



**Folketingets Erhvervs-, Vækst- og Eksportudvalg**

**ERHVERVSMINISTEREN**

28. december 2016

**Besvarelse af spørgsmål 60 alm. del stillet af udvalget den 9. december 2016 efter ønske fra ikkemedlem af udvalget (MFU) Andreas Steenberg (RV).**

**ERHVERVSMINISTERIET**

Slotsholmsgade 10-12  
1216 København K

**Spørgsmål:**

Er det ministerens opfattelse, at det er i overensstemmelse med udbudslovens formål at begrunde undladelse af at opdele i delaftaler med, at dette vil være for dyrt og for besværlig samt tage for lang tid?

Tlf. 33 92 33 50  
Fax 33 12 37 78  
CVR-nr 10 09 24 85  
EAN nr. 5798000026001  
evm@evm.dk  
www.evm.dk

**Svar:**

I udbudsloven, der trådte i kraft d. 1. januar 2016, blev der i § 49 indført et "følg-eller forklar"-princip, hvorefter ordregivere skal opdele en offentlig kontrakt i mindre dele eller forklare, hvorfor de ikke gør det. Princippet sætter således fokus på, at flere opgaver skal opdeles, så det bliver nemmere for små- og mellemstore virksomheder (SMV'er) at byde ind på opgaverne.

Hvorvidt en specifik kontrakt skal opdeles, vil afhænge af en konkret vurdering af de relevante faktorer i det enkelte udbud. Det fremgår af lovbemærkningerne til udbudsloven, at økonomiske- og/eller markeds-mæssige hensyn kan være blandt de forhold, der fører til, at kontrakten ikke opdeles. Det kan f.eks. være tilfældet, hvis ordregiveren vurderer, at der kan opnås økonomiske fordele, såsom stordriftsfordele, ved ikke at opdele kontrakten.

Jeg kan i den forbindelse bemærke, at ordregivere har et vidt skøn i forhold til at vurdere, hvorvidt det er hensigtsmæssigt at opdele den konkrete kontrakt. Begrundelser for manglende opdeling af kontrakter i delkontrakter kan indbringes for Klagenævnet for Udbud.

Af forarbejderne til udbudsloven L19, samling 2015-16 fremgår det, at "følg- eller forklar"-princippet om opdeling af offentlige kontrakter i mindre delkontrakter, vil blive evalueret i starten af 2017 og at Erhvervs-, Vækst- og Eksportudvalget vil blive orienteret, når evalueringen er afsluttet.

Med venlig hilsen

Brian Mikkelsen