

K E N D E L S E

Eltel Networks A/S
(advokat Majse Jarlov, København)

mod

Region Syddanmark
(cand. jur. Martin Stæhr, Kgs. Lyngby)

Ved udbudsbekendtgørelse nr. 2017/S 053-098025 af 14. marts 2017, offentliggjort den 16. marts 2017, udbød Region Syddanmark som offentligt udbud efter udbudsloven en 3-årig kontrakt med mulighed for forlængelse i op til 4 x seks måneder om drift, vedligehold, support og videreudvikling af regionens eksisterende hovedsageligt Cisco-baseret telefoniløsning ”Unified Communications and Collaboration” (UC&C).

Fem virksomheder, herunder Eltel Networks A/S og TDC A/S, afgav rettidigt tilbud inden for tilbudsfristen den 19. april 2017.

Den 18. maj 2017 meddelte Region Syddanmark pr. e-mail, at regionen havde besluttet at tildele kontrakten til TDC A/S.

Klagenævnet har den 30. maj 2017 modtaget en klage fra Eltel Networks A/S.

Eltel Networks A/S har anmodet om, at klagenævnet tillægger klagen opsættende virkning.

Region Syddanmark har protesteret mod, at der tillægges klagen opsættende virkning.

Klagenævnet har ved e-mail af 12. juni 2017 meddelt parterne, at en anmodning fra Region Syddanmark om, at der afsiges realitetskendelse inden for den frist på 30 dage, der gælder for klagenævnets afgørelse om opsættende virkning, ikke tages til følge. Klagenævnet begrundede dette som følger:

”Klagenævnet bemærker, at Region Syddanmark med udtalelsen om opsættende virkning har fremlagt et bilag A (samlet oversigt over tilbudte rabatsatser og enhedspriser i relation til delkriterium 5) for klagenævnet, som regionen ikke samtidig har sendt til Eltel Networks A/S. Regionen har som begrundelse herfor i sin fremsendelsesmail anført, at bilaget alene sendes til klagenævnet, ”da bilaget indeholder fortrolige pris- og rabatoplysninger”. Bilaget indgår som et væsentligt element i Region Syddanmarks argumentation for, hvorfor klagen ikke skal tages til følge.

Efter det foreløbigt oplyste er de øvrige tilbudsgivere, hvis tilbudte rabatsatser mv. ligger til grund for oversigten, ikke blevet hørt af Region Syddanmark om udlevering af oplysningerne. Der er således ikke oplysninger om, at de pågældende, helt eller delvist, har modsat sig en sådan udlevering under henvisning til, at der er tale om oplysninger, som er omfattet af offentligheds- og forvaltningslovens regler om undtagelse fra aktindsigt og partsaktindsigt af forretningshemmeligheder mv.

Allerede som følge heraf er det ikke åbenbart, at (hele) bilaget kan undtages fra Eltel Networks A/S’ partsaktindsigt.

Det er ikke realistisk, at der, betids inden klagenævnet skal træffe afgørelse om opsættende virkning, af Region Syddanmark kan foretages høring af de øvrige tilbudsgivere, på dette grundlag skriftveksles om aktindsigtsspørgsmålet, og af klagenævnet træffes afgørelse om, hvorvidt og i hvilket omfang, der skal gives partsaktindsigt i bilag A. Herefter, og da det ikke forekommer uden betydning for Eltel Networks A/S’ adgang til at varetage sine interesser i klagesagen, at selskabet i videst muligt omfang får adgang til oplysningerne i bilaget, herunder også i videre omfang end regionen har gengivet oplysningerne i sin udtalelse om opsættende virkning, imødekommer klagenævnet ikke Region Syddanmarks anmodning om at træffe realitetskendelse inden for fristen for afgørelse om opsættende virkning. Der vil således på nuværende tidspunkt alene blive truffet afgørelse om opsættende virkning, hvilket vil ske på det nu foreliggende grundlag: Klagenævnet vil dog i den forbindelse tilstræbe at udtale sig om betingelsen om ”fumus boni juris”.

Klagenævnet har truffet afgørelse vedrørende opsættende virkning på det foreløbige grundlag, der foreligger, nemlig klageskrift med bilag 1 – 16, svarskrift med bilag A (alene fremlagt for klagenævnet) og bilag B, replik af 21. juni 2017 og duplik af 23. juni 2017 med bilag C og D.

Klagens indhold:

Klageskriftet indeholder, ud over påstanden om at klagen skal tillægges opsættende virkning, følgende påstande:

Påstand 1

Klagenævnet for Udbud skal konstatere, at Region Syddanmark har handlet i strid med udbudsloven, herunder ligebehandlings- og gennemsigtighedsprincippet i udbudslovens § 2 samt § 160 ved at have offentliggjort et udbudsmateriale, som er uigennemsigtigt og ikke egnet til at identificere det økonomisk mest fordelagtige tilbud på den udbudte kontrakt.

Påstand 2

Klagenævnet for Udbud skal annullere Region Syddanmarks tildelingsbeslutning af 19. [rettelig 18.] maj 2017.

Region Syddanmark har påstået, at klagen ikke skal tages til følge.

Andre oplysninger i sagen:

Eltel Networks A/S ("Eltel") er regionens nuværende leverandør af de udbudte IT-drifts- og vedligeholdelsesydelser, som angår en bestående væsentligst Cisco-baseret telefoniløsning. Region Syddanmark har oplyst, at det har indgået som en integreret del af Eltels ydelse, at selskabet skal administrere og vedligeholde den hardware og software, som er anskaffet i regionens navn til brug for telefoniløsningen. Eltel har dermed ifølge regionen haft adgang til alle oplysninger om den hardware og software, der anvendes i forbindelse med telefoniløsningen.

Region Syddanmark har tidligere udbudt driftsydelsen i slutningen af 2016. Dette udbud blev annulleret. Udbudsbetingelserne i dette nye udbud var baseret på det tidligere anvendte udbudsmateriale med visse rettelser.

Kontraktværdien er ikke oplyst i udbudsbekendtgørelsen, men Eltel har oplyst, at den udbudte kontrakt har en værdi på ca. 18 mio. kr., hvilket regionen ikke har bestridt.

Der hedder i udbudsbetingelsernes punkt 7.1 ”Afgivelse af tilbud i Kontraktbilag 15”:

”Tilbudsgiver skal alene afgive sit tilbud i kontraktbilag 15”

Samtlige besvarelser på konkurrencekrav, priser og rabatsatser må alene skrives ind i celler med blå baggrundsfarve i kontraktbilag 15.

Det er således ikke tilladt at Tilbudsgiver:

- Skriver i andre kontraktbilag
- Skriver udenfor de blå celler angivet i kontraktbilag 15.

...”

Tildelingskriteriet for tildeling af kontrakten var ifølge udbudsbetingelsernes punkt 10.1 ”Bedste forhold mellem pris og kvalitet” med følgende underkriterier:

Underkriterium	Procentvis vægtning
Økonomi	45 %
Kvalitet	55 %

Til underkriteriet ”Økonomi” var der i punkt 10.2 fastsat følgende vægtede delkriterier:

Delkriterium	Procentvis vægtning
Nr. 1: Transitionsprojektet jf. tabel 01, kontraktbilag 12	10 %
Nr. 2: Vederlag udbedring af Cisco findings jf. tabel 02, kontraktbilag 12 og vederlag for tidligt ophør jf. tabel 04, kontraktbilag 12	5 %
Nr. 3: Drift (månedligt vederlag) jf. tabel 03A, kontraktbilag 12	25 %
Nr. 4: Support (månedligt vederlag) jf. tabel 03B, kontraktbilag	10 %

12	
Nr. 5: Fast vederlag for vedligehold af software og hardware-service jf. tabellerne 03C, 03D, 03E, 03F og 03G, kontraktbilag 12	25 %
Nr. 6: Vederlag for UC&C brugeradministrationspriser jf. tabel 05 i underbilag 12.1	4 %
Nr. 7: Vederlag for videokonference, Farlon Omstilling og RecordIT brugere, jf. tabel 06, 07 og 08 i underbilag 12.1	3 %
Nr. 8: Vederlag vedr. UCCX opgaver, jf. tabel 09 i underbilag 12.1	5 %
Nr. 9: Vederlag vedr. kontaktcentre jf. tabel 10 i underbilag 12.1	5 %
Nr. 10: Timepriser jf. tabel 11 og 12 i underbilag 12.1	8 %

Det fremgår, at der for hvert delkriterium ville blive tildelt point på en skala fra 0 til 10 point med 2 decimaler.

Af punkt 10.2 fremgår desuden blandt andet:

”Underkriteriet ”Økonomi” bedømmes ud fra kontraktbilag 15 angivne priser og rabatsatser, som tilbudsgiver skal have udfyldt.

Underkriteriet ”Økonomi evalueres på følgende måde:

Hvert ovennævnt delkriterienummer med hver sin undervægtning (procentsats) evalueres særskilt efter en procentvis relativ prisberegning. Med andre ord tildeles den tilbudsgiver med den laveste pris for delkriterienummeret, en pointscore på 10 point, og de øvrige tilbudsgiveres priser bliver herefter sammenlignet med den laveste pris ud fra den procentvise prisforskel, og får således en pointscore, procentvis herefter. Ovenstående er udtryk for, at ”økonomi” vurderes relativt, således [at] tilbuddene vurderes op i mod hinanden.

...

Matematisk kan pointene i den procentvise relative prisberegningssmodel opgøres ved brug af følgende formel:

$$\text{Point} = \frac{\text{Maksimumpoint} \times \text{laveste pris}}{\text{konkret tilbudt pris}}$$

...

Ad delkriterienummer 5

Tilbudsgiver skal i relation til underbilag 12.2 afgive rabatsatser samt enhedspriser. Underbilag 12.3, udgør ordregivers nuværende portefølje af hardware, software, vedligeholdelse på software og service på hardware. Førnævnte rabatsatser og enhedspriser, som tilbudsgiver anfører i underbilag 12.1 [*rettelig* 12.2] bliver multipliceret med det i underbilag 12.3 oplyste, i omfang og efter kategorisering. Med andre ord kan man sige, at ordregivers nuværende portefølje, prissættes med de af tilbudsgivers priser og rabatsatser. Dog således det kun anvendes til at evaluere på delkriteriet her. Til brug for evalueringen så anvendes rabatsatser og enhedspriser for såvel vedligeholdelse af software og hardwareservice, for 3 årige perioder. Tilbudsgiveren med den laveste totalsum (samlet prisfastsættelse for hele porteføljen) for delkriterienummer 5, får en pointscore på 10 point, og de øvrige tilbudsgiveres totalsummer bliver herefter sammenlignet med den laveste totalsum, ud fra den procentvise prisforskel, og får således en pointscore, procentvis herefter.

...”

I udbudsmaterialet indgik en række ”kontraktbilag” og et udkast til kontrakt. Ifølge kontraktbilag 3 ”Krav til Ydelser og Leverancer” punkt 2.1, jf. også kontraktudkastets punkt 9, var der blandt andet krav om, at den valgte leverandør ”til enhver tid er Cisco Guldpartner”.

Kontraktbilag 12 ”Vederlag” skulle ikke udfyldes af tilbudsgiverne, men skulle udfyldes i forbindelse med kontraktindgåelsen. Det fremgår herved af punkt 1, at underbilag 12.1 ”Servicekatalog” og underbilag 12.2 ”Produktkatalog” til kontraktbilag 12 ville indeholde samtlige priser og rabatter, der skulle anvendes efter kontrakten. Det samme fremgår af kontraktudkastets punkt 11.1. Ifølge kontraktudkastets punkt 11.3 ville priser, som var knyttet til tredjeparts officielle prisliste, blive reguleret i overensstemmelse med prisreguleringer heri, men således, at den regulerede tredjeparts pris skulle fradrages den aftalte rabatsats (som tilbudt i bilag 15).

I kontraktbilag 12 skulle der i punkt 4.3-4-7 om ”Vedligeholdelsesvederlag” i tabel 03C, 03D, 03E, 03F og 03G anføres det faste løbende vederlag i form af en fast pris for blandt andet vedligeholdelse af Cisco software i den tilbudte løsning. I punkt 4.3 i kontraktbilag 12 er det herom anført:

”4.3 Vedligeholdelsesvederlag for Cisco softwareprodukter

Kunden stiller krav om, at alt anvendt Cisco software på den centrale platform i Løsningen til enhver tid skal være med vedligeholdelse fra producenten. Alle vedligeholdelsesaftaler tegnes i Kundens navn og skal kunne overdrages til en ny driftsleverandør. Således skal Leverandøren pr. 01. september 2017 tilbyde vedligeholdelse af samtlige af Kundens på tidspunktet anvendte Cisco softwareprodukter. Kunden vælger i forbindelse med Kontraktindgåelse, hvorvidt vedligeholdelsen pr. 01. september 2017 skal dække en periode på 12 eller 36 måneder, herunder hvorvidt det skal være ELA eller ej, jf. underbilag 12.1 ”Servicekatalog” og underbilag 12.2 ”Produktkatalog”.

Vedligeholdelsesvederlaget for Cisco softwareprodukter angår udelukkende Leverandørens samlede priser herfor, der fastsættes ved at anvende de af Leverandøren tilbudte rabatsatser jf. underbilag 12.1 ”Servicekatalog” og underbilag 12.2 ”Produktkatalog”, multipliceret med antallet af hvert af Kunden anvendt Cisco softwareprodukt. Ved periodeudløb opgøres den forgangne periodes eventuelle afgang og tilgang af Cisco softwareprodukter, således at gentegningen for en ny periode afspejler de faktiske og aktuelle forhold. Vedligeholdelsesperioden for Cisco softwareprodukter må godt have en varighed udover kontraktperioden, og i så fald vil vedligeholdelsen af Cisco softwareprodukterne overdrages til nyt kontraktforhold mellem Kunden og eventuel ny tredjepart. I henhold til kontraktbilag 03, er implementering af nye software releases og software versioner, særskilt betalbart via ændringshåndtering, hvor Kunden betaler for den af Leverandøren anvendte timeresourcer, og er således ikke indeholdt i nærværende vederlag. Nærværende vederlag betales første gang i forbindelse med gentegningen pr. 01. september 2017, og herefter igen ved eventuelt fornyet gentegning efter periodeudløb.

	Fast pris (DKK)
Fast vederlag for vedligehold af alt Cisco software i Løsningen, for en periode på XX måneder fra den 01. september 2017.	

Tabel 03C, fast vederlag for vedligehold af Cisco software.”

Tilsvarende formuleringer og tabeller var indeholdt i punkt 4.4 vedrørende Farlon softwareprodukter og punkt 4.5 for Trio softwareprodukter.

Underbilag 12.1 ”Servicekatalog” til kontraktbilag 12 indeholder en opstilling af de services, som skulle indgå i tilbuddet.

I underbilag 12.2 ”Produktkatalog” hedder det i punkt 1 blandt andet:

”For producenterne Cisco, Farlon og Trio, så tages der udgangspunkt i det til enhver tid gældende produkt- og priskatalog fra

disse producenter, som er offentligt tilgængeligt. For Cisco er produkterne afgrænset til produkter indenfor kategorien Collaboration.

Mekanismen omkring Kundens pris er at operere med en standard rabatsats indenfor produkterne Cisco (Collaboration), Farlon og Trio. Det er med udgangspunkt i producentens vejledende priser fra deres respektive produktkataloger. Rabatsatsen ønskes opdelt i kategorier.

...

Gældende for Cisco produkter (Collaboration) ønskes rabatsats omkring kategorierne: Hardware (indkøb), Hardware (support & service), Software (initiel licens), 1 årig software licens vedligehold, 3 årig software licens vedligehold

Gældende for Farlon og Trio produkter ønskes rabatsats omkring kategorierne: Software (initiel licens), 1 årig software licens vedligehold, 3 årig software licens vedligehold.

Producent/Kategori	Hardware Indkøb (rabatsats i pct.)	Hardware support & service (rabatsats i pct.)	Software Licens Initiel (rabatsats i pct.)	1 års software licens vedligehold (rabatsats i pct.)	3 års software licens vedligehold (rabatsats i pct.)
Cisco Analoge gateways	fra vejl. pris	fra vejl. pris		fra vejl. pris	fra vejl. pris
Cisco IP telefoner	fra vejl. pris	fra vejl. pris		fra vejl. pris	fra vejl. pris
Cisco Video Systemer (end points)	fra vejl. pris	fra vejl. pris		fra vejl. pris	fra vejl. pris
Cisco servere	fra vejl. pris	fra vejl. pris		fra vejl. pris	fra vejl. pris
Cisco Gateways	fra vejl. pris	fra vejl. pris		fra vejl. pris	fra vejl. pris
Cisco Prime Collaboration			fra vejl. pris	fra vejl. pris	fra vejl. pris
Cisco platformsoftware			fra vejl. pris	fra vejl. pris	fra vejl. pris
Cisco (klient)licenser			fra vejl. pris	fra vejl. pris	fra vejl. pris
Farlon			fra vejl. pris	fra vejl. pris	fra vejl. pris
Trio			fra vejl. pris	fra vejl. pris	fra vejl. pris

Tabel 13, Rabatsatser for Cisco, Farlon og Trio Produkter”

Region Syddanmark har oplyst, at det er Cisco, der har udarbejdet de anvendte produktkategoriseringer for Cisco-produkter, som ifølge regionen er velkendte inddelinger for markedet.

Underbilag 12.3 til kontraktbilag 12 er et excel-ark med en oversigt over hardware, software, vedligeholdelse på software og service på hardware. Om bilaget har regionen oplyst, at det viser:

”Indklagedes produktportefølje, som den ud fra de oplysninger, som Indklagede var i besiddelse af ved udbuddets igangsættelse, så ud. Op-listningen i underbilaget har ikke haft karakter af en fuldstændig ud-tømmende oversigt, da det havde vist sig at være særdeles vanskeligt for Indklagede at få Klager – der som tidligere nævnt er Indklagedes nuværende leverandør – til at fremlægge en fuldt ud opdateret dokumentation for produktporteføljen. Underbilag 12.3 blev udarbejdet på baggrund af opgørelser indhentet fra Cisco og tilpasset ud fra Indklagedes egne oplysninger om produktporteføljen.”

Tilbudsgivernes tilbud skulle som tidligere nævnt afgives ved at udfylde kontraktbilag 15 ”Leverandørens Tilbud og Løsningsbeskrivelse”, jf. udbudsbetingelsernes punkt 7.1. Herunder skulle de tilbudte rabatsatser for henholdsvis Cisco, Farlon og Trio, som ville indgå i evalueringen af tilbudene i relation til delkriterium 5, indsættes i kontraktbilag 15 punkt 3.3 i tabel 13, som var identisk med tabel 13 i underbilag 12.2. Konkurrenceelementet var dermed det dækningsbidrag, som tilbudsgiverne hver især ville kræve ved levering af tredjepartsprogrammel fra de tre nævnte softwareproducenter. Desuden skulle tilbudsgiverne udfylde en tabel 14 med tilbudte enhedspriser. Denne tabel var ligeledes identisk med tabel 14 i underbilag 12.2.

I kontraktbilag 15 står der i punkt 3:

”...

Leverandøren skal udfylde samtlige nedenstående tabeller, ved at angive sine tilbudte priser og rabatsatser i samtlige celler anført med blå baggrundfarve. Tabellerne og tabelnumrene er en tro gengivelse fra kontraktbilag 12, 12.1 og 12.2.

...

Leverandørens priser og rabatsatser flyttes over i respektive kontraktbilag (12, 12.1 og 12.2), forud for aftaleindgåelsen.”

Tabellerne 03C, 03D, 03E, 03F og 03G i kontraktbilag 12 var ikke indeholdt i kontraktbilag 15.

Der blev i udbudsfasen blandt andet besvaret spørgsmål som følger af Region Syddanmark:

Spørgsmål 01:

”I udbudsbetingelserne side 16 henviser Ordregiver i delkriterie 5, til de Fast[e] vederlag for vedligehold af software og Hardwareservice jf. tabellerne 03C, 03D, 03E, 03F og 3G, kontraktbilag 12.

Men i kontraktbilag 15, findes disse tabeller ikke - Kan Ordregiver opklare problematikken?”

Svar:

”Følgende ordlyd fremgår af afsnit 4.3 i Kontraktbilag 12:

”Vedligeholdelsesvederlaget for Cisco softwareprodukter angår udelukkende Leverandørens samlede priser herfor, der fastsættes ved at anvende de af Leverandøren tilbudte rabatsatser jf. underbilag 12.1 ”Servicekatalog” og underbilag 12.2 ”Produktkatalog”, multipliceret med antallet af hvert af Kunden anvendt Cisco softwareprodukt.”

Ovennævnte ordlyd er videreført under afsnit 4.4 til 4.7 i Kontraktbilag 12, dog i revideret form så det passer ind i det konkrete afsnit (angår ”produktet”).

Tabel 03C, 03D, 03E, 03F og 03G i Kontraktbilag 12 udfyldes således ud fra de rabatsatser og priser, der er angivet i underbilag 12.2. Udfyldelse af tabellerne (03C til 03G i kontraktbilag 12) sker umiddelbart lige inden kontraktunderskrivelse. Se Kontraktbilag 12 punkt 4.3 til 4.7 for nærmere info.”

Spørgsmål 02:

”Ordregiver oplyser i delkriterie 5 i udbudsbetingelserne, at ”førnævnte rabatsatser og enhedspriser, som tilbudsgiver anfører i underbilag 12.1 bliver multipliceret med det i underbilag 12.3 oplyste”. Men underbilag 12.1 er udelukkende et servicekatalog og der er ikke gjort plads til enhedspriser.

Kan Ordregiver oplyse hvorledes dette skal forstås?

Svar:

”Følgende ordlyd fremgår af afsnit 1 i Underbilag 12.2:

”For producenterne Cisco, Farlon og Trio, så tages der udgangspunkt i det til enhver tid gældende produkt- og priskatalog fra disse producenter, som er offentligt tilgængeligt. For Cisco er produkterne afgrænset til produkter indenfor kategorien Collaboration.

Mekanismen omkring Kundens pris er at operere med en standardrabatsats indenfor produkterne Cisco (Collaboration), Farlon og Trio. Det er med udgangspunkt i producentens vejledende priser fra deres respektive produktkataloger. Rabatsatsen ønskes opdelt i kategorier.”

Som svaret under spørgsmål 01 ovenfor, så udfyldes tabellerne (03C til 03G i kontraktbilag 12) umiddelbart inden kontraktunderskrivelse, og i henhold til førnævnte mekanismer.”

Axcess A/S, Eltel, KMD A/S, Lytzen IT A/S og TDC A/S indgav rettidigt tilbud.

Den 18. maj 2017 sendte Region Syddanmark pr. e-mail – dateret den 19. maj 2017 – meddelelse til Eltel om, at regionen havde besluttet at tildele kontrakten til TDC A/S efter udløb af standstill-perioden.

Eltel anmodede om aktindsigt i evalueringsrapporten og de priser, som regionen havde opgjort og ladet danne grundlag for bedømmelsen af tilbudene, og modtog herefter evalueringsrapporten. Heraf fremgik blandt andet følgende sammenfattende vurdering:

”

Axcess A/S	Vægtning	Point	Vægtet point
Økonomi	45 %	7,1480	3,2166
Kvalitet	55 %	7,1000	3,9050
Samlet point			7,1216

Eltel	Vægtning	Point	Vægtet point
Økonomi	45 %	7,2927	3,2817
Kvalitet	55 %	6,3000	3,4650
Samlet point			6,7467

...

TDC	Vægtning	Point	Vægtet point
Økonomi	45 %	8,1135	3,6511
Kvalitet	55 %	8,5000	4,6750
Samlet point			8,3261

Evalueringsrapporten indeholdt ikke oplysning om, hvilke produkter der lå til grund for bedømmelsen, og hvilket prisgrundlag regionen havde anvendt ved bedømmelsen af delkriterium 5. Efter at Eltel på ny havde rettet henvendelse til regionen, oplyste regionen under et møde mellem parterne den 24. maj 2017, at vedligeholdelsespriserne mv., jf. delkriterium 5, med hensyn til Cisco-produkterne var opgjort med bistand fra Cisco. De herefter udregnede samlede hardware- og softwarepriser havde herefter dannet grundlag for gennemregning med de rabatsatser, Eltel havde tilbudt. Dermed var det beløb som havde dannet grundlag for evalueringen, jf. delkriterium 5, fremkommet.

Region Syddanmark forlængede ved e-mail af 26. maj 2017 standstill-perioden til den 30. maj 2017 og meddelte samtidig efter anmodning Eltel aktindsigt i de bagvedliggende beregninger og pointtildelinger i form af en kopi af den excel-fil, som var benyttet til at beregne evalueringsresultatet for ”Økonomi”. Dog undtog regionen samtlige delpriser, rabatsatser og pointtildelinger fra aktindsigten. Regionen begrundede i fremsendelsesmailen af 26. maj 2017 dette med, at oplysning herom efter regionens opfattelse ville være at sidestille med oplysning om delpriser for samtlige tilbudsgivere, eftersom det ville være muligt at tilbageregne øvrige tilbudsgiveres delpriser og rabatsatser ved meddelelse af aktindsigt heri. Det fremgår i øvrigt at e-mailen, at regionen som følge af behovet for at tage stilling til aktindsigt før udløb af standstill-fristen ikke havde hørt de øvrige tilbudsgivere vedrørende aktindsigtsanmodningen.

Excel-filen indeholder en række faneblade vedrørende blandt andet Cisco hardware. Det fremgår, at prisen for vedligeholdelse af Cisco hardware er opgjort til 704.499,48 USD. For Cisco software er prisen for vedligeholdelse opgjort til 908.009,74 USD. Eltel har, ubestridt af regionen, sammentalt antallet af hardware- og softwareprodukter med tilhørende listepriiser, således at beløbet på 704.499,48 USD angår 342 produkter med tilhørende priser under fanebladet ”Cisco (HW)” og 130 produkter med tilhørende priser under fanebladet ”Garanti”, dvs. i alt 472 hardwareprodukter. Beløbet på 908.009,74 USD for Cisco software er på samme måde opgjort som summen af listepriisen for i alt 3.093 produkter, som fremgår under fanebladet ”Cisco (SW)”. Samlet set er evalueringen af de tilbudte rabatter jf. delkriterium 5, dermed baseret på en prissætning af i alt 3.565 produkter.

Eltel har anført, at excel-filen indeholder nye oplysninger, som Eltel ikke havde adgang til i forbindelse med afgivelsen af tilbud, om, hvilke produkter og antal af produkter der er indgået i den prisberegning, som har dannet grundlag for tilbudsevalueringen. Region Syddanmark har ikke bestridt, at oplysningerne – i hvert fald for en dels vedkommende – ikke indgik i udbudsmaterialet.

Om baggrunden for at udforme excel-filen og om dens indhold har Region Syddanmark i udtalelsen om opsættende virkning blandt andet anført:

”I forbindelse med evalueringen af tilbud foranledigede Indklagede, at der blev udarbejdet en opdateret opgørelse over Indklagedes hardware og software (produktporteføljen), således at der i overensstemmelse med det i udbudsbetingelserne anførte i relation til delkriterium nr. 5 (... ”Med andre ord kan man sige, at ordregivers **nuværende portefølje**, prissættes med de af tilbudsgivers priser og rabatsatser... ”) kunne foretages en fuldstændig retvisende evaluering i form af en sammenholdning af Indklagedes aktuelle produktportefølje med de af tilbudsgiverne tilbudte rabatsatser. Også denne opgørelse blev som anført af Klager i klageskriftet udført i tæt samarbejde med Cisco for så vidt angår Cisco-produkter.

Årsagen til, at Indklagede fandt det relevant at udarbejde en opdateret oversigt over produktporteføljen, var dels, at det som tidligere fremhævet ikke tidligere havde været muligt at få Indklagedes nuværende leverandør, Klager, til at forsyne Indklagede med en fuldstændig udtømmende opgørelse, dels at der i sagens natur var sket en tilvækst og afgang i relation til software og hardware, der indgik i Indklagedes produktportefølje i perioden fra udarbejdelsen af bilag 12.3 ... og frem til tidspunktet for Indklagedes evaluering af tilbuddene.

Den opdaterede produktportefølje er anført i det af Klager fremlagte bilag ..., hvor det eksempelvis af fanen ”Cisco (SW)” fremgår hvilken software, der indgår i produktporteføljen. Som det fremgår af fanen indgår der en kolonne, der bærer titlen ”Global Price List – EMEA”. De priser, der blev indsat af Indklagede her i forbindelse med evalueringen, er udtryk for de ”vejledende priser” fra Ciscos produktkatalog, som var nærmere omtalt under punkt 1 i underbilag 12.2 ... og som også blev omtalt i førnævnte svar på spørgsmål 2 i tilbudsfasen ...

[Excel-filen] er som nævnt ovenfor i realiteten blot at betragte som en *forædlet* opgørelse over Indklagedes produktportefølje set i forhold til den opgørelse, der indgik som en del af udbudsmaterialet [Kontraktbi-

lag 12.3]. Opgørelsen blev anvendt ensartet over for alle tilbudsgivere til at fastlægge de evalueringstekniske tilbudssummer, der skulle danne grundlag for pointtildelingen i relation til delkriterium nr. 5 set i lyset af de af tilbudsgiverne tilbudte rabatsatser og enhedspriser. Således er der på ingen måde ændret på evalueringsmetoden, der er blot foretaget nogle småjusteringer i op- og nedadgående retning af produktantallet på få af de i forvejen oplyste produkter, og derved er datagrundlaget blot justeret en anelse. Det justerede datagrundlag angår udelukkende Cisco-produkterne, og til disse anvendes der udelukkende rabatsatser. Efter som der er tale om rabatsatser, der anvendes til at kapitalisere produktporteføljen, så er forholdet lineært, og dette sammenholdt med småjusteringerne på produktmængden af meget få produkter, giver evalueringsteknisk en meget lille forskel, der næsten ikke er målbar ...”

Region Syddanmark har til klagenævnet indleveret den samlede oversigt over tilbudte rabatsatser og enhedspriser i relation til delkriterium nr. 5. I modsætning til de oplysninger, som Eltel tidligere er givet aktindsigt i, indeholder den samlede oversigt oplysning om tilbudte enhedspriser og rabatsatser fra de enkelte tilbudsgivere og en udregning af, hvilke del- og samlede priser, som dette ved anvendelse af de endeligt anvendte produkter og produktpriser, som regionen for Cisco-produkternes vedkommende har indregnet med bistand fra Cisco, fører til. Som nævnt er det Region Syddanmarks opfattelse, at Eltel alene kan få aktindsigt heri, i det omfang som Eltel havde fået, før klagen blev indgivet. Region Syddanmark har dog i sin udtalelse om opsættende virkning yderligere gengivet følgende om indholdet af oversigten og har anført det nedenfor citerede om evalueringen:

”[der], var der følgende spænd i tilbudsgivernes rabatsatser i relation til Cisco-produkter, der var den del af produktporteføljen, der fyldte absolut mest værdimæssigt.

Cisco (HW): Højeste tilbudte rabatsats: 53,15 % Laveste tilbudte rabatsats: 50 %

Cisco (SW): Højeste tilbudte rabatsats: 54,85 % Laveste tilbudte rabatsats: 51 %

I relation til Farlon-produkter, der i modsætning til Cisco-produkter kun udgjorde en marginal del af Indklagedes produktportefølje, var der følgende spænd i de tilbudte rabatsatser:

Farlon: Højeste tilbudte rabatsats: 70 % Laveste tilbudte rabatsats: 50 %

I relation til RecordIT-produkter, som værdimæssigt også kun udgjorde en marginal del af Indklagedes produktportefølje, og hvor der som fremhævet i udbudsmaterialet og ved besvarelsen af spørgsmål 32 ikke skulle afgives rabatsatser, men enhedspriser, var der følgende spænd i den tilbudte enhedspris for 3 års vedligehold:

RecordIT: Laveste tilbudte pris: 79.200 kr. Højeste tilbudte pris: 108.700 kr.

Når de tilbudte rabatsatser og enhedspriser blev sammenholdt med Indklagedes produktportefølje og de vejledende producentpriser i overensstemmelse med angivelserne i udbudsmaterialet, kunne Indklagede opgøre den samlede evalueringstekniske tilbudssum for de 5 tilbudsgivere på det pågældende delkriterium.

Som det fremgår af fanen ”Resultat” i sagens bilag A (kun fremlagt for Klagenævnet) var der følgende spænd i de 5 tilbudsgiveres evalueringstekniske tilbudssummer i relation til delkriterium nr. 5.

Laveste evalueringstekniske tilbudssum: 15.988.201,53 kr.

Højeste evalueringstekniske tilbudssum: 17.036.223,81 kr.

På baggrund af den i udbudsbetingelserne beskrevne evalueringsmetode samt vægtningen af delkriteriet på 25 % i relation til underkriteriet ”Økonomi” førte de evalueringstekniske tilbudssummer til følgende spænd i de tildelte point i relation til delkriteriet:

Højeste point: 2,5

Laveste point: 2,3462

Tilbudsgiveren TDC A/S var den tilbudsgiver, der opnåede det højeste samlede pointtal i forhold til de to underkriterier ”Økonomi” og ”Kvalitet” i forbindelse med evalueringen og dermed havde afgivet det økonomisk mest fordelagtige tilbud i relation til tildelingskriteriet ”bedste forhold mellem pris og kvalitet”.

TDC A/S fik samlet 8,31 points.

Nr. 2 ved udbuddet fik samlet 7,12 points

Klager blev nr. 3 af de 5 tilbudsgivere ved udbuddet med et samlet pointtal på 6,72.”

Region Syddanmark har fremlagt en e-mail af 7. juni 2017 fra Cisco, hvori Cisco har besvaret spørgsmål fra Region Syddanmark som følger ("HMK" er Cisco):

"1. Kan det bekræftes, at Cisco i samarbejde med RSD har været direkte involveret i udarbejdelsen af datagrundlaget for CURS 2's bilag 12.3, og at dette grundlag tager afsæt i en Cisco Icebreaker Rapport over RSD's installerede base af Cisco udstyr?

HMK: Cisco har sammen med RSD udarbejdet datagrundlaget for CURS2 udbudets bilag 12.3. Dette datagrundlag baserer sig på en Cisco Icebreaker Rapport, som er et dataudtræk af RSD's registrerede Cisco udstyr. I forhold til Bilag 12.3 er den samlede udstyrsliste justeret ift. at medtage det specifikke udstyr og teknologier, som RSD ønskede medtaget i CURS2

2. Når man er Cisco Gold partner, er det så en almindelig opgave at kunne forstå en Cisco Icebreaker rapport og dermed vide, hvordan denne skal kunne værdisættes/prissættes ift. Service af udstyret?

HMK: Det er normal praksis for en Cisco partner at vurdere en prissætning på en serviceopgave ud fra en Cisco Icebreaker Rapport. Denne rapport giver et indtryk af en kundes samlede installerede base af udstyr indenfor en given teknologi

3. Har i haft dialog med alle tilbudsgiverne i CURS 1 og CURS2?

HMK: Vi har ikke fuld visibilitet på Cisco partners bud på RSD's CURS udbud, men vi har været i dialog med følgende partnere, som overfor os har tilkendegivet at ville byde;

- TDC Netdesign
- Eltel Networks A/S
- Atea Axxess A/S
- Lytzen IT A/S
- Netteam A/S
- KMD (NB! Ikke Guldpartner)

4. Har i specifikt vendt bilaget 12.3 i CURS2 med parterne (tilbudsgiverne) forud for deres bud til Region Syddanmark?

HMK: Alle bydende Cisco Guldpartnere har fået samme prisstruktur fra Cisco ift. deres bud på CURS2. Det vil sige en discountsats på Cisco's Global Price List (GPL) for så vidt angår produktkøb og en discountsats på Cisco services i henholdsvis 12 mdrs og 36 mdrs scenarier for dækning.

Grundlaget er sendt til hver af partnerne skriftligt og tillige præsenteret/gennemgået mundtligt.

5. Har nogle af Cisco's partnere (tilbudsgiverne) været i tvivl om hvorledes de skulle tolke og værdisætte indholdet af Cisco Icebreaker rapporten?

HMK: Nej, vi har ikke modtaget tvivlsspørgsmål efter præsentation af prisstruktur

6. Ville parterne have delt deres tvivl med Cisco, hvis de ikke forstod rapporten og hvordan de skulle værdisætte den?

HMK: Det ville være normal praksis at en partner rettede henvendelse til os, hvis der ville være tvivlsspørgsmål til et datagrundlag for installeret udstyr hos en kunde, særligt når dette er udarbejdet af Cisco

7. Er metoden med at konkurrere på rabatsatser på baggrund af Icebreaker rapport og styklister anvendt i andre udbud?

HMK: Det er normal praksis både ved udbud og ved simpel overtagelse af serviceforpligtelser fra en servicepartner til en anden, at dette vurderes på basis af en Cisco Icebreaker rapport. Det er tillige normal praksis, at partnere konkurrerer på deres marginer på Cisco's discountsatser kombineret med deres individuelle tilbud på konsulentassistance, installationsarbejde og beredskab”

Region Syddanmark har anført, at ”en ”Icebreaker Rapport” svarer til den opgørelse over regionens produktportefølje, som fremgik af underbilag 12.3.

Som dokumentation for regionens nedenstående anbringende om, at Eltel ved ikke forud for udbuddet at levere en fyldestgørende oversigt over regionens produktportefølje til regionen har medvirket til, at der er sket evaluering som sket under delkriterium 5, har regionen fremlagt to e-mails af 18. henholdsvis 30. maj 2016 fra en af regionens medarbejdere til en medarbejder hos Eltel. I den første e-mail blev stillet der nogle spørgsmål ”til de licenser vi kan se i Prime License Manager”, herunder om ”Enhanced pro, her er indtastet 200, dem kan vi ikke umiddelbart se[t] hos Cisco!”. I den efterfølgende e-mail blev Eltel rykket for svar.

I en e-mail af 17. marts 2016 fra en medarbejder hos Eltel til en medarbejder i regionen med et udtræk vedrørende regionens produkter fra Cisco License Manager, som efter det oplyste er Ciscos webportalløsning, anføres det indledningsvis, at regionens medarbejder ”også selv har adgang til” Cisco License Manager.

Parternes anbringende:

Ad ”fumus boni juris”

Eltel har under henvisning til det, som er anført ad påstand 1 gjort gældende, at betingelsen om fumus boni juris er opfyldt.

Region Syddanmark har under henvisning til det, som er anført ad påstand 1 gjort gældende, at betingelsen om fumus boni juris ikke er opfyldt.

Ad påstand 1

Eltel har navnlig gjort gældende, at udbudsmaterialet indeholder en uigennemsigtig beskrivelse af, hvordan delkriterium 5 ”Fast vederlag for vedligehold af software og hardware, jf. tabellerne 03C, 03D, 03E, 03F og 03G, kontraktbilag 12” (vægtning 25 %), som indgår i evaluering af underkriteriet ”Økonomi”, evalueres. Konsekvensen af den uigennemsigtige beskrivelse er, at det ikke er muligt at foretage en lovlig tilbudsevaluering under iagttagelse af principperne om ligebehandling og gennemsigtig og under overholdelse af udbudsloven, herunder § 2 og § 160.

Delkriterium 5 indeholder en henvisning til tabellerne 03C, 03D, 03E, 03F og 03G i kontraktbilag 12 ”Vederlag”, som sammen med underbilag 12.1 ”Servicekatalog” og underbilag 12.2 ”Produktkatalog” ifølge sit formål, jf. bilaget punkt 1, indeholder samtlige priser og rabatter, der finder anvendelse i relation til kontrakten, jf. herved nærmere også kontraktbilag 12, punkt 4.3 ”Vedligeholdelsesvederlag for Cisco softwareprodukter”, jf. tilsvarende punkt 4.4 og 4.5 om Farlon softwareprodukter og Trio softwareprodukter, jf. punkt 1 i underbilag 12.2 ”Produktkatalog” om indskrænkninger og udvidelser af løsningen og oplysningerne i underbilag 12.2 om de rabatsatser, som skal tilbydes af tilbudsgiverne og som skal benyttes ved opgørelsen af vedligeholdelsesvederlaget lige inden kontraktunderskrivelse. Af udbudsbetingelserne, herunder punkt 10.2 fremgår samtidig, at tilbudsgiverne alene skulle udfylde kontraktbilag 15 ”Leverandørens tilbud og løsningsbeskrivelse”, og at det er udfyldningen af dette bilag, som danner grundlag for

bedømmelsen af underkriteriet ”Økonomi”. Kontraktbilag 15 indeholdt en tabel som var identisk med tabel 13 i underbilag 12.2. Tilbudsgivernes prissætning af det faste vederlag for vedligehold af software og hardware skulle således alene ske ved oplysning af en rabatsats. Region Syddanmark oplyste i svarene på spørgsmål 01 og 02, at beregningen af vedligeholdelsesvederlaget forstået som det vederlag der skal betales under kontrakten først finder sted efter beslutning om kontrakttildeling, idet regionen først på dette tidspunkt ville udfylde kontraktbilag 12 ”Vederlag” ved at foretage en beregning baseret på listepriisen for de Cisco-produkter, regionen anvendte, fratrukket den tilbudte rabat.

Evalueringen af delkriterium 5 skulle ifølge udbudsbetingelserne ske ud fra en beregning af følgende prisoplysninger:

- Den tilbudte rabatsats jf. kontraktbilag 15
- Producentens enhedspris jf. underbilag 12.1
- Multipliceret med det oplyste antal hardware og licenser i underbilag 12.3.

Den tilbudte rabatsats blev oplyst af tilbudsgiverne som del af tilbuddet ved udfyldelse af kontraktbilag 15. Producentens enhedspris, jf. underbilag 12.1, blev derimod ikke udfyldt af tilbudsgiverne som del af deres tilbud, idet dette bilag først blev udfyldt lige inden kontraktindgåelse.

Allerede som følge heraf foreskriver udbudsbetingelserne en evaluering af den tilbudte rabatsats, jf. delkriterium 5, som ikke kan gennemføres i praksis, og som derfor ikke er i overensstemmelse med udbudsloven.

Årsagen til, at producenternes enhedspris ikke udfyldes som del af tilbud, er efter Eltels opfattelse, at regionen ikke på tidspunktet for offentliggørelse af sit udbudsmateriale havde overblik over sin nuværende portefølje, som er den portefølje, der ifølge udbudsbetingelserne for så vidt angår delkriterium 5 skal prissættes ved benyttelse af de tilbudte rabatsatser. Dette overblik opnåede regionen først, da regionen i forbindelse med tilbudsevalueringen og i samarbejde med Cisco fik udarbejdet den excel-fil, som genererede resultatet af evalueringen, og som viste, at resultatet var baseret på prissætning af i alt 3.565 produkter. Det bestrides, og er i øvrigt også udokumenteret, at det skyldes Eltel, at regionen ikke har kunnet opgøre produktporteføljen i forbindelse med udarbejdelsen af udbudsmaterialet.

Det har dermed været uigennemsigtigt for tilbudsgiverne på tilbudstidspunktet, hvordan de tilbudte rabatsatser ville indgå ved tilbudsevalueringen. Dette allerede fordi regionen ikke selv har været i stand til at foretage en opgørelse af de produkter med tilhørende priser, som skulle danne grundlag for en evaluering, som led i forberedelsen af udbuddet. Opgørelsen er således først foretaget efter modtagelse af tilbuddene med bistand fra Cisco.

I udbudsmaterialet har regionen i stedet kun foretaget en overordnet afgrænsning af Cisco produkter inden for kategorien Collaboration. Det var ud fra denne afgrænsning umuligt at udlede, at det ville være listeprisen for de 3.565 produkter, som blev anvendt ved evalueringen, og som ville danne grundlag for opgørelsen af den pris, der danner grundlag for tilbudsevalueringen.

Kontraktbilag 12 og kontraktbilag 15 indeholder endvidere overordnede afgrænsninger af i alt 5 kategorier (Hardware Indkøb, hardware support & service, Software licens, 1 års software licens vedligehold samt 3 års software licens vedligehold) og en oplysning om, at rabatsatserne skal gælde for hele regionens portefølje af hardware og licens som beskrevet i underbilag 12.3. Heller ikke denne afgrænsning gør det muligt for tilbudsgiverne at udlede, hvilke produkter og dermed listepriser, som inddrages ved beregning af vedligeholdelsesvederlaget efter fradrag af de tilbudte rabatter.

Der er herved ikke nogen sammenhæng mellem produktoplistningen i underbilag 12.3 og de produkter, som fremgår af regionens evaluering i excel-filen. Det er således ikke muligt at koble de tilbudte rabatsatser fordelt på de 5 kategorier sammen med den hardware og licenser, som fremgår af underbilag 12.3. Det var derfor heller ikke muligt for tilbudsgiverne at udlede, hvilke produkter og dermed hvilke specifikke listepriser, som de tilbudte rabatsatser skulle gælde for og som ville blive inddraget ved regionens beregning af vedligeholdelsesvederlaget.

Det bemærkes, at denne klagesag kunne være undgået, såfremt regionen havde udarbejdet excel-filen på forhånd og havde anmodet tilbudsgiverne om at indarbejde deres tilbudte rabatter heri.

Udbudslovens § 160 er overtrådt, da den foreskrevne model for evaluering af underkriteriet ”Økonomi” er uigennemsigtig for så vidt angår de tilbudte

rabatter jf. delkriterium 5. Beskrivelsen af, hvordan tilbud evalueres i forhold til delkriterium 5 sammenholdt med krav til indhold af tilbud umuliggør desuden i sig selv en tilbudsevaluering i overensstemmelse med udbudsmaterialet. Regionens utilstrækkelige angivelse af de specifikke produkter, som skulle danne grundlag for den beregning med de tilbudte rabattsatser, som udgjorde evalueringen, indebærer desuden i sig selv, at det var umuligt at forudse, hvordan de tilbudte rabattsatser ville blive evalueret. Konsekvensen af det uigennemsigtige udbudsmateriale er endvidere, at tilbudsevalueringen fremstår vilkårlig, idet regionen først efter modtagelsen af de indkomne tilbud har lagt sig fast på, hvilke produkter og dermed hvilke listepreiser som skulle danne grundlag for opgørelse af evalueringsbeløbet efter fradrag af de tilbudte rabatter. Den manglende gennemsigtighed indebærer herved en risiko for, at regionen kunne manipulere med resultatet af tilbudsevalueringen. Regionen kunne således fravælge at inddrage produkter i tilbudsevalueringen, som faldt inden for en rabatkategori, hvor den foretrukne leverandør havde tilbudt en ugunstig rabattsats.

Det fremgår i øvrigt intetsteds i udbudsmaterialet, at regionen ville ”opdatere” produktporteføljen i forbindelse med evalueringen.

Regionens mangelfulde og fejlagtige udformning af udbudsmaterialet har desuden direkte haft betydning for Ertels udformning af sit tilbud og for udfaldet af konkurrencen. Ertel ville således have kunnet tilbyde en bedre rabat, såfremt de produkter og mængder, som ifølge excel-filen udgjorde regionens portefølje, havde været kendt på forhånd. Den omstændighed, at Ertel er regionens hidtidige leverandør, ændrer ikke på, at udbudsmaterialet og evalueringen er uegnede og ulovlige.

Delkriterium 5 vægter 25 % inden for økonomikriteriet. Betydningen af overtrædelsen er derfor ikke som hævdet af regionen bagatelagtig.

Herudover bemærkes, at der ud over den af regionen erkendte fejllenhvisning til underbilag 12.1 i stedet for underbilag 12.2, også er uklarhed i beskrivelsen i underbilag 12.3. Der optræder således 13 unikke produktnumre under både Hardware Video Raw og Licenser. Det gør det uklart, hvordan produkterne indgår i den beregning, som ifølge udbudsbetingelserne skulle foretages ved evalueringen (hvis den var foregået på grundlag af underbilag 12.3), herunder om produkterne ville vægte dobbelt. Dette understreger yderligere uklarheden i udbudsmaterialet.

Region Syddanmark har gjort gældende, at delkriterium 5 som beskrevet i udbudsbetingelserne og ud fra sammenhængen mellem de relevante kontrakt- og underbilag har levet op til gældende krav om gennemsigtighed. Dertil kommer, at regionen ved besvarelsen af spørgsmål stillet i tilbudsfasen, herunder særligt spørgsmål 1 og 2, havde tydeliggjort over for tilbudsgiverne, hvordan evalueringen af delkriterium 5 ville ske. Eltel har da heller ikke inden for spørgsmålsfristen spurgt til, hvordan evalueringen af delkriteriet ville ske.

Eltels påstand 1 angår ikke evalueringsmetoden i relation til underkriteriet ”økonomi” i klassisk forstand, men derimod alene opgørelsen af de priser, der skulle indgå i den formel, som var fastsat i udbudsbetingelsernes punkt 10.2.

Opgørelsen af disse priser er sket på et for tilbudsgiverne fuldstændig ensartet grundlag, hvor konkurrenceelementet har været begrænset til at være tilbudsgivernes rabatsatser og et ret begrænset antal enhedspriser. Rabatsatserne og enhedspriserne har regionen selv kapitaliseret med udgangspunkt i sin produktportefølje og offentligt tilgængelige producentpriser til de samlede evalueringstekniske tilbudssummer, som herefter er indgået i den foreskrevne matematiske formel. Beskrivelsen af denne metode er helt gennemsigtig i udbudsbetingelserne. Der er da heller ikke andre tilbudsgivere end Eltel, som er den nuværende leverandør, som har sat spørgsmålstejn ved metoden.

Beskrivelsen af delkriterium 5 i udbudsbetingelserne punkt 10.2 kunne ikke føre til tvivl hos tilbudsgiverne om, at det alene var de rabatsatser og enhedspriser, der skulle anføres af tilbudsgiverne i tabel 13 og 14 i kontraktbilag 15 – svarende til tabel 13 og 14 i underbilag 12.2 – der udgjorde konkurrenceparameteret. Der fremgik således ikke i beskrivelsen af delkriteriet noget om, at de i kontraktbilag 12 indsatte tabeller, 03C-03G, spillede nogen rolle i forbindelse med tilbudsafgivelsen og evalueringen, og det fremgår også klart, at det kun var kontraktbilag 15, som skulle udfyldes, og dermed ikke tabel 03C-03G, som ikke indgik heri. Hensigten med disse tabeller var således, at de skulle udfyldes med priser i forbindelse med kontraktindgåelsen, når det stod klart, hvilken varighed af de vederlagsfastlagte ydelser, regionen ville vælge, og når indholdet af regionens produktportefølje på kontraktindgåelsestidspunktet lå fast (produktporteføljen er dyna-

misk grundet den løbende tilpasning og udvikling på området). Dette blev tydeliggjort i spørgsmål/svarfasen, hvor regionen ved besvarelsen af spørgsmål 1 fremhævede, at tabel 03C-03G først ville blive udfyldt lige inden kontraktunderskrivelsen. Slåfejlen i 3. sætning i beskrivelsen af delkriterium 5 i udbudsbetingelserne, hvor der fejlagtigt henvises til underbilag 12.1 i stedet for underbilag 12.2 er også rettet i svaret på spørgsmål 2. Besvarelsen af spørgsmål 1 må i øvrigt ses i lyset af, at regionen først ville beslutte varigheden af ydelserne i tabellerne 03C til 03G i kontraktbilag 12 ved kontraktindgåelsen.

I øvrigt var det også vanskeligt for regionen at opgøre produktporteføljen til brug for udbuddet, da man ikke havde fået en fyldestgørende oversigt over produkterne fra den eksisterende leverandør Eltel. Eltel har dermed været medvirkende til, at evalueringen er foretaget som sket. Der henvises til de fremlagte e-mails af 18. og 30. maj 2016, som er den dokumentation regionen henset til tidspresset i relation til spørgsmålet om opsættende virkning foreløbigt har kunnet fremfinde herfor.

Ud fra sammenhængen af beskrivelsen af delkriterium 5 i udbudsbetingelserne og ud fra angivelserne i de relevante kontrakt- og underbilag samt besvarelsen af spørgsmål 2 har der ikke været nogen tvivl om, hvordan mekanismen for opgørelsen af de evalueringstekniske tilbudssummer ville være, og herunder, at tilbudsgiverne skulle tilbyde enhedspriser i relation til RecordIT-produkter, jf. angivelsen heraf i tabel 14, mens der med hensyn til øvrig software og hardware, herunder Cisco-produkter, alene skulle tilbydes rabatsatser i tabel 13. Det fremgik endvidere klart af punkt 1 i underbilag 12.2 og svaret på spørgsmål 2, at rabatsatserne ville blive holdt op i mod producenternes vejledende priser ved opgørelsen af de evalueringstekniske tilbudssummer.

Den mekanisme, som regionen har anvendt til at beregne de evalueringstekniske tilbudssummer har endvidere været fuldt ud gennemsigtig. Det fremgik således af beskrivelsen af delkriterium 5, at regionens produktportefølje som foreløbigt opgjort i underbilag 12.3 ville danne grundlag for den prissætning, der ville ske i lyset af de tilbudte rabatsatser og producenternes vejledende priser som angivet i de relevante produktkataloger. Henvisningen heri til ”ordregivers nuværende portefølje” er afgørende for, at regionen ved evalueringen valgte at evaluere på baggrund af en fuldstændig opdateret opgørelse over sin produktportefølje, hvor der blandt andet var taget

højde for den tilvækst og afgang, der havde været i produktporteføljen siden udbuddets igangsættelse.

Opgørelsen af produktporteføljen har været fuldstændig ensartet for alle tilbudsgivere. Den årlige omkostning til Cisco software før tilbudsgivernes rabatter var således identisk for alle tilbudsgivere. Regionen har ikke ved opgørelsen og anvendelsen af de relevante producentpriser i relation til de forskellige produktgrupper haft mulighed for at manipulere med evalueringen.

For en professionel tilbudsgiver som Eltel, der er såkaldt Cisco Guldpartner, kan der i øvrigt ikke have været tvivl om, hvordan regionens produktportefølje i underbilag 12.3 ville blive koblet sammen med de rabatsatskategorier, der var angivet i tabel 13 i kontraktbilag 15. Dette så meget desto mere, fordi Eltel er regionens nuværende leverandør og derfor også har et helt særligt kendskab til produktporteføljen, eftersom Eltel har solgt størstedelen af produkterne til regionen under den nuværende kontrakt.

Ciscos svar på regionens spørgsmål understreger også, at både Eltel og de øvrige tilbudsgivere ved udbuddet har været i tæt dialog med Cisco om håndteringen af underbilag 12.3 i relation til de rabatsatser, der skulle afgives, og at det er helt sædvanligt, at der ved et udbud af en kontrakt som denne, konkurreres på rabatsatser, der afgives på baggrund af en rapport ("Icebreaker Rapport") svarende til underbilag 12.3. Der var heller ikke nogen af tilbudsgiverne, der over for Cisco stillede spørgsmålstejn ved sammenhængen mellem underbilag 12.3 og de rabatter, der skulle tilbydes på de forskellige produktkategorier.

Der kan i øvrigt ikke af udbudslovens § 160 udledes en pligt for den ordregivende myndighed til ved et udbud som det konkrete at fremlægge de endelige baggrundsdata (produktporteføljen), som de tilbudte rabatsatser og enhedspriser – for alle tilbudsgiveres vedkommende – skal beregnes op i mod. Der henvises tillige til EU-domstolens dom af 14. juli 2016 i sag C-6/15, TNS Dimarso NV.

Der henvises tillige til de specielle bemærkninger til § 160 i lovforslaget til udbudsloven, hvorefter "Det kan dog ikke udelukkes, at konkrete ændringer af en evalueringsmetode kan gennemføres, uden adgangen hertil har været beskrevet i udbudsmaterialet, hvis det kan godtgøres, at ændringen hverken

kan have haft betydning for kredsen af interesserede økonomiske aktører, eller har forvredet konkurrencen mellem tilbudsgiverne.” De her nævnte betingelser for at ændre evalueringsmetoden må anses for opfyldt.

Region Syddanmark har foretaget en intern beregning, der viser, at såfremt der var blevet evalueret på baggrund af produktporteføljen som angivet i underbilag 12.3 frem for den opdaterede produktportefølje, som dannede grundlag for evalueringen ”ville det have haft følgende betydning:

- Den tilbudsgiver, der efter ...[evalueringen på grundlag af den opdaterede produktportefølje] var lavestbydende på delkriterium nr. 5 ville fortsat være lavestbydende og dermed få 2,5 points.
- Klager vil efter opgørelsen i ... underbilag 12.3 få et pointtal der er 0,0008 point lavere end ...[evalueringen på grundlag af den opdaterede produktportefølje]”.

Det bemærkes, at alle tilbudsgiverne – til trods for at der i tabel 13 i kontraktbilag 15 var givet mulighed for at afgive differentierede rabatsatser på de forskellige Cisco-produktgrupper, der indgik under delkriterium 5 – afgav samme rabatsats for de enkelte produktgrupper, således at der alene blev givet en fast rabatsats for henholdsvis Cisco-software og Cisco-hardware. Også af denne grund må Eltels synspunkt om, at det ikke har været muligt for tilbudsgiverne at koble produktporteføljen sammen med de enkelte rabatsatser afvises.

Evalueringen viste i øvrigt, at der alene var marginale forskelle i de rabatsatser (for hardware mellem 53,15 % og 50 % og for software mellem 54,85 % og 51 %), der blev tilbudt af tilbudsgiverne i relation til Cisco-produkter, som er den absolut væsentligste del af regionens produktportefølje.

Den marginale forskel beror formentlig på, at Cisco som anført i svaret på spørgsmål 4 ovenfor havde tilbudt alle tilbudsgivere ”samme prisstruktur fra Cisco ift. deres bud på CURS2”, på, at Cisco kender omfanget og dybden af regionens Cisco-produktportefølje.

Den påstående uigennemsigtighed vedrørende delkriterium 5 har således på ingen måde givet sig udslag i de tilbudte rabatsatser, som har ligget så tæt, at det må lægges til grund, at tilbudsgiverne alle har haft den samme forståelse af evalueringsmekanismen i udbuddet.

At Eltel ville have tilbudt en bedre rabat, såfremt de produkter og mængder som ifølge excel-filen udgjorde regionens portefølje havde været kendt på forhånd, må således betragtes som et udokumenteret postulat, herunder også henset til, at Eltel som regionens nuværende leverandør om nogen har haft kendskab til produktporteføljen. Eltel har således – i modsætning til de øvrige tilbudsgivere – haft adgang til Ciscos webportalløsning (Cisco License Manager), hvor alle informationer om de Cisco-produkter, der indgår i regionens produktportefølje, kan udtrækkes, jf. den fremlagte e-mail af 17. marts 2016.

Hertil kommer, at delkriterium 5 kun var ét ud af 10 delkriterier til underkriteriet ”Økonomi”, der kun indgik med en vægtning på 45 % i relation til tildelingskriteriet ”Bedste forhold mellem pris og kvalitet”, dvs. 11,25 % i forhold til den samlede vægtning under udbuddet. En eventuel uigennemsigthed har også af den grund ikke haft nogen reel betydning for udbuddet.

Vedrørende de 13 unikke produktnumre i underbilag 12.3, som Eltel har fremhævet, er der reelt kun tale om 12, idet Eltel har talt forkert. Det har som følge af tidspresset angående spørgsmålet om opsættende virkning ikke været muligt for regionen, at indhente en redegørelse vedrørende spørgsmålet fra de medarbejdere hos regionen, der har været involveret i udformningen af underbilag 12.3 Det siger dog sig selv, at de 12 produktnumre – som er nedslag i flere tusinde produkter – ikke har haft nogen reel betydning for prissætningen af produktporteføljen.

Ad påstand 2

Eltel har gjort gældende, at regionen har gjort sig skyldig i en grov overtrædelse af udbudsloven, herunder det udbudsretlige ligebehandlingsprincip og gennemsigtighedsprincip i udbudslovens § 2. Udbudsmaterialet er således så uigennemsigtigt, at det er uanvendeligt til at danne grundlag for en lovlig tildelingsbeslutning. Uigennemsigtigheden har haft direkte betydning for udformningen af tilbuddene og udfaldet af udbuddet.

Som følge af overtrædelsens karakter og de kvalificerende omstændigheder skal annullationspåstanden tages til følge.

Region Syddanmark har gjort gældende, at der ikke er begået overtrædelser som påstået ad påstand 1, og derfor ikke er grundlag for en annullation af tildelingsbeslutningen.

Selv hvis klagenævnet skulle give Eltel medhold i påstand 1, bør dette ikke føre til annullation af tildelingsbeslutningen. En eventuel uigennemsigtighed har således som allerede nævnt alene vedrørt ét ud af 10 delkriterier til underkriteriet ”Økonomi”, der indgik med en vægtning på 45 % i relation til tildelingskriteriet ”Bedste forhold mellem pris og kvalitet”. En eventuel uigennemsigtighed har endvidere været fuldstændig ens for alle tilbudsgivere, og ingen af dem er blevet særligt berørt af den måde, hvorpå regionen har håndteret delkriterium 5. At tilbudsgiverne i forbindelse med afgivelsen af tilbud har modtaget den samme prisstruktur fra Cisco, jf. Ciscos svar på spørgsmål 4, viser også, at det pr. definition har været begrænset, hvor meget konkurrence, der har kunnet skabes i relation til delkriterium 5. Der var endvidere et betydeligt spænd i tilbudsgivernes samlede pointtal, hvor TDC A/S fik 8,31 points, mens Eltel fik 6,72 points. En potentiel korrigerende af pointtallene i relation til delkriterium 5 ville dermed ikke ændre det samlede udfald af udbuddet, herunder også henset til, at Eltel kun afgav det tredjebedste tilbud.

Annullation af en tildelingsbeslutning er kun aktuel, når der foreligger en kvalificeret overtrædelse af udbudsreglerne, der har haft betydning for tildelingen, hvilket der konkret ikke har været tale om.

Ad uopsættelighed

Eltel har gjort gældende, at udbuddet af vedligeholdelsesydelser inden for telefoniområdet/sundhedsområdet er inden for Eltels kerneforretning, og kontrakten er særdeles kritisk for Eltel. Der er tale om en kontrakt til en skønsmæssig værdi på 18 mio. kr., som har høj økonomisk og markedsføringsmæssig værdi for Eltel og andre leverandører på markedet. En kontrakttildeling til en af Eltels konkurrenter vil fratage Eltel en vigtig reference, hvorved selskabets markedsposition væsentligt forringes. Eltel har i mange år serviceret Region Syddanmark med de udbudte ydelser og har et dedikeret team som varetager regionens drift i dag. En manglende kontrakttildeling vil betyde, at Eltel ikke kan opretholde sit nuværende beredskab, og som en konsekvens heraf vil Eltel have vanskeligt ved på ny at opnå le-

verandørstatus under fremtidige udbud. Det er derfor afgørende for Eltel, at regionen ikke får mulighed for at indgå kontrakt med TDC A/S.

Som følge af overtrædelsens karakter (udbudsbetingelser, som ikke kan danne grundlag for en lovlig tildeling) er det endvidere ikke muligt for Eltel at dokumentere et tab. Eltel har dermed ikke mulighed for at opnå økonomisk kompensation.

Det må dermed anses for godtgjort, at Eltel vil lide et alvorligt og uopretteligt tab, hvis klagen ikke tillægges opsættende virkning.

Region Syddanmark har gjort gældende, Eltel har bevisbyrden for, at Eltel vil lide et alvorligt og uopretteligt tab, hvis klagen ikke tillægges opsættende virkning og denne bevisbyrde er ikke løftet.

Det faktum, at den udbudte kontrakt ligger inden for Eltels kerneforretning, og at Eltel er regionens nuværende leverandør, kan ikke tillægges betydning i forhold til uopsættelighedskriteriet. At Eltel mister denne opgave kan ikke forventes at påvirke Eltels øvrige kontraktforhold og muligheder for at videreføre sin forretning.

Det skal i øvrigt nævnes, at regionen i tilfælde af en annullation af tildelingsbeslutningen som udgangspunkt vil være forpligtet til at bringe en med TDC A/S indgået kontrakt til ophør, jf. udbudslovens § 185, stk. 2. Også som følge heraf kan uopsættelighedskriteriet ikke anses for at være opfyldt.

Ad interesseafvejning

Eltel har gjort gældende, at selskabets interesse i, at gennemførelsen af tildelingsbeslutningen udsættes, således at der ikke indgås kontrakt med TDC A/S, før klagenævnet har taget endelig stilling til klagen, overstiger regionens interesse i, at kunne indgå kontrakten. Regionen er herved nærmest til at bære risikoen for, at den udbudte anskaffelse ikke er sket i overensstemmelse med udbudsreglerne.

Karakteren af den udbudte ydelse kan ikke føre til et andet resultat. Der er således ikke særlige hensyn til forsyningsikkerhed el.lign., der taler for ikke at tillægge klagen opsættende virkning. Det bemærkes, at opringing til akuttelefonen 1813 ikke er berørt af udbuddet.

Region Syddanmark har gjort gældende, at den udbudte kontrakt er helt central for at sikre en stabil telefoniløsning på regionens sygehusenheder og institutioner. Desuden anser regionen kontrakten for patientkritisk. Som situationen er i øjeblikket, er regionen afhængig af midlertidige forlængelser af den nuværende kontrakt med Eltel, hvilket såvel økonomisk som driftssikkerhedsmæssigt er særdeles u hensigtsmæssigt.

Det er i sagens natur alfa og omega for en region at kunne opretholde en til hver en tid stabil telefoniløsning blandt andet af hensyn til patientsikkerheden og akutberedskabet.

Klagenævnet udtaler:

Klagenævnet træffer afgørelsen om opsættende virkning efter § 12, stk. 2, i lov om Klagenævnet for Udbud, der lyder:

”Stk. 2. Indgives en klage til Klagenævnet for Udbud i standstillperioden, jf. § 3, stk. 1 eller stk. 2, eller i den periode på 10 kalenderdage, som er fastsat i § 4, stk. 1, nr. 2, har klagen opsættende virkning, indtil Klagenævnet for Udbud har truffet afgørelse om, hvorvidt klagen skal tillægges opsættende virkning, indtil den endelige afgørelse foreligger. Klagenævnet for Udbud kan kun tillægge klagen opsættende virkning, hvor særlige grunde taler herfor.”

Betingelserne for at tillægge en klage opsættende virkning er efter klagenævnets praksis:

1. En umiddelbar vurdering af klagen skal føre til, at klagen har noget på sig (*”fumus boni juris”*). Hvis klagen umiddelbart synes udsigtsløs, er betingelsen ikke opfyldt.
2. Der skal foreligge *uopsættelighed*. Det vil sige, at opsættende virkning skal være nødvendig for at afværge et alvorligt og uopretteligt tab for klageren.
3. En *interesseafvejning* skal tale for opsættende virkning. Klagerens interesse i, at klagenævnet tillægger klagen opsættende virkning, skal veje tungere end indklagedes interesse i det modsatte.

Hvis blot én af de tre betingelser ikke er opfyldt, tillægger klagenævnet ikke klagen opsættende virkning.

På denne baggrund vurderer klagenævnet klagen sådan:

Formuleringen af påstand 1

Som påstand 1 er formuleret, angår den ikke blot en overtrædelse af de konkret anførte bestemmelser i udbudslovens § 2 og § 160, men af enhver bestemmelse i udbudsloven. I det omfang, der henvises til alle andre bestemmelser i loven end de konkret anførte, er påstanden så uklar, at den er uegnet til at danne grundlag for sagens behandling. Påstanden afvises derfor, i det omfang den henviser til udbudsloven uden angivelse af, hvilken konkret bestemmelse der påstås overtrådt.

Betingelse nr. 1 ("fumus boni juris")

For så vidt angår underkriteriet "Økonomi", som vægtede 45 %, har Region Syddanmark som delkriterium 5 med en vægt på 25 % fastsat kriteriet: "Fast vederlag for vedligehold af software og hardwareservice jf. tabellerne 03C, 03D, 03E, 03F og 03G, kontraktbilag 12". Regionen havde i underbilag 12.3 til kontraktbilag 12 indsat en oversigt over regionens nuværende portefølje af Cisco- m.fl.s produkter. Efter beskrivelsen i udbudsbetingelserne med de tilhørende kontraktbilag 12 og 15 samt regionens besvarelse af spørgsmål 1 og 2 indebar kriteriet i realiteten, at tilbuddene for så vidt angik delkriterium 5 i al væsentlighed skulle bestå i oplysning i kontraktbilag 15 om tilbudte rabatsatser på hardware og software fra navnlig Cisco.

Det fremgik af udbudsbetingelsernes punkt 10.2, jf. svaret på spørgsmål 2, at de rabatsatser og enhedspriser, som tilbudsgiver anførte "i underbilag 12.1 [*rettelig 12.2*]" ville blive "multipliseret med det i underbilag 12.3 oplyste, i omfang og efter kategorisering". Af punkt 1 med tabel 13 i underbilag 12.2 til kontraktbilag 12 sammenholdt med den tilsvarende tabel 13 i kontraktbilag 15, som skulle udfyldes af tilbudsgiverne, kunne det udledes, at der for så vidt angik prissætningen af Cisco-, Farlon- og Trioprodukterne ville blive taget udgangspunkt i det til enhver tid gældende offentligt tilgængelige produkt- og priskatalog fra de pågældende producenter, idet den/de tilbudte rabatsatser ville blive indregnet heri. Med andre ord ville regionen på grundlag af produktoversigten i underbilag 12.3 og aktuelle produktkataloger udregne del- og samlede standardpriser fra Cisco og øvri-

ge leverandører og herefter beregne hver enkelt tilbudsgivers del- og samlede priser med de tilbudte rabatsatser.

Ved evalueringen anvendte regionen imidlertid ikke den i udbudsbetingelserne beskrevne fremgangsmåde, idet regionen i stedet for at tage udgangspunkt i oversigten i underbilag 12.3 foretog en opdatering af produktporteføljen med bistand fra Cisco. Herefter beregnede regionen – med udgangspunkt i aktuelle priser fra Cisco – en samlet pris for Cisco-porteføljen af henholdsvis hardware og software, og udregnede herefter på grundlag af de tilbudte rabatter for hver enkelt tilbudsgiver de tilbudte priser og delpriser som beskrevet i udbudsbetingelserne. Samme fremgangsmåde med en opdatering af produktoversigten i underbilag 12.3 blev efter det oplyste anvendt for de øvrige produkter, hvor konkurrenceparameteret i henhold til delkriterium 5 var de tilbudte rabatsatser.

I udbudsbetingelserne og besvarelsen af spørgsmål 1 og 2 var det ikke oplyst, at regionen i forbindelse med evalueringen af tilbuddene ville anvende en opdateret oversigt over produktporteføljen ved denne beregning, og altså ikke anvende den produktportefølje, som fremgik af underbilag 12.3 til kontraktbilag 12.

Da den faktisk anvendte metode ved evalueringen af delkriterium 5 dermed strider mod det, som er beskrevet i udbudsbetingelserne, har regionen foreløbigt vurderet handlet i strid med gennemsigtigheds- og ligebehandlingsprincippet i udbudslovens § 2 og i strid med udbudslovens § 160, stk. 1.

Der er herefter udsigt til, at påstand 1 vil blive taget til følge.

Region Syddanmark har anført, at opdateringen af underbilag 12.3 alene har været af begrænset omfang og ikke har haft nogen betydning for udfaldet af den samlede evaluering, og at der derfor, uanset om påstand 1, måtte blive taget til følge, ikke er grundlag for annullation af tildelingsbeslutningen. At omfanget af opdateringen var begrænset, er ikke dokumenteret, herunder har regionen ikke fremlagt den ”interne beregning”, som regionen angiveligt har foretaget til dokumentation herfor. Region Syddanmark ville endvidere, for så vidt som tilbudsgiverne havde benyttet muligheden for at tilbyde forskellige rabatsatser for delkategorier af hardware henholdsvis software, med den anvendte metode, hvor regionen foretog en – ikke på forhånd i udbudsbetingelserne nærmere beskrevet og afgrænset – ændring af

produktporteføljen i underbilag 12.3 så vidt ses have haft mulighed for at påvirke tilbudsevalueringen ved at udtage eller indlægge produkter i de enkelte delkategorier.

Herefter og efter overtrædelsens karakter er der foreløbigt vurderet udsigt til, at påstanden om annullation vil blive taget til følge.

På det foreliggende grundlag kan den omstændighed, at de tilbudte rabatsatser lå inden for et relativt begrænset spænd, herved ikke føre til en ændret vurdering.

Betingelsen om *fumus boni juris* er dermed opfyldt.

Betingelse nr. 2 (uopsættelighed)

Efter det oplyste om den udbudte kontrakts omfang og betydning for Eltel finder klagenævnet det godtgjort, at Eltel vil lide et alvorligt tab, hvis anmodningen om opsættende virkning ikke imødekommes, og det efterfølgende viser sig, at kontrakten ikke lovligt kunne tildeles til TDC A/S.

Klagen er indgivet inden for standstill-perioden. Efter en samlet vurdering af karakteren af den påståede overtrædelse finder klagenævnet, at der foreligger en sådan særlig alvorlig ”*fumus boni juris*”, at der er grundlag for at lempe på uopsættelighedsbetingelsen, jf. princippet i EU-Domstolens kendelse i sag C-35/15 P(R), *Van Breda Risk & Benefits* mod Kommissionen.

Betingelsen om uopsættelighed anses herefter for opfyldt.

Betingelse nr. 3 (interessevejning)

Det lægges efter det oplyste til grund, at Region Syddanmark hidtil har kunnet varetage de hensyn til patientsikkerhed og akutberedskab, som regionen har påberåbt sig, ved midlertidige forlængelser af den bestående kontrakt. Den omstændighed, at regionen anser sådanne forlængelser for økonomisk og driftssikkerhedsmæssigt uhensigtsmæssige, kan ikke begrunde, at klagen ikke skal tillægges opsættende virkning.

En afvejning af Eltels interesse i, at der ikke indgås kontrakt på et grundlag, som foreløbigt vurderet må anses for uegnet til at danne grundlag for en

lovlig tildelingsbeslutning, og regionens interesse i at kunne indgå kontrakt, fører på denne baggrund til, at klagen skal tillægges opsættende virkning.

Herefter tillægger klagenævnet klagen opsættende virkning.

Afgørelsen om opsættende virkning betyder, at Region Syddanmark ikke må underskrive kontrakt.

Herefter bestemmes:

Påstand 1 afvises i det omfang, den henviser til udbudsloven uden angivelse af, hvilken konkret bestemmelse, der påstås overtrådt.

Klagen tillægges opsættende virkning.

Katja Høegh

Genpartens rigtighed bekræftes.

Heidi Thorsen
kontorfuldmægtig