. Et obligatorisk og 3 valgfrie delkriterier, som er beskrevet nedenfor.
 - **Løbende ydelser** (vederlagsform 2): Køb af løbende ydelser (månedligt vederlag x antal måneder ydelses anskaffes + estimeret antal timer (medgået tid) x timepris). I Løbende ydelser fastlægger Kunden hvor mange måneder, der anskaffes løbende ydelser i samt estimerer forventet antal timer, der trækkes på aftalen. Tilbudsgiver tilbyder en månedlig afregnet pris for at have en eller ressourcer stillet til rådighed for Kunden, samt én samlet timepris for de timer, der er stillet til rådighed, når de anvendes. Tilbudsgiver tilbyder yderligere de af kunden valget tilbudselementer Et obligatorisk og 3 valgfrie delkriterier, som er beskrevet nedenfor.
 - **Fastpris** (Vederlagsform 3): Køb af opgaveløsning til fast pris. I Fastpris udarbejder Kunden sin behovsopgørelse og Tilbudsgiver tilbyder en pris for løsning af opgaven og de af kunden valget tilbudselementer. Et obligatoriske og 3 valgfrie delkriterier, som er beskrevet nedenfor.
- Delkriterie 1 "Tids-, aktivitets, og ressourceplan" er obligatorisk for Kunden at anvende, idet alle Konkrete indkøb i kategori 2 forudsætter, at Tilbudsgiver tilbyder en Tids-, aktivitets- og ressourceplan som en del af sit tilbud. De øvrige valgfrie delkriterier er:
 - Delkriterie 2 Kompetencer
 - Delkriterie 3 Ydelsesspecifik løsningsbeskrivelse
 - Delkriterie 4 Samarbejde og metode
 - De øvrige delkriterier skal anvendes i de situationer, hvor det Konkrete indkøb forudsætter, at Tilbudsgiver skal tilbyde henholdsvis en beskrivelse af Leverandørens tilbudte

Kompetencer, jf. Bilag 1.b, en Ydelsesspecifik løsningsbeskrivelse, jf. Bilag 1.c, og/eller en beskrivelse af det tilbudte Samarbejde og metode, jf. Bilag 1.d.

3 Spørgsmål til 02.14 DIMS elementer og indhold

3.1 Markedsdialog

- **Spg 1:** Kan man som kunde sortere leverandører på baggrund af relevante ydelsesområder de er optaget i systemet på? Altså få bedre indsigt i deres muligheder for at levere på et eller flere specifikke ydelsesområder?
- **SKI svar:** Nej, det er ikke muligt. 02.14 er åben markedsplads, hvor Leverandører optages på en eller flere referencer, hvor de har leveret på en eller flere ydelsesområder. Leverandørerne kan dermed have værditilbud til kunder der går ud over referencen. Yderligere kan virksomheden vokse, så de får flere kompetencer til at levere på flere opgaver/ ydelsesområder. Leverandører beslutter fra indkøb til indkøb (og markedsdialog), om de kan opfylde de krav og ønsker, kunden stiller i sit materiale, samt om de ønsker at byde på kundens konkrete indkøb.

4 Kravspecifikation (forberedelse)

4.1 Behovsopgørelse

- **Spg 2:** Hvis kunder vil vide om der er underleverandører, må de specificere, at dette skal nævnes til tilbuddet fra leverandøren?
SKI svar (AJ): SKI skal henvise til reguleringen i leveringsaftalens punkt 7, hvorefter Leverandøren i udgangspunktet er berettiget til at anvende og udskifte underleverandører ved opfyldelsen af Leveringskontrakten dog således at udskiftning af underleverandørers medarbejdere følger samme regler som for Leverandørens egne medarbejdere jf. leveringsaftalens punkt 5.1 og 5.2.

Det fremgår desuden af leveringsaftalens punkt 7, at Kunden til enhver tid er berettiget til at få oplyst navne og kontaktoplysninger på og juridisk repræsentant for de underleverandører, herunder underleverandører længere nede i underleverandørkæden, der benyttes i forbindelse med opfyldelsen af Leveringskontrakten samt at Leverandøren er forpligtet til, uanset om Kunden har anmodet herom at fremsende oplysningerne senest når gennemførelsen af leveringen af Ydelserne påbegyndes, hvis underleverandører kendes på dette tidspunkt, og ellers når anvendelse af underleverandører til leveringen af Ydelserne påbegyndes.

- **Spg 3:** Kan kunden stille krav om, at de ikke ønsker at der benyttes underleverandører?
SKI Svar (AJ): Nej det er ikke muligt at stille krav om, at leverandøren ikke må benytte underleverandører, idet et sådan krav vurderes at være i strid med leveringskontraktens regulering i punkt 7, hvorefter Leverandøren er berettiget til at anvende og udskifte underleverandører i forbindelse med opfyldelse af Leveringskontrakten.

4.1.1 Timekøb (indkøbstyper)

4.1.2 Løbende ydelser (indkøbstype)

- **Spg 4:** Kan SKI levere en yderligere præcisering af indkøbstypen Løbende Ydelser?
SKI svar: Se udbudsbetingelserne og vejledninger til kunder og leverandører på aftalesiden til 02.14

4.1.3 Fastpris (indkøbstype)

4.1.4 Kategori 1 og 2 (Evalueringskrav og Krav)

- **Spg 5:** Afskærmer kunderne sig ikke i at få tilbud fra leverandører med gode autodidakte konsulenter, hvis de anvender konsulentkategorier til at beskrive deres behov for kompetencer?
SKI svar: I beskrivelserne under kategorier, har SKI taget højde for dette med nedenstående formulering, som er at finde under alle konsulentkategorierne. Se 02.14 It-konsulenter - Beskrivelse af konsulentkompetencer (profiler) under vejledninger til kunder og leverandører på aftalesiden for 02.14 It-konsulenter (DIS)

Eksempel med en konsulent: *"Kandidat eller bachelor eller anden tilsvarende uddannelse, og med minimum 3 års relevant erfaring."*

Alternativt til foranstående krav om uddannelse og erhvervserfaring skal konsulenten have mindst 5 års fuldtidserhvervserfaring inden for ét eller flere af Ydelsesområderne."

4.1.5 Option(er)

4.1.6 Fælles Øvrige bilag til leveringskontrakten

4.1.7 Bilag 5 Arbejdsklausul

4.1.8 Bilag 6 Sikkerhed

- **Spg 6:** Er det Kundens vurdering af om det er omfattet NIS2 og hvordan påvirker det leverandøren?
SKI svar (AJ): NIS2 udvider i væsentlig grad omfanget af organisationer, der er omfattet, og skelner mellem "essentielle entiteter" og "vigtige entiteter". NIS2-direktivets skærpede krav til cybersikkerhed omfatter også offentlige myndigheder.

De omfattede organisationer skal opstille foranstaltninger til styring af cybersikkerhedsrisici, og et af dem er foranstaltninger til styring af risici i forsyningskæden, dvs. styring af risici i aftaler med organisationernes direkte leverandører.

Kunden og/eller leverandøren kan blive omfattet af NIS2, men som følge af kravet om forsyningskædesikkerhed, vil det være afgørende for kunden at vurdere, om den skal indføre foranstaltninger til styring af cyberrisici i sine kontrakter med leverandørerne.

Kravene i bilag 6 Sikkerhedskrav er som det er anført i bilagets indledning baseret på Informations Security Forums (ISF) Standard of Good Practice (SGOP) og ISO

4.1.9 Bilag 7 Støtteerklæring (Støttende enheder)

4.2 Leverings- og opfordringsskrivelse (forberedelse)

- **Spg 7:** Spørgsmål til Investeringscreeningsloven – kunden skal i DIMS svare på spørgsmålet om: Er det konkrete indkøb omfattet af investeringscreeningsloven? - Ja/Nej Kan SKI uddybe, da det ikke er kunden der afgør om leverandøren er omfattet?
- SKI svar: Følgende fremgår af udbudsbetingelsernes punkt 13.7.1:

” 13.7.1 Investeringscreeningsloven

I forbindelse med gennemførelse af Konkrete indkøb på Systemet kan der være tilfælde, hvor Kunden og indkøbets karakter bevirker, at det Konkrete indkøb er omfattet af investeringscreeningsloven. I disse tilfælde vil det være en betingelse ved tildeling af Leveringskontrakten, at Tilbudsgiver – hvis Tilbudsgiver er hjemmehørende uden for EU eller EFTA eller er under kontrol af eller underlagt betydelig indflydelse i investeringscreeningslovens forstand fra en virksomhed hjemmehørende eller en statsborger fra et land uden for EU eller EFTA - opnår Erhvervsstyrelsens tilladelse til indgåelsen af Leveringskontrakten. Det vil fremgå af opfordringsskrivelsen på det Konkrete indkøb, om investeringscreeningsloven finder anvendelse.”

Ovenstående indebærer således i udgangspunktet, at kunden skal vurdere, om leverandøren er omfattet af investeringscreeningsloven, hvilket systemet på nuværende tidspunkt også afspejler. SKI bemærker dog, at det ikke er kunden som afgør, hvorvidt investeringscreeningsloven reelt set finder anvendelse, hvorfor SKI vil undersøge muligheden for at indrette spørgeguiden i systemet herefter, således, at kunden fx blot skal angive, om der vurderes at være en sandsynlighed for, at investeringscreeningsloven finder anvendelse på baggrund af kunden og indkøbets karakter. SKI tilføjet et udviklingsønske på under ”Kunde ønsker” på baggrund af dette spørgsmål og svar.

- **Spg 8:** Hvor skal kunden kunne vælge, hvorvidt der er tale om samfundskritiks infrastruktur if. med deres køb?
 - Kan I hjælpe med, hvor i udbudsmaterialet dette vil fremgå, hvis kunden har valgt dette?
 - Hvor og hvordan kan vi som kunden gøre leverandører opmærksom på, at vi driver samfundskritisk infrastruktur og
 - Hvad er mulighederne for at afbryde samarbejdet jf. leveringskontrakten

SKI svar (AJ): Kunden kan i opfordringsskrivelsen angive såfremt kunden og indkøbets karakter (særligt vedrørende samfundskritisk infrastruktur) giver anledning til at undersøge om investeringscreeningsloven finder anvendelse, hvorved tilbudsgiverne gøres opmærksom på, at der er tale om samfundskritiks infrastruktur ifm. kundens Konkrete indkøb.

Leveringsaftalen understøtter dog i udgangspunktet ikke en adgang for kunden til at afbryde samarbejdet som følge af, at kunden driver samfundskritiks infrastruktur. Det er således leveringsaftalens generelle opsigelsesbestemmelser jf. punkt 20.2 – 20.7 der fortsat finder anvendelse og det er i udgangspunktet ikke muligt at opstille nye opsigelsesbestemmelser i leveringskontrakten medmindre kunden og leverandøren kan foretage en sådan ændring under iagttagelse af udbudsreglerne og således i overensstemmelse med leveringskontraktens punkt 18.1.

4.2.1 Offentliggørelse

4.3 Tilbudsafgivning

- **Spg 9: Skal ESPD'et omfatte underleverandører?**

SKI svar (AJ): Nej, det er kun hovedleverandøren. SKI skal henvise til udbudsbetingelsernes punkt 7.2.1.1, hvoraf det fremgår hvem der skal udfylde og uploade et ESPD afhængig af ansøgers sammensætning.

En Ansøger, der deltager alene uden støttende enheder ift. egnethedskriterierne, skal kun udfylde og uploade ét ESPD for ansøgers egen juridiske enhed.

En Ansøger, der baserer sig på én eller flere andre enheders formåen (støttende enheder) (f.eks. et moder-, søsterselskab eller en underleverandør) i forhold til opfyldelse af et eller flere af minimumskravene til egnethed, skal med ansøgningen udfylde og uploade et ESPD for egen juridiske enhed samt et ESPD for hver af de støttende juridiske enheder, som Ansøgeren baserer sig på.

Såfremt Ansøger baserer sig på støttende juridiske enheder for at kunne opfylde minimumskravene, skal Ansøger godtgøre, at Ansøger faktisk råder over denne formåen. Den støttende enhed skal angive den teknisk og faglig formåen, som stilles til rådighed for Ansøger i ESPD'et og i støtteerklæringen. Det følger i forlængelse heraf af leveringsaftalens punkt 7.2, at såfremt Leverandøren i forbindelse med optagelse i det dynamiske indkøbssystem har baseret sig på andre enheders faglige formåen, da skal Leverandøren sikre, at de konkrete Ydelser under Leveringskontrakten udføres af den/de pågældende enhed(er) som krævet i udbudslovens § 144, stk. 3.

Såfremt ansøger er en sammenslutning af flere økonomiske aktører (f.eks. et konsortium), skal der udfyldes, underskrives og afleveres et ESPD for hver af de deltagende økonomiske aktører/juridiske enheder i sammenslutningen.

- **Spg 10: Kan leverandør trække deres tilbud tilbage eller kan de annullere tilbuddet, hvis de opdager/bliver gjort opmærksom på fejl??**

SKI svar (AJ): Tilbudsgiver kan ikke trække sit tilbud tilbage efter tilbudsfristens udløb. Efter fristens udløb er tilbuddet bindende, og tilbudsgiveren er forpligtet til at stå ved det indtil udbudsprocessen er afsluttet og i hvert fald indtil vedståelsesfristen udløb.

4.4 Evaluering

- **Spg 11:** Kan SKI forklare evaluering i kategori lidt bedre, da det er svært at forstå modellen?
SKI svar : SKI har publiceret en vejledning til både kunder og leverandører på aftalesiden for 02.14, hvor evaluering forklares yderligere. I finder præsentationen, 02.14 It-konsulenter (DIS) Vejledning til kunder og leverandører [v.1.0], under både vejledninger til kunder og leverandører. aftalesiden for 02.14 It-konsulenter (DIS)

- **Spg 12:** Kan SKI validere hvordan DIMS runder op eller ned ved evaluering i kategori 2, hvor del kriterier vægtes?

SKI svar: SKI Dynamisk Indkøbs og Mini Udbudssystemer (DIMS'er) anvender de almindelige kendte regler for afrunding til nærmeste hele tal:

Hvis decimalen er 5 eller højere, runder man op.
Hvis decimalen er 4 eller lavere, runder man ned.

Eksempler:
7,5 → 8 (rundes op)
7,4 → 7 (rundes ned)

Afrunding til et bestemt antal decimaler: Samme regel gælder, hvis du runder til et bestemt antal decimaler. Hvis næste decimal efter det ønskede antal er 5 eller mere, runder du op, ellers runder du ned.

Eksempler (afrunding til to decimaler):

3,146 → 3,15 (rundes op)
3,142 → 3,14 (rundes ned)

SKI's DIMS'er afrunder jf. ovenstående, når der vægtes. Dette sker i systemer og Kunder og Leverandører ser de afrundede resultater.

Eksempel: Du evaluerer på alle tilvalgte delkriterier i opgavekøbet							Udregning (afrundes til heltal)	
	%	Time	Løbende	Fast	Tilbud 1	Tilbud 2	Tilbud 1	Tilbud 2
Tids,-...	50	X	X	X	6	9	3,00	4,50
Kompetence	25	X		X	8	10	2,00	2,50
YSL	15		X	X	7	8	1,05	1,20
S&M	10			X	7	9	0,7	0,90
Samlet kvalitetsevaluering					7	9	6,75	9,10

- **Spg 13:** Afslagsbreve – HVAD indeholder de? Forvirring om dette. Er det hensigtsmæssigt at priserne sendes ud efter tildeling?

SKI svar (AJ): Det følger af udbudslovens § 171, stk. 1, nr. 3 og stk. 4, at en ordregiver hurtigst muligt og samtidig skal underrette alle berørte ansøgere og tilbudsgivere skriftligt om ordregiverens beslutning vedrørende tildeling samt angive hvornår standstillperioden udløber, jf. § 3 i lov om Klagenævnet for Udbud.

Det følger i forlængelse heraf af §171, stk. 5, at berørte tilbudsgivere ved beslutning om tildeling af kontrakt på baggrund af et dynamisk indkøbssystem i udgangspunktet ikke vil modtage en

begrundelse for tildelingen fra ordregiver efter §171, stk. 4, nr. 1 og 2, medmindre tilbudsgiverne selv anmoder ordregiver herom. Såfremt en sådan anmodning fremsættes, skal tilbudsgiveren modtage begrundelsen senest 15 kalenderdage efter, at ordregiveren har modtaget anmodningen herom.

Ordregiver skal således efter anmodning fra en berørt tilbudsgiver, som har afgivet et uantageligt tilbud, begrunde overfor tilbudsgiveren, hvorfor tilbuddet er afvist, jf. stk. 4, nr. 1. Ordregiver skal endvidere efter anmodning fra en berørt tilbudsgiver, som har afgivet et antageligt tilbud, angive det vindende tilbuds karakteristika og fordele set i forhold til det afviste tilbud samt redegøre for gennemførelsen og forløbet af forhandlinger og dialog med tilbudsgiverne, jf. stk. 4, nr. 2.

Det skal dog bemærkes, at såfremt ordregiver vil igangsætte en klagefrist, da sker dette først når ordregiver angiver en begrundelse for beslutningen om tildeling til de berørte tilbudsgivere jf. lovbemærkningerne til §171, stk. 5.

Ordregiverens begrundelse skal herefter gives med udgangspunkt i de relevante underkriterier og delkriterier, der har haft en væsentlig indflydelse på tildelingsbeslutningen. Det er således ikke tilstrækkeligt blot at angive resultatet af evalueringen og fremgangsmåden; ordregiveren skal også oplyse, hvilke specifikke forhold der blev vægtet i evalueringen. Begrundelsen skal være tilstrækkelig detaljeret, så de berørte tilbudsgivere kan forstå, om evalueringen er sket i overensstemmelse med den evalueringsmodel, som er beskrevet i udbudsmaterialet, og om de forhold, som ordregiveren har fastsat, faktisk er blevet lagt til grund i beslutningen.

Når tilbud evalueres på baggrund af kvalitative kriterier og pointangivelser, kan point alene ikke stå som en tilstrækkelig begrundelse. Ordregiveren skal forklare, hvilke karakteristika og relative fordele det vindende tilbud havde i forhold til de øvrige tilbud. Dette sikrer, at de forbigåede tilbudsgivere kan forstå præcis, på hvilke punkter de blev vurderet lavere. En underretning, der kun indeholder point, vil ikke give tilstrækkelig indsigt i, hvad der gjorde det vindende tilbud bedre.

Ordregiveren skal også give en fyldestgørende beskrivelse af metoden anvendt til evalueringen, herunder hvordan pointene er tildelt. Hvis pris er det afgørende kriterium, skal den valgte tilbudsgivers pris oplyses, og der skal gives en kort beskrivelse af bedømmelsesmetoden, eventuelle pointskalaer og de tildelte point.

Det er ikke nødvendigt at oplyse priserne på de øvrige tilbudsgivere, medmindre dette er nødvendigt for at forklare hvorfor den vindende tilbudsgiver blev valgt. Begrundelsen skal give tilbudsgiverne mulighed for at forstå, hvordan deres tilbud er blevet vurderet i forhold til det vindende, og om evalueringen er sket i overensstemmelse med den oprindeligt beskrevne evalueringsmodel.

- **Spg 14: 100 kr. – ond tro – uforholdsmæssigt lavt. Kan kunden ekskludere tilbuddet juridisk og i DIMS?**

SKI svar (AJ): Som det fremgår af udbudslovens §169 vedrørende unormalt lave tilbud, skal ordregiveren anmode tilbudsgiveren om inden for en passende frist at redegøre for de priser og omkostninger, der indgår i tilbuddet og såfremt det tilbudte pris- eller omkostningsniveau ikke kan begrundes på baggrund af tilbudsgiverens redegørelse, da er ordregiver berettiget til at afvise tilbuddet som unormalt lavt. Bestemmelsen har følgende ordlyd:

"Unormalt lave tilbud"

§ 169. Forekommer et tilbud unormalt lavt, skal ordregiveren anmode tilbudsgiveren om inden for en passende frist at redegøre for de priser og omkostninger, der indgår i tilbuddet, jf. stk. 2.

Stk. 2. En ordregiver kan alene afvise et tilbud som unormalt lavt, når det tilbudte pris- eller omkostningsniveau ikke kan begrundes på baggrund af tilbudsgiverens redegørelse. Redegørelsen kan vedrøre

- 1) besparelser i forbindelse med produktionsmetoden for varerne eller tjenesteydelserne eller byggemetoden,
- 2) de anvendte tekniske løsninger eller tilbudsgiverens usædvanlig gunstige betingelser for at levere varerne eller tjenesteydelserne eller for at udføre arbejdet,
- 3) originaliteten af de af tilbudsgiveren tilbudte arbejder, varer eller tjenesteydelser eller
- 4) eventuel statsstøtte til tilbudsgiveren, jf. stk. 4."

Hvis kunden således mener, at tilbuddet/tilbuddene er såkaldt unormalt lave (jf. udbudslovens § 169) skal kunden indhente en redegørelse fra den/de pågældende tilbudsgivere. Der er ingen specifikke krav til, hvordan tilbudsgiver skal forklare et lavt tilbud, men skriftlighed anbefales. Tilbuddene kan herefter afvises, hvis det tilbudte pris- og omkostningsniveau ikke kan begrundes på baggrund af tilbudsgiverens redegørelse, jf. stk. 2.

Det følger i forlængelse heraf af lovbemærkningerne, at Ordregiveren har en pligt til at undersøge tilbud, der virker unormalt lave, men det er ikke præciseret, hvornår et tilbud anses for unormalt lavt. Det beror på ordregiverens konkrete skøn, især med fokus på, om den lave pris rejser tvivl om tilbudsgiverens evne til at løse opgaven.

Ordregiveren skal herefter afvise et unormalt lavt tilbud, hvis prisen skyldes, at tilbudsgiveren eller deres underleverandører ikke overholder miljø-, social- eller arbejdsmarkedsforpligtelser.

Flere afgørelser fra Klagenævnet for Udbud viser, at der i udgangspunktet ikke er pligt til at afvise et unormalt lavt tilbud, medmindre der er bevis for, at det er resultatet af ulovlige omstændigheder (som nævnt ovenfor), eller at der er grundlag for at tro, at tilbudsgiver ikke kan overholde opgavens krav. EU-domme understreger, at ordregiveren skal forklare sin vurdering detaljeret, hvis en afvist tilbudsgiver anmoder om det.

Hvis tilbuddet vurderes som unormalt lavt, kan tilbudsgiveren give en redegørelse for prissætningen, som dog ikke må ændre ved selve tilbuddet, men udelukkende forklare, hvorfor prisen er så lav.

4.4.1 Afslutning

5 Aftalejuridiske spørgsmål til Leveringskontrakten og bilag

5.1 Kategori 1:

5.1.1 Bilag 1 Behovsopgørelse

5.1.2 Bilag 1.a Kompetencer

5.1.3 Bilag 1.1 Optioner

5.2 Kategori 2:

5.2.1 Bilag 1 Behovsopgørelse

5.2.2 Bilag 1.a Tids-, aktivitets- og ressourceplan

5.2.3 Bilag 1.b Kompetencer

5.2.4 Bilag 1.c Ydelsesspecifik løsningsbeskrivelse

5.2.5 Bilag 1.d Samarbejde og metode

5.2.6 Bilag 1.1 Optioner

5.3 Fælles for begge kategorier

5.3.1 Bilag 2 Tilbudsliste

5.3.2 Bilag 3 Trepartsaftale

5.3.3 Bilag 4 Databehandleraftale

5.3.4 Bilag 5 Arbejdsklausul

5.3.5 Bilag 6 Sikkerhed

5.3.6 Bilag 7 Støtteerklæring (Støttende enheder)

5.3.7 Opfordringsskrivelse

5.3.8 Leveringskontrakt

- **Spg 15: "Utilfredshed"** med kundens ret til udskydelsesmuligheder jf. Leveringskontrakten. Dette kan ramme enkeltmands eller mindre leverandører hård.

SKI svar: Kundens ret til udskydelse er begrænset i medfør af leveringsaftalens punkt 6.11, som fastsætter følgende:

"6.10 Kundens udskydnings- og standsningsret"

Med et varsel på mindst 10 Arbejdsdage er Kunden berettiget til midlertidigt at udskyde leveringen af Ydelserne. I denne periode hæfter Kunden for det antal timer, der var planlagte eller med rette kunne forventes leveret i den periode udskydelsen omfatter.

Leverandøren skal efter modtagelsen af varslet hurtigst muligt og senest ved varslets udløb indstille leveringen af Ydelserne, indtil Kunden måtte meddele Leverandøren, at leveringen skal genoptages.

Såfremt Kundens forhold medfører, at en betaling udskydes, påløber der rente af den udskudte betaling efter rentelovens regler i udskydelsesperioden.

I det omfang Leverandøren som følge af Kundens forhold påføres dokumenterede og direkte meromkostninger, skal disse godtgøres af Kunden (omfatter ikke timebetalinger efter den i punkt 1 angivne frist). Dette omfatter ikke indirekte omkostninger af nogen art, som f.eks. øgede administrationsomkostninger, eller tab af nogen art, herunder driftstab, som f.eks. tabt avance.

Når Kunden senere måtte meddele Leverandøren, at leveringen af Ydelserne skal genoptages, skal dette ske hurtigst muligt og senest inden 15 Arbejdsdage efter Leverandørens modtagelse af Kundens meddelelse.

Midlertidig udskydelse kan alene eller sammen med Kundens eventuelle tidligere anvendelser af denne beføjelse ikke overstige 80 Arbejdsdage. Udskydelsen må dog aldrig være mere end 50% af de samlede Arbejdsdage i Leveringskontraktens varighed.

Såfremt grænsen i foregående afsnit overskrides, uden at Kunden endnu har afgivet meddelelse om, at leveringen af Ydelserne skal genoptages, er Leverandøren berettiget til Skriftligt at anmode om Kundens stillingtagen til, om leveringen skal genoptages, eller om leveringen af Ydelserne skal anses for standset. Standses leveringen af Ydelserne skal dette betragtes som en opsigelse fra Kundens side, jf. punkt 20.2.1 – medmindre standsningen opfylder ophævelsesbetingelserne i punkt 11.4.

Kundens stillingtagen skal fremsendes til Leverandøren senest 10 Arbejdsdage efter Kundens modtagelse af Leverandørens forespørgsel. Såfremt Kunden ikke svarer inden fristen, anses dette som en opsigelse fra Kundens side."

Kunden er herefter berettiget til med mindst 10 arbejdsdages varsel at udskyde leveringen af ydelserne midlertidigt. Kunden hæfter dog for de planlagte timer i udskydelsesperioden. Leverandøren skal stoppe leveringen ved varslingsudløb og genoptage den, når Kunden giver besked herom.

Hvis Kundens forhold medfører en udskudt betaling, påløber rente i udskydelsesperioden og kunden skal desuden godtgøre Leverandøren for dokumenterede og direkte meromkostninger som skyldes kundens forhold, dog ikke indirekte omkostninger som administrationsomkostninger eller driftstab.

Genoptagelse af leveringen skal ske senest 15 arbejdsdage efter Kundens besked og udskydelsen kan ikke overstige 80 arbejdsdage (samlet set) eller 50% af kontraktens samlede arbejdsdage. Hvis denne grænse overskrides, kan Leverandøren kræve en afklaring fra Kunden om genoptagelse eller standsning af leveringen (opsigelse eller evt. ophævelse).

- **Spg 16: (AJ) Kategori 2, Løbende ydelser.** Hvis vi indskriver flere forskellige reaktionstider på forskellige konsulenter under feltet "Reaktionstid", hvordan er vi så stillet ift. Leveringskontrakten?

SKI Svar (AJ): At have flere reaktionstider for løbende ydelser kan medføre juridiske og praktiske udfordringer. I henhold til kontraktens bestemmelser er "Reaktionstid" klart defineret som den periode, der går fra kundens bestilling af en ydelse eller fremmøde af en konsulent, til ydelseren påbegyndes eller konsulenten er til stede hos kunden.

Det vurderes i udgangspunktet at være hensigten, at reaktionstiderne skal være reguleret ensartet for at undgå forvirring og risiko for misligholdelse, idet flere reaktionstider kan føre til utilsigtet overskridelse af de korteste tidsfrister og dermed pålæggelse af bod, jf. kontraktens bestemmelser om bod ved forsinkelse. Når således en opgave kræver inddragelse af flere konsulenttyper, kan parterne stå i en svært håndterbar situation, idet det ene hold konsulenter møder senere ind end det andet.

For at sikre klarhed anbefales det at fastsætte én entydig reaktionstid for alle delydelser under løbende ydelser. Altså ikke på konsulentprofilsniveau men ydelses eller delydelses niveau. Hvis der ønskes forskellige reaktionstider, skal dette som minimum fremgå klart i kontrakten for at undgå tvister.

6 Andre eller generelle spørgsmål

- **Spg 17: Hvordan skal vi som Leverandør håndtere, hvis vi har en Kunde der ikke ønsker at være reference (ESPD)?** Fx fordi Kundens juridiske afdelinger ikke acceptere at de benyttes som referencer

SKI svar: Når en kunde ikke ønsker at blive brugt som reference i leverandørens ESPD i forbindelse med opfyldelse af egnethed, kan det være af flere årsager, herunder interne politikker, hvor kundens juridiske afdeling ikke tillader brugen af kunden som reference. Juridisk set er leverandøren som udgangspunkt forpligtet til at respektere kundens ønske, især hvis der er indgået en NDA (fortrolighedserklæring) eller anden form for aftale, der begrænser brugen af kunden som reference. Det vil være et brud på en sådan aftale, hvis leverandøren anvender kunden som reference uden udtrykkelig tilladelse. Selv hvis der ikke er en specifik fortrolighedsaftale, kan det stadig være i strid med god praksis at bruge kunden som reference uden accept, da det kan skade forretningsrelationen og potentielt give anledning til juridiske konflikter.

Dog kan leverandøren under visse omstændigheder bruge offentligt tilgængelige oplysninger om kontrakten, fx hvis oplysningerne er blevet offentliggjort gennem en TED-bekendtgørelse

eller på anden måde er tilgængelige i det offentlige domæne. Det er dog altid en god idé at indhente kundens accept for at sikre, at ingen aftaler om fortrolighed eller juridiske retningslinjer bliver overtrådt, og for at bevare et godt samarbejde med kunden.

- **Spg 18:** Stort ønske om udvidet brugerstyring, så der kan oprettes flere brugerprofiler, deres admin kan styre give brugerstyringsrettigheder forskellige ansvarsområder. Styre hvem der kan se hvilke udbud, redigere mm. Hvor er vi med Brugerstyring på en SKI konto (både kunder og leverandører)?

SKI svar: Der arbejdes på den udvidet brugerstyring. SKI har primo august 2024 udrullet ny SSO, som er fundamentet for det videre arbejde med give kunder og leverandører større styring.

- **Spg 19:** Opbevarer SKI alle kontrakter og hvor længe? Kan Kunder genbesøge og bruge os som opbevaring?

SKI svar: Nej. Leveringskontrakter er et forhold mellem Kunden og den vindende Leverandør og der derfor SKI uvedkommende. Af samme grund har SKI ikke adgang til de underskrevne Leveringskontrakter.

- **Spg 20:** Kan SKI afholde "deep dive webinar" om evaluering af indkommende tilbud i begge kategorier?

SKI svar: SKI vil planlægge et webinar om evalueringsdelen i starten af 2025. Hold øje med arrangement kalenderen på ski.dk, hvor datoen vil blive offentliggjort. Webinaret vil blive optaget og delt via aftalesiden.

Indtil da henviser SKI til aftalesiden, hvor der findes vejledninger:

- 02.14 It-konsulenter (DIS) Vejledning til kunder og leverandører [v.1.0].ppt
- One pager – evaluering af motivation.pdf
- 02.14 Vejledning til obligatoriske og valgfrie delkriterier under Kategori 2

- **Spg 21:** Hvordan abonnerer man på markedsdialog generelt – kan man?

SKI svar: Man kan ikke abonnere markedsdialoger. Markedsdialog kan optimere udbudsmaterialet. Se aftalesiden for 02.14 under Aftaledokumenter – vejledninger, hvor I kan hente 02.14 Vejledning til brug af markedsdialog.

Yderligere kan SKI henvise til reglerne om markedsdialog.

Det er fuldt ud tilladt, og ofte særdeles nyttigt, at føre dialog med virksomheder for at opnå et markedskendskab eller søge rådgivning til udarbejdelse af udbudsmaterialet.

Dialogen må ikke føre til, at en eller flere virksomheder opnår en væsentlig konkurrencefordel, fx ved at være i besiddelse af flere relevante oplysninger end de øvrige tilbudsgivere.

En virksomhed, der har opnået en væsentlig konkurrencefordel, der ikke kan afhjælpes, skal udelukkes. En konkurrencefordel kan i nogle situationer afhjælpes fx ved at gøre relevant materiale tilgængeligt og forlænge fristerne.

- **Spg 22:** Kategori 1-2, Løbende ydelser. Hvis vi indskriver flere forskellige reaktionstider på forskellige konsulenter under feltet "Reaktionstid", hvordan er vi så stillet ift. Leveringskontrakten?

SKI svar: Der er mulighed for at indsætte flere reaktionstider eventuelt i en tabel. Det er dog

vigtigt, at der er en tydelig reference mellem de forskellige reaktionstider og kundens behovsopgørelse i fanen opgavebeskrive.

7 Udviklingsønsker til DIMS (SKI's 02.14 backlog)

SKI modtager udviklingsønsker til aftalen fra kunder og leverandører. Disse ønsker kvalificeres og behandles på en årlig ERFA dag for både kunder og leverandører Q1 2025. Dette vil blive en årlig tilbagevendende begivenhed i aftalens levetid

7.1 Fælles ønsker som både kunder og leverandører har fremsat

- Kunder og leverandører ønsker at de kan hente bilaget "Kravspecifikationen" fra oversigtsbilledet (forsiden), så de kan få et samlet billede af de krav og evalueringskrav der er stillet.
- Afslagsbreve – HVAD indeholder de? Forvirring om dette. Er det hensigtsmæssigt at priserne sendes ud efter tildeling? Men da kun den vindende (holdt op imod leverandørens egen. (Se AJ svar under evaluering spg 13)
- Gerne mere UX på oversigtssiderne.
- Kunder/Leverandører: kan man trække priserne ud, så kvaliteten ikke er "præget/afhængig" af dette – kan priser trækkes ud.
- Kan leverandørerne og kunder få adgang til et trænings- og undervisningsmiljø, så deres "øve og træne" i et sikkert miljø.
- Kunder ønsker at se "hvor mange der kigger på ens tilbud"? AI/Software der kan hjælpe her. Ikke vide hvem det er, blot at der ER aktivitet.... God pointe. Kunderne vil gerne kunne se om der er aktivitet på et indkøb fra leverandørernes side og på markedsdialog. SKI svar (AJ):
- Skift aftale funktion (mere glidende), som gør det muligt at jonglerer mellem de forskellige DIS aftaler når man er logget ind i DIMS, som man kan i ETHICS
- Kan vi som kunder og leverandører ikke blot håndtere Serviceattest og ESPD, som en del af at have vundet en opgave? Altså i forbindelse med at indhente endelig dokumentation (Serviceattest og ESPD)?
SKI svar: SKI vurderer ikke for nuværende, at der er noget udbudsjuridisk i vejen for, at tilbudsgivere ikke fremsender ESPD (som de er optaget på baggrund af i systemet) i forbindelse med tilbudsafgivelse. Tilbudsgiverne er med andre ord alene forpligtet til at fremsende endelig dokumentation i form af serviceattest og ESPD inkl. referencer til kunden, såfremt den pågældende tilbudsgiver står til at vinde tildelingen, med henblik på at begrænse udbredelsen af leverandørens anvendte referencer. SKI vil undersøge muligheden for at systemet kan indrettes således, at ESPD som endelig dokumentation for tildeling alene kræves fra den tilbudsgiver, som kontrakten agtes tildelt til.

7.2 Kunde ønsker

- Vejledning til Investeringsscreeningsloven. Kunder vil gerne have vejledning om dette punkt i både vejledninger og evt. også i DIMS.
- Leverandører mangler lidt vejledning ift. angive 1 skal angive antal timer pr konsulenttype eller samlet set – det kan bistås kunder bedre med hjælpeetekster.
- Kunder ønsker at se "hvor mange der kigger på ens tilbud"? Altså se om der er aktivitet på deres udbud. Kunderne vil gerne kunne se om der er aktivitet på et indkøb fra leverandørernes side og på markedsdialog
- Er det muligt at ændre overskrifterne (opgavebeskrivelse) i DIMS så det matcher bilagsnavnene. DIMS hedder den "Beskrivelse af opgaven" og bilaget hedder "Kundens behovsopgørelse".
- Fjern kort beskrivelse af opgaven, da det skal være en udtømmende beskrivelse af opgaven under "Opgavebeskrivelse"/ Behovsopgørelse.
- Er det muligt at ændre DIMS-proceduren for indhentning af endelig dokumentation, så større kunder blot skal afkrydse, at de har den nødvendige dokumentation og har kontrolleret leverandørens egnethed samt serviceattest? Ifølge KFST er gyldigheden af serviceattesten 2 år, og ESPD'et er gyldigt i op til 3 år.

7.3 Leverandør ønsker

- En leverandør efterspørger muligheden for at jonglerer mellem de forskellige DIS-aftaler i DIMS, som man kan i ETHICS
- Leverandører beder om at kunne trække priser ud i Excel til interne rundsendelser...
- Markedsdialogen, leverandører ønsker at kunne kategorisere markedsdialoger i rød og grøn (Interesse niveauer), samt at de med grøn modtager notifikationer.
- Leverandører vil gerne se SKI 2% rabatandel i oversigt billedet på leverandørsiden. Tilføj en disclamier til "Se tilbud og send tilbud"