



Orientering

Til Økonomiudvalget

Orientering om Københavns Kommunes erfaringer med tiltag der fremmer små og mellemstore virksomheders deltagelse i udbud

14-10-2022

Sagsnummer i F2
2022 - 12789

Dokumentnummer i F2
1847085

Sagsnummer eDoc
2022-0270878

Sagsbehandler
Louise Skovbo Petersen

Resumé

Økonomiudvalget orienteres hermed om Københavns Kommunes erfaringer med tiltag der fremmer små og mellemstore virksomheders deltagelse i udbud. Der er i Københavns Kommune generelt opmærksomhed på små og mellemstore virksomheder, når der udarbejdes udbudsmaterialer. I hvor høj grad små og mellemstore virksomheder deltager i udbud varierer alt efter hvilke varer eller tjenesteydelser der udbydes. Der er forskellige tiltag der fremmer SMV'ers deltagelse i udbud som eksempelvis markedsdialog, opsplitting af kontrakter og dynamiske indkøbssystemer.

Sagsfremstilling

Økonomiudvalget efterspurgt d. 10. maj 2022 indsigt i, hvad Københavns Kommune har gjort i forhold til at få små og mellemstore virksomheder (SMV'er) til at byde på kommunens opgaver. Økonomiudvalget modtog d. 14. juni 2022 en foreløbig orientering om, hvordan Københavns Kommune arbejder med at få små og mellemstore virksomheder til at byde ind på kommunens opgaver. Det fremgik af orienteringen, at Økonomiforvaltningen ville følge op i oktober 2022 med en udvidet undersøgelse af tiltag der fremmer SMV'ers deltagelse i kommunens udbud.

Der er forskellige definitioner på SMV'er afhængigt af sammenhængen. Når man skal afgøre, om en virksomhed tilhører kategorien "små og mellemstore virksomheder" ser man eksempelvis på virksomhedens størrelse og ressourcer. Ifølge EU's definition har SMV'er mellem 10 og 250 ansatte, 10-50 millioner Euro i omsætning eller mellem 10-43 millioner Euro i samlet balance. Økonomiforvaltningen har data på et overordnet niveau, som gør det muligt at opgøre, hvor stor en andel af kommunens indkøbsvolumen, der foretages hos virksomheder med mellem 10 og 200 ansatte. Københavns Kommune lægger ca. 34% af sin indkøbsvolumen hos virksomheder med mellem 10 og 200 ansatte. Dette svarer til et årligt forbrug på lidt over 5 mia. kr.

Økonomiforvaltningen har foretaget en undersøgelse på tværs af kommunens forvaltninger for at afdække hvilke greb, der kan fremme SMV'ers deltagelse i kommunens udbud.

ØKF Team Intern Økonomi og Indkøb og
Sekretærteamet (2392)

Løsning

Stor diversitet på tværs af indkøbsområder

Københavns Kommune køber varer og tjenesteydelser for cirka 13 mia. kr. årligt. Der er stor diversitet i de varer og tjenesteydelser der bliver indkøbt på tværs af kommunens forvaltninger. Tilbage meldingen fra forvaltningerne er, at nogle indkøbsområder er domineret af SMV'er imens andre indkøbsområder er domineret af store virksomheder.

Der er mange SMV'er blandt de potentielle leverandører inden for eksempelvis transport, beskæftigelsesindsatser, social rengøring, tolkeydelser og vintertjeneste. Her har Københavns Kommune erfaring med, at SMV'er byder ind på udbud og bliver valgt som leverandører.

Andre områder kræver bl.a., at der kan leveres et bredt udbud af varer, en stor mængde, særlige faciliteter som fx bygninger mm., eller at virksomheden har en særlig stor kapital, idet nogle opgaver leveres tidsmæssigt længe før kommunen faktureres. Det kan for eksempel være inden for områderne anlæg, danskuddannelse, køretøjer og materiel samt hjemmepleje. Her er det Københavns Kommunes erfaring, at markedet er domineret af større leverandører.

SMV'er og større virksomheder adskiller sig ofte i forhold til specialiseringsgrad, egenkapital og den opgavevolumen de kan levere. Disse faktorer kan have betydning for, om det er fordelagtigt for virksomheden at være leverandør til Københavns Kommune.

Samtidig betyder det, at nogle indkøbsområder som eksempelvis vintertjeneste og tolkeydelser egner sig godt til at SMV'er kan byde ind, imens andre egner sig mindre godt som eksempelvis danskuddannelse og hjemmepleje.

Københavns Kommune har en række visioner, målsætninger og krav til kommunens indkøb inden for miljø, klima, arbejdsforhold, brugervenlighed, økonomiske effektiviseringer mm. Disse forskellige målsætninger og krav er med til at forme rammevilkårene for de opgaver, Københavns Kommune udbyder. Det er derfor nødvendigt med en vurdering fra udbud til udbud, om det er meningsfuldt at dele en opgave op eller på anden vis gøre attraktiv for SMV'er at byde på.

Hvis der for eksempel stilles krav om anvendelse af grønne køretøjer, kan det være en hindring for mindre leverandører, som ikke har kapital til at udskifte køretøj(er) med henblik på at blive leverandør for Københavns Kommune. Et sådan krav er derfor kun meningsfuldt, når det er proportionelt med opgaven, der udbydes.

Hvad angår udbud vedr. kommunens tekniske installationer, er der et krav om bredt og dybt sortiment. Det kan i de fleste tilfælde kun løftes af større leverandører.

Fokus på at rette relevante udbud mod SMV'er

Omfanget af brug af SMV'er varierer på tværs af forvaltninger og indkøbsområder. Forvaltningerne har meldt tilbage, at der lokalt er stor opmærksomhed på, om udbudte opgaver egner sig til SMV'er, samt hvad der skal til når der udarbejdes

udbudsmaterialer, for at muliggøre bud fra SMV'er. Flere forvaltninger opdeler udbud i mindre delaftaler eller opdeler udbud geografisk for at tage hensyn til SMV'er.

Der er yderligere gode erfaringer med forskellige former for markedsdialog forud for udbud af konkrete opgaver. Markedsdialogerne giver en god forståelse for, hvilke typer af virksomheder der egner sig til at byde. Forvaltningerne bruger derfor markedsdialogerne aktivt i arbejdet med at fastsætte krav og kriterier i udbudsmaterialet.

Desuden har flere forvaltninger igangsat et arbejde med at udvikle dynamiske indkøbssystemer. Dynamiske indkøbssystemer er kendetegnet ved, at der løbende optages nye leverandører, store som små. Her konkurrerer leverandørerne om de enkelte køb med det sortiment og de løsninger, de kan tilbyde på det præcise tidspunkt for indkøbet. Dette adskiller sig fra traditionelle rammeaftaler, hvor leverandører byder ind med et fast sortiment og pris for hele perioden. Dynamiske indkøbssystemer kan sikre deltagelse fra SMV'er samtidig med at kommunen kan købe tidssvarende produkter til en konkurrencedygtig pris.

Af tabel 1 fremgår en oversigt over de enkelte forvaltningers erfaringer med tiltag der fremmer SMV'ers deltagelse i udbud.

Tabel 1: Tiltag der fremmer små og mellemstore virksomheders deltagelse i udbud

Forvaltning Indkøbsområde	Tiltag
Beskæftigelses- og Integrationsforvaltningen Beskæftigelsesindsatser Danskundervisning	Følger udbudslovens princip om "opdel eller forklar". Opdeling af udbud sker typisk ift. forskellige målgrupper, indsatser og/eller geografiske områder af København. Potentielle tilbudsgivere orienteres om kommende udbud. Markedsdialog hvor markedet har mulighed for at kommentere udkast til udbudsmaterialer herunder kravspecifikation. Markedsdialog ift. udvikling af udbudsbetingelser og tilpasning af udbudsmateriale: Både fællesmøder, individuelle møder og med samarbejdskommuner. Tidlig og god dialog med markedet med henblik på konsortiedannelse. Tidlig orientering giver SMV'er tid til at danne netværk enten som konsortier eller som underleverandører.
Børne- og Ungdomsforvaltningen Fødevarer	Markedsanalyse og dialog med køkkenerne med fokus på at identificere områder, hvor udbud kan åbnes for små- og mellemstore virksomheder. Dialog med relevante virksomheder om krav og kriterier på markedsdialogmøder.

	<p>Besøg hos producenter der skaber gensidig forståelse.</p> <p>Ved kontraktværdier under tærskelværdierne tildes kontrakten direkte efter en mindre konkurrenceudsættelse.</p> <p>Fokus på simple kontrakter, der tager kortere tid at læse igennem og tilbudsmaterialer der kan udfyldes relativt hurtigt.</p> <p>Deltager i et EU-projekt, hvor forvaltningen er med til at udarbejde en manual over, hvordan man laver udbud målrettet til SMV'er.</p>
<p>Sundheds- og Omsorgsforvaltningen</p> <p>Hjælpe midler</p> <p>Varekøb til sundhedsområdet</p> <p>Borgerrettede serviceydelser</p>	<p>Opdele opgaver i delkategorier som SMV'er kan byde på.</p> <p>Markedssondering, hvor der tages kontakt til virksomheder, der normalt vil fravælge Københavns Kommune, for at afklare, hvordan det kan blive mere tiltrækkende for SMV'er at give tilbud.</p> <p>Undlade at samle for mange opgaver i samme udbud. SMV'er inden for dette felt arbejder ofte inden for nicher, og har derfor hverken den faglige eller produktionsmæssige volumen til at kunne byde på opgaver, der i forbindelse med et udbud er "bundtet" sammen.</p>
<p>Teknik- og Miljøforvaltningen</p> <p>Køretøjer og materiel</p> <p>Vej- og parkydelser</p>	<p>Opdeling i delaftaler for at sikre, at også SMV'er har kapacitet til at kunne byde ind på opgaven.</p> <p>I forbindelse med brugen af SKI-aftale 50.86 Dynamisk indkøbssystem på biler, har forvaltningen arbejdet med at gøre SMV'er opmærksomme på systemet, så de havde mulighed for at byde ind.</p> <p>Forvaltningen er opmærksom på, at man ikke udelukker SMV'er ved at sætte unødvendigt høje krav til økonomisk og faglig/teknisk formåen.</p> <p>Forvaltningen er i proces med at udbyde to dynamiske indkøbssystemer.</p> <p>Markedsdialog.</p>
<p>Økonomiforvaltningen</p> <p>IT-konsulent ydelser</p> <p>IT-varekøb</p> <p>Byggeprojekter (når KK er bygherre)</p> <p>Facility Management (FM)</p> <p>Forsyning, brændstof og drivmidler</p>	<p>Københavns Kommunes eget dynamiske indkøbssystem til indkøb af IT-konsulenter.</p> <p>Fokus på at stille relevante krav til omsætning, medarbejderantal og lignende, så store virksomheder ikke tilgodeses.</p> <p>Fokus på, at økonomiske, sociale eller grønne krav ikke er uproportionalt høje ift. den størrelse opgave der udbydes.</p> <p>Markedsafdækning forud for udbud.</p> <p>Afvejning af, om udbud skal opdeles i flere EU-udbud, så det bliver nemmere for mindre virksomheder at byde på opgaverne.</p>

FM Hard (vagt og sikring, tekniske ydelser og skadeservice/skadedyrsbekæmpelse)	Anvender "følg eller forklar"-princippet, hvor det forklares, hvorfor man eksempelvis ikke benytter mindre virksomheder ved valg af tilbudsgiver.
FM Soft (kantiner/catering, rengøring, vaske leje og interne services)	Følge "opdel eller forklar"-princippet, hvor man er forpligtet til enten at opdele udbuddet, eller angive en begrundelse for, hvorfor kontrakten eller rammeaftalen ikke er opdelt.
Håndværkerydelser & Entrepriser	
Entrepriserådgivning	Opdele i udbud i mindre delaftaler eller geografisk opdeling.
Transport og logistik	Indarbejdelse af fokus i rammeaftaler for strategiske partnerskaber på brug af SMV'er som samarbejdspartnere.
Vikar og tolkeydelser	
Konsulentområdet	Udbyde som dynamisk indkøbssystem.
HR, Konferencer, Ophold og repræsentation	Markedsdialog hvor der drøftes egnethedskrav og cost-drivers med fokus på at få SMV'er til at byde.
Øvrige tjenesteydelser og øvrige varekøb	

Note: Kultur- og Fritidsforvaltningen og Socialforvaltningen fremgår ikke af tabellen ovenfor, da forvaltningerne ikke har kategoriansvar for udførelse og planlægning af kommunens tværgående udbud. De to forvaltninger deltager i udbud tilrettelagt af øvrige forvaltninger.

Økonomi

Sagen har ingen økonomiske konsekvenser.

Videre proces

Økonomiforvaltningen foretager ikke yderligere.