



ERHVERVS- OG
VÆKSTMINISTEREN

3. marts 2015

Besvarelse af spørgsmål 139 alm. del stillet af Erhvervs-, Vækst- og Eksportudvalget den 6. februar 2015 efter ønske fra Kim Andersen (V).

ERHVERVS- OG
VÆKSTMINISTERIET
Slotsholmsgade 10-12
1216 København K

Spørgsmål:

Er ministeren enig i, at lokale små og mellemstore virksomheder i langt de fleste tilfælde vil have større forståelse for lokale forhold end store danske og internationale virksomheder, og at de dermed vil have bedre mulighed for at kunne levere på lokale opgaver og tilgodese de reelle behov ude i kommuner og regioner?

Tlf. 33 92 33 50
Fax 33 12 37 78
CVR-nr 10 09 24 85
evm@evm.dk
www.evm.dk

Svar:

Regeringen lægger stor vægt på, at der skal være gode rammer for at SMV'er kan deltage i konkurrencen om de offentlige opgaver. Det styrker konkurrencen og er med til at sikre, at vi udnytter vækstpotentialet i det danske marked.

EU's udbudsregler indebærer, at offentlige indkøb skal foretages hos den leverandør, som efter en objektiv vurdering byder ind med det bedste tilbud. Det er hensigtsmæssigt, fordi vi på den måde sikrer, at skattekrone bruges mest effektivt.

Når opgaver sendes i udbud er det op til de offentlige ordregivere at stille relevante krav til eksempelvis kompetencer, kvalitet og pris, så virksomhederne kan konkurrere om at levere det bedste og mest fordelagtige tilbud for ordregiver.

EU's udbudsregler er med til at sikre ligebehandling blandt leverandørerne, så fx geografi eller personlige relationer ikke får indflydelse på samhandlen. På den baggrund er det ikke muligt at give de lokale, små og mellemstore leverandører en særstatus. Men lokale, små- og mellemstore virksomheder kan naturligvis deltage i konkurrencen på lige fod med andre virksomheder. I de tilfælde, hvor en lokal SMV objektivt leverer det bedste og mest fordelagtige tilbud, vil den lokale SMV også vinde opgaven.

Det bemærkes herudover, at det lovforslag om en ny dansk udbudslov, som regeringen har haft sendt i høring, giver mulighed for, at det offentlige i forbindelse med prækvalifikation af virksomheder kan lægge vægt på, at der prækvalificeres et bredt konkurrencefelt, og at der indgår en SMV blandt de prækvalificerede virksomheder, som får mulighed for at afgive tilbud.