



Bilag 3: Input fra erhvervsorganisationerne

- 1: God tid i udbudsprocessen er vigtigt. Skab rutiner for tidlig inddragelse.
- 2: Dialog ja, men vi skal ikke spille hinandens tid.
- 3: Forventningsafstemning er vigtigt i markedsdialogen.
- 4: Involver os (erhvervsorganisationerne) i markedsdialogen.
- 5: Vær opmærksom på virksomhedernes transaktionsomkostninger i forbindelse med udbudsprocesser.
- 6: Tilrettelæg minimumskrav i begrænset udbud så en bred del af markedet kan byde ind.
- 7: Sæt realistiske krav til volumen i forhold til forventet compliance på aftalen.
- 8: Vær opmærksom på at erhvervsorganisationerne ikke kan rådgive medlemmer enkeltvis om konkrete udbud.
- 9: Paradigmer og standarder i udbud er vigtigt.
- 10: Bagatelgrænsen bør sættes op til 1 mio. kr. (nu 500.000).
- 11: Tidlig betaling er essentielt for virksomhederne (i dag er fristen 30 dage).
- 12: Prioriter opgaver, der ikke er udbudspligtige.
- 13: Benyt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens SMV definition (under 50 ansatte og med en årlig omsætning/balance, der ikke overstiger 10 mio. EUR).