

# Små företag och offentlig upphandling

– hur går det?

---

Rapport från Företagarna

juli 2012

---

## Innehållsförteckning

Bakgrund .....	2
Så gjordes undersökningen .....	3
Hur många små företag deltar i offentlig upphandling? .....	4
Vilka upphandlingar deltar de små företagen i? .....	5
Varför avstår små företag från att delta i offentlig upphandling? .....	6
Fortsatt krångligt att delta i offentlig upphandling .....	8
Irrelevanta krav alltså vanliga .....	9
Ser fler småföretag affärsmöjligheter med offentlig upphandling? .....	11
Offentlig sektors betydelse för företagens omsättning .....	11
De små företagens syn på uppföljning .....	12
Slutsatser och rekommendationer .....	14

Företagarna är Sveriges största företagarorganisation. Vår uppgift är att skapa bättre förutsättningar för företagande i Sverige. Vi företräder närmare 70 000 företagare, vilket ger oss en stor möjlighet att påverka och driva opinion för ett bättre företagarklimat. Dessutom erbjuder vi våra medlemmar unika medlemstjänster och förmåner. Företagarna är en medlemsägd, medlemsstyrd och partipolitiskt obunden intresseorganisation. Vi finns över hela landet med 19 regionkontor och 260 lokala nätverk och mötesplatser.

## Bakgrund

Varje år köper stat, kommun och landsting varor, tjänster och byggtreprenader för omkring 500 miljarder kronor. Detta är alltså en viktig verksamhet av betydelse för hela samhällsekonomin.

På många håll runt om i landet finns det dock problem med de offentliga inköpen. Ett sådant är att det kommer in för få anbud i de offentliga upphandlingarna.

Med tanke på att många offentliga upphandlare brottas med få anbud och mot bakgrund av att över 99 procent av företagen i Sverige är små, är det viktigt att de små företagen i större utsträckning deltar i offentlig upphandling. Fler anbud leder till ökad konkurrens och möjligheter till bättre inköp för stat, kommuner och landsting. Ju fler små företag som deltar, desto bättre är möjligheterna för offentlig sektor att göra goda inköp för våra gemensamma skattepengar.

Samtidigt är det givetvis värdefullt för de små företagen med offentlig upphandling, eftersom det innebär möjligheter för dem att sälja sina varor och tjänster till offentlig sektor. Företagarnas undersökningar av de små företagens tillväxt och verksamhetsförutsättningar visar att stängda marknader är en viktig orsak till att de små företagen har "tillväxtvärk", dvs. att de inte växer. Den offentliga marknaden är en viktig marknad för de små företagen, de facto eller potentiellt. Det är därför betydelsefullt att fortsätta arbeta för att den offentliga upphandlingen ska bli mer tillgänglig för de små företagen.

Företagarna har de senaste åren publicerat flera rapporter som belyser olika aspekter på den offentliga upphandlingen, sett ur ett småföretagsperspektiv. De senaste rapporterna är "Stora upphandlingar och små företag", som publicerades i januari 2011 och "Offentlig upphandling – något för små företag?" som presenterades i juli 2011.

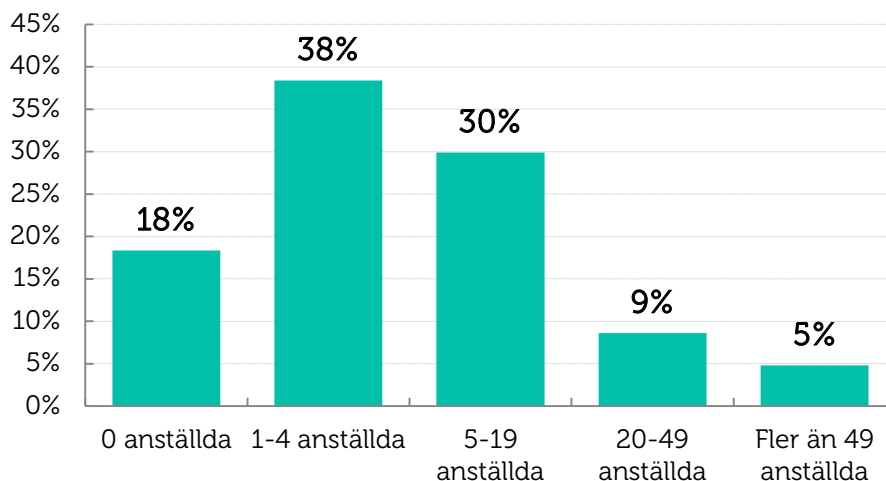
Frågan om de mindre företagens tillgång till de offentliga upphandlingarna är även politiskt uppmärksammat. Regeringen vill öka små och medelstora företags deltagande i offentlig upphandling och har på olika sätt satt fokus på frågan. Upphandlingsutredningen som tillsattes 2010 har bland annat i uppdrag att utreda om upphandlingsreglerna i tillräcklig utsträckning möjliggör för upphandlande myndigheter och enheter att använda sin köpkraft till att verka för ökade affärsmöjligheter för små och medelstora företag. Vidare har det s.k. Upphandlingsstödet på Kammarkollegiet presenterat en vägledning för att skapa förutsättningar för små företags deltagande i offentliga upphandlingar. Detta är något som givetvis välkomnas av Företagarna.

Syftet med denna rapport är att göra en uppdatering i fråga om de små företagens deltagande i offentliga upphandlingar och att även fånga upp de mindre företagens erfarenheter av uppföljning av avtal som ingåtts efter offentlig upphandling. Den bygger därmed i stort på den undersökning som gjordes förra året.

## Så gjordes undersökningen

Företagarnas panelundersökning om småföretag och offentlig upphandling utfördes genom en webbenkät 8 – 15 juni 2012. Enkäten skickades ut till drygt 4000 medlemmar i Företagarna, varav drygt 1200 företag svarade. Diagrammet nedan visar storleken på de svarande företagen.

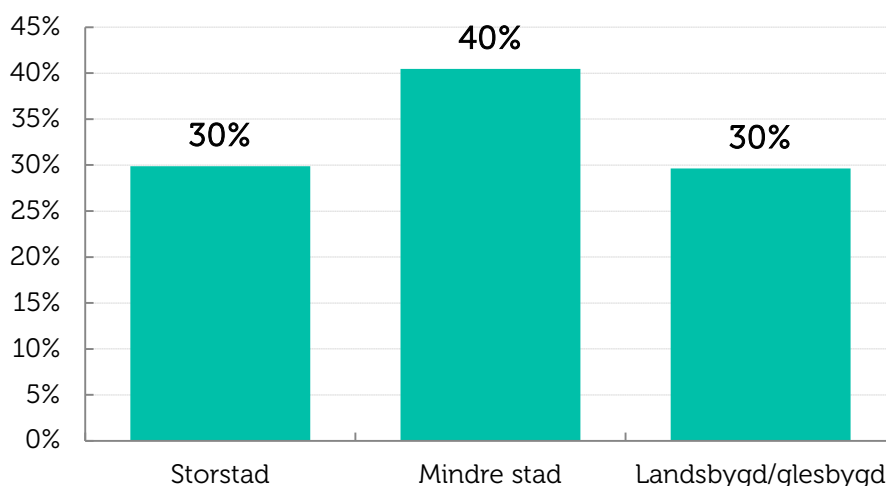
**Diagram 1**



Diagrammet visar att det är en tydlig tonvikt på riktigt små företag bland dem som har svarat. Företag med 1-4 anställda svarar för den största andelen (38 procent) och företag helt utan anställda svarar för 18 procent. Sammantaget innebär detta att hela 56 procent av de svarande företagen har maximalt fyra anställda. Företag med 5-19 anställda utgör 30 procent. Företag med över 20 anställda utgör endast en mindre del (14 procent) av de svarande företagen.

Diagrammet nedan visar att de svarande har en god spridning över olika kommuntyper. Företagen är förhållandevis jämnt fördelade mellan storstäder, mindre städer och glesbygd.

**Diagram 2**

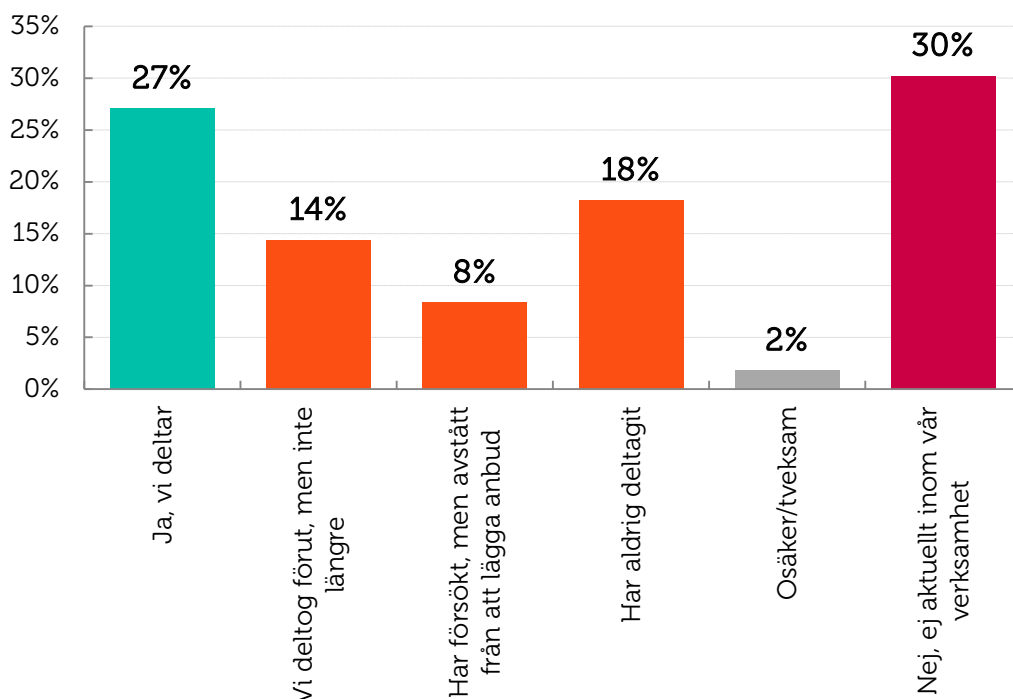


## Hur många små företag deltar i offentlig upphandling?

I Företagarnas undersökning från 2008 angav 27 procent av de små företagen att de deltog i offentlig upphandling. Förra årets undersökning gav samma resultat. Har ökad medvetenhet och ökat fokus på de små företagen vid offentlig upphandling medfört någon förändring av denna siffra under det senaste året? Svaret enligt denna panelundersökning är nej. De små företagens deltagande ligger kvar på samma nivå, dvs. på 27 procent.<sup>1</sup>

### Diagram 3

#### Deltar ditt företag i offentlig upphandling?



Förhoppningen var naturligtvis att andelen små företag som deltar skulle ha ökat under det senaste året. Å andra sidan kan man möjligen vara tacksam för att deltagandet inte har minskat, med tanke på de problem som många små företag alltså upplever med offentlig upphandling, se vidare nedan.

<sup>1</sup> Tillväxtverket presenterade i december rapporten "Företagens villkor och verklighet 2011". Enligt denna rapport har ungefär 12 procent av småföretagen med 0–49 anställda deltagit i en offentlig upphandling de senaste 12 månaderna. Noteras kan att denna siffra är betydligt lägre än vad som framkommit i Företagarnas undersökning. Frågeställningarna i våra respektive undersökningar är dock inte helt identiska. Tillväxtverkets rapport fångar upp de små företagens deltagande i offentlig upphandling under de senaste 12 månaderna, medan vår studie handlar om deras deltagande mer generellt, utan tidsbegränsning. Detta kan förklara en del av skillnaderna i resultaten. Tillväxtverkets studie omfattar dock ca 20 000 svarande företag, vilket ger den studien stor tyngd i förhållande till vår studie som omfattar drygt 1 200 företag. Tillväxtverkets resultat visar tydligt på behovet av att göra offentlig upphandling mer tillgänglig för de små företagen.

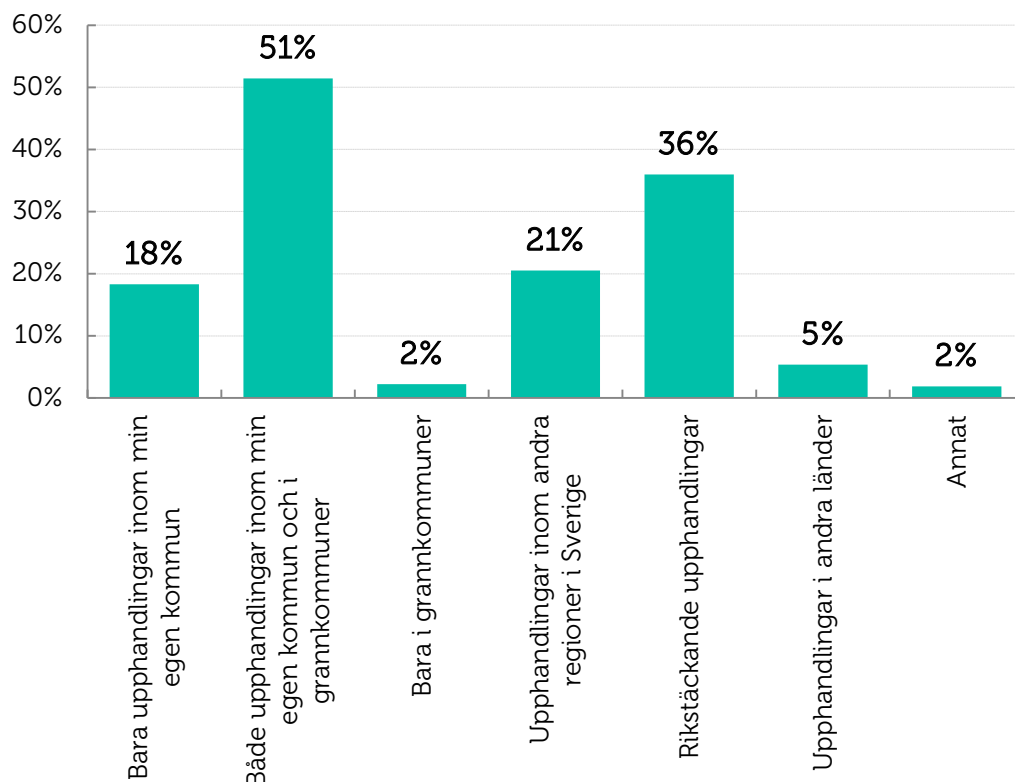
Svaren visar dock att det finns en fortsatt stor potential för fler små företag i offentlig upphandling. I den underökning vi presenterade 2008 svarade 25 procent av företagen att offentlig upphandling inte är aktuellt inom deras verksamhet. Förra året var motsvarande siffra 27 procent. I dag är den 30 procent. Den sammanlagda slutsats som kan dras av detta är att 70-75 procent av de små företagen verkar inom sektorer där det förekommer offentlig upphandling. Nästan tre gånger så många företag som faktiskt gör det, borde därmed kunna ha möjlighet att vara med och tävla om kontrakten med offentlig sektor.

## Vilka upphandlingar deltar de små företagen i?

Ofta talas om att de små företagen fokuserar på upphandlingar som genomförs i närområdet, primärt den egna kommunen – stämmer det? För att få en bild av vilka upphandlingar de små företagen deltar i har frågan nedan ställts till de företag som svarat att de deltar i offentlig upphandling.

### Diagram 4

#### Vilka offentliga upphandlingar deltar du i? (Flera alternativ kan väljas)



Det kan konstateras att det klart vanligaste för de mindre företagen är att engagera sig i upphandlingar i närområdet. Intressant är emellertid att det bara

är 18 procent som enbart fokuserar på den egna kommunen. De flesta små företag verkar vara intresserade av affärer inom ett större område än så, särskilt i form av grannkommunerna. Talande är dock även att en femtedel av företagen deltar i offentliga upphandlingar i regioner i andra delar av Sverige. Dessa resultat pekar således på att många små företag genom offentlig upphandling ser affärsmöjligheter inom ett område som sträcker sig betydligt utanför den egna kommunen. För dessa företag är det särskilt viktigt att värna om fortsatt öppenhet och icke-diskriminering i de offentliga upphandlingarna, så att alla intresserade företag har möjlighet att vara med och tävla om kontrakten med offentlig sektor.

Svaren visar även att en förhållandevis stor andel av de små företagen deltar i rikstäckande upphandlingar. De små företagen ser alltså en marknad även i rikstäckande upphandlingar – eller åtminstone försöker de vinna affärer genom att delta i sådana upphandlingar. Det är intressant, eftersom sådana upphandlingar vanligen är storskaliga. Som exempel kan nämnas de ramavtalsupphandlingar åt statliga myndigheter som genomförs av den statliga inköpssamordningen på Kammarkollegiet. Mot denna bakgrund finns det stor anledning att fortsätta uppmärksamma de små företagens situation vid stora upphandlingar och peka på möjligheterna att dela in kontrakten i mindre delar.

Noteras kan även att fem procent av företagen svarat att de deltar i upphandlingar i andra länder. Detta är en intressant siffra, särskilt i ljuset av att den gränsöverskridande offentliga upphandlingen är mycket begränsad.

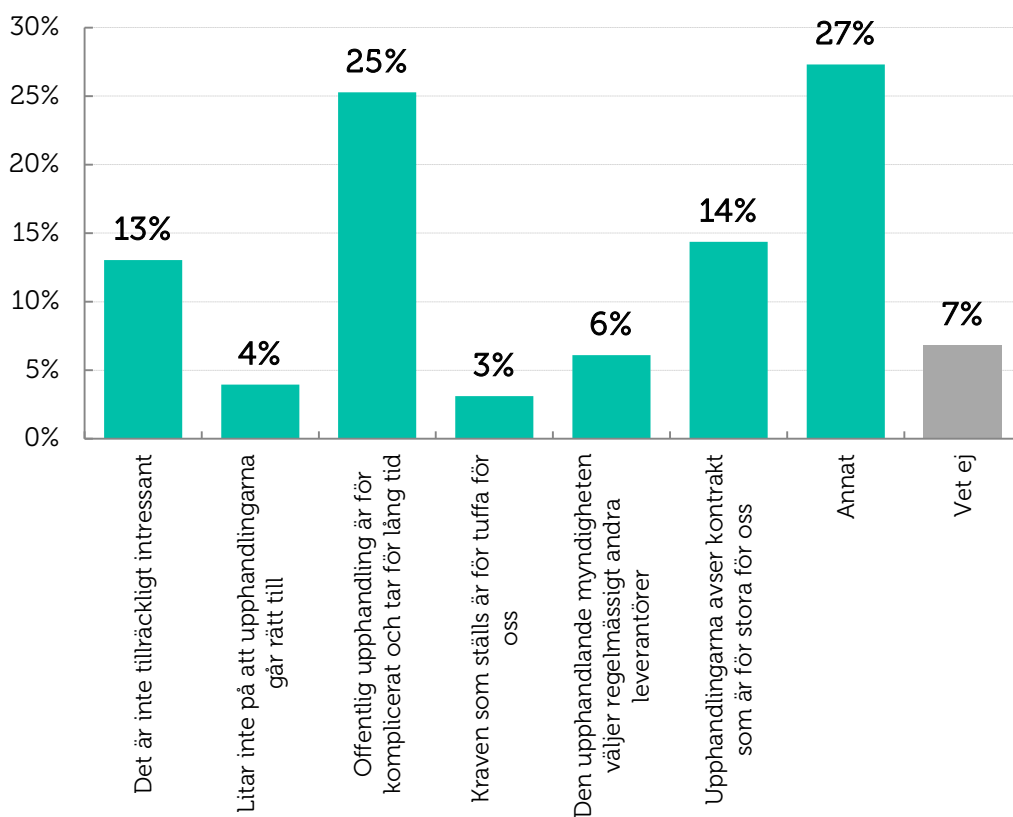
Sammantaget visar svaren på denna fråga att de små företagen deltar i offentlig upphandling över stora geografiska områden. Detta visar att man måste arbeta brett med dessa frågor och skapa medvetenhet om de små företagens situation vid offentlig upphandling på såväl lokal, regional som nationell och internationell nivå.

## Varför avstår små företag från att delta i offentlig upphandling?

Vilka är skälen till att många av de små företagen väljer bort offentlig upphandling? Företagarnas rapport 2011 visade att den viktigaste anledningen till att de små företagen väljer att avstå är att man upplever att offentlig upphandling är för krångligt och tar för lång tid. 28 procent av de små företagen hade angivit detta som skäl. Detta var en ganska kraftig ökning jämfört med vår tidigare mätning år 2008, då 17 procent angav detta som främsta skäl.

Det näst vanligaste skälet till att små företag inte deltar har visat sig vara att upphandlingarna avser för stora kontrakt. Rapporten "Stora upphandlingar och små företag", som publicerades januari 2011, visade att 15 procent av de företag som väljer bort offentlig upphandling gör det av denna anledning.

Vi har ställt samma fråga även i denna undersökning, se diagrammet nedan.

**Diagram 5****Vilken är den främsta orsaken till att du inte deltar i offentlig upphandling?**

Svaren visar att den enskilt viktigaste anledningen till att de små företagen avstår fortfarande är att man upplever att offentlig upphandling är för krångligt och tar för lång tid. Krångelfaktorn har minskat något sedan den förra mätningen då den låg på 28 procent och ligger i dag på 25 procent, vilket dock fortfarande är en tydligt talade siffra. Vi kan även konstatera att den år 2008 låg på 17 procent och således har ökat ganska kraftigt under den senaste fyraårsperioden, vilket i sig är illavarslande.

Undersökningen visar även att den näst viktigaste orsaken till att små företag avstår från offentlig upphandling är att kontraktet är för stora. 15 procent har angivit detta svar även i denna undersökning. De små företagens problematik vid stora upphandlingar är lika aktuell som tidigare.

Svaret "det är inte tillräckligt intressant för vår verksamhet" har lämnats av 13 procent av småföretagen. Även detta är samma siffra som förra året. Detta svar kan i sig rymma många olika anledningar. En anledning kan förstås vara att det inte förekommer offentlig upphandling inom den verksamhet som just dessa företag bedriver. Det kan även hänga ihop med hur bra affärerna rent allmänt går för de svarande företagen. Om affärerna ändå går bra ser det enskilda företaget kanske inte någon större anledning att fundera över nya kunder i form av t.ex. offentlig sektor.



Förtroendet bland de små företagen för de upphandlande myndigheterna/enheterna framstår alltså som god. Det är endast 4 procent av företagen som har angivit att de avstår offentlig upphandling av skälet att de inte litar på att upphandlingarna går rätt till.

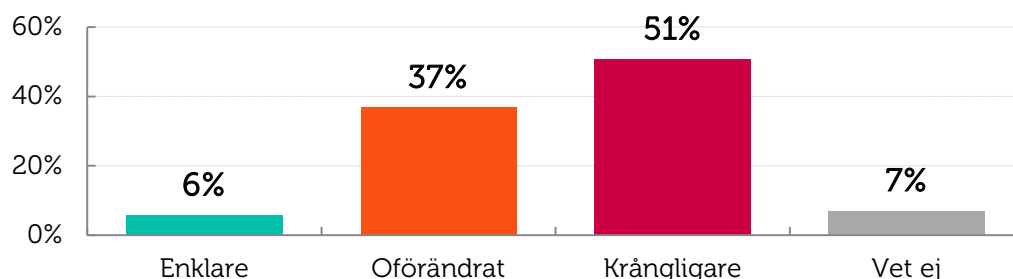
Det kan konstateras att det fortfarande är få små företag som avstår offentlig upphandling av det primära skälet att de anser att de krav som ställs är för tuffa för dem. Det är endast 3 procent som anger detta, vilket tyder på att tuffa krav i sig inte är något avgörande hinder för de små företagen. Däremot är det av stor betydelse att kraven är relevanta för det som upphandlas, vilket vi återkommer till nedan.

## Fortsatt krångligt att delta i offentlig upphandling.

Det viktigaste skälet till att små företag avstår från offentlig upphandling är således att det är för krångligt och tar för lång tid. Oroväckande är att komplexiteten verkar ha ökat för de små företagen under de senaste åren. Detta framgår av diagrammet nedan, som visar att hela 51 procent av företagen som deltar i offentlig upphandling upplever att krångelfaktorn har ökat under de tre senaste åren. Förra årets siffra var 56 procent. Förhoppningsvis kan man tolka den lilla minskningen i förhållande till förra året som att de senaste årens ansträngningar att arbeta för en förenkling av förfrågningsunderlagen har fått visst genomslag i praktiken. Det är dock fortsatt en mycket hög andel som upplever att offentlig upphandling blir allt krångligare, vilket är illavarslande. Om krånglet fortsätter finns risken att fler små företag väljer bort offentlig upphandling.

### Diagram 6

**Upplever du att det har blivit enklare eller krångligare att delta i offentlig upphandling under de tre senaste åren?**



Det krångel företagen upplever är framför allt kopplat till företagets arbete med att tolka de, ofta omfattande, förfrågningsunderlagens olika krav och att utforma anbud utifrån detta. De krav som uppställs i förfrågningsunderlagen är inte något som styrs av upphandlingsreglerna, utan detta bestäms av de upphandlande myndigheterna/enheterna själva. För att komma åt "krångel-problematiken" handlar det därför om att de upphandlande myndigheterna/enheterna måste

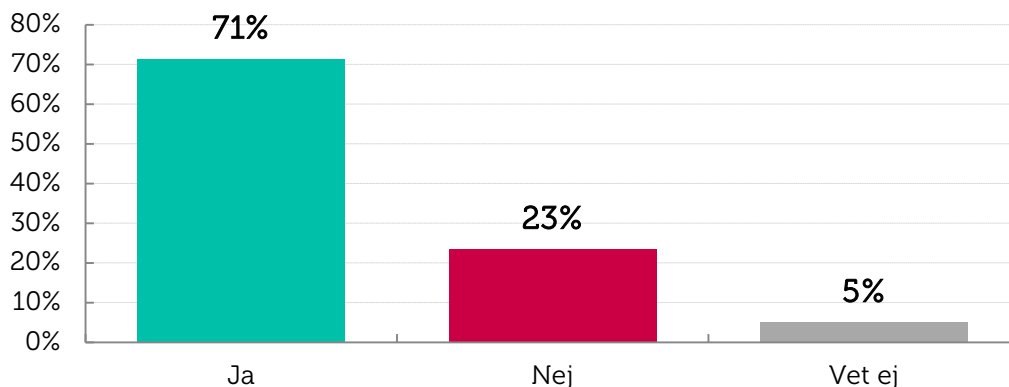
försöka hitta ett bra förhållningssätt när de utformar upphandlingarna och sina förfrågningsunderlag.

## Irrelevanta krav alltfjämt vanliga

Företagarnas tidigare rapporter på temat offentlig upphandling har visat att det är av stor betydelse för de små företagen att de krav som ställs är relevanta för det som ska upphandlas. I förra årets rapport var det hela 80 procent av de små företagen som uppgav att de deltar i offentlig upphandling som angav att de upplevde att det ställs krav som inte uppfattas som relevanta ("irrelevanta krav"). Även i denna undersökning har vi ställt en fråga på samma tema. Frågan har ställts till företag som deltar i offentlig upphandling.

### Diagram 7

#### Upplever du att det ställs krav som inte är relevanta för varan/tjänsten som upphandlas?



Resultatet visar att det nu är färre företag som upplever att det ställs irrelevanta krav än förra året, vilket i sig är positivt. Det är dock alltfjämt en mycket klar majoritet (ca 70 procent) som anser att det ställs irrelevanta krav vid offentlig upphandling. Detta är därmed alltfjämt ett konkret problem som det finns anledning att söka komma till rätta med. De krav som ställs i offentlig upphandling ska ha en koppling till föremålet för kontraktet och ska även vara lämpliga och nödvändiga för att uppnå syftet med upphandlingen.

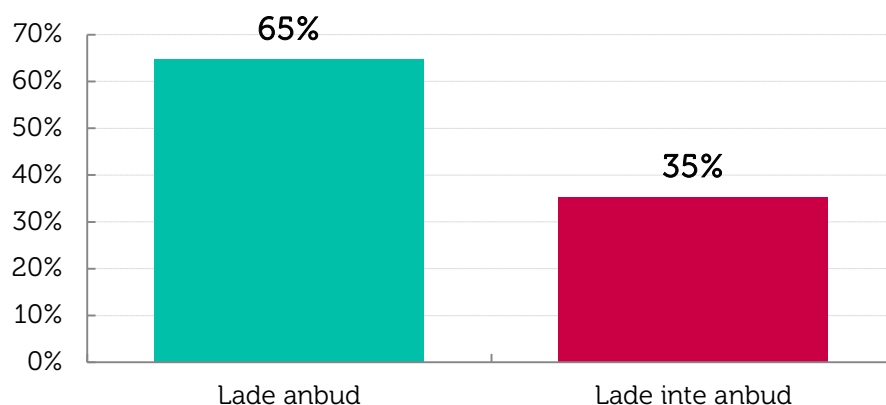
Det har inom ramen för denna undersökning inte varit möjligt att undersöka vad företagen anser vara irrelevanta krav. Det kan i princip handla om alla möjliga slags krav som uppfattas inte ha någon koppling till det som ska upphandlas. Erfarenhetsmässigt vet vi att det ofta kan handla om krav till följd av att den upphandlande myndigheten/enheten mer slentrianmässigt kopierar tidigare förfrågningsunderlag och inte funderar över vilka krav som verkligen är relevanta i den aktuella upphandlingen. Det kan även exempelvis handla om vad man

uppfattar som politiska krav, som ställs utan koppling till den vara eller tjänst som upphandlingen rör. Ett exempel är krav på kollektivavtal.

Trots att man uppfattar att det ofta förekommer irrelevanta krav väljer dock förhållandevis många småföretag att ändå lägga anbud, se nedan diagram.

### **Diagram 8**

#### **När den upphandlande myndigheten ställde irrelevanta krav, vad gjorde du då?**



Undersökningen visar att omkring två tredjedelar av de små företagen lägger anbud, trots irrelevanta krav. Detta är en liten ökning jämfört med Företagarnas rapport förra året då knappt 60 procent angav detta och även i förhållande till undersökningen 2008<sup>2</sup> då siffran låg på 44 procent. Den andel småföretagare som avstår från att lägga anbud till följd av irrelevanta krav är dock fortfarande påtaglig (35 procent). Det är därmed tydligt att irrelevanta krav leder till färre anbud från små företag och sämre konkurrens i offentlig upphandling. Och man kan nog ana att en stor del av de små företag som lägger anbud trots irrelevanta krav gör det efter en kraftansträngning, helt enkelt för att de anser att de inte kan ta den affärsmässiga risken att avstå.

Att irrelevanta krav förekommer i offentlig upphandling är således ett praktiskt problem för de små företagen. Det är dock ett problem även i ljuset av att det upphandlingsrättsligt inte är tillåtet att uppställa krav som inte har någon koppling till föremålet för upphandlingen. Det pågår på EU-nivå förhandlingar om nya direktiv som kan medföra minskade krav på sådan koppling. Om man vill möjliggöra för fler små företag att delta i offentlig upphandling är det dock av avgörande betydelse att behålla villkoret att de krav som ställs ska ha koppling till föremålet för upphandlingen. Annars riskerar man att allvarligt försvåra för de små företagen.

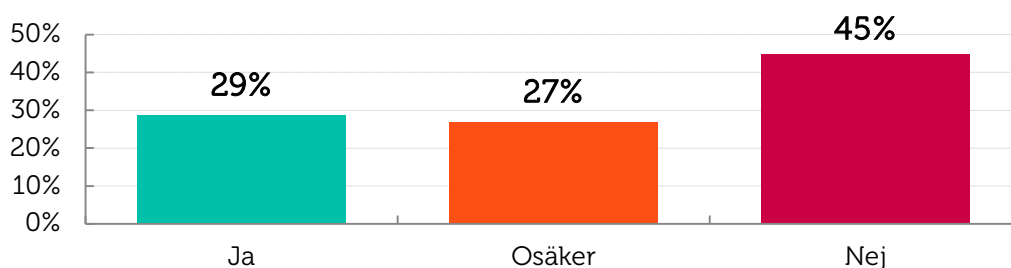
<sup>2</sup> Företagarnas rapport "Små företag och offentlig upphandling – en problematisk relation men med enorm potential" (mars 2008)

## Ser fler småföretag affärsmöjligheter med offentlig upphandling?

Ser de små företag som i dagsläget inte deltar i offentlig upphandling detta som en framtida affärsmöjlighet? Precis som förra året har Företagarna ställt en sådan fråga till de företag som har svarat att de inte deltar i offentlig upphandling och även till de företag som svarat att de är osäkra på om de deltagit i offentlig upphandling.

### Diagram 9

#### Ligger det inom ditt intresse att delta i offentliga upphandlingar?



Det vanligaste svaret på denna fråga (45 procent) är att företagen inte anser att det ligger inom deras intresse att delta i offentliga upphandlingar, vilket är ungefär samma nivå som förra året.

Det är samtidigt omkring 30 procent av de svarande företagen som anger att det vore intressant att delta i offentlig upphandling. Inom denna grupp finns det således en klar potential, vilket är mycket positivt.

Det är alltså ungefär lika stor andel av företagen (27 procent) som är osäkra på om offentlig upphandling kan vara något av intresse för dem. Tydlig information om vad offentlig upphandling innebär skulle förmodligen kunna skapa ökad medvetenhet och kan medföra att vissa företag i denna grupp framöver finner intresse av offentlig upphandling. Även i denna grupp finns således potential för fler småföretag inom offentlig upphandling.

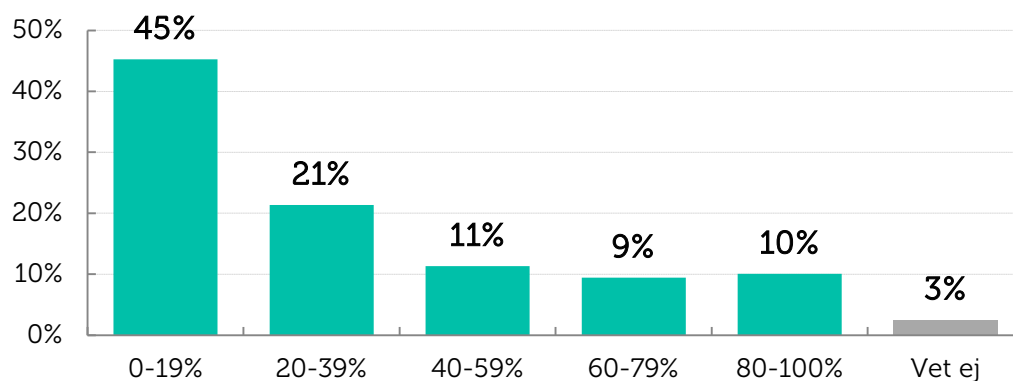
## Offentlig sektors betydelse för företagens omsättning

Företagens försäljningskanaler och kundrelationer varierar givetvis, bland annat beroende på vilken sektor företagen verkar i. För exempelvis företag inom vård och omsorgssektorn är kommuner och landsting av naturliga skäl mycket betydelsefulla marknader. Inom andra områden är strukturen annorlunda och det allmänna är bara en bland många kunder. Men även inom sådana marknader kan givetvis det allmänna vara en viktig kund för enskilda företag.

Hur viktig är då egentligen den offentliga sektorn som kund för de små företagen? Frågan nedan ställdes till små företag som deltar i offentlig upphandling.

### Diagram 10

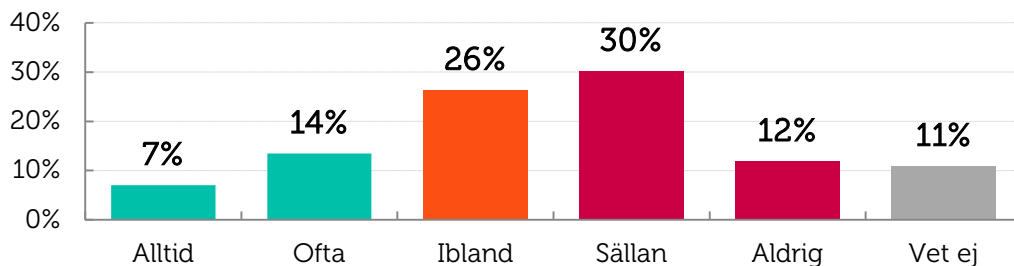
#### Hur stor andel av din omsättning avser försäljning till offentlig sektor?



De svar som lämnats överensstämmer väl med förra årets resultat. De visar att för nära hälften (45 procent) av de småföretag som deltar i offentlig upphandling svarar den offentliga sektorn för mindre än 20 procent av omsättningen. För omkring en femtedel (sammanlagt 19 procent) av företagen utgör offentlig sektor dock den största kundkategorin och svarar för mellan 60 och 100 procent av omsättningen. Särskilt för sist nämnda småföretag är det givetvis av mycket stor vikt att den offentliga upphandlingen genomförs på ett ändamålsenligt sätt och är tillgänglig även för mindre företag.

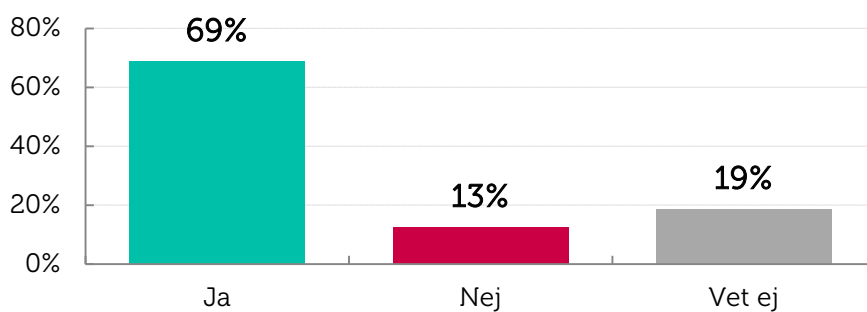
## De små företagens syn på uppföljning

Frågor om uppföljning av de krav som ställs vid offentliga upphandlingar är viktiga. Uppföljning är av central betydelse för att säkra kvaliteten i de uppdrag som utförs av leverantörerna. En ytterligare aspekt är att det skapar konkurrenssnedvridningar gentemot andra leverantörer om det inte följs upp att vinnande leverantör verkligen levererar efterfrågad – och utlovad - kvalitet. Uppföljning har kommit allt mer i fokus under det senaste året. Vi har mot denna bakgrund ställt nedanstående fråga för att få ta del av de mindre företagens erfarenheter. Frågan är ställd till de företag som svarat att de deltar i offentlig upphandling.

**Diagram 11****Följer upphandlande myndighet upp kontrakten för att säkra kvaliteten i de varor/tjänster ni levererar?**

Svaren i undersökningen visar på en stor spridning. De finns både de som upplever att uppföljning av kvaliteten alltid sker (7 procent) och de som har erfarenheten att det aldrig sker (12 procent). Den högsta stapeln har dock svarsalternativet "sällan" (30 procent), följt av "ibland" (26 procent). Talande är även att 11 procent av företagen svarar att de inte vet om någon uppföljning sker. Detta visar sammantaget på att det finns en betydande potential i fråga om de upphandlande myndigheternas uppföljningsarbete.

Hur skulle då de mindre företagen vilja ha det? Vill de att de upphandlande myndigheterna ska följa upp kontrakten i större utsträckning? Svaren framgår av diagrammet nedan.

**Diagram 12****Skulle ni vilja att den upphandlande myndigheten mer regelmässigt följde upp kontrakten?**

De svar som lämnats i undersökningen visar med all tydlighet att de små företagen skulle vilja se mer uppföljning. Sju av tio företagare önskar att kontrakten följs upp mer regelmässigt. Det finns all anledning att fokusera på att utveckla uppföljningen av de kontrakt som upphandlas. Det är av värde för såväl de upphandlande myndigheterna själva som för de små företagen.

## Slutsatser och rekommendationer

Vi kan konstatera att det alltså är 27 procent av de små företagen som deltar i offentlig upphandling. Detta är samma nivå som vi uppmätte i vår undersökning år 2008. Samtidigt tyder svaren på att uppemot 75 procent av de små företagen verkar inom områden där det förekommer offentlig upphandling, så det finns en stor potential för att fler små företag ska kunna delta. Detta styrks av att omkring 30 procent av de företag som i dag inte deltar i offentlig upphandling uttryckligen har svarat att det skulle vara intressant att göra det i framtiden. Detta är i sig mycket positivt.

Det kan således konstateras att det finns en tydlig potential för att fler små företag i framtiden kan komma att delta i offentlig upphandling. För att skapa förutsättningar för att dessa företag ska ta steget är det angeläget med god och tillgänglig information om vad offentlig upphandling innebär. Även genom att uppmärksamma exempel på företag som har lyckats uppnå goda affärer kan fler nya, små företag uppmuntras att lägga anbud i offentlig upphandling.

Denna studie visar att många av de små företagen deltar i upphandlingar som genomförs av den egna kommunen eller grannkommuner. Det är dock påfallande många små företag som deltar i upphandlingar i andra delar av landet och även i rikstäckande upphandlingar. Små företag deltar även i upphandlingar i andra länder. Detta visar att man måste arbeta brett med dessa frågor och skapa medvetenhet om de små företagens situation på såväl lokal, regional som nationell och internationell nivå. Därvid är öppenhet och icke-diskriminering några av de principer som är viktiga att värna för att skapa förutsättningar för att små företag ska ha förutsättningar att delta i offentlig upphandling.

För att göra den offentliga upphandlingen mer tillgänglig för de små företagen är det angeläget att minimera krånglet och tidsåtgången det innebär för företagen att delta. Detta krångel och tidsåtgången är framför allt kopplat till företagets arbete med att tolka de, ofta omfattande, förfrågningsunderlagens olika krav och utforma anbud utifrån detta. De krav som uppställs i förfrågningsunderlagen är inte något som styrs av upphandlingsreglerna, utan bestäms av de upphandlande myndigheterna/enheterna själva. Arbetet med att få ett rimligt och relevant kravställande i offentlig upphandling måste fortsätta.

Irrelevanta krav är vanligt förekommande och leder till färre anbud från små företag och sämre konkurrens i offentlig upphandling. Om man vill möjliggöra för fler små företag att delta i offentlig upphandling är det viktigt att behålla villkoret att de krav som ställs ska ha koppling till föremålet för upphandlingen. Annars riskerar man att allvarligt försvåra för de små företagen.

Det kan konstateras att det från regeringens sida under de senaste åren har satts fokus på att försöka förbättra och förtydliga upphandlingsprocessen bl.a. genom att skapa upphandlingsstöd för såväl företag som upphandlande myndigheter. Upphandlingsstödet "Vägledning i utformning av förfrågningsunderlag för upphandling av varor och tjänster" innehåller en checklista som skapar

förutsättningar för ökad medvetenhet vid kravställandet. Detta skapar i sig bättre förutsättningar för relevant och proportionerligt kravställande. Även Upphandlingsstödet ”Att underlätta för småföretag att delta i offentlig upphandling” kan skapa större medvetenhet och skapar förutsättningar för en positiv utveckling. Dessa satsningar är således välkomna. Även Företagarna har tagit fram en webbaserad medlemstjänst med information om offentlig upphandling i syfte att skapa ökad medvetenhet för sina medlemmar. Mot bakgrund av resultaten i denna undersökning syns dock tyvärr än så länge inga tydliga tecken på att de små företagen skulle uppleva att krånglet i upphandlingsprocessen har försvunnit eller att fler små företag deltar i offentlig upphandling.

Förhoppningen är dock att satsningarna kan bidra till balanserade förfrågningsunderlag och mindre krångel vid de offentliga upphandlingarna i framtiden. Det upphandlingsstödjande arbetet bör därför fortsätta och framför allt spridas ut till avnämarna. Det är särskilt viktigt att ge de små upphandlande myndigheterna/enheterna, som ofta har begränsade resurser avsatta för arbetet med offentlig upphandling, ändamålsenligt stöd i denna process.

I sammanhanget bör även poängteras vikten av att ledningen i de offentliga verksamheterna ser den strategiska funktion som offentlig upphandling är och ger sina respektive upphandlingsfunktioner tillräckliga resurser för att på ett tillfredsställande sätt kunna utföra denna samhällsekonomiskt viktiga verksamhet.

Av stor betydelse i sammanhanget är även att skapa bra system för uppföljning av ingångna avtal. Uppföljning är av central betydelse för att offentlig sektor ska kunna säkra kvaliteten i de uppdrag som utförs av leverantörerna. Det är även av värde för leverantörerna. Sju av tio leverantörer önskar att kontrakten följs upp mer regelmässigt.

**Följande punkter framstår alltså som särskilt viktiga för offentlig sektor att i sitt upphandlingsarbete uppmärksamma för att skapa förutsättningar för små företag att delta i offentlig upphandling.**

- **Skapa dialog**

Informera på lämpligt sätt och i god tid företagen på marknaden om framtida inköpsplaner. Det finns även ett värde i att återkoppla till de företag som lämnat anbud i en genomförd upphandling.

- **Kommunicera upphandlingarna**

Det är viktigt att företagen lätt kan hitta information om pågående, planerade eller genomförda upphandlingar. Utöver att annonsera i annonsdatabaser kan exempelvis den egna hemsidan eller lokala tidningar vara bra informationskanaler för att nå ut till små lokala företag.



- **Gör inte förfrågningsunderlagen krångligare än nödvändigt**

Tänk på att den absoluta huvuddelen av alla företag är små. Bifoga exempelvis checklistor som innehåller alla uppgifter som företagen ska bifoga i sitt anbud. På det sättet kan onödiga missar undvikas.

- **Elektronisk upphandling kan underlätta**

Att lämna in anbud elektroniskt kan förenkla och förtydliga upphandlingsprocessen och på så sätt vara bra för små företag, förutsatt att e-upphandlingssystemen är brett tillgängliga och inte innebär extra kostnader för företagen.

- **Hämta själv in information**

Sedan den 15 juli 2010 är det den upphandlande myndigheten/enheten som själv ska hämta in vissa uppgifter om anbudsgivarna. I syfte att ytterligare minska den administrativa bördan för företagen bör upphandlande myndigheter/enheter dock sträva efter att på ett likabehandlande sätt själva hämta in även andra dokument från andra myndigheter.

- **Ställ relevanta och proportionerliga krav**

Det är mycket viktigt att de krav som ställs är relevanta för den vara eller tjänst som upphandlas. Det måste således finnas en koppling mellan kraven och föremålet för upphandlingen. Kraven måste vidare stå i proportion till det som upphandlas. Detta innebär att kraven ska vara både lämpliga och nödvändiga för att uppnå syftet med upphandlingen. Arbetet med att hitta en lagom nivå i sitt kravställande utifrån den enskilda upphandlingen kan vara komplex.

Upphandlingsstödet's vägledning "Utformning av förfrågningsunderlag för upphandling av varor och tjänster" bör dock kunna utgöra ett värdefullt verktyg att använda i detta arbete.

- **Följ upp kraven som ställs**

Det är viktigt för förtroendet för offentlig upphandling att upphandlande myndighet/enhet följer upp vinnande företags efterlevnad av de krav som ställs. Uppföljning av upphandlade kontrakt är av central betydelse för att kunna få kontroll på att avtalad kvalitet upprätthålls. Att sådan uppföljning sker av det vinnande anbudet är även viktigt för att inte snedvrída konkurrensförutsättningarna för de företag som deltar i upphandlingarna.

- **Dela upp stora upphandlingar**

Vid stora upphandlingar bör kontrakten så långt möjligt delas upp så att företagen ges möjlighet att lämna anbud på mindre delar. Sådan uppdelning kan till exempel ske produktmässigt eller geografiskt. Det skapar förutsättningar även för små företag att lägga anbud.

• **Uppmärksamma möjligheterna till samarbete**

Lagstiftningen identifierar två olika sätt för företag att samarbeta vid offentlig upphandling: Åberopande av annans kapacitet respektive att lägga gemensamt anbud. Dessa möjligheter bör företagen informeras om.

\*\*\*

Företagarna är medvetna om att det på olika håll i upphandlar-Sverige pågår arbete i syfte att skapa förutsättningar för att fler små företag ska delta i offentlig upphandling. Detta är positivt och det är angeläget att detta arbete fortsätter. Det är givetvis även betydelsefullt att fler små företag uppmärksammar de affärsmöjligheter som faktiskt finns med offentlig upphandling. Detta är av betydelse för hela samhällsekonomin. Företagarna välkomnar en fortsatt dialog om dessa frågor.