

Behovet av stöd och hjälp till
små och medelstora företag
vid offentlig upphandling

Två rapporter skrivna av
ARS Research AB
på uppdrag av Konkurrensverket

Förord

På uppdrag av Konkurrensverket har ARS Research AB genomfört en marknadsundersökning av utbudet av konsulter för offentlig upphandling och utrett behovet av stöd och hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar. Resultaten redovisas i två rapporter.

Det är författarna själva som svarar för slutsatser och bedömningar. Dessa behöver inte nödvändigtvis återspegla Konkurrensverkets uppfattning.

Stockholm i maj 2008

Claes Norgren
Generaldirektör

Innehåll

Rapport 1:

Marknadsundersökning av utbudet av konsulter för offentlig upphandling

Rapport 2:

Behovet av stöd och hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar



KONKURRENSVERKET

MARKNADSUNDERSÖKNING AV UTBUDET AV KONSULTER FÖR OFFENTLIG UPPHANDLING

P0956



1. INLEDNING

Konkurrensverket för diskussioner med Regeringskansliet om varför små och medelstora företag inte i högre utsträckning deltar i offentliga upphandlingar. Konkurrensverket, som nu också inkluderar den tidigare Nämnden för Offentlig Upphandling (NOU), önskar få belyst om det finns stöd och hjälp i form av konsulter för bistånd i offentliga upphandlingar för små och medelstora företag. Konkurrensverket önskar också få en bild av, om eventuell kunskapsbrist hos små och medelstora företag är skälet till att de inte deltar i offentliga upphandlingar i högre grad än vad de gör idag. För att få dessa två frågor belysta har Konkurrensverket (Jan-Erik Ljusberg) tagit kontakt med ARS Research AB.

Efter ett möte på Konkurrensverket mellan Konkurrensverket och ARS Research AB utformades ett uppdrag i två steg. Det första steget innebär att ARS ska söka svar på om det finns privat konsulthjälp att tillgå för små och medelstora företag, för att på ett enklare sätt kunna medverka vid offentliga upphandlingar.

I ett andra steg ska ARS försöka ge en bild av hur dessa konsultföretag ser på marknaden för privat konsulthjälp till små och medelstora företag inom offentliga upphandlingar och söka svar på frågan, varför små och medelstora företag inte i högre grad deltar i offentliga upphandlingar.

Denna rapport är en redovisning av arbetets första steg.

2. SYFTE

Uppdraget omfattar fem steg, varav denna rapport omfattar steg 1. och 2. samt delar av steg tre i syftet nedan.

Steg 1

Undersökningen syftar till att ge en bild av om det finns privat konsulthjälp att tillgå för små och medelstora företag, för att på ett enklare sätt kunna medverka vid offentliga upphandlingar.



Steg 2

Under förutsättning att detta finns ska vi försöka kartlägga marknaden för privat konsulthjälp för små och medelstora företag för att på ett enklare sätt kunna medverka vid offentliga upphandlingar.

Steg 3

Vi ska ge en bild av marknadens storlek (t.ex. antal företag, omsättning, typer av företag, tjänster som erbjuds).

Steg 4

Vi ska försöka ge en bild av hur dessa konsultföretag ser på marknaden för privat konsulthjälp till små och medelstora företag inom offentliga upphandlingar.

Steg 5

Med grund i och med utgångspunkt från denna kartläggning ska vi söka svar på frågan, varför små och medelstora företag inte i högre grad deltar i offentliga upphandlingar.

3. RESULTATREDOVISNING

3.1 Inledning

Det samlade intrycket efter en första sondering av upphandlingskonsultbranschen är att det finns konsulthjälp att få för den som söker men att denna hjälp kanske inte är så lättillgänglig som man skulle kunna önska. En absolut majoritet av de företag vi stöter på då vi söker efter hjälp med upphandling är företag som i första hand erbjuder hjälp åt inköpssidan vid offentlig upphandling. Bland de företag som erbjuder tjänster åt leverantörsföretag kan vi se fem olika tjänsteområden som erbjuds. Dessa tjänsteområden är:

- * Söktjänster, bevakningstjänster
- * Kurser och utbildningar
- * Anbudsskrivning
- * Kvalitetssäkring av anbud
- * Överklaganden

Denna initiala undersökning har gått till så att vi har använt etablerade sökverktyg på internet för att finna möjliga upphandlingskonsulter. Till det har vi kontaktat och sökt information via kontakter som vi bedömer som troliga att kunna ge den hjälp vi söker. Tillvägagångssättet är troligtvis detsamma som när ett mindre eller medelstort företag söker konsulthjälp vid en offentlig upphandling.



Till att börja använde vi sökverket Google.se. Vi varierade sökord och frågeställningar, allt för att om möjligt komma i kontakt med så många företag som möjligt som skulle kunna hjälpa ett litet eller medelstort företag vid en offentlig upphandling. Sökord och meningar som vi använde var bland annat; "offentlig upphandling", "upphandling", "upphandlingskonsult", "konsult + upphandling", "upphandling + hjälp", "konsult + offentlig upphandling" "hjälp med/vid offentlig upphandling", "hjälp med/vid ansökning av offentlig upphandling". Utöver sökningarna i sökverket Google.se genomförde vi även sökningar hos Eniro.se, Hitta.se, 121.nu, Gulex.se, Yahoo.se. Antalet träffar vid dessa sökningar varierar givetvis kraftigt. Sökningen på ordkombinationen "offentlig upphandling" på Google.se ger mer än en kvartsmiljon träffar medan sökningen på ordet upphandlingskonsult "bara" ger drygt 900 träffar.

Av de konsulterande företag vi fann vid dessa sökningar är den stora majoriteten inriktade på att hjälpa inköpsidan vid upphandlingen. Det vill säga, det finns ett större antal företag som erbjuder den offentliga sektorn hjälp med sina inköp än vad det finns företag som erbjuder att hjälpa leverantörerna vid de offentliga upphandlingarna. Det bör även påpekas att inget av de företag som vi stött på i denna undersökning säger sig enbart arbeta med offentlig upphandling. Samtliga konsulterande företag erbjuder konsulthjälp oavsett om upphandlaren tillhör den offentliga sektorn eller den privata företagsvärden.

Även om en majoritet av de upphandlingskonsulterande företagen framför allt vänder sig till inköpsidan har vi dock funnit företag som små eller medelstora företag skulle kunna konsultera vid offentliga upphandlingar. Nedan finns en sammanställning av de upphandlingskonsulter vi fann vid denna initiala undersökning. Förutom företagets namn återfinns även information om genom vilken sökmotor som vi fann företaget samt en mycket kort presentation om vilken typ av upphandlingshjälp företaget erbjuder.

De tjänsteområden som vi har funnit är:

* Söktjänster, bevakningstjänster

Den vanligaste hjälpen som erbjuds till leverantörssidan är kontinuerlig bevakning av offentliga upphandlingar inom leverantörens bransch. Leverantören erbjuds att fortlöpande få information om offentliga upphandlingar som passar just leverantörens företag. Exempel på upphandlingskonsulter som erbjuder denna tjänst är Allego, e-avrop, Prontobid, Mercell och Opic. Flertalet av de företag som tillhandahåller denna form av bevakningstjänst erbjuder även annan hjälp vid upphandlingar (se nsdan).

* Kurser och utbildningar

Flera av företagen i ovanstående grupp erbjuder även kurser och utbildningar i upphandlingsteknik. Det finns också specialiserade utbildningsföretag som ger kurser inom området. Intresseorganisationer och branschorganisationer (t.ex. Handelskammaren) erbjuder också kurser, utbildningar och seminarieverksamhet i ämnet.



* Anbudsskrivning

Ett mindre antal företag erbjuder i första hand konsult hjälp med ansökningsarbetet vid offentliga upphandlingar. Exempel på sådana företag är Optimera Upphandlingskonsult, Svensk Affärsförmedling HB och Upphandlings-konsult AB. Det är troligt att övriga konsultföretag också kan erbjuda hjälp med anbudsskrivning vid direkt förfrågan, även om de inte aktivt marknadsför tjänsten.

* Kvalitetssäkring av anbud

Företag erbjuder sig att kvalitetssäkra anbud. Detta innebär att företaget går igenom anbudet innan det sänds in till uppdragsgivaren. Kvalitetssäkringen omfattar kontroll av att efterfrågade uppgifter och dokument finns med i anbudet och att de är giltiga. Man läser också anbudet och ger generella kommentarer.

* Överklaganden, Juridisk rådgivning

En del advokatfirmor som i första hand erbjuder juridisk hjälp vid överklaganden säger sig även kunna hjälpa till vid ansökningsarbetet.

3.2 Listning av företag som erbjuder små och medelstora företag konsult hjälp för upphandlingar

AffärsConcept AB (08-411 22 70) Eniro

Erbjuder konsulttjänster vid upphandlingsuppdrag. Framför allt för inköpare men till viss del även för leverantörer.

Allego (023-70 57 00) Google,

Erbjuder framför allt information om offentliga upphandlingar. Bevakningar av offentliga upphandlingar inom olika branscher åt kunder. Erbjuder även utbildningar och viss juridisk rådgivning om offentlig upphandling.

Almega (Svenskt Näringsliv) (08-762 69 11)

Almega kan bistå sina medlemmar med frågor och viss konsultation vid skrivning av anbud vid offentliga upphandlingar. Detta gäller troligen de flesta av förbunden inom Svenskt Näringsliv.

Compitum (040-620 60 22) Google

Framför allt juridisk rådgivning vid offentlig upphandling. Erbjuder hjälp både till upphandlare och leverantörer.

Delphi, Advokatbyrå (08-677 54 00)

Delphi Advokatbyrå har en avdelning som bistår små och medelstora företag med skrivning av anbud. Kostnad för tjänsten beror på arbetets omfattning.

**e-Avrop**

Hemsida med aviserade upphandlingar. De kan enligt hemsidan bistå med olika tjänster kring upphandling. Vi har ej nått dem för ett telefonsamtal

Ekenberg & Andersson Advokatbyrå (08-463 07 50) Google

Ekenberg & Andersson biträder både upphandlande enheter och företag som önskar delta i anbuds förfarandet att hantera det komplicerade regelverket kring offentlig upphandling.

Globala Affärer AB/ Demokratikonsult (08-29 70 73) Eniro, Google

Erbjuder konsult hjälp vid ansöknings förfarandet vid offentliga och privata upphandlingar.

Göteborgs stad Upphandlingsbolaget (031-334 37 00) Eniro

Erbjuder lättillgänglig information om offentlig upphandling samt utbildning om upphandlings förfarande. Erbjuder inte någon direkt konsult tjänst för anbudslämnare.

Inköp- & Upphandlingskonsulten i Östersund (063-10 02 39)

Erbjuder hjälp både till inköps sidan och leverantörssidan. Hjälper leverantörer att formulera anbud på rätt sätt samt kvalitetssäkra anbud.

Isep (08-615 09 90) Google

Bevakar offentliga upphandlingar enligt kundens önskemål samt skriver ansökan efter företagets önskemål.

Karl-Erik Berndtsson Upphandlingskonsult (08-618 17 44)

Hjälper idag enbart inköps sidan. Har aldrig haft någon leverantör som kund. Har fått förfrågningar om att hjälpa olika företag vid anbudsskrivning m.m. men dessa har aldrig lett till några konkreta konsulteringsjobb. Skulle dock acceptera förfrågningar om att hjälpa leverantörer vid offentlig upphandling. Anser att många småföretagare sorteras bort vid den offentliga upphandlingen på grund av enkla fel, så som felaktigt undertecknade ansökningar och felaktiga skatteverksblanketter (äldre än tre månader).

Mannheimer Swartling (08-505 765 00) Google

Affärsjuridisk advokatbyrå som tillhandahåller hjälp till leverantören dels vid ansöknings förfarandet dels vid en eventuell tvist.

Mercell (031-360 60 00) Google

Erbjuder framför allt bevakningar av offentliga upphandlingar inom olika branscher. Bevakar offentliga upphandlingar utefter urvalsprofiler.

NetPool AB (0243-135 00) Eniro**OPIC (013-47 47 500) Eniro, Google**

Tillhandahåller framför allt söktjänster men även konsultering angående upphandling.

**Optimera Upphandlingskonsult** (016-14 90 90) Google, hitta.se

Erbjuder hjälp med förfrågningsunderlag vid offentlig upphandling, kvalitetssäkring av färdiga anbud samt bistår vid missnöje med tilldelningsbeslut (överklagningar).

Powerlake, Barbro Fransson (0706-73 07 90)

Konsult som enligt Företagarförbundet ska arbeta med att bistå små och medelstora företag med anbudsskrivning.

Prontobid (040-630 64 60) Eniro,

Erbjuder webbaserade upphandlingsverktyg för både inköpare och leverantörer inom nio branscher. Ansluten leverantör får tillgång till relevanta förfrågningar från upphandlande företag i hela Norden. Leverantörerna ges möjligheten att justera sina bud i förhållande till konkurrenterna. Erbjuder inte någon direkt konsultering vid offentlig budgivning.

Svensk Affärsförmedling HB (031-722 78 20) Eniro, Google

Erbjuder konsult hjälp vid författande av anbud samt utbildningar om offentlig upphandling.

Svenska Upphandlingsbolaget (033-43 58 090)

Jobbar idag inte med att hjälpa leverantörssidan men skulle kunna tänka sig att acceptera sådana förfrågningar om de inkom. Har dock aldrig fått en sådan förfrågan.

Upphandlingskonsult AB (0498-379 99) Google,

Konsultföretag med inriktning på upphandlingstjänster. Erbjuder hjälp med att skriva anbud, Kvalitetssäkring av anbud samt uppföljning av antagna/ej antagna anbud. Företaget är specialiserat på att hjälpa till vid anbudsgivning samt att hålla utbildningar och genomföra upphandlingar enligt Lagen om offentlig upphandling (LOU).

Ovanstående företag är de upphandlingskonsulter vi anträffade som erbjuder leverantörer hjälp med ansökningsförfarandet vid offentlig upphandling. Dessa företag uttrycker explicit att de kan tillhandahålla denna tjänst. Utöver detta är det troligt att det finns andra företag som säkert skulle kunna tänka sig att erbjuda denna tjänst om de blev tillfrågade.

Vi gjorde även sökningar på området upphandlingsjuridik. Ett flertal advokatfirmor erbjuder denna tjänst men endast ett fåtal uttrycket explicit att de även tillhandahåller konsultering angående ansökningar vid offentlig upphandling. Mindre advokatbyråer som är specialiserade mot affärsjuridik och företags rådgivning kan möjligen även tillhandahålla hjälp med ansökningar om de skulle bli tillfrågade.



Efter att ha ringt ett antal företag med den gemensamma nämnare att de säger sig arbeta med upphandlingskonsultering, tillkommer några företag till listan över företag som kan hjälpa leverantörer vid offentliga upphandlingar. Samtliga företag, utom ett, av de vi tog kontakt med, arbetar i huvudsak med att hjälpa inköpssidan vid den offentliga upphandlingen. Den generella bilden är dock att även om flertalet svarar att de inte primärt hjälper leverantörssidan vid offentlig upphandling, svarade nästa samtliga att det inte utesluter att de skulle acceptera ett sådant konsultuppdrag om förfrågan inkom. Flertalet svarar dock att de aldrig fått en sådan förfrågan. Ett av de uppringda företagen arbetar primärt med att hjälpa leverantörer med att hitta offentliga upphandlingar samt att bistå med hjälp vid ansökningsförfarandet.

Den samlade bilden av upphandlingskonsultbranschen är trots allt att det finns om än relativt få företag som är direkt inriktade mot att hjälpa små och medelstora företag med ansökningsförfarandet vid offentliga upphandlingar.

Utöver de ovan nämnda företagen har vi även funnit några olika webb-publikationer, nyhetsbrev som bevakar marknaden för offentliga upphandlingar, till exempel Kommuninfo Obiz, Upphandling24. Även dessa är med våra ögon i huvudsak inriktade mot den offentliga inköpssidan, även om intressant leverantörsinformation säkert också kan ges.

Dokumera för EU NETWORKs har sammanställt en checklista för företag vid anbudslämning.

Kommerskollegium har genomfört en undersökning gällande svenska företags deltagande i offentliga upphandlingar i andra EU/ESS-länder ("Business as usual", dnr 100-567-05), som i viss mån behandlar problemställningen för ARS uppdrag. Kommerskollegiums rapport behandlar dock internationella upphandlingar och ej nationella.

ARS har även varit i kontakt med några organisationer som skulle kunna tänkas bistå små och medelstora företag med dessa tjänster.

Företagarna erbjuder ingen hjälp till leverantörsföretag vid anbudsförfrågningar. De kan heller inte rekommendera något företag som skulle kunna bistå med dessa tjänster. Vid ett konkret uppdrag "skulle det kanske inte vara omöjligt att Företagarna kunde hjälpa till på något sätt".

Företagarförbundet har inte heller någon tjänst inom detta område. Möjligen kan en företagare få råd genom organisationens rådgivningspanel. Företagarförbundet hänvisar vidare till näringslivskontoret i den aktuella kommunen, som de anser ska kunna hjälpa företag i dessa frågor.

Sveriges Kommuner och Landsting (SKL) svarar att de inte erbjuder denna typ av tjänster. De hänvisar till bland andra Allego, Opic med flera av ovan nämnda företag. NyföretagarCentrum, bistår inte med dessa tjänster.

P0956



ARS Research AB ser med spänning fram mot att genomföra resterande steg av uppdraget. Detta sker efter samråd med Konkurrensverket.

ARS Research AB
STOCKHOLM 2008-03-06

Michael Söderström



KONKURRENSVERKET

BEHOVET AV STÖD OCH HJÄLP TILL SMÅ OCH MEDELSTORA FÖRETAG VID OFFENTLIGA UPPHANDLINGAR

P0956:2



1. INLEDNING

Konkurrensverket för diskussioner med Regeringskansliet om varför små och medelstora företag (SME-företag) inte i högre utsträckning deltar i offentliga upphandlingar. Konkurrensverket, som nu också inkluderar den tidigare Nämnden för Offentlig Upphandling (NOU), önskar få belyst om det finns stöd och hjälp i form av konsulter för bistånd i offentliga upphandlingar för små och medelstora företag. Konkurrensverket önskar också få en bild av, om eventuell kunskapsbrist hos små och medelstora företag är skälet till att de inte deltar i offentliga upphandlingar i högre grad än vad de gör idag. För att få dessa två frågor belysta har Konkurrensverket tagit kontakt med ARS Research AB.

Efter ett möte mellan Konkurrensverket och ARS Research AB utformades ett uppdrag i två steg. Det första steget innebär att ARS ska söka svar på om det finns privat konsulthjälp att tillgå för små och medelstora företag, för att på ett enklare sätt kunna medverka vid offentliga upphandlingar. Detta inledande steg av utredningen om SME-företagarnas möjligheter att delta vid offentliga upphandlingar, genomfördes under början av mars månad 2008 och resulterade i rapporten; MARKNADSUNDERSÖKNING AV UTBUDET AV KONSULTER FÖR OFFENTLIG UPPHANDLING (rapportnummer: P0956).

Den samlade bilden av upphandlingskonsultbranschen, som återges i den första rapporten, är att det finns konsulthjälp att finna för de SME, som söker hjälp men att denna konsulthjälp inte är så lättillgänglig som den borde vara. Antalet företag som står till hjälp vid den offentliga upphandlingen är relativt få.

I detta, andra steg, har ARS utrett hur konsultföretag ser på marknaden för privat konsulthjälp till SME vid offentliga upphandlingar och sökt svar på frågan, ”varför små och medelstora företag inte i högre grad deltar i offentliga upphandlingar”.

Denna rapport är en redovisning av arbetets andra del.

1.2 SYFTE

Uppdraget, i sin helhet, omfattar fem steg, varav denna rapport omfattar steg 4 och 5 samt delar av steg tre.

Steg 1

Undersökningen syftar till att ge en bild av om det finns privat konsulthjälp att tillgå för små och medelstora företag, för att på ett enklare sätt kunna medverka vid offentliga upphandlingar.



Steg 2

Under förutsättning att detta finns ska vi försöka kartlägga marknaden för privat konsult hjälp för små och medelstora företag, för att på ett enklare sätt kunna medverka vid offentliga upphandlingar.

Steg 3

Vi ska ge en bild av marknadens storlek (t.ex. antal företag, omsättning, typer av företag, tjänster som erbjuds).

Steg 4

Vi ska försöka ge en bild av hur dessa konsultföretag ser på marknaden för privat konsult hjälp till små och medelstora företag inom offentliga upphandlingar.

Steg 5

Med grund i och med utgångspunkt från denna kartläggning ska vi söka svar på frågan, varför små och medelstora företag inte i högre grad deltar i offentliga upphandlingar.

1.3 Målgrupp

Undersökningarna har genomförts bland upphandlingskonsulter och då framför allt de upphandlingskonsulter som primärt eller sekundärt arbetar med att hjälpa leverantörssidan vid de offentliga upphandlingarna.

1.4 Metod

Denna del av undersökningen är genomförd med kvalitativ metodik, genom personliga telefonintervjuer. En del frågor har inneburit att respondenterna angivit kvantitativa svar och att en del svar har kvantifierats och återges i procenttal. Antalet intervjuer är dock lågt, varför dessa kvantifieringar snarare ska ses som riktvärden, än som strikt fakta.

En kvalitativ undersökning ger olika förklaringar och aspekter på ämnet för undersökningen. Det som skiljer kvalitativa resultat från kvantitativa är att man får reda på många, kanske alla, möjliga aspekter och synpunkter på ett ämne, men inte hur starka eller hur vanligt förekommande de är. Man måste vara försiktig om man vill generalisera de kvalitativa resultaten till hela målgruppen. Kvalitativa undersökningar används främst för att finna ökade förklaringsvärden och resonemang kring ett ämne.



Med en kvalitativ undersökning kan vi på bästa sätt få fram vad Sveriges upphandlingskonsulter anser vara skälen till att små och medelstora företags deltagande vid offentliga upphandlingar ser ut som det gör. De kvalitativa metoderna ger oss möjligheten att uppfatta vilka delar av sitt resonemang man vill betona, vad som är viktigt och varför. Vi får helt enkelt möjligheten att höra hur Sveriges upphandlingskonsulter resonerar.

1.5 Frågeformulär

Frågeformuläret är framtaget av Konkurrensverket och ARS i samråd och omfattar 15 frågor.

1.6 Genomförande

Undersökningen omfattar från början 22 upphandlingskonsultföretag. Denna rapport baserar sig på 16 genomförda telefonintervjuer.

Fyra företag var inte anträffbara under undersökningsperioden, varav tre verkar har avslutat sin verksamhet. Ett företag visade sig vara en dubblett av ett annat företag som ingick i undersökningen.

Varje företag söktes åtminstone 7 gånger innan det betraktades som ej anträffbart.

När vi i några intervjuer redovisar att vi har identifierat 22 företag som säger sig arbeta med att hjälpa SME, får vi reaktionen att detta är lågt och att det troligen finns många fler företag inom området. En förklaring är att man bedömer att många företag inom verksamhetsområdet är mycket små och endast verksamma lokalt, andra har verksamheten mer eller mindre informellt eller som en sidoverksamhet som man inte annonserar. Man anger också att företags-sammanslutningar, till exempel lastbilscentraler, taxi-växlar kan sägas hjälpa SME med upphandlingar, då dessa företag representerar många SME.

ARS har sökt VD eller person i jämförbar position då vi har kontaktat företagen.

Intervjuerna genomfördes per telefon och intervjuerna genomfördes mellan den 17 mars och 10 april 2008. Intervjuerna varade i mellan 5 och 45 minuter.

Intervjuerna genomfördes som fria samtal mellan den intervjuade och ARS.



1.7 Resultatredovisning

Då undersökningen framför allt är kvalitativ, är rapporten rikt illustrerad med citat från intervjuerna. Rapporten är strukturerad så att en del av rapporten är en neutral sammanfattning av upphandlingskonsulternas svar på de olika frågorna. En andra del utgörs av ARS:s kommentarer, tolkningar och analys av vad som framkommit under intervjuerna. ARS gör denna distinktion för att Konkurrensverket tydligt ska kunna se vad som framkommit vid intervjuerna och vad som är ARS:s tolkningar av resultaten. Citat från intervjuerna är inom citationstecken, indragna samt kursiverade.

För de kvantitativa frågorna presenteras resultaten generellt i diagramform alternativt i tabell. Önskar läsaren studera resultaten mer i detalj, hänvisas till tabellverket i bilaga 1. Vid läsning av tabellverket kan läsaren finna att skillnader om en procent kan finnas mellan värden i diagrammen och i tabellerna. Detta förklaras av avrundningseffekter i diagramprogrammet. Värdena i tabellerna är avrundade till närmaste hela procenttal. Anges inget värde, innebär det att ingen intervjuad har avgivit svaret.



2. RESULTATREDOVISNING

2.1 Inledning

Denna del av rapporten är skriven med frågeformuläret som disposition. Texten är upplagd så att först presenteras frågans formulering, totalresultaten kommenteras. Kvantitativa svar redovisas eventuellt därefter i diagramform alternativt i tabell. Där frågan till konsultföretaget har varit öppen och svaren givits i fri form, redovisas dessa svar i form av en sammanfattande text med målet att återge de mest frekvent förekommande svaren. Önskar läsaren studera resultaten mer i detalj, hänvisas till tabellverket i bilaga 1.

2.2 Bakgrund

Efter en kortare introduktion där undersökningens huvudfråga – ”varför är det inte fler små och medelstora företag som lämnar anbud i offentliga upphandlingar” – presenteras, ber vi företaget att kortfattat beskriva inom vilken bransch företaget är verksamt samt företagets verksamhet.

1. *Får jag först fråga vilka är Ditt företags verksamhetsområden totalt sätt? Beskriv kortfattat.*

Eftersom urvalet till undersökningen baserar sig på att företagen på något vis arbetat med offentlig upphandling, är det föga förvånande att samtliga företag nämner upphandling, då de beskriver sin verksamhet. Två av företagen som vi intervjuar säger sig enbart arbeta med att hjälpa inköpssidan vid offentliga upphandlingar. Resterande 14 företag säger att de delvis eller helt arbetar med att hjälpa leverantörer vid offentlig upphandling. Några företag säger att arbetet med att hjälpa SME vid offentliga upphandlingar är deras huvudverksamhet andra svarar att det är en av många delar inom företaget. Mer information om konsultverksamhetens del av det totala verksamhetsområdet finns under fråga 3.

I de fall företagaren inte nämner att de arbetar med offentlig upphandling, när vi ber dem beskriva sitt verksamhetsområde, ställer vi en följdfråga för att försäkra oss, om företaget ingår eller inte ingår i målgruppen för undersökningen.

2. *Arbetar ni med att hjälpa små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar?*



Eftersom samtliga intervjuade företag beskriver att deras verksamhetsområde innefattar offentlig upphandling har ingen företagare behövt svara på fråga 2 och följaktligen finns inga resultat att redovisa.

Efter dessa inledande frågor ställer vi en fråga om hur stor del av företagets verksamhet som utgörs av konsult hjälp till små och medelstora företag vid offentlig upphandling. Företagen har besvarat frågan utifrån tre aspekter – antal uppdrag, del av omsättning samt nedlagd tid.

- 3. Ungefär hur stor del av företagets verksamhet utgör hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar, sett till antal uppdrag, del av omsättning, nedlagd tid?*

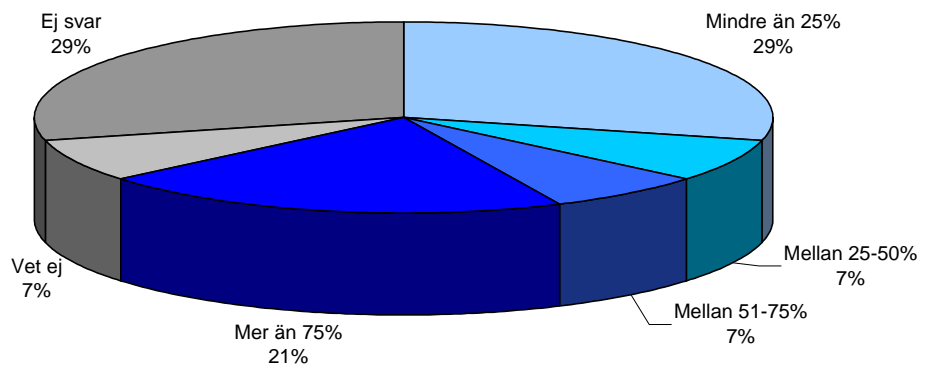
21 procent (3 företag) har svarat att, hjälp till små och medelstora företag utgör mer än tre fjärdedelar av företagets uppdrag. 29 procent (4 företag) har svarat att, hjälp till små och medelstora företag utgör mindre än en fjärdedel av företagets uppdrag. 7 procent (1 företag) har svarat att, hjälp till små och medelstora företag utgör mellan 25 och 50 procent. Lika många har svarat att hjälp till små och medelstora företag utgör mellan 51 och 75 procent. Ett företag har svårt att ange svar på denna fråga.

I genomsnitt har företagen svarat att, hjälp till små och medelstora företag utgör drygt 40 procent av företagets uppdrag.



Ungefär hur stor del av företagets verksamhet utgör hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar, sett till antal uppdrag?

Bas: Samtliga



4. *Ungefär hur många personer hos er arbetar med hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar?*

Bland de intervjuade företagen är det genomsnittliga antalet personer, uttryckt i helårstjänster, som arbetar med att hjälpa små och medelstora företag vid offentlig upphandling, 2 personer. Även här har många företag haft svårt att ange antalet tjänster.

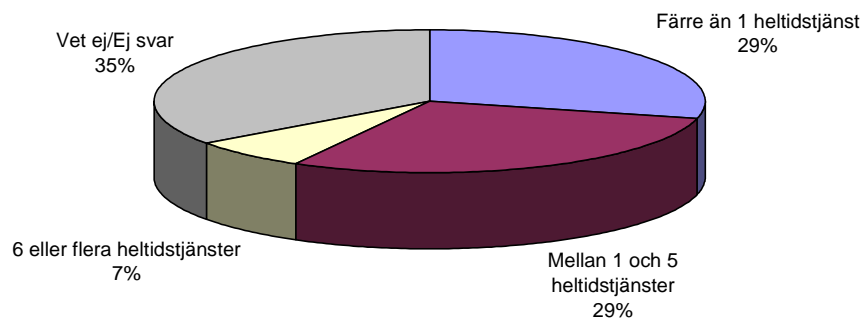
För företag som är verksamma genom annonsering och informations spridning om aktuella upphandlingar är antalet tjänster inte ett relevant mått på företagets verksamhet inom området.

Vi kan dock konstatera att företagen som är verksamma inom området är relativt små och själva att betrakta som SME.



Hur många personer arbetar med hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar? Antal helårstjänster

Bas: Samtliga



Efter det ställer vi en fråga om företagets omsättning.

5. *Ungefär hur stor är er omsättning räknat i kronor för uppdrag gällande hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar?*

Då endast två företag har svarat på frågan, redovisar vi inte dessa resultat. Resultat baserade på färre än 6 svarande får inte redovisas enligt marknadsundersökningsbranschens etiska regler.

2.3 Marknaden

Efter de inledande frågorna om upphandlingskonsulternas företag ställer vi fyra frågor om hur upphandlingskonsulterna uppfattar marknaden för hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar.

Den första frågan vi ställer handlar om företagets verksamhet har ökat eller minskat, eller har varit oförändrad, sett till de senaste två åren. Vi har låtit upphandlingskonsulterna uttala sig om företagets utveckling utifrån antal uppdrag, omsättning, nedlagd tid, antal helårstjänster samt omsättning. Frågan som vi ställer lyder;

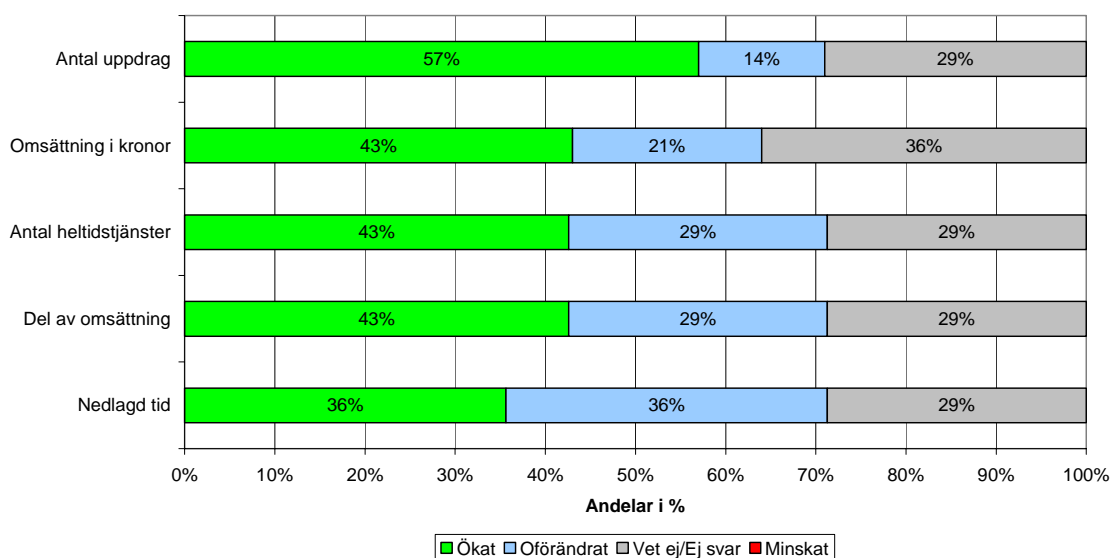
6. *Om Du ser tillbaka två år, har verksamheten med hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar ökat, minskat eller varit oförändrad, sett till antal uppdrag, del av omsättning, nedlagd tid, antal helårstjänster och omsättning i kronor?*



Som framgår av diagrammet nedan är det ingen av de intervjuade upphandlingskonsulterna som anser att marknaden att hjälpa små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar har minskat de senaste åren. Detta gäller oberoende vilken aspekt av verksamheten vi studerar. Störst andel upphandlingskonsulter anser att verksamheten har ökat sett till antalet uppdrag.

Har verksamheten med hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar ökat, minskat eller varit oförändrad?

Bas: Samtliga



Vi får kommentarer att intresset för offentliga upphandlingar bland SME följer konjunktursvängningarna. I högkonjunktur är intresset mindre, eftersom det då finns arbeten i andra sektorer och företagen inte behöver söka uppdrag. Det motsatta råder i lågkonjunktur, då företagen söker uppdrag.

Några intervjuade talar om att branschen är ny och ung. Lagstiftningen tillkom 1994, men det var först i början av 2000-talet som branschen började utvecklas. Fortfarande är det så att många nya företag startas i branschen och att en stark utveckling sker. Det saknas ännu en konsolidering av företagen och branschen lider av strukturella problem.

Vi ställer även en fråga om upphandlingskonsulternas uppfattning om branschen som helhet. Alltså, om marknaden att hjälpa små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar har ökat, minskat eller varit oförändrad. Frågan är formulerad enligt följande;

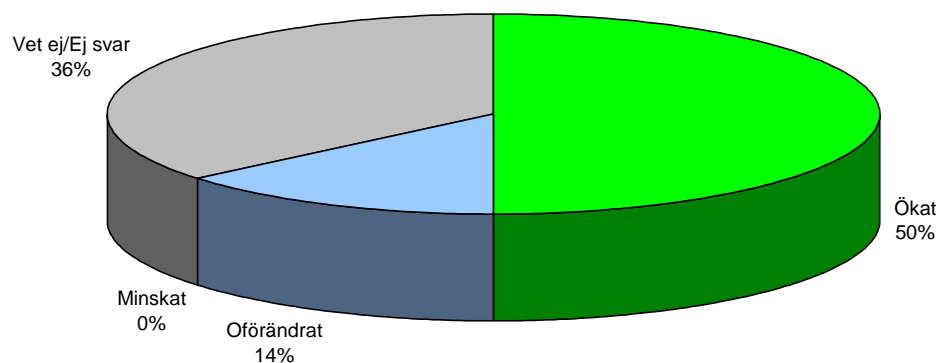
7. Om Du ser till marknaden för hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar, som helhet i Sverige, bedömer Du att den har ökat, minskat eller varit oförändrad? Se till utvecklingen under de två senaste åren.



50 procent av Sveriges upphandlingskonsulter svarar att de uppfattar att marknaden för att hjälpa små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar har Ökat de senaste två åren. 14 procent svarar att de uppfattar att marknaden har varit Oförändrad under samma tidsperiod och 36 procent svarar att de Inte vet eller har Inte velat svara på frågan.

Om Du ser till marknaden för hjälp till små och medelstora företag vid offentliga upphandlingar, bedömer Du att den har ökat, minskat eller varit oförändrad?

Bas: Samtliga



Efter det ställer vi en fråga om vilka upphandlingskonsulterna uppfattar som sina konkurrenter.

8. Vilka är era främsta konkurrenter? SPONTANA SVAR

Svaren varierar mycket beroende på inom vilken bransch upphandlingskonsulten är verksam inom. De som utöver upphandlingshjälp även arbetar med upphandlingsjuridik tenderar att ange att deras konkurrenter är advokatfirmor medan de som arbetar med att förmedla upphandlingar anger att andra förmedlare är deras konkurrenter. De respondenter som renodlat arbetar som att hjälpa SME-företagare med upphandlingsarbetet säger generellt att det inte anser sig ha några konkurrenter.

Den sista frågan vi ställer angående upphandlingskonsulternas uppfattning om upphandlingsbranschen är en fråga om företagets uppskattning av sitt eget företags andel av marknaden. Frågan lyder;

9. Vilken marknadsandel har ni enligt er egen bedömning?



Då färre än 6 respondenter har valt att ange något annat svar än Vet ej på denna fråga redovisar vi inte svar i linje med marknadsundersökningsbranschens etiska regler som säger att resultat baserade på färre än 6 svarande inte bör redovisas.

2.4 Små och medelstora företag i offentlig upphandling

Efter att ha låtit upphandlingskonsulterna beskriva sin verksamhet och sin uppfattning av branschen som helhet, närmar vi oss nu undersökningens huvudfråga om varför inte fler små och medelstora företag i högre grad deltar vid offentliga upphandlingar. Men innan vi låter upphandlingskonsulterna resonera om varför det ser ut som det gör och vad man skulle kunna göra för att förändra situationen, vill vi veta vad upphandlingskonsulterna anser om den rådande situationen. Anser alla upphandlingskonsulter att små och medelstora företag inte deltar i tillräckligt stor utsträckning eller är det en felaktig bild? Vi inleder därför med en fråga om upphandlingskonsulterna anser att små och medelstora företag redan idag deltar i stor utsträckning eller om de anser att det skulle kunna vara fler små och medelstora företag som deltar. Frågan lyder;

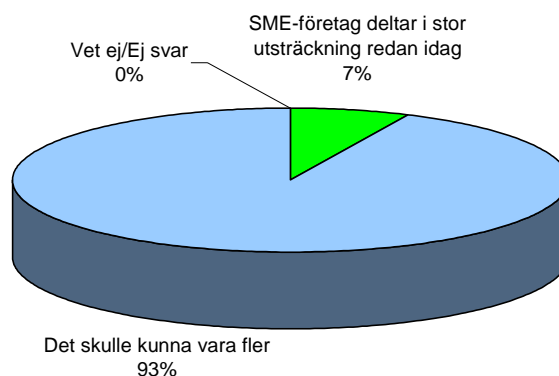
10. Mellan Regeringskansliet och Konkurrensverket för man bland annat diskussioner om varför små och medelstora företag inte i högre utsträckning deltar i offentliga upphandlingar. Jag skulle nu vilja fråga Dig om Du anser att små och medelstora företag inte deltar i tillräckligt stor utsträckning i offentliga upphandlingar.

En absolut majoritet av de upphandlingskonsulter vi har intervjuat anser att det skulle kunna vara fler små och medelstora företag som deltar vid offentliga upphandlingar. Endast en svarar att SME redan idag deltar i stor utsträckning.



Anser Du att små och medelstora företag inte deltar i tillräckligt stor utsträckning i offentliga upphandlingar?

Bas: Samtliga



Efter det kommer vi till undersökningens egentliga huvudfråga. Svaren på denna fråga och nästföljande kan sägas, i genomsnitt ha upptagit mer än tre fjärdedelar av intervjutiden. Det är också här vi har velat att upphandlingskonsulterna ska tala fritt för att vi ska kunna fånga så många uppfattningar som möjligt. Om tidigare del av intervjun var av mer kvantitativ karaktär är resterande del nästintill helt och hållet kvalitativ. Vi frågar upphandlingskonsulterna;

11. Vad tror Du är skälen till att små och medelstora företag inte i högre utsträckning deltar i offentliga upphandlingar?

De intervjuade upphandlingskonsulterna har givits möjligheten att svara spontant och svaren är av mer resonerade karaktär. Vi har även ställt följdfrågor, deltagit i resonemangen, uppmanat respondenterna att förtydliga/fördjupa vissa tankegångar samt även problematiserat en del av respondenternas svar, allt för att få fram så mycket information om konsulternas uppfattning om varför små och medelstora företag inte deltar vid offentliga upphandlingar i större utsträckning.

I stort sett samtliga intervjuade upphandlingskonsulter nämner att upphandlingsarbeten kan vara eller upplevas krångliga för småföretagare. Upphandlingsarbetet innebär onekligen en hel del pappersarbete. Framför allt menar de flesta upphandlingskonsulter att den genomsnittlige småföretagaren inte har erfarenheten att skriva välformulerade anbud.



”Det är mycket krångel, mycket pappersarbete, mycket formalia att skriva ett korrekt anbud. Det är ingenting man gör perfekt, bara så där första gången.”

”Mycket administrativt arbete, byråkratiskt och krångligt om man inte är van. Många småföretagare är inte vana att arbeta på det sättet”.

Att upphandlingsarbete innebär ett visst mått av pappersarbete kan dock uppfattas som trivialt och generellt anser även upphandlingskonsulterna att det är ofrånkomligt att anbudsarbetet till viss del innebär pappersarbete.

”Det är svårt att komma runt det faktum att det innebär en del pappersarbete när man vill vara med och lägga ett anbud”

”Kanske går det att förenkla vissa aspekter av den offentliga upphandlingen men det kommer dock alltid att vara några papper som ska fyllas i på ett korrekt sätt. Allt skrivbordsjobb går inte att förenkla bort, då är vi snart tillbaka till uppgörelser över telefon och då blir det många informella handslag och ryggdunkande.”

Det är dock viktigt att påpeka att flera av de intervjuade upphandlingskonsulterna anser att småföretagarna felaktigt tror att anbudsskrivandet är svårare än vad det i realiteten är. Även om många upphandlingskonsuler säger att anbudsskrivandet innebär mycket och ibland krångligt, pappersarbete, påpekar flera att det inte är omöjligt för en småföretagare att klara av uppgiften. Det krävs en viss noggrannhet men det är något en vanlig småföretagare kan lära sig.

”Många småföretagare upplever att det är väldigt byråkratiskt att lägga ett anbud. Det stämmer till viss del men ibland upplever jag det som att företagarna överdriver svårigheten.”

”De flesta småföretagare tror att det är mer krångel än vad det är. Man måste vara noggrann och göra allt rätt men det är inte omöjligt för en småföretagare att lämna det vinnande anbudet”.

”Visst innebär anbudsarbetet att man måste sätta sig in i ett regelverk men du behöver inte vara professor i företagsekonomi för att skriva ett anbud på rätt sätt. /.../ Det är inte så svårt som en del småföretagare tror.”

”Det är mycket tro och lite vetande i den här branschen och speciellt när det kommer till småföretags syn på offentliga upphandlingar. Många tror att det är svårare än vad det är. Man kan behöva lite hjälp i början men det går att fixa själv.”



De flesta upphandlingskonsulter menar dock att det som gör upphandlingsskrivandet krångligt för småföretagaren och vilket leder till att många småföretagare drar sig från att delta vid offentliga upphandlingar, är att ett anbudsskrivande till stor del innebär att efterleva till synes byråkratiska detaljer. Flera upphandlingskonsulter menar att anbudsarbetet medför ett stort mått av noggrannhet som många småföretagare har svårt att leva upp till. Många upphandlingskonsulter nämner även att anbudena vid offentliga upphandlingar ibland innehåller delar som småföretagare inte är vana att hantera. Vad man menar är att små och medelstora företag är vana att mer affärsmässigt genomföra förhandlingar där fokus ligger på pris och kvalitet. Vid Offentliga upphandlingar lägger istället den upphandlande myndigheten fokus på andra politiska aspekter.

”Anbudsskrivandet innebär delvis att tolka komplicerade regelverk, det är många små petitesser som lätt kan bli fel. Det kan vara svårt för små och medelstora företag att klara av. /.../ får man bakläxa tillräckligt många gånger ger man upp”.

”Det innebär mycket jobb, mycket krångel med små detaljer. Femtioelva blanketter från skatteverket som samtliga måste vara korrekt underskrivna och daterade. Det är sanningsintyg, jämställdhetsplaner och miljöplaner. Många småföretagare storknar vid tanken att sitta vid skrivbordet i flera dagar för att få alla blanketter korrekt ifyllda.”

”Det är ett stort fokus på politiska krav – sociala krav, jämställdhetsintyg och sanningsförsäkringar”.

”Små företags anbud, plockas ibland bort på grund av mindre, tillsynes byråkratiska detaljer som inte uppfylls till punkt och pricka. /.../ plockas man bort kanske man inte skriver några fler anbud”.

”I vissa fall kan en leverantör ha det bästa anbudet men snubblar på mållinjen eftersom den har glömt att bifoga en blankett från skatteverket eller liknande. /.../ Jag tror att många små och medelstora företag struntar i att försöka vara med vid offentliga upphandlingar då de hör att andra företag faller ifrån på grund av struntsaker.”

Några av upphandlingskonsulterna sätter det ibland komplicerade anbudsskrivandet i relation till vad de menar är myndigheters rädsla att få sina upphandlingar överklagade eller att dra ut på tiden. Man menar att myndigheterna fokuserar mer på att inte kunna få den offentliga upphandlingen överklagad än att värdera kvalitet och pris på olika anbud.



”LOU är i sig en bra skriven lag men tillämpningen är allt för strikt. Drivkraften hos myndigheten är inte att köpa in den bästa möjliga tjänsten till det bästa möjliga priset utan istället att genomföra upphandlingen, juridiskt sett, helt korrekt så att det inte går att överklaga.”

”Jag förstår att kommunerna måste följa den lagstiftning som finns och att denna lagstiftning måste vara tydlig. Men ibland framstår det som att det enda kommunerna är intresserade av är ett anbud som är vattentätt [att det vinnande anbudet inte går att överklaga]. Kommunerna vill till varje pris undvika att upphandlingen ska dra ut på tiden. Att det vinnande anbudet är vattentätt är prio ett, vilket anbud som är billigast, har bäst kvalitet, skulle utföras snabbast och bäst är sekundärt.”

”I vissa fall vet den upphandlande myndigheten att om en viss leverantör inte får jobbet kommer de att göra allt för att trassla till det. I sådana fall blir upphandlaren väldigt noga med varje enskild detalj i det anbud de kommer att acceptera. De småföretag som inte har alla papper i ordning blir inte aktuella i sådana situationer.”

”När myndigheter läser anbud letar de inte efter det anbud som erbjuder den bästa lösningen till bästa pris. Kommunen eller myndigheten letar istället efter det anbud som är billigast, oavsett kvalitet och som är hundra procent korrekt skrivet.”

Andra upphandlingskonsulter vi talat med menar att det formella regelverket kring offentliga upphandlingar, ibland används av kommuner och myndigheter för att gallra bland anbuden. Vad man menar är att den upphandlande myndigheten i ett initialt stadium är noga med detaljer för att på så sätt slippa att värdera pris och kvalitet på samtliga anbud.

”Om det kommer in mängder av anbud från leverantörer är det klart att ribban, för hur strikt LOU tolkas, höjs. Om det å andra sidan är få leverantörer som kommer in med anbud kan man i vissa fall till och med höra av sig och be leverantören att komplettera sitt anbud med det saknade pappret.”

”Att vara byråkratisk /.../ är ett lätt sätt att slippa väga alla anbud mot alla. Om det råkar saknas en underskrift på ett anbud är den borta. Om det saknas ett papper från skatteverket på ett annat anbud är den borta. Och så vidare.”

En åsikt som nästan samtliga intervjuade framför är den att den relativa kostnaden, för en småföretagare, att delta vid en offentlig upphandling alltid är högre, än för ett större företag. Vad man menar är att arbetsinsatsen – skriva



anbud, kvalitetsgranska, träffa uppdragsgivaren – är lika stor oavsett om det är ett enmansföretag eller ett storföretag som deltar vid den offentliga upphandlingen. Framför allt menar flera av de intervjuade att kostnaden, i form av arbetsinsats, är väldigt hög för småföretagare när man inte vet att man får uppdraget.

”Det är en stor risk för småföretagare att lägga ner mycket tid på anbudsarbetet eftersom det i många fall inte leder till några intäkter”.

”Framför allt är det allt för kostsamt och resurskrävande att ge sig in i anbudsarbetet när man inte vet om det kommer att generera några intäkter”.

”Anbudsarbetet är mycket tids- och resurskrävande, kanske till ingen nytta, för den som inte är kunnig på området”.

”Primärt tror jag att det är en resursfråga. Det tar för mycket tid och pengar att jobba med ansökningar, speciellt om man inte får uppdraget. Kostnaderna är höga i relation till vad som står att vinna.”

”Det är i stort sett lika stora kostnader och nedlagt arbete för ett litet företag att lägga ett anbud på ett litet uppdrag, som det är för ett stort företag att lägga ett anbud på ett jätteuppdrag. Relativt sett, blir kostnaden större för det lilla företaget.”

En annan förklaring till varför små och medelstora företag inte deltar vid offentliga upphandlingar i större utsträckning, som flera upphandlingskonsulter framförde, är att det råder en okunskap bland småföretagare om att de offentliga upphandlingarna existerar. Många av upphandlingskonsulterna vi talat med menar att många småföretagare är ovetande om att det finns mängder av uppdrag att lägga anbud på.

”Okunskap om att upphandlingar pågår, många små och medelstora företag har inga källor till information om pågående upphandlingar.”

”Det råder en stor okunskap bland egenföretagare om att det finns offentliga upphandlingar att lägga anbud på.”

”Jag tror att många småföretagare inte vet att det finns offentliga upphandlingar att lägga anbud på.”

”Det ligger inte i den naturliga småföretagarkulturen att söka jobb på det sättet. Väldigt många mindre företag är helt ovetande om att det finns offentliga uppdrag att göra, att komma in med anbud på.”



”Många småföretagare arbetar inte på det sättet. Man sitter inte framför datorn och letar jobb. Jag undrar hur många småföretagare som överhuvudtaget vet att upphandlingar existerar.”

”Alla småföretagare skulle kanske inte komma in med anbud, men om alla visste att det finns en stor marknad inom offentlig upphandling skulle betydligt fler än idag delta vid upphandlingarna.”

Flera upphandlingskonsulter framför även förklaringen, att det råder högkonjunktur, inom flera branscher sedan flera år tillbaka och att detta medför att få småföretag inte har tid att engagera sig i arbetsamma anbudsprocesser.

”Det är högkonjunktur, många småföretag behöver inte mer jobb. Det är egentligen inte så krävande att skriva anbud men om man redan har fullt upp är det inte det första man väljer att lägga sin tid på.”

”Högkonjunkturen gör att många enmansföretag inte ens behöver fundera på att skriva anbud. De har jobb så det räcker och blir över.”

En annan orsak som framförs av ett flertal av de intervjuade upphandlingskonsulterna är att offentliga upphandlingar ofta inte är anpassade, vad gäller omfattning på uppdraget, för att små och medelstora företag ska kunna vara med och lägga anbud. Småföretagare är givetvis aldrig formellt hindrade från att komma in med ett anbud men har svårt att leva upp till den upphandlande enhetens krav. Flera upphandlingskonsulter menar att många offentliga upphandlingar är för stora för småföretag att vara med och lägga anbud på.

De offentliga upphandlingarna går mot allt större upphandlingar. Flera kommuner går samman i samverkansgrupper och gör gemensamma upphandlingar. Det kan vara svårt för till exempel en handelsträdgård i Leksand att lämna anbud på leverans av parkväxter och skötsel av parker i samtliga kommuner i Dalarna. Verk och myndigheter gör allt oftare ramavtalsupphandlingar. Leverantören ska då ansvara för till exempel all kontorsutrustning för verket eller myndigheten under avtalsperioden, som oftast är två år med option på förlängning.

De stora upphandlingarna och de långa kontraktstiderna gör att SME inte har möjlighet att lämna anbud och att de företag som inte får uppdraget utestängs från en köpare under lång tid.



”Små företagare har svårt att möta de krav som de offentliga upphandlarna ofta ställer på volymer, omfattning och kontraktstider.”

”Många upphandlingar är inte bara lokala utan ibland regionala och i vissa fall nationella. Småföretag är inte ett seriöst alternativ vid sådana jätteupphandlingar som tyvärr är allt för vanligt.”

”Det är ofta för stora uppdrag. Offentliga myndigheter vill spara pengar och försöker därför att lägga allt på en enda stor upphandling. SME-företag har svårt att kunna ta sig an sådana stora uppdrag.”

”Nu när det är upphandling av kontorsmateriel för 13 kommuner i norra Storstockholm, har inte de små leverantörerna någon chans att medverka. Det är bara för dom stora.”

”Om vi tar ett exempel att alla kommuner i Dalarna går samman för att handla upp hörapparater, blir upphandlingen bara aktuell för de stora aktörerna. Skulle varje kommun göra egna upphandlingar, skulle den lokale hörapparatshandlaren kunna lägga ett bud. Som liten kan man inte ta de stora riskerna. Man kan och vill inte binda sig i långa kontrakt och stora volymer.”

Någon menar att, just småföretagare har svårt att delta vid offentliga upphandlingar eftersom de är nischade inom en specifik bransch.

”Småföretag är ofta för nischade för att kunna vara med vid stora myndigheters stora upphandlingar.”

Ett problem som angränsar till småföretagarnas problem med att upphandlingsvolymerna ofta är för stora för dem att lägga anbud på, verkar vara att många småföretagare inte klarar av eller vill acceptera de ekonomiska krav som vissa offentliga uppdrag medför. Dessa krav kan till exempel gälla faktureringsrutiner.

”Det är väldigt svårt för småföretagare att ligga ute med stora summor pengar under längre tidsperioder och många offentliga myndigheter betalar först efter avslutat jobb.”

”Det är inte helt ovanligt att myndigheter inte betalar en krona före avslutat uppdrag. Om det är ett uppdrag som löper under en längre tid medför det att företaget kommer att få vänta väldigt länge på betalning trots att företaget har löpande utgifter under hela uppdragstiden.”



På följdfrågan att de stora upphandlingsvolymerna går att klara genom möjligheten att gå samman med andra små eller medelstora företag menar de flesta att det är en möjlig lösning, men att det dels är juridiskt komplicerat, dels att det inte ligger i småföretagarandan att inleda samarbeten. Småföretagaren är inte alltid intresserad av att samverka med sina konkurrenter.

”Det är allt för juridiskt krångligt att gå samman med andra leverantörer. Det är om möjligt än mer pappersarbete att delupphandla och att komma överens med andra småföretag, än vad det är att skriva ett korrekt anbud.”

”Det är föga troligt att småföretag som tycker att det är mycket pappersarbete med att skriva ett anbud skulle finna det enkelt och praktiskt att inleda samarbeten med andra leverantörer.”

En sista förklaring som framfördes till varför för få SME deltar vid offentliga upphandlingar är att upphandlingsbevakningsbranschen domineras av ett fåtal stora aktörer som gör mer skada än nytta för små och medelstora företags möjligheter att delta vid offentliga upphandlingar.

”Att vara kund hos någon av de tre stora upphandlingsbevakningsföretagen är väldigt dyrt för ett småföretag. Effekten är att mindre företag inte anser sig ha råd att köpa dessa bevakningstjänster och de som har råd har endast råd att köpa tjänsten från en av de tre stora aktörerna - OPIC, Allego eller Mercell. /.../ Problemet är att om en kommun annonserar genom OPIC når kommunen endast de leverantörer som är OPIC-kunder, om kommunen väljer att annonsera genom Mercell nås endast Mercell-leverantörer. Alla andra leverantörer står utanför den upphandlingen.”

”Det är inte alltid myndigheterna når ut till alla möjliga leverantörer när de går genom något företag som ska finna leverantörer åt dem.”

Ytterligare ett skäl som vi har stött på är att SME inte har insikt i att det även är stora kostnader att marknadsbearbeta företag och kunder inom den privata sektorn. Även om den privata sektorn upplevs som enklare av SME, så krävs det mycket bearbetning och även här är utgången av arbetet ovisst. Om SME skulle ha insikt i enkelheten och tydligheten i den offentliga upphandlingen så skulle fler SME delta i upphandlingar enligt våra intervjuer.

Som synes finns det många uppfattningar bland de upphandlingskonsulter vi har intervjuat till varför inte fler små och medelstora företag deltar vid offentliga upphandlingar. Om ett sammanfattande svar skall återges av vad Sveriges upphandlingskonsulter anser är anledningen till att inte fler små och medelstora



företag deltar vid offentliga upphandlingar blir svaret att det råder stor okunskap bland företagarna om att offentliga upphandlingar pågår. Att många företagare, delvis felaktigt, anser att anbudsarbetet är allt för komplicerat. En annan central faktor är att SME inte behöver lämna anbud. De har tillräckligt med arbete ändå.

Utöver detta är även förklaringen att små och medelstora företags relativa kostnader, för att delta vid offentliga upphandlingar, är allt för stora, en viktig förklaring till varför inte fler små och medelstora företag deltar vid offentliga upphandlingar.

En huvudsaklig andel av Sveriges upphandlingskonsulter säger att anbudsskrivandet kan vara komplicerat för den som inte är van att skriva anbud till offentliga myndigheter. De flesta upphandlingskonsulter menar att den genomsnittlige småföretagaren inte har erfarenheten att skriva välformulerade och korrekta anbud. Dock påpekar nästan samtliga upphandlingskonsulter vi talat med att anbudsskrivandet inte är så invecklat att det inte går att lära sig att göra det på ett korrekt sätt.

Det inslag i anbudsskrivandet som Sveriges upphandlingskonsulter, trots allt menar är speciellt komplicerat för småföretagare är de tillsynes små formella detaljerna. Upphandlingskonsulterna menar att ett korrekt anbudsskrivande innebär att efterleva många små detaljer. Småföretagaren fokuserar istället generellt på pris och kvalitet och inser sällan vikten av de små byråkratiska detaljerna.

Orsaken till att offentliga myndigheter sätter så pass stort fokus på små detaljer är enligt Sveriges upphandlingskonsulter att myndigheterna är allt för rädda att upphandlingen ska dra ut på tiden på grund av överklagningar samt att myndigheter använder byråkratiska detaljer som sållningsmekanism för att förenkla upphandlingsarbetet.

Vidare menar en absolut majoritet av de upphandlingskonsulter vi har talat med att det råder en stor okunskap bland Sveriges små och medelstora företag om att offentliga upphandlingar pågår. Sveriges upphandlingskonsulter menar helt enkelt att allt för få små och medelstora företag känner till att det finns offentliga upphandlingar som de skulle kunna vara med och lämna anbud på.

Möjliga orsaker till att det råder stor okunskap om att offentliga upphandlingar existerar är delvis, enligt de upphandlingskonsulter vi har talat med, att det råder högkonjunktur och att många småföretag inte behöver mer jobb än de har. I tider av hårdare konkurrens kan man möjligen tänka sig att fler småföretagare mer aktivt letar efter uppdrag och kunder och så även offentliga upphandlingar. Andra förklaringar som framförs av Sveriges upphandlingskonsulter är att det inte ligger i den typiska småföretagskulturen att söka jobb på det sätt som fodras för att man ska komma i kontakt med offentliga upphandlingar. Småföretagarna är mer vana vid att potentiella kunder kontaktar dem, istället för att småföretagarna själva letar upp eventuella kunder.



En uppfattning som delas av nästan samtliga intervjuade upphandlingskonsulter är att omkostnaderna för mindre företag att delta vid offentliga upphandlingar är allt för stora. Kostnaderna i form av anbudsskrivande, kvalitetsgranskning, kundkontakt m.m. blir allt för kostsamma för ett mindre företag. Framför allt när dessa arbetsinsatser inte garanterar några intäkter. Flera av Sveriges upphandlingskonsulter menar att insatsen för småföretagare att arbeta fram anbud, är så pass kostsamma, att uppdrag via offentliga upphandlingar inte är ett alternativ för många småföretagare, jämfört med att ta de uppdrag ”som kommer in”.

Efter att nu ha studerat vad som möjligen är orsaken till att inte fler små och medelstora företag deltar vid offentliga upphandlingar är det nu dags att fråga sig vad som skulle kunna göras för att råda bot på den rådande situationen. Vi har därför låtit upphandlingskonsulterna beskriva vad de anser skulle kunna göras för att små och medelstora företag i större utsträckning ska delta vid offentliga upphandlingar.

12. Vad skulle man kunna göra för att små och medelstora företag i högre utsträckning ska delta i offentliga upphandlingar? SPONTANA SVAR

Precis som i föregående fråga har svaren på denna fråga varit av mer diskuterande slag och även i detta fall har vi uppmuntrat till fördjupade och förtydligande resonemang, allt för att erhålla så mycket information som möjligt. Svaren på denna fråga har i vissa fall uttryckts redan då den intervjuade upphandlingskonsulten svarat på frågan om orsaken till varför få små och medelstora företag inte deltar vid offentliga upphandlingar.

Svaren på denna fråga är givetvis inte helt oberoende av vad upphandlingskonsulterna svarade på frågan om orsaken till varför inte fler små och medelstora företag deltar vid de offentliga upphandlingarna. De upphandlingskonsulter som svarade att det är för mycket krångel vid anbudsskrivningar tenderar att svara att anbudsskrivandet behöver förenklas.

Ett av de vanligaste förekommande svaren bland upphandlingskonsulterna har varit att anbudsprocessen måste bli enklare om fler små och medelstora företag ska delta vid offentliga upphandlingar. Precis som framgår av svaren på fråga 11, anser flera av de intervjuade upphandlingskonsulterna att just anbudsskrivandet är alltför komplicerat och att det är alltför lätt att ett litet men avgörande fel begås av småföretagaren som själv skriver sitt anbud.

Ett förslag som ARS finner intressant är att upphandlarna i stället för att redan i anbudsfrågan kräva olika dokumentation, i stället kräva en ”Sanningsförklaring”. Anbudslämnare får intyga att han/hon uppfyller de formella kraven som ställs för upphandlingen och lämnar en noggrann redogörelse för hur uppdraget ska genomföras och kostnaden för detsamma. Det företag som vinner upphandlingen får sedan inkomma med de handlingar som



visar att de uppfyller kraven för upphandlingen. Genom detta förfarande kommer mycket administration att besparas företagen.

”Upphandlingsarbetet måste förenklas, det är idag för mycket juridik. 16 LOU-paragrafer har på några få år blivit till 160 paragrafer som ska efterlevas av anbudslämnaren. Det är tyvärr en utveckling i fel riktning.”

”Det måste gå att göra anbudslämnandet enklare med hjälp av anbudsförelämnare och mer överskådligt krav. /.../ Förenkla - alla handlingar som idag krävs skulle i samtliga fall inte behöva vara med vid ansökan.”

”Det ska egentligen inte behövas någon jurist för att skriva ett anbud, det måste gå att förenkla så att det blir enklare för en småföretagare att själv kontrollera att allt är korrekt skrivet och att alla bilagor är med.”

Några menar att småföretagarnas upplevelse att det är omständligt och komplicerat att lämna anbud handlar om att det inte ligger i den vanliga småföretagarkulturen att följa så rigida regelverk. Lösningen skulle i så fall, enligt vissa upphandlingskonsulter, vara att göra upphandlingarna mer affärsmässiga.

”Det måste bli ett ökat fokus på pris och kvalitet, det som småföretagare är vana att konkurrera med. Mera affärsmässiga överenskommelser och mindre fokus på att anbuden är korrekt ur ett politiskt perspektiv.”

Några av de intervjuade upphandlingskonsulterna sätter en förenkling av anbudsskrivandet i relation till de relativt sett höga kostnaderna för småföretagare att delta vid offentliga upphandlingar.

”Förenklade och enklare anbudsskrivningar skulle göra att insatsen blev lägre för småföretagaren. Istället för att man som idag arbetar en vecka med en anbudsskrivning skulle man kanske avvara några dagar /.../ på så sätt skulle insatsen bli lägre för småföretagarna.”

”Kostnaden i arbetstid skulle bli lägre om det var mindre pappersarbete och mer affärsmässiga överenskommelser vid offentliga upphandlingar.”

Det bör dock påpekas att även om en stor andel av de intervjuade upphandlingskonsulterna svarar att de skulle vilja se förenklade



anbudsskrivningar är de flesta eniga om att förenkling kanske är lättare sagt än gjort.

”Juridiken har ett syfte. Det är inte så att vi har lagar bara för skoj skull. /.../ Trots allt finns det krav från upphandlarna som ibland är orimliga och bara krånglar till det i onödan.”

”Jag förstår att LOU måste följas av våra myndigheter. Men man skulle kunna gå igenom upphandlingsskrivandet och titta på vilka krav man ställer och fråga sig vilka krav som är relevant att ställa. /.../ Behöver verkligen ett enmansföretag lämna en jämställdhetsplan, en sanningsförsäkran, samt ett dussintal intyg från skatteverket bara för att lägga ett anbud på en mindre affär. /.../ Kraven på anbudslämnaren skulle kunna ses över och revideras en del till det enklare.”

Några upphandlingskonsulter riktar delvis kritik mot sig själv och sina egna och menar att Sveriges upphandlingskonsulter måste bli bättre på att synas så att fler små och medelstora företag får kännedom om att hjälp finns att få. En annan kritik ligger i att branschen (upphandlingskonsulter) har fokuserat debatten kring upphandlingar på den tunga byråkratin, att företag som missat en detalj inte fått uppdraget etc. Detta har skapat en bild hos SME att det är svårt och jobbigt att skriva anbud och att även det minsta fel kan stjälpa hela anbudsarbetet.

”Om fler småföretag skulle ta hjälp av sakkunskap skulle färre små fel begås och fler småföretag skulle lämna de vinnande anbuden.”

Detta kontrasterar delvis upphandlingskonsulternas uppfattning om att anbudsskrivandet är komplicerat men inte är så pass komplicerat att småföretag inte kan lära sig att skriva korrekta och konkurrenskraftiga anbud.

Vidare menar Sveriges upphandlingskonsulter att de offentliga upphandlingarna generellt sett inte passar småföretagaren och att lösningen ligger i att ändra förutsättningarna för att delta genom att ändra på den typiska offentliga upphandlingen. Dels menar flera upphandlingskonsulter att de offentliga upphandlingarna måste bli mindre, sett till uppdragens omfattning för att fler små och medelstora företag ska vara intresserade att delta vid de offentliga upphandlingarna.

”Kommunerna gör det för att spara pengar men personligen tycker jag det är slöseri med skattepengar att göra jätteupphandlingar eftersom det gör att flertalet leverantörer inte är aktuella eftersom de inte klarar av sådana volymer.”



”Flera mindre upphandlingar skulle göra att flera små firmor kunde delta. Idag upphandlar man så stora partier åt gången att endast ett fåtal aktörer är aktuella. Även kontraktstiderna måste kunna kortas ner. Små firmor har svårt att binda upp sig tre eller fyra år framåt i tiden.”

Andra menar att problemet är att myndigheter generellt sett betalar utföraren först efter avslutat uppdrag och att detta gör det svårt för små och medelstora företag att delta vid offentliga upphandlingar. Lösningen som några föreslår är därför delbetalningar, förskottsbetalningar eller liknande.

”Många små firmor har idag svårigheter med att ligga ute med mycket pengar och undviker därför jobb som innebär just det. /.../ Delbetalningar alternativt förskottsbetalningar skulle underlätta för småföretagare.”

”I vissa fall skulle delbetalningar kunna var mer lockande för mindre företag. /.../ En del småföretagare är inte vana att jobba med efterskottsbetalningar.”

Några av de upphandlingskonsulter vi talat med menar att höjda tröskelvärden skulle kunna var en möjlig lösning för att få in fler små och medelstora företag i de offentliga upphandlingarna.

”Höj tröskelvärdet till 600 000 kr så skulle fler upphandlingar kunna ske genom direktupphandlingar som passar småföretagaren mycket bättre.”

”Höjda tröskelvärden skulle leda till att ett större antal upphandlingar skulle kunna ske mer affärsmässigt och med mindre pappersarbete. /.../ Mer i småföretagarandan.”

Andra mer konkreta förslag på lösningar, som framkommit vid våra samtal med upphandlingskonsulter, är bland annat olika förslag om ökad tillgänglighet till aktuella förhandlingar. Bland annat föreslås införandet av en central och offentlig upphandlingsförmedling.

”Jag anser att alla offentliga upphandlingar måste finnas tillgängliga för alla företag på ett och samma ställe. Det bör vara gratis, eller i alla fall betydligt billigare än idag att kunna ta del av vilka offentliga upphandlingar som finns. /.../ det kan inte vara så svårt att lösa att alla myndigheters upphandlingar finns tillgängliga på ett och samma ställe.”



”det som kallas e-Avrop är en förebild, många upphandlingar på ett och samma ställe och kostnadsfritt för leverantören.

”Även om jag inte tror att det stora problemet är att det är dyrt att bevaka upphandlingar inom sin bransch är det troligt att en lägre kostnad skulle leda till att fler mindre företag kunde delta vid upphandlingar.”

Som synes finns det många föreslagna lösningar till problemet, att för få små och medelstora företag inte deltar vid offentliga upphandlingar. Men den lösning som kanske flest av Sveriges upphandlingskonsulter framförde vid våra samtal är att små och medelstora företag måste uppmuntras att i större utsträckning delta vid offentliga upphandlingar samt att kunskaperna om att offentliga upphandlingar existerar måste öka bland småföretagarna.

”Det handlar om information och om uppmuntran. Små företag måste först veta att det finns en marknad som de inte tar del av, sedan måste de som känner till offentliga upphandlingar uppmuntras att delta.”

”Ökade kunskaper om att det lönar sig att delta vid offentliga upphandlingar och att det inte är så svårt som en del företagare tror.”

”Leverantörerna måste ges ökade kunskaper om anbudsskrivandets detaljer och att det går att delta vid de offentliga upphandlingarna.”

”Det måste till ökade kunskaper om att det lönar sig att komma in med anbud.”

”Förändrade attityder bland småföretagare, ökade kunskaper om att upphandlingar inte är omöjliga att vinna, att pappersarbetet – även om det är mycket – inte är omöjligt att klara av.”

Det finns följaktligen många föreslagna lösningar för att öka antalet små och medelstora företag, som deltar vid offentliga upphandlingar. Som vi har visat menar en del upphandlingskonsulter att offentliga upphandlingar inte är anpassade för småföretag. Lösningen ligger således i att dela upp stora offentliga upphandlingar i mindre upphandlingar, att erbjuda delbetalningar, att erbjuda kortare kontraktstider, att göra upphandlingsförfarandena mer affärsmässiga samt eventuellt höja tröskelvärdena för att åstadkomma fler så kallade direktupphandlingar.

Ett mycket vanligt svar bland upphandlingskonsulterna är att anbudsprocessen måste bli enklare, inte för att den är svår men den är arbetskrävande och omfattande. Upphandlingskonsulterna menar att just anbudsskrivandet är alltför



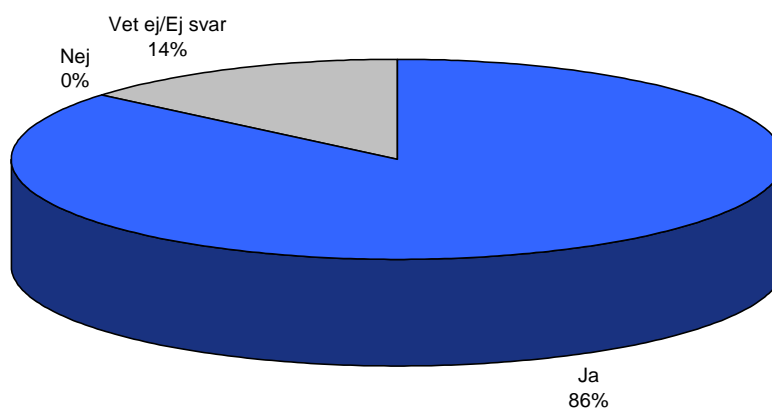
komplikerat och att det är alltför lätt att ett litet fel stjälper hela anbudet. Precis som i svaren till fråga 11 verkar dock upphandlingskonsulterna var något kluvna om hur svårt det egentligen är att skriva ett konkurrenskraftigt anbud. Å ena sidan påpekar, som sagt, nästa samtliga upphandlingskonsulter att det är komplicerat och att det är lätt att begå tillsynes små men i vissa fall helt avgörande fel då man skriver ett anbud vid en offentlig upphandling. Å andra sidan påpekar nästan lika många upphandlingskonsulter att de uppfattar det som att den genomsnittlige småföretagaren mycket väl kan lära sig att bli tillräckligt noggrann för att själv klara av anbudsskrivandet.

13. Tycker Du att det behövs hjälp till SME-företag när det gäller offentliga upphandlingar?

Merparten av Sveriges upphandlingskonsulter svarar att de anser att små och medelstora företag behöver hjälp vid offentliga upphandlingar. Ingen av de tillfrågade upphandlingskonsulterna svarar Nej på frågan. Detta svar kan delvis uppfattas som en motsägelse mot det tidigare svaret, att det kan upplevas som komplicerat att skriva anbud, men att det inte är svårare än att den genomsnittlige småföretagaren kan lära sig uppgiften.

Tycker Du att det behövs hjälp till små och medelstora företag när det gäller offentliga upphandlingar?

Bas: Samtliga



Upphandlingskonsulterna uppmanas att utveckla vad de anser små och medelstora företag behöver hjälp med vid offentliga upphandlingar.

14. Utveckla Dina svar



Flertalet har valt att utveckla sitt svar och ange vad de anser att små och medelstora företag behöver hjälp med vid offentliga upphandlingar.

Det enda svaret som mer än en upphandlingskonsult ger på frågan ”Vad det är som gör att små och medelsstora företag behöver hjälp med vid offentliga upphandlingar”, är att företagen behöver hjälp med kvalitetssäkring av sina anbud. Som redan visats menar en stor del av Sveriges upphandlingskonsulter att ett korrekt anbudsskrivande vid offentliga upphandlingar innebär ett stort mått av noggrannhet. Sveriges upphandlingskonsulter menar att det är denna noggrannhet som de kan hjälpa små och medelstora företag med.

”Framför allt kvalitetssäkringar – hjälp med att se till att ansökningen är korrekt, alla bilagor är med och är korrekta, att alla krav uppfylls.”

”Vad många småföretag inte inser är, att det är mer kostnadseffektivt för en konsult att granska en ansökan och se att alla delar finns med och är korrekta, än för småföretagaren själv.”

”Vi kan hjälpa till med att hjälpa små företag att lära sig hur man svarar upp mot kraven som ställs i förfrågan samt hur man undviker småfel, korrekta formaliteter.”

”Som sagt, ökad lättillgänglig hjälp med ansökningar för att komma runt problematiken med småfel.”

”Ökad konsultativ granskning av anbud skulle få bort många småfel. Tror dock att många mindre företag antar att sådana tjänster är alltför dyra.”

Precis som tidigare menar en del upphandlingskonsulter att det inte behöver vara speciellt svårt att skriva ett korrekt anbud men att det begås allt för många enkla fel idag.

”Egentligen skulle den hjälp vi erbjuder inte behövas men den behövs idag. Det är tydligen allt för lätt att begå avgörande fel.”

15. Har Du något annat som Du vill tillägga eller som Du tycker är viktigt för Konkurrensverket att få veta när det gäller SME-företag och offentliga upphandlingar?

Drygt hälften hade något att tillägga och resterande svarar, att de inte har något att tillägga. Det finns ingen gemensam nämnare bland de som valde att tillägga något. I de flesta fall tillade respondenten inte någonting nytt utan upprepade



och möjligen förtydligade vad de hade svarat på frågorna 11 och 12. Dessa svar har integrerats i svaret på frågorna 11 och 12.



3. KOMMENTARER

Vi ska ge en bild av marknadens storlek (t.ex. antal företag, omsättning, typer av företag, tjänster som erbjuds).

Vi ska försöka ge en bild av hur dessa konsultföretag ser på marknaden för privat konsult hjälp till små och medelstora företag inom offentliga upphandlingar.

Med grund i och med utgångspunkt från denna kartläggning ska vi söka svar på frågan, varför små och medelstora företag inte i högre grad deltar i offentliga upphandlingar.

Av rapporten framgår det att det finns många uppfattningar bland Sveriges upphandlingskonsulter varför inte fler små och medelstora företag deltar vid offentliga upphandlingar. Det går inte heller att lösa situationen med en enda patentrösning, som skulle revolutionera små och medelstora företags deltagande vid offentliga upphandlingar.

Det sammanfattande svaret måste vara en kombination av att det råder stor okunskap bland de små och medelstora företagen om att offentliga upphandlingar pågår samt att många små och medelstora företag, delvis felaktigt, anser att anbudsarbetet är allt för komplicerat.

Anbudsskrivandet kan förvisso uppfattas som komplicerat men bör inte i det långa loppet vara något reellt hinder för den vanlige småföretagaren att delta vid offentliga upphandlingar, om de så önskar och finner det affärsmässigt intressant att lämna anbud. På sikt bör dock småföretagaren kunna utveckla denna del själva.

Det finns inga argument för att inte söka förenkla anbudsskrivande om det är möjligt och om det sker utan att försämra upphandlarnas situation. Som en del upphandlingskonsulter påpekar skulle det kanske vara på sin plats att fråga sig vilka delar i ett anbud som verkligen är nödvändiga. Färre administrativa krav och mer affärsmässiga upphandlingar där pris och framför allt kvalitet är drivkraften skulle enligt de upphandlingskonsulter vi har talat med underlätta för små och medelstora företag.

En eventuell förenkling av anbudsprocessen för små och medelstora företag skulle möjligen lösa den kanske största orsaken till att små och medelstora företag inte deltar vid offentliga upphandlingar i större utsträckning, nämligen de, för de små och medelstora företagen, relativt sett höga kostnaderna för att delta vid offentliga upphandlingar. Som framgått uppfattar många av Sveriges upphandlingskonsulter att det är allt för kostsamt för småföretagare att delta vid



offentliga upphandlingar relaterat till riken att inte få uppdraget. De kostnader som små företag har i form av arbetstid och inkomstbortfall för att skriva anbud,

kvalitetsgranska sina anbud, blir allt för kostsamma för ett mindre företag och står inte i relation till risken att inte få uppdraget. Om anbudsprocessen var enklare och småföretagaren kände större säkerhet i anbudsarbetet skulle den relativa kostnaden minska och förhoppningsvis skulle fler små och medelstora företag välja att delta vid offentliga upphandlingar.

Lösningen är troligtvis inte så enkel att bara för att anbudsarbete skulle bli enklare skulle mängder av små och medelstora företag välja att delta vid offentliga upphandlingar. Precis som flera upphandlingskonsulter påpekade handlar det även om småföretagarkultur. Det är helt enkelt inte den typiske småföretagarens vanliga arbetssätt att få jobb genom att skriva anbud. Som Sveriges upphandlingskonsulter ger uttryck för i denna rapport måste små och medelstora företags kunskaper om att de offentliga upphandlingarna pågår samt att det inte är omöjligt att lämna ett vinnande anbud, öka om antalet små och medelstora företag som deltar vid offentliga upphandlingar ska öka.

Sammanfattningsvis kan problembilden summeras som att det råder stor okunskap bland Sveriges små och medelstora företag om att uppdrag finns att erhålla genom offentliga upphandlingar, att det finns en delvis felaktig tro bland små och medelstora företag att det är alltför svårt att delta vid offentliga upphandlingar, att den relativa kostnaden för små och medelstora företag att delta vid offentliga upphandlingar är alltför stora samt att det inte ligger i den generella småföretagarens arbetssätt att arbeta på det sätt som offentliga upphandlingar kräver. Det bör också påpekas att den typiska offentliga upphandlingen inte är anpassad för småföretagaren, vad gäller volymer, kontraktstider, betalningssätt med mera.



4. SAMMANFATTANDE PUNKTER

Intresset för offentliga upphandlingar hos SME varierar med utbudet av uppdrag inom den privata sektorn. Det är först när SME behöver söka uppdrag som offentliga upphandlingar blir intressanta för SME. Får SME uppdrag på annat sätt upplevs det enklare och mer attraktivt.

Kunskapen om marknaden och vilka offentliga upphandlingar som görs, bedöms av konsulterna vara liten bland SME.

Det finns en tro bland SME att endast aktiebolag, företag med viss omsättning och andra storlekskrav kan lämna anbud vid offentliga upphandlingar.

Upphandlande enheter har en tendens att göra för stora upphandlingar för att de ska vara intressanta eller möjliga för SME.

Att besvara offentliga anbudsfrågningar är egentligen inte svårt för SME, men det är arbetskrävande.

De formella kraven vid offentliga upphandlingar är mycket strikta och omfattande. De uppfattas vara svåra, omständliga och arbetskrävande att uppfylla av SME.

Arbetsinsatsen vid en offentlig upphandling uppfattas vara för stor av SME i relation till chansen att få uppdraget.

Lägsta pris är sällan ett motiverande urvalskriterium för SME, vid utvärdering av lämnade offerter.

Offentlig sektor bedöms inte alltid vara bästa kunder. Fakturerings- och betalningsrutiner kan vara svåra för ett SME att klara eller att acceptera.

Offentlighetsprincipen att lämnade anbud kan läsas av konkurrenter kan vara hämmande för SME.

Det finns hjälp att tillgå för de SME som önskar detta.

Information om pågående upphandlingar inom SME:s verksamhetsområde finns att köpa. Denna information uppfattas enligt några intervjuade som alltför kostsam.

Konsulthjälp, främst i form av kvalitetsgranskning av sammanställda anbud finns att tillgå. Detta kan dock vara relativt kostsamt för SME.



Utbildning och kurser inom upphandling för SME finns att tillgå. Konsultföretag, handelskammare, branschorganisationer och andra aktörer tillhandahåller dessa kurser.

Hjälp att överklaga uppfattade felaktiga tilldelningar finns att tillgå. Överklaganden kan dock vara såväl omständliga som kostsamma och uppfattas att föga löna sig. Det bedöms inte vara i SME:s anda att rättsligen få uppdrag.

Vägar att få SME att lämna anbud i offentliga uppdrag.

Ett stort ansvar vilar på köparna.

Informera SME om att det finns en stor offentlig marknad.

Informera SME om att kostnaden för att delta i offentliga upphandlingar inte behöver vara högre än för att bearbeta kunder på den privata sektorn.

Informera SME om att det finns regler och lagar som styr den offentliga upphandlingen, vilka gör att alla upphandlingar ska ske på objektiva grunder och utan personliga eller subjektiva aspekter.

Skapa en dialog mellan köpare och leverantörer, till exempel skulle en kommun kunna bjuda in SME och informera om vilka upphandlingar kommunen planerar under året.

Öka tillgängligheten till annonserade, pågående upphandlingar. Detta kan göras till exempel genom avgiftsfria annonsportaler.

Utbilda upphandlande enheter att skriva och utforma anbudsunderlagen och kraven på ett enkelt sätt, så att SME attraheras att lämna anbud.

Gör mindre upphandlingar. Dagens upphandlingar är ofta för stora för att SME ska kunna lämna anbud.

Gör kortare upphandlingar. Upphandlingar som gäller över många år är svåra för SME att lämna anbud på. De utestänger också andra företag från en marknad under hela kontraktstiden.

Minska eller finn andra former för de administrativa kraven i upphandlingar.

Öka kunskapen hos upphandlarna. Upphandlare kan ibland vara en annan person än beställaren. Det förekommer att upphandlaren ställer felaktiga krav i upphandlingen.



Gör det möjligt att hemligstämpla inkomna anbud eller delar av dem, i alla fall ej accepterade anbud.

Anpassa upphandlande myndigheters administration, fakturerings- och betalningsrutiner efter SME:s villkor.

ARS Research AB
STOCKHOLM 2008-04-10

Michael Söderström

Johan Carlsson-Dahlberg