

ERKLÆRING TIL BRUG VED KØB AF VARER OG YDELSER,

hvis værdi er under udbudsdirektivetsⁱ tærskelværdierⁱⁱ:

- Regionale og kommunale myndigheder og offentligretlige organer: kr. 1.644.638 (pr. 2025)
- Statslige myndigheder: kr. 1.064.177 (pr. 2025)

Hvis indkøbet er omfattet af tilbudslovens regler:

- Tilbudslovens regler skal overholdes, hvis indkøbet omfatter en bygge- og anlægskontrakt, som er omfattet af lovens anvendelsesområde.
- Vær opmærksom på, at tilbudsloven også finder anvendelse på private virksomheder, som modtager offentlig støtte.

NB: Denne erklæring skal understøttes af den påkrævede dokumentation, dvs. konkrete tilbud, opfordringskrivelser m.v. Erklæringen udgør derfor ikke i sig selv dokumentation for, at der er foretaget en tilstrækkelig markedsafsøgning. Det er desuden en betingelse, at markedsafsøgningen er foretaget inden købet/aftaleindgåelse med den valgte leverandør.

Det er vigtigt, at I **udfylder felterne ud for alle fire pile nedenfor**. Hvis I glemmer en af dem, risikerer I, at I ikke kan dokumentere, at I overholder reglerne og handler på markedsmessige vilkår, hvilket kan medføre en finansiel korrektion.

(Offentlige og private virksomheder, som foretager indkøb, der ikke er omfattet af udbudslovens eller tilbudslovens anvendelsesområde, kan benytte erklæringen til at sikre den korrekte bagvedliggende dokumentation for sparsommelighed i forbindelse med indkøbet. Private virksomheder skal ikke tage stilling til, om købet har klar grænseoverskridende interesse).

→ **KORT BESKRIVELSE AF DET PÅTÆNKTE INDKØB:**

→ VI VURDERER, AT YDELSEN IKKE HAR KLAR GRÆNSEOVERSKRIDENDE INTERESSEⁱⁱⁱ:

Hvis I vurderer, at ydelser har klar grænseoverskridende interesse, skal I [annoncere indkøbet på udbud.dk](#).

(Private virksomheder, som ikke er omfattet af udbudsloven, skal ikke tage stilling til klar grænseoverskridende interesse).

→ VALG AF METODE TIL SIKRING AF, AT KØBET ER FOREGÅET PÅ MARKEDSMÆSSIGE VILKÅR:

Sæt kryds ud for den valgte metode og skriv en begrundelse:

1. Vi kan dokumentere markedskendskab og har på baggrund heraf indhentet ét tilbud:

Beskriv og dokumenter markedskendskab og redegør for dit valg af leverandør:

2. Vi har indhentet to eller tre tilbud:

Ved valg af denne metode er det ikke tilstrækkeligt, hvis I kun har modtaget/indhentet ét tilbud. Hvis det ikke er muligt at indhente yderligere tilbud, skal I markedsafølge på anden vis fx ved at annoncere indkøbet på egen hjemmeside.

Vedhæft alle indkomne tilbud og redegør for dit valg af leverandør:

3. Vi har annonceret på www.ubud.dk eller på egen hjemmeside:

Hvis der efter annoncering på egen hjemmeside ikke indkommer tilbud, bør I benytte metode 1 eller 2 til at underbygge valget af leverandør. Har I annonceret på egen hjemmeside eller [annonceret på udbud.dk](#), så vil ét modtaget tilbud være tilstrækkeligt.

Vedhæft screendumps af annonceringen og alle indkomne tilbud samt redegør for valget af leverandør:

→ ERKLÆRING OG UNDERSKRIFT

Vi erklærer hermed, at ovenstående er korrekt, at principperne om ligebehandling og gennemsigtighed er overholdt, og at vi kan dokumentere at have foretaget en markedsafsøgning inden kontraktindgåelse samt at vi ikke er interesseforbundet med leverandøren^{iv}.

Projekt navn:

Indkøbende parter (navn og CVR):

Underskrift, ansvarlig for indkøbet:

Dato (ddmmåå):

Erhvervsstyrelsen, januar 2025

ⁱ Europa-Parlamentets og Rådets Direktiv 2014/24/EU af 26. februar 2014 om offentlige udbud og om ophævelse af direktiv 2004/18/EF ⁱⁱ Jf. Udbudslovens § 11 og § 193 med bemærkninger. De til enhver tid gældende tærskelværdier kan findes på kfst.dk.

ⁱⁱⁱ Jf. Udbudslovens § 10 og § 191. Klar grænseoverskridende interesse foreligger, hvis ordregiver vurderer, at en virksomhed i en anden medlemsstat kan være interesseret i at byde på kontrakten.

^{iv} At parter er interesseforbundne betyder, at to eller flere parter på grund af deres indbyrdes relation har sammenfaldende interesser ved valg af leverandør, fastlæggelse af pris, vilkår eller lignende. Se Støtteberettigelsesvejledningen, afsnit 13.