



OFFENTLIG UPPHANDLING OCH SMÅ FÖRETAG

– KRÅNGLA INTE BORT POTENTIALLEN

Oktober 2016



företagarna

Innehåll

Sammanfattning	3
Små företags deltagande i offentlig upphandling	6
Små företag deltar i både annonserade upphandlingar och direktupphandlingar	8
Små företag har olika framgång i upphandlingarna.....	9
Orsaker till att små företag inte deltar i offentlig upphandling	10
Småföretagen upplever ökat krångel – särskilt i kravställandet.....	12
Stora kontrakt försvårar för små företag	14
Små företag och ramavtal.....	15
Irrelevanta krav är vanliga och skapar problem	19
Krav på villkor enligt kollektivavtal komplicerar	21
Sysselsättningskrav avskräcker många små företag.....	24
Otillfredsställande uppföljning	28
Potential för fler små företag i offentlig upphandling	30
Metod.....	31

Sammanfattning

Företagarnas undersökning ger sammanfattningsvis följande bild av situationen för de små företagen i fråga om offentlig upphandling.

- 27 procent av de små företagen deltar i offentlig upphandling. Detta är samma resultat som i Företagarnas tidigare mätningar.
- De små företagen deltar i annonserade upphandlingar i samma utsträckning som i direktupphandlingar.
- Omkring en fjärdedel av de små företagen vinner ofta upphandlingar. De flesta småskaliga företag får dock mer sällan teckna kontrakt. Omkring 13 procent har aldrig vunnit en upphandling de deltagit i.
- Huvudorsakerna till att små företag avstår från offentlig upphandling är:
 - Offentlig upphandling är **för komplicerat och tar för lång tid**. Omkring en fjärdedel av de svarande företagen har lämnat detta som svar. Detta visar på att krångelfaktorn spelar stor roll för småskaliga företag. För småföretagen handlar det framför allt om förfrågningsunderlagens utformning och omfattning.
 - Det är **för mycket fokus på lägsta pris**. Omkring en fjärdedel av de svarande småföretagarna har lämnat detta svar. Att utan närmare reflektion använda lägsta pris kan alltså riskera att stöta bort små, seriösa företag. Vilken tilldelningsgrund som kan fungera bäst i en upphandling bör därför noga analyseras med beaktande av marknaden och vilken vara/tjänst/byggentreprenad det handlar om.
 - **Kontrakten är för stora**. 13 procent av de svarande företagen har lämnat detta svar. Det finns alltså skäl att fortsätta uppmärksamma betydelsen av att kunna lägga anbud på mindre delkontrakt.
- Drygt 40 procent av företagen som deltar i offentlig upphandling anser att det har blivit allt krångligare. Endast sex procent anser att det har blivit enklare. Detta är illavarslande, eftersom ökat krångel innebär risk att fler små företag kommer välja bort offentlig upphandling.
- De små företagen upplever framför allt krångel när de möter olika former av omfattande och/eller irrelevant kravställande. Framför allt handlar det om kravställande på dem som företag, men även irrelevanta krav i fråga om varan/tjänsten skapar krångel för de små företagen.
- Det finns en övervägande positiv syn på elektronisk anbudsgivning bland små företag som deltar i offentlig upphandling. Många små företag upplever att detta innebär förenkling.
- En stor andel småföretagare anser att de upphandlande myndigheterna inte delar upp kontrakten i tillräcklig utsträckning. Även om uppdelning

redan idag kan ske är det positivt med de nya upphandlingsreglerna som innebär att möjligheten att dela upp kontrakt alltid ska övervägas och att myndigheter som inte delar upp ska ange skälen för detta.

- Förhållandevis många små företag deltar i ramavtalsupphandlingar, även om de flesta av företagen inte gör det särskilt ofta. Många upplever att det innebär en stor arbetsinsats och osäker möjlighet till faktisk leverans. Vidare finns en problematik med att många varor och tjänster upphandlas samlat i ett och samma ramavtal, vilket gör att företag som är nischade på ett visst segment inte kan komma i fråga. En viktig åtgärd för upphandlande myndigheter för att skapa förutsättningar för fler småskaliga leverantörer är att så långt möjligt bryta ned ramavtalen i mindre delkontrakt, geografiskt och/eller produktmässigt.
- En tredjedel av de små företagen uppger att de sällan får leverera på de ramavtal de tecknar. Såväl det faktum att ramavtalen i sig inte garanterar leveranser, som bristande efterlevnad av ramavtalen och valet av avropsordning kan ha betydelse i detta avseende. Vid avrop enligt rangordning spelar företagets inbördes placering avgörande roll. Företagarna önskar se en mer samlad studie av om det finns mer systematiska skillnader i fråga om hur företag i olika storleksklasser placerar sig på rangordningslistorna. Vidare bör möjligheten att använda andra typer av fördelningsnycklar som skapar objektiva förutsättningar för avrop uppmärksammas.
- En stor majoritet (omkring tre fjärdedelar) av de små företagen anser att det ofta ställs krav som irrelevanta för det som upphandlas. En tredjedel av de små företagen avstår från att lämna anbud när de möter irrelevanta krav. Som exempel på irrelevant kravställande har bl.a. angivits olika typer av miljökrav, krav på kollektivavtal/villkor enligt kollektivavtal, men även okunnigt och detaljerat kravställande som begränsar företagets möjligheter att lägga anbud.
- Vart femte företag utan kollektivavtal säger sig komma att delta i mindre utsträckning i offentlig upphandling om det ställs krav på villkor enligt kollektivavtal. Det finns alltså risk för ett märkbart bortfall av anbud i upphandlingarna. Man måste hålla i minnet att drygt 60 procent av de små företagen (1-49 anställda) saknar kollektivavtal/hängavtal.
- Förhållandevis många kollektivavtalslösa företag verkar inte se några större problem med krav på villkor enligt kollektivavtal. Detta kan rimligen förklaras av att de anser sig ha goda arbetsvillkor och därför bedömer att de kommer att kunna matcha kollektivavtalsvillkoren. Den svenska kollektivavtalsmodellen präglas dock inte av transparens och skapar inte förutsättningar för förutsebarhet. Detta medför att krav på villkor enligt kollektivavtal i enskilda upphandlingar i praktiken riskerar

att bli mycket komplicerade att hantera – både för berörda företag och för upphandlande myndigheter. Små företag utan kollektivavtal blir särskilt drabbade.

- Mer än 60 procent av småföretagen som deltar i offentlig upphandling har svarat att de kommer att delta i mindre utsträckning vid krav på att de vid utförandet av kontrakten ska sysselsätta personer som står långt från arbetsmarknaden. Risk finns därmed för stora undanträngningseffekter. Om den typen av krav ställs måste det ske med omdöme och eftertanke. En samhällspolitisk utvärdering bör även göras av sådant kravställande.
- Omkring 30 procent av företagen som deltar i offentlig upphandling anger att upphandlande myndigheter aldrig följer upp för att säkra kvaliteten i de varor/tjänster som levereras och ungefär hälften upplever att uppföljning endast sker ibland. Detta är otillfredsställande och visar på behovet av att fortsätta arbeta för att utveckla former för ändamålsenlig uppföljning under kontraktstiden.
- För att få bättre konkurrens i upphandlingarna är det angeläget att skapa förutsättningar för att fler små företag ska lämna anbud. Upphandlande myndigheter bör fortsätta och utveckla sitt arbete med att göra upphandlingarna hanterbara så att fler små företag är med och tävlar om kontrakten. En utvecklad dialog mellan upphandlande myndigheter och företagen på marknaden är av central betydelse för att uppnå detta. Dialog behövs före, under och efter upphandlingarna.
- Många småföretagare som idag *inte* deltar i offentlig upphandling skulle kunna tänka sig att ta steget i framtiden. Omkring hälften vill kanske och 15 procent vill definitivt vara med i upphandlingar i framtiden. Potential finns alltså för fler anbud och därmed även mer konkurrens och nya lösningar och idéer i den offentliga upphandlingen. Genom relevant vägledning och information från exempelvis Upphandlingsmyndigheten kan sådana företag inspireras att göra verklighet av detta.
- Av stor betydelse för att fler små företag ska kunna delta är utformningen av upphandlingarna, såsom kravställandet och storleken på kontrakten. Ansvaret för detta ligger på de upphandlande myndigheterna.

Även politiska initiativ och utformningen av det upphandlingsrättsliga regelverket spelar dock in. De kommande upphandlingsreglerna innehåller delar som innebär ökat samhällspolitiskt kravställande, inte minst på företagen som sådana. Därmed finns det tydliga risker för att de små företagen kommer att uppleva mer krångel och väljer bort offentlig upphandling. Detta är en stor utmaning för framtiden. Vi behöver fler anbud från små företag i offentlig upphandling – för sund konkurrens och goda affärer för våra skattemedel.

Små företags deltagande i offentlig upphandling

Offentlig upphandling är de inköp som offentlig sektor (staten, kommunerna och landstingen) gör av varor, tjänster och byggentreprenader. Värdet beräknas uppgå till åtminstone 600 miljarder kronor. Detta motsvarar knappt en femtedel av BNP (exkl. moms). Det handlar alltså om en mycket stor marknad.

En bärande tanke i den offentliga upphandlingen är att det offentliga genom att tillvarata konkurrensen på marknaden ska göra goda inköp för de gemensamma skattebetalarna. Drygt 99 procent av alla företag i Sverige är små (dvs. har 0-49 anställda). De många små företagens medverkan i offentlig upphandling är därmed av vital betydelse för att skapa sådan konkurrens. Småföretagens deltagande i offentlig upphandling skapar givetvis även förutsättningar för enskilda företag att växa och nya varor och tjänster att formas, vilket bidrar till ekonomisk tillväxt och samhällsutveckling.

Företagarna har sedan 2007 genomfört undersökningar i fråga om småföretags deltagande i offentliga upphandlingar¹. Resultatet i våra undersökningar har genomgående varit att 27 procent av småföretagen är med i offentlig upphandling. Det har blivit dags för en ny uppdatering. I denna nya undersökning har 1 132 företag svarat. Vår undersökning visar att läget inte har förändrats i fråga om de små företagens deltagande, utan resultatet är detsamma. Det är alltså 27 procent av de små företagen som deltar i offentlig upphandling. (Se diagram 1 nedan).

Deltar ditt företag i offentlig upphandling?

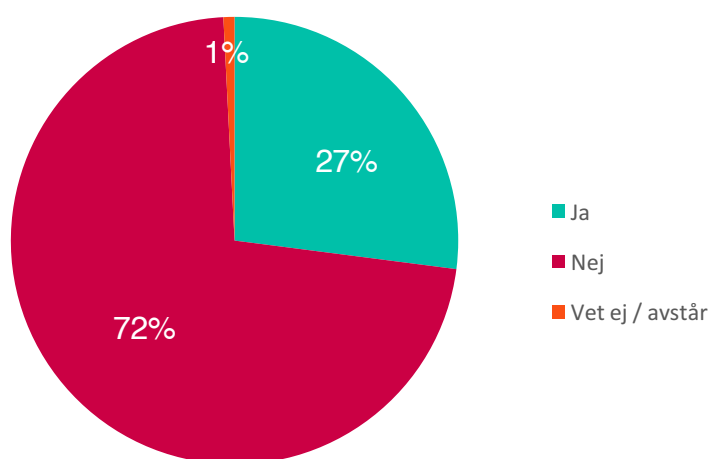


Diagram 1 Frågan besvarad av samtliga företag

¹ Företagarnas rapporter "Små företag och offentlig upphandling" (2008), "Offentlig upphandling – något för små företag?" (2011) och "Små företag och offentlig upphandling - hur går det?" (2012)

Av diagrammet nedan framgår hur små företag i olika storleksklasser deltar. Bland enmansföretagare deltar endast 12 procent, medan det är högre deltagande bland företag i de övriga storleksklasserna. Det framgår att ju större företag, desto högre deltagande i offentlig upphandling.

Deltar ditt företag i offentlig upphandling? Svar=Ja

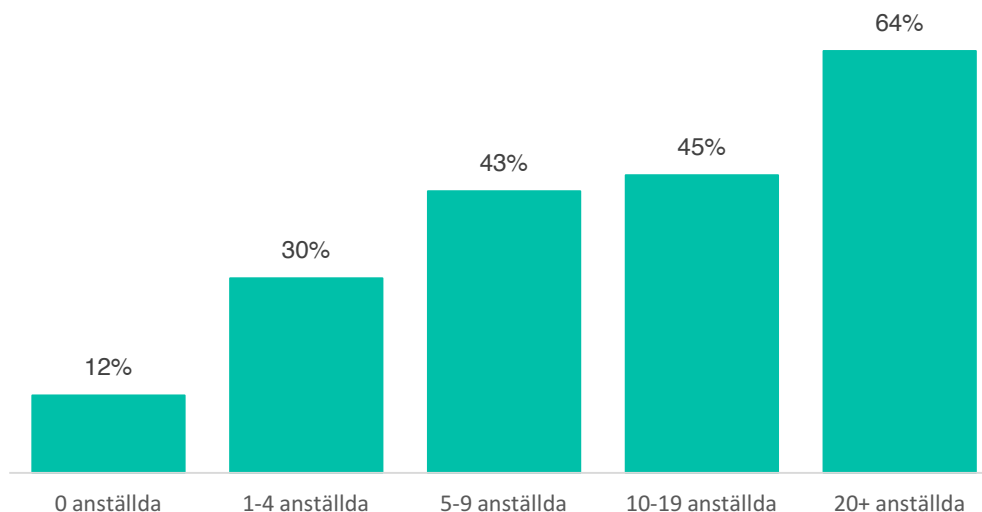


Diagram 2 Frågan besvarad av samtliga företag

Statistik från Konkurrensverket i samarbete med Upphandlingsmyndigheten² visar att antalet anbudsgivare i genomsnitt är 4,5 i annonserade upphandlingar. Det vanligast förekommande antalet anbudsgivare (den s.k. medianen) är dock två. På olika håll i landet finns det alltså upphandlande myndigheter som har problem med att det är få anbudsgivare i deras upphandlingar.

För att få bättre konkurrens i upphandlingarna är det angeläget att skapa förutsättningar för att fler små företag ska lämna anbud. Upphandlande myndigheter bör alltså fortsätta och utveckla sitt arbete med att göra upphandlingarna hanterbara så att fler små företag är med och tävlar om kontrakten. En utvecklad dialog mellan upphandlande myndigheter och företagen på marknaden är av central betydelse för att uppnå detta. Dialog behövs före, under och efter upphandlingarna.

² Siffror och fakta om offentlig upphandling - Statistik om upphandlingar som genomförts under 2014 (Konkurrensverkets rapportserie 2015:9)

Små företag deltar i både annonserade upphandlingar och direktupphandlingar

I vilken typ av upphandlingar deltar de små företagen? Svaret är att de deltar i både annonserade upphandlingar och direktupphandlingar (se diagram 3).

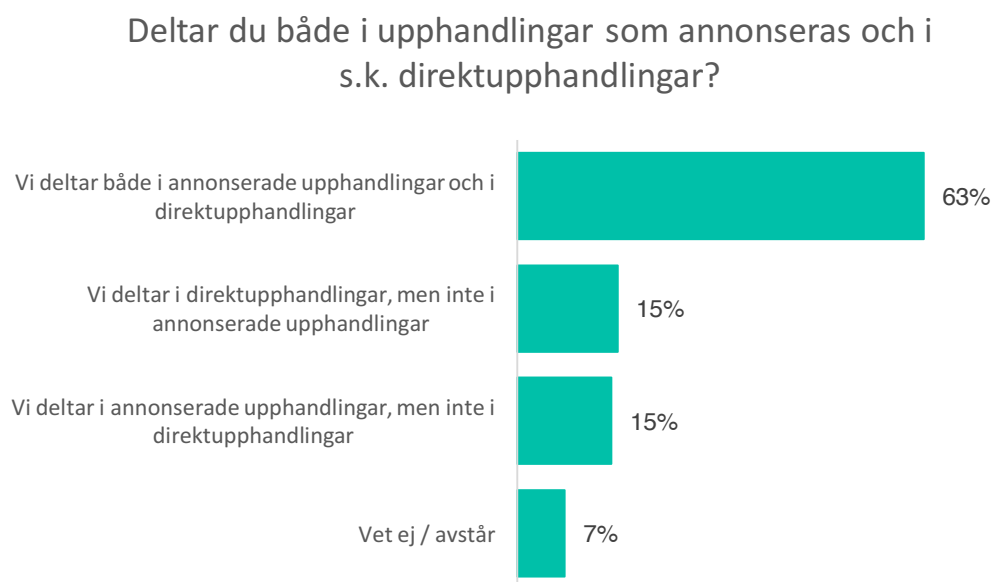


Diagram 3 Frågan besvarad av de företag som deltar i offentlig upphandling

Det är alltså inte så att de små företagen endast är intresserade av - de till värdet mindre - direktupphandlingarna. Små företag deltar i lika stor utsträckning i annonserade upphandlingar.

Detta är viktigt att förhålla sig till för upphandlande myndigheter vid utformningen av upphandlingarna, så att de i alla typer av upphandlingar kan fånga upp den stora potential som finns hos de små företagen.

Små företag har olika framgång i upphandlingarna

Enligt Konkurrensverkets och Upphandlingsmyndighetens siffror³ kommer fyra av tio anbud i offentlig upphandling från små företag och det är vidare små företag som vinner i fyra av tio upphandlingar. Detta visar att det finns enskilda, mindre företag som är framgångsrika i offentlig upphandling.

Denna undersökning från Företagarna belyser närmare hur stor andel av de små företagen som är framgångsrika, dvs. vinner kontraktet, när de deltar i offentlig upphandling. Svaren i diagram 4 nedan ger en bild av att förhållandevis många småföretag någon gång har gått segrande ur tävlingen om att bli leverantör åt offentlig sektor. Omkring en fjärdedel av företagen vinner ofta upphandlingar de deltar i. Dessa företag verkar ha ”knäckt koden” för hur offentlig upphandling fungerar.

För de flesta småskaliga företag händer det dock mer sällan att de får teckna kontrakt. Och 13 procent av de små företagen i denna undersökning har aldrig vunnit en upphandling de har deltagit i. Det är angeläget att företag ur dessa sist nämnda kategorier inte ger upp och slutar lämna anbud. Genom relevant vägledning och hanterbara upphandlingar kan även dessa småföretagare utveckla och förbättra sina möjligheter att bli framgångsrika i offentlig upphandling.

Har du vunnit någon upphandling?

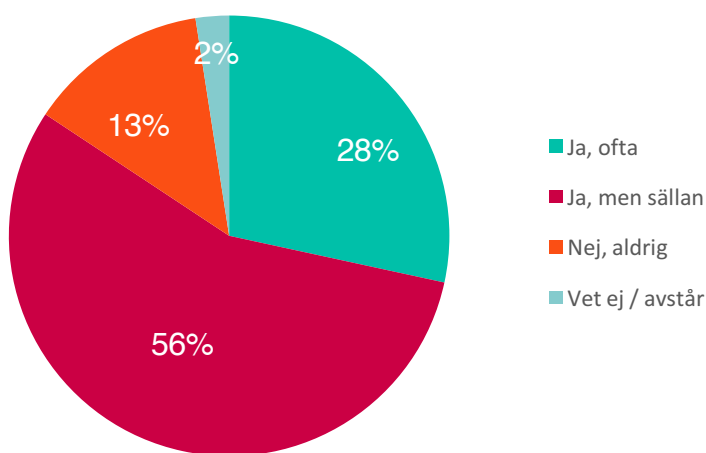


Diagram 4 Frågan besvarad av de företag som deltar i offentlig upphandling

³ Siffror och fakta om offentlig upphandling - Statistik om upphandlingar som genomförts under 2014 (Konkurrensverkets rapportserie 2015:9)

Orsaker till att små företag inte deltar i offentlig upphandling

Det är intressant att studera orsakerna till att små företag avstår från offentlig upphandling. Företagarna har därför ställt en fråga om detta till de företag som svarat att de inte deltar i offentlig upphandling (se diagram 5).

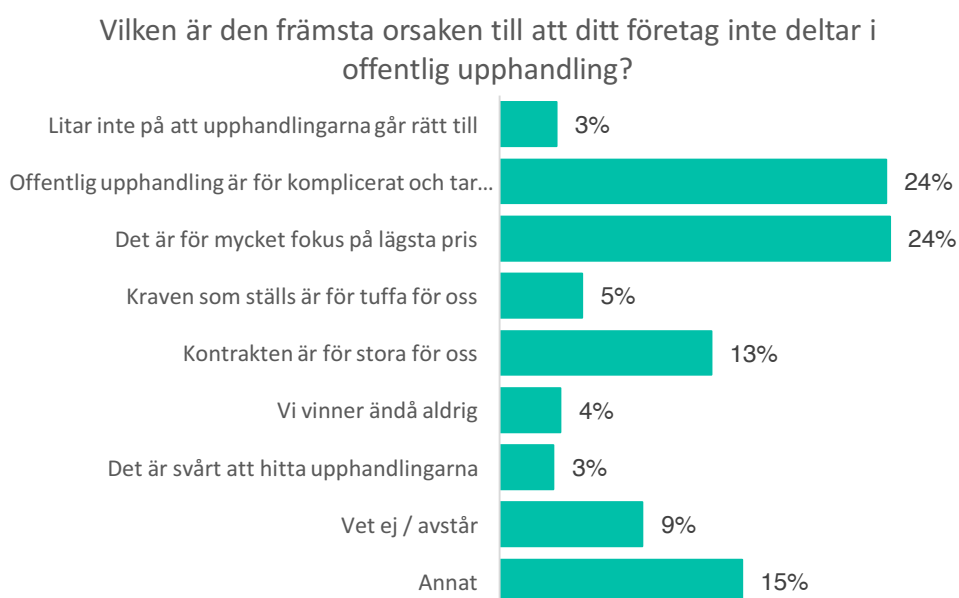


Diagram 5 Frågan besvarad av de företag som är verksamma inom branscher där offentlig upphandling förekommer, men som själva inte deltar

Några svarsalternativ sticker ut som huvudsakliga anledningar till att små företag avstår från offentlig upphandling.

- Offentlig upphandling är för komplicerat och tar för lång tid

Omkring en fjärdedel av de svarande företagen har lämnat detta som svar. Detta visar på att krångelfaktorn spelar stor roll för småskaliga företag. Detta har tydligt framkommit även i de undersökningar som Företagarna tidigare har genomfört. För småföretagen handlar det framför allt om förfrågningsunderlagens utformning och omfattning. Alla de krav som ställs i upphandlingen och som företagen ska uttolka och utforma sina anbud utifrån spelar stor roll i detta avseende. Arbetet med att se över kravställandet och förenkla förfrågningsunderlagen behöver fortsätta. Detta är särskilt angeläget i ljuset av att vår studie även visar (s. 11-13), att en märkbar andel av de små företagen som *deltar* i offentlig upphandling upplever att krånglet ökar, vilket ger illavarslande signaler.

- Det är för mycket fokus på lägsta pris

Omkring en fjärdedel av de svarande småföretagarna anger att alltför mycket fokus på lägsta pris är den huvudsakliga anledningen till att de inte deltar.

Motsvarande frågeställning har inte varit med i Företagarnas tidigare undersökningar, så någon ”utvecklingstrend” kan inte utläsas. Det kan dock konstateras att det finns små företag som upplever det problematiskt att priset ges avgörande betydelse i upphandlingarna.

Det är den upphandlande myndigheten som själv bestämmer vilken s.k. tilldelningsgrund som ska användas i en upphandling. Användningen av lägsta pris som tilldelningsgrund har enligt Konkurrensverket⁴ ökat årligen sedan 2009. Lägsta pris var vanligaste tilldelningsgrund 2014 och användes i hälften av upphandlingarna. Det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet är en annan tilldelningsgrund som kan användas. Det går enligt Konkurrensverket inte att slå fast vilken modell som ger högst kvalitet, utan det beror på utformningen av kraven i upphandlingen.⁵

Företagarna kan konstatera att lägsta pris-upphandlingar inte utesluter kvalitetskrav – det kan ställas höga kvalitetskrav i sådana upphandlingar. Även klokt använda lägstapris-upphandlingar kan vara ändamålsenliga, bland annat vid upphandling av mer homogena varor. Det som slutligen avgör en lägsta pris-upphandling är dock priset, vilket i sig kan bidra till utvecklingen av en påtaglig prispress inom enskilda branscher. Att användandet av lägsta-prisupphandlingar har ökat kan förklara att förhållandevis många små företag idag verkar uppleva att det är mycket prispåslag i upphandlingarna. Företagarnas medskick är därför att det är viktigt att noga analysera vilken tilldelningsgrund som kan fungera bäst med beaktande av marknaden och vilken vara/tjänst/byggentreprenad det handlar om. Att utan närmare reflektion använda lägsta pris kan riskera att stöta bort små företag, som ofta upplever att de kan erbjuda god kvalitet i sina leveranser, men som kan ha svårt att långsiktigt överleva och bedriva seriös verksamhet om det blir stark prispress.

- Kontrakten är för stora

I denna undersökning har 13 procent av småföretagen svarat att för stora kontrakt är den huvudsakliga anledningen till att de avstår från offentlig upphandling. Småskaliga företag kan naturligtvis ha problem att klara av storskaliga kontrakt. Kontraktens storlek har således betydelse för de små företagen. Det finns alltså skäl att fortsätta uppmärksamma betydelsen för små företag av att kunna lägga anbud på mindre delkontrakt. Mer om detta på s. 14.

⁴ ”Siffror och fakta om offentlig upphandling”, Konkurrensverkets rapport (2015:9)

⁵ Upphandling enligt lägsta pris behöver inte ge sämre kvalitet (Konkurrensverkets rapport 2016:4)

Småföretagen upplever ökat krångel – särskilt i kravställandet

Som framgått är ett framträdande skäl till att små företag *inte* deltar i offentlig upphandling att det är för komplicerat och tar för lång tid. Därtill vittnar småföretagare som faktiskt *deltar* i offentlig upphandling på olika håll i landet ofta om att det är krångligt. För att få en bild av om krånglet minskar eller tilltar har Företagarna frågat företag som deltar i offentlig upphandling om det har blivit enklare eller krångligare (se diagram 6).

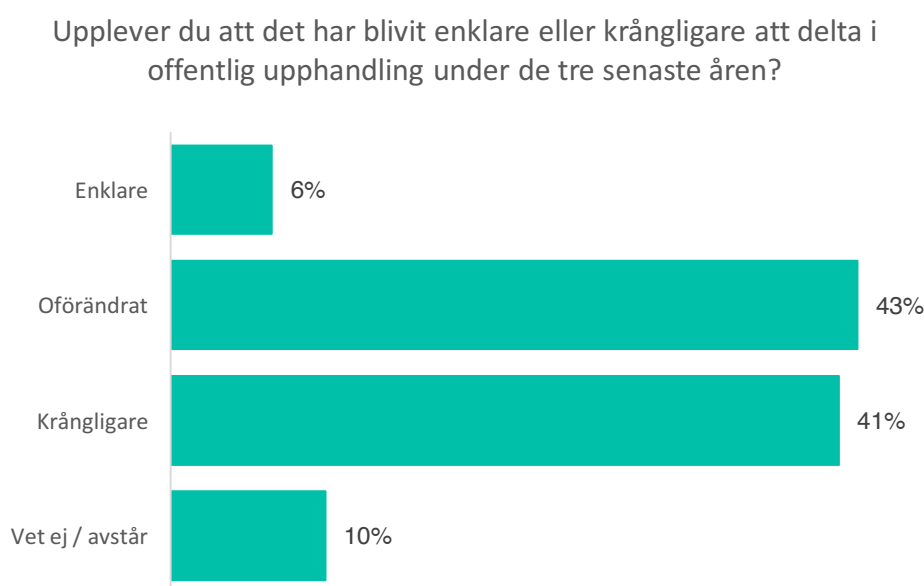


Diagram 6 Frågan besvarad av de företag som deltar i offentlig upphandling

De inkomna svaren visar att många små företag som deltar i offentlig upphandling anser att krånglet har ökat under de senaste tre åren. Drygt 40 procent av företagen anser att det har blivit krångligare med offentlig upphandling. Endast sex procent anser att det har blivit enklare. Detta är en påtaglig utmaning inför framtiden. Det är illavarslande att så stor andel av de små företagen anser att komplexiteten har ökat under de senaste åren. Om de små företagen upplever att krånglet fortsätter öka finns stor risk att fler små företag väljer bort offentlig upphandling.

De (i sig få) företag som uppgivit att de anser att offentlig upphandling har blivit **enklare** anger som exempel på detta särskilt ökat användande av elektronisk anbudsgivning. Företagarna kan konstatera en övervägande positiv syn på elektronisk anbudsgivning bland små företag som deltar i offentlig upphandling. En bidragande orsak till detta kan vara att de elektroniska anbudssystemen signalerar om ett anbud är ofullständigt. Det kan hjälpa företagen att undvika onödiga misstag när de lämnar in sina anbud.

Den stora utmaningen är dock alltså att de flesta småföretagare inte upplever någon förenkling utan att krånglet i stället har ökat. Diagrammet nedan visar vad det är företagen anser har blivit **krångligare**.



Diagram 7 Frågan besvarad av de företag som upplever att det har blivit krångligare att delta i offentlig upphandling under de tre senaste åren. Flera svarsalternativ har kunnat lämnas.

Svaren ger en tydlig bild av att de små företagen framför allt upplever krångel när de möter olika former av omfattande och/eller irrelevant kravställande. Framför allt handlar det om kravställande på dem som företag, men även irrelevanta krav i fråga om varan/tjänsten skapar krångel för de små företagen. Tilltagande krav på dokumentation upplevs även svårt att hantera av många företag.

I fråga om kravställandet har de upphandlande myndigheterna i dagsläget stor frihet att själva bestämma kravställandets omfattning och innehåll. Det är därför ett viktigt medskick till upphandlande myndigheter att noga tänka igenom sitt kravställande. Det kan noteras att de nya upphandlingsreglerna innehåller vissa delar som blir styrande för upphandlande myndigheter och som delvis kan minska krångelfaktorn för företagen. Ett sådant exempel är att krav på leverantörernas omsättning normalt inte får överstiga kontraktets dubbla värde (dvs. kontraktets värde x 2).

De kommande upphandlingsreglerna innehåller dock även delar som innebär ökat samhällspolitiskt kravställande, inte minst på företagen som sådana. Därmed finns det tydliga risker för att företagen kommer att uppleva mer krångel. Detta kan resultera i att fler små företag väljer bort offentlig upphandling, vilket vore olyckligt. Mer om detta i det följande.

Stora kontrakt försvårar för små företag

Som framgått ovan påverkar kontraktens storlek småföretagens möjligheter att vara med och tävla i upphandlingarna. Det ligger i sakens natur att småskaliga företag kan ha svårt att uppfylla storskaliga kontrakt.

Diagrammet nedan visar de små företagens syn på om stora kontrakt delas upp i mindre delar så långt det är möjligt.

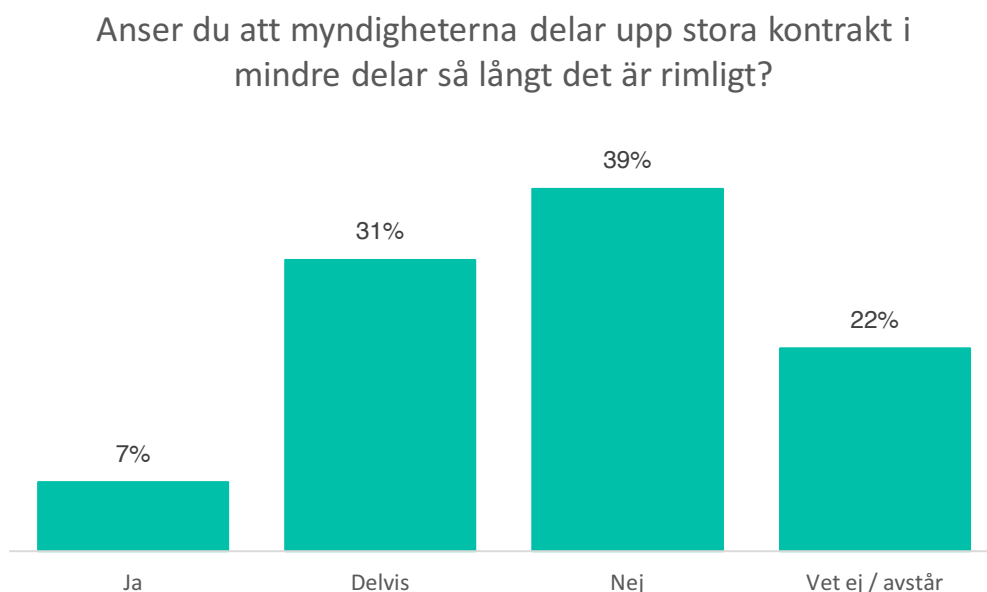


Diagram 8 Frågan besvarad av de företag som deltar i offentlig upphandling

Svarsutfallet visar att det finns en stor andel småföretagare som anser att de upphandlande myndigheterna inte delar upp kontraktet i tillräcklig utsträckning. Detta hänger ihop med de små företagens begränsade möjligheter att klara av storskaliga kontrakt. Arbetet med att ta tillvara på möjligheterna att dela upp kontraktet i mindre delar bör fortsätta. Samtidigt ska sägas att det på olika håll i landet finns upphandlande myndigheter som aktivt arbetar för att öppna upp för små företag, genom att göra det möjligt att lägga anbud på mindre delkontrakt.

De nya upphandlingsregler som införs till följd av EU:s nya upphandlingsdirektiv kommer innebära att upphandlande myndigheter alltid ska överväga att dela upp kontrakt i mindre delar. Om uppdelning inte sker ska detta motiveras. Även om uppdelning redan idag kan ske är det positivt med de nya reglernas ”do or explain-princip”, så att möjligheten att dela upp kontrakt alltid ska övervägas. Förhoppningsvis ska det kunna leda till att ännu fler kontrakt kommer visa sig lämpliga att dela upp framöver – för att möjliggöra anbud från ännu fler små företag, bättre konkurrens och goda affärer.

Små företag och ramavtal

Ramavtal ingås för att tillgodose framtida behov av en vara eller tjänst under en given tidsperiod (max fyra år). Ett ramavtal kan ingås mellan en eller flera upphandlande myndigheter och en eller flera leverantörer. När behov av varan eller tjänsten uppstår gör en upphandlande myndighet som har tecknat ett ramavtal ett s.k. ”avrop” (tilldelar kontrakt) från ramavtalet. Användandet av ramavtal är frekvent i Sverige. Enligt Konkurrensverket⁶ avser var tredje upphandling ett ramavtal. Det finns en utmaning i detta, särskilt eftersom ramavtalen inte sällan upphandlas samordnat och kan avse storskaliga kontrakt. I ramavtalens natur ligger även att leverantörerna svävar i ovisshet om leveranser faktiskt kommer att ske och omfattningen av dessa.

De svar som redovisas nedan visar de små företagens deltagande i ramavtalsupphandlingar och deras erfarenheter av detta.

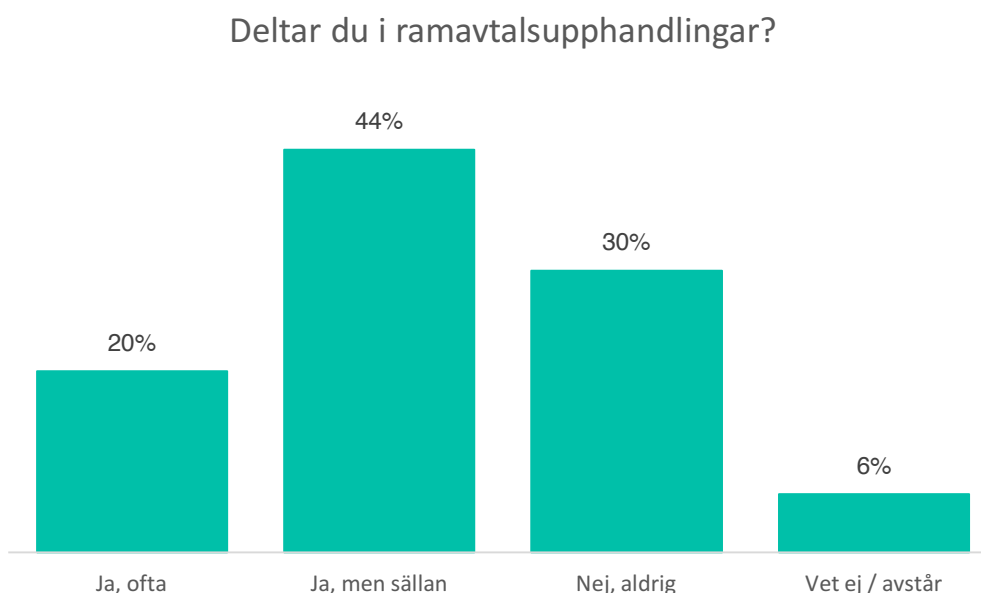


Diagram 9 Frågan besvarad av de företag som deltar i offentlig upphandling

Svarsutfallet visar att det är förhållandevis många små företag som deltar i ramavtalsupphandlingar, även om de flesta inte gör det särskilt ofta. I de fritextsvar som lämnats i anslutning till denna fråga framträder bilden av att många småföretag upplever att det innebär en stor arbetsinsats och osäker möjlighet till faktisk leverans i ramavtalsupphandlingarna.

Här redovisas några av de lämnade fritextsvaren:

- ”Fram till för kanske 4-5 år sedan var ramavtalsupphandlingar viktiga för oss, men idag anser vi dem bara vara orättvisa och inte värda att lägga tid på.

⁶ Konkurrensverkets rapport (2015:9) ”Siffror och fakta om offentlig upphandling”

De skapar kolosser till avtal som inte gynnar små företag.”

- ”Alldeles för omfattande och tidskrävande beskrivningar för offerten - och för stor osäkerhet om det överhuvudtaget blir något uppdrag även om vinnande offert. För liten uppföljning av efterlevnad från upphandlande myndighet - hos olika avdelningar och förvaltningar.”

- ”Vi vill inte sträcka oss utanför vårt kompetensområde. Vi ser dock att vid upphandlingar så kan en massa grejor inom vårt område följa med av bara farten betydande ofta helt ospecificerade priser och stora kostnadshöjningar för kunden. Vissa upphandlingar tror vi faktiskt är olönsamma för köparen.”

- ”Offentliga verksamheter vill ofta ha en större aktör som partner, än flera små och infogar därmed instegströsklar i upphandlingsunderlaget som småföretag inte kan uppfylla.”

- ”Jag har försökt men det är alltför stort och kostsamt. Villkoren blir orimliga dessutom.”

Fritextsvaren visar att det även finns en problematik med att många varor och tjänster upphandlas samlat i ett och samma ramavtal, vilket gör att företag som är nischade på ett visst segment inte kan komma i fråga. En viktig åtgärd för upphandlande myndigheter för att skapa förutsättningar för fler småskaliga leverantörer är att så långt möjligt bryta ned ramavtalen i mindre delkontrakt, geografiskt och/eller produktmässigt.

Diagram 10 ger en bild av hur framgångsrika de små företagen är när de deltar i ramavtalsupphandlingarna.

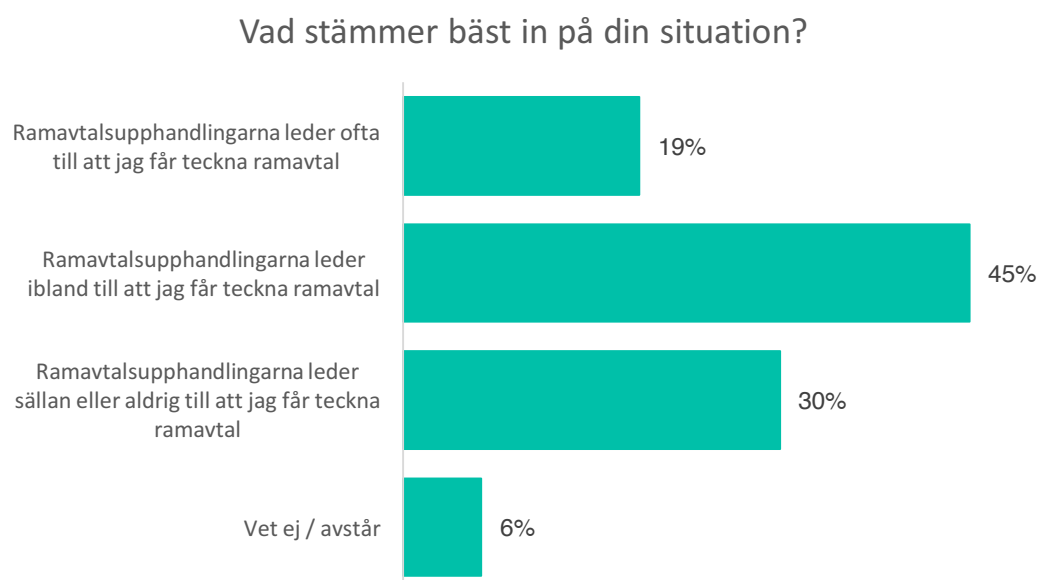


Diagram 10 Frågan besvarad av de företag som deltar i ramavtalsupphandlingar

En begränsad andel av företagen uppger att de ofta får teckna ramavtal, medan en något större andel svarar att detta sällan eller aldrig händer. Och mellan dessa

ytterligheter upplever nära hälften av företagen att de ”ibland” får teckna ramavtal. Detta visar att små företag kan lyckas i ramavtalsupphandlingar.

Att ett företag har fått teckna ett ramavtal innebär dock inte att det faktiskt får leverera. Ramavtalen är i sig inga kontrakt som ger garantier för leveransvolym. Det är först om/när behovet faktiskt uppstår hos den upphandlande myndigheten som så kallat avrop för leverans sker.

Diagram 11 visar hur företagen i undersökningen upplever möjligheten att leverera på sina ramavtal.

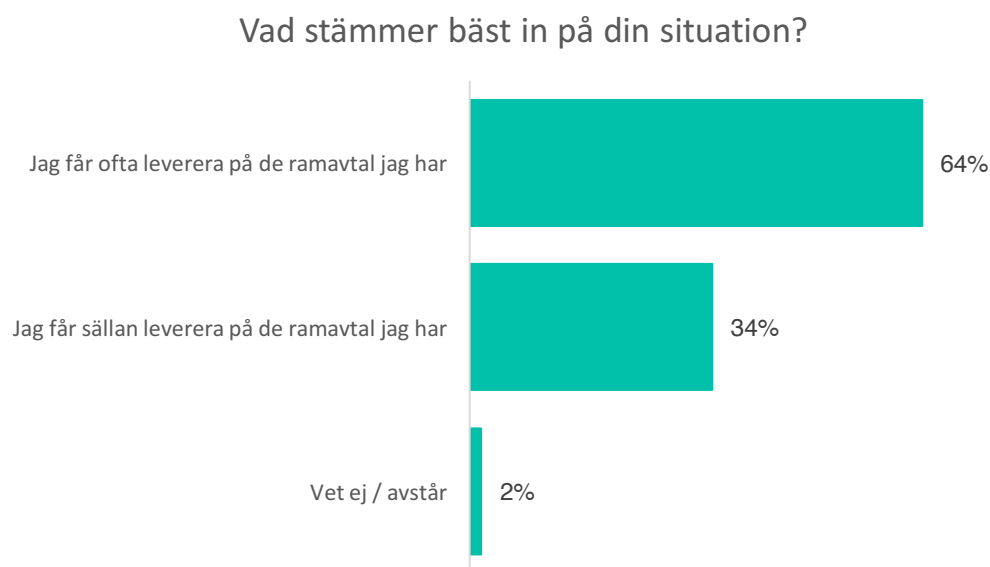


Diagram 11 Frågan besvarad av de företag som har tecknat ramavtal

Två tredjedelar av företagen anser att de får leverera på sina ramavtal, vilket i sig är positivt. Så mycket som en tredjedel av de små leverantörerna framhåller dock att de sällan får leverera på ramavtalen. Det finns uppenbar risk för att ett så stort ”bortfall” skapar missnöje och mistro mot ramavtalssystemet. Detta bör upphandlande myndigheter ha i åtanke.

Att delta i en offentlig upphandling kräver ofta en rejäl arbetsinsats, särskilt för mindre företag med mer begränsade resurser. Om en betydande andel av företagen upplever att ramavtalsupphandlingarna de vunnit ändå inte leder till konkreta affärer finns risk för att de kommer att bortprioritera den typen av upphandlingar. För att upprätthålla förtroendet för ramavtalen bör upphandlande myndigheter på ett tydligt sätt informera inom organisationen om vilka aktuella leverantörer som ska kontaktas om/när avrop behöver göras från berört ramavtal.

Möjligheten för ett enskilt företag att få leverera påverkas även av att det ofta är flera leverantörer som står på ett ramavtal. När upphandlande myndigheter väljer

s.k. rangordning ska avrop ske i kronologisk ordning, där leverantör nummer ett alltid ska tillfrågas först. Ju längre ned på listan ett företag står, desto sämre möjligheter till leverans. I den mån mer småskaliga företag ofta hamnar längre ned på rangordningen så påverkar detta givetvis deras möjligheter till leverans. Företagarna önskar se en mer samlad studie av om det finns mer systematiska skillnader i fråga om hur företag i olika storleksklasser placerar sig på rangordningslistorna.

Företagarna vill här även uppmärksamma möjligheterna som finns för upphandlande myndigheter att använda andra typer av fördelningsnycklar som skapar förutsättning för avrop från ramavtalen på ett objektiva sätt.

Irrelevanta krav är vanliga och skapar problem

Som framgått ovan upplever många små företag krångel i samband med olika former av omfattande och/eller irrelevant kravställande. Att det förekommer irrelevanta krav bekräftas av svaren på frågan nedan (se diagram 12).

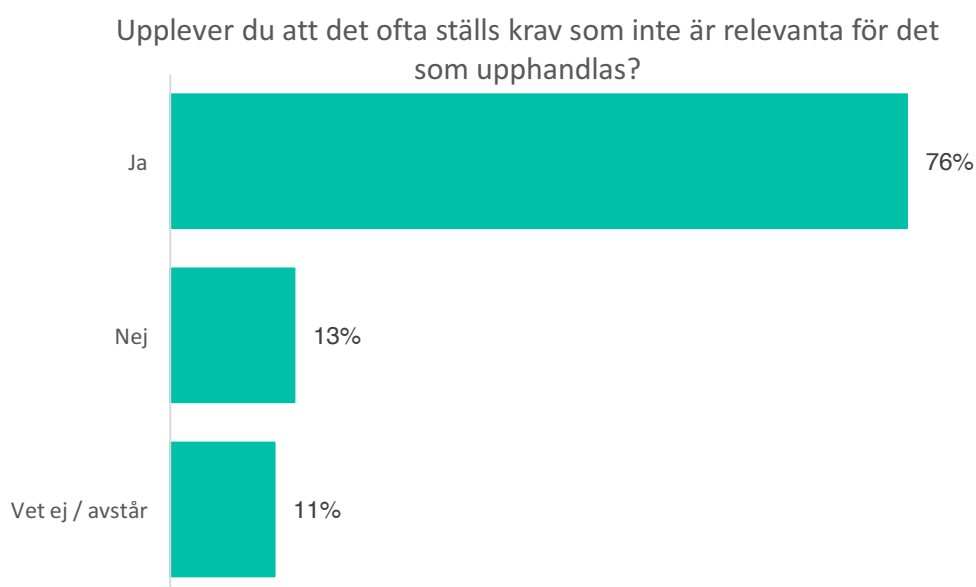


Diagram 12 Frågan besvarad av de företag som deltar i offentlig upphandling

En stor majoritet (omkring tre fjärdedelar) av de små företagen anser att det ofta ställs krav som är irrelevanta för det som upphandlas. Detta är i sig problematiskt, eftersom kraven som ställs måste ha koppling till föremålet för kontraktet. Vilka specifika krav som upplevs irrelevanta varierar givetvis från upphandling till upphandling. Som exempel på irrelevant kravställande har de svarande i fritextsvar bl.a. angivit olika typer av miljökrav, krav på kollektivavtal/villkor enligt kollektivavtal, men även okunnigt och detaljerat kravställande som begränsar företagens möjligheter att lägga anbud. Nedan följer några av de lämnade fritextsvaren:

- ”Man fokuserar på irrelevanta detaljfrågor ofta kopplat till att man som upphandlande myndighet har bristande kompetens kring tjänstens genomförande och vad som egentligen ger kvalitet.”
- ”Kvalitets- och miljöledningssystemen, upphandlaren måste följa upp att utlovat innehåll efterlevs. I annat fall är kraven kontraproduktiva.”
- ”T ex att företaget inte bara ska erbjuda avtalsmässiga villkor utan också ha tecknat kollektivavtal, fast vi inte har personal, som skulle vara aktuell för det, då vi enbart har haft familjemedlemmar anställda.”
- ”Krav på kunskaper, kompetenser, storlek på referenser, som inte matchar det som upphandlas och som begränsar tänkbara leverantörer, ofta till de stora.”

I en separat fråga har omkring hälften av de svarande företagen uppgivit att de ställer frågor till den upphandlande myndigheten när de möter krav som de upplever är irrelevanta. Det är bra att företagen uppmärksammar den upphandlande myndigheten på krav de upplever tveksamma. Ett sådant agerande skapar förutsättningar för att i tid undvika missförstånd och oproportionerligt kravställande.

Oavsett detta påverkar förekomsten av irrelevanta krav dock tydligt de små företagens benägenhet att faktiskt lägga anbud i upphandlingarna. Ungefär en tredjedel av företagen har i denna undersökning svarat att de lägger anbud trots att det finns irrelevanta krav. Lika stor andel, dvs. vart tredje företag, har dock uppgivit att de avstår från att lämna anbud när de möter irrelevanta krav.

Detta bekräftar det Företagarnas tidigare rapporter har visat, nämligen att kravställandet är av stor betydelse för små företag. Det är av stor vikt att de upphandlande myndigheterna noga funderar igenom sitt kravställande inför varje upphandling. Endast krav som är lämpliga och nödvändiga för att uppfylla syftet med upphandlingen bör ställas. Krav som den upphandlande myndigheten inte har praktisk möjlighet att kontrollera måste undvikas. Vidare bör en dialog med marknaden på lämpligt sätt ske inför respektive upphandling, för att se till att kraven blir så aktuella och relevanta som möjligt för det som ska upphandlas.

Krav på villkor enligt kollektivavtal komplicerar

Som ovan framgått är kravställande av central betydelse för små företags möjligheter att delta i offentlig upphandling. En aktuell och mycket omdiskuterad fråga är hur man i offentlig upphandling kan ställa krav kopplade till kollektivavtal.

Att ställa krav på *anslutning till* kollektivavtal är inte tillåtet. Det strider mot EU:s grundläggande principer att i samband med offentlig upphandling begära att ett företag ska vara bundet av eller teckna ett kollektivavtal. Detta följer bl.a. av en dom från Kammarrätten i Stockholm⁷, som även har bekräftats i senare domar. De nya EU-direktiven inom upphandlingsområdet bedöms inte förändra rättsläget i denna fråga⁸. Att det inte är tillåtet att kräva att leverantörerna ska vara bundna av kollektivavtal under kontraktstiden har även fastslagits i Konkurrensverkets rapport om kollektivavtalsvillkor vid upphandling⁹.

Att ställa krav på *villkor i enlighet med* kollektivavtal bedöms det finnas rättsligt utrymme för. Frågan om hur sådana krav i så fall rent faktiskt skulle kunna ställas i Sverige har analyserats och diskuterats intensivt under senare tid. Regeringen har lagt fram ett lagförslag som föreslås träda i kraft den 1 januari 2017. Företagarna har riktat stark kritik mot förslaget, som enligt vår bedömning kommer leda till färre anbud från seriösa små företag utan kollektivavtal och tungrodda och kostsamma upphandlingar.

I sammanhanget är det viktigt att hålla i minnet att drygt 60 procent av de små företagen (1-49 anställda) saknar kollektivavtal/hängavtal. Endast 39 procent av de små företagen har alltså kollektivavtal/hängavtal. För företag i den minsta storlekskategorin (1-4 anställda) är anslutningsgraden ännu lägre, nämligen 32 procent. Den absoluta majoriteten av de företag som saknar kollektivavtal är dock seriösa i sin verksamhet och som arbetsgivare. Flexibilitet och personliga relationer kan skapa möjligheter till bättre anställningsvillkor för de anställda än vad kollektivavtalen medger. Dessa lösningar följer dock inte nödvändigtvis logiken och upplägget i enskilda kollektivavtal.

Företagarna har frågat företag som deltar i offentlig upphandling om krav på villkor enligt kollektivavtal kommer att påverka deras deltagande. Diagram 13 visar svarsutfallet.

⁷ Kammarrätten i Stockholm, mål nr 1713-1995

⁸ Se exempelvis Nya regler om upphandling (SOU 2014:51) sid 15

⁹ Konkurrensverkets rapport (2015:6) "Arbets- och anställningsvillkor i nivå med svenska kollektivavtal vid offentlig upphandling", kap 4.2.1

Påverkar det ditt deltagande i offentlig upphandling om det ställs krav på villkor i enlighet med kollektivavtal?

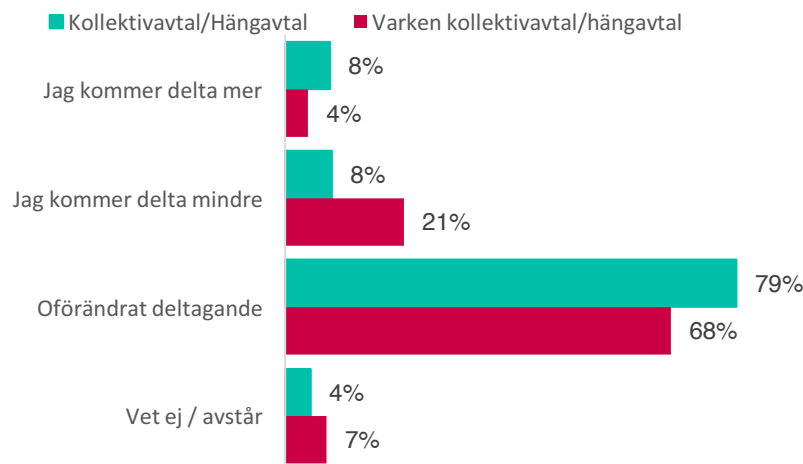


Diagram 13 Frågan besvarad av de företag som deltar i offentlig upphandling

Det kan konstateras att vart femte företag utan kollektivavtal säger sig komma att delta i mindre utsträckning i offentlig upphandling med denna typ av krav. Det finns alltså risk för ett märkbart bortfall av anbud i upphandlingarna. Bortfallet kompenseras inte genom de företag som säger att de kommer att delta i större utsträckning.

Som vi uppfattar situationen är det många små kollektivavtalslösa företag som uppfattar att de erbjuder schysta anställningsvillkor som ligger väl i linje med kollektivavtalen. Detta torde vara en viktig anledning till att förhållandevis många av dessa kollektivavtalslösa företag inte verkar se några större problem med denna typ av kravställande. De bedömer helt enkelt att de kommer att kunna matcha kraven för egen del.

Krav på villkor enligt kollektivavtal blir dock i praktiken inte alls särskilt enkelt att hantera – vare sig för berörda företag eller för upphandlande myndigheter. Den svenska kollektivavtalsmodellen präglas inte av transparens och skapar inte förutsättningar för förutsebarhet. Kollektivavtalen och deras innehåll är inte allmänt tillgängliga för utomstående, exempelvis upphandlande myndigheter och företag som inte är anslutna. I Sverige finns omkring 685 kollektivavtal att välja bland för de upphandlande myndigheterna. Vilket/vilka av dessa kollektivavtal som i en upphandling anses relevant för en viss typ av arbete blir avgörande för de företag som ska delta i upphandlingen. Vissa centrala villkor i kollektivavtalen, såsom lönenivå, är därtill ofta inte fastslagna i kollektivavtalen (s.k. sifferlösa avtal), utan det är arbetsmarknadens parter som har att uttolka avtalens innehåll. Utöver detta skiljer sig exempelvis bestämmelser om arbetstid mellan olika "näraliggande" kollektivavtal. Villkorens utformning i den enskilda upphandlingen kommer därmed att bli av mycket stor betydelse. Detta system

skapar stor osäkerhet om vad som faktiskt kommer att gälla. Att villkoren även ska omfatta underleverantörsleden innebär ytterligare komplexitet för små företag, både i egenskap av huvudleverantörer och underleverantörer.

Företagarna står givetvis upp för schysta villkor i offentlig upphandling. Man bör dock välja andra lösningar än att knyta villkoren till vissa specifika kollektivavtal, eftersom detta riskerar att allvarligt begränsa små, seriösa kollektivavtalslösa företags möjlighet att leverera åt offentlig sektor och även komplicerar och fördyrar upphandlingarna. Exempelvis bör onormalt låga anbud synas mer konsekvent av de upphandlande myndigheterna. Genom de nya upphandlingsreglerna införs en skyldighet att förkasta onormalt låga anbud som beror på att t.ex. arbetsrättsliga skyldigheter inte efterlevs. Utöver detta bör upphandlande myndigheter arbeta mer med aktiv uppföljning under kontraktstiden, för att säkerställa god leverans av upphandlat kontrakt. I uppföljningen kan man bland annat kontrollera att skatter och socialförsäkringsavgifter är inbetalade.

Sysselsättningskrav avskräcker många små företag

En fråga som kommit allt mer i fokus på senare tid är sysselsättningskrav. Eller med andra ord att vid offentlig upphandling ställa krav på att vinnande leverantör vid utförandet av kontraktet ska sysselsätta en person/flera personer som står långt från arbetsmarknaden.

Små företag är ofta bra på att - på eget initiativ - inkludera personer som står utanför arbetsmarknaden i sin verksamhet. Av diagram 14 nedan framgår att det dock finns en utbredd skepsis bland små företag mot att ställa denna typ av krav i offentliga upphandlingar. Kortfattat kan man säga att små företag tycker att detta är en irrelevant pålaga som kommer att försvåra särskilt för småskaliga företag med begränsade resurser. Företagen upplever risk för ökade kostnader i samband med bland annat utbildning och handledning. De ser även risker för att personen i fråga inte kommer ha rätt kompetens och därmed inte kommer kunna bidra till god kvalitet i arbetet.

Hur ser du på att det i upphandlingar krävs att vinnande företag ska sysselsätta personer som står utanför arbetsmarknaden (t.ex. långtidsarbetslösa) vid utförandet av upphandlade tjänster?

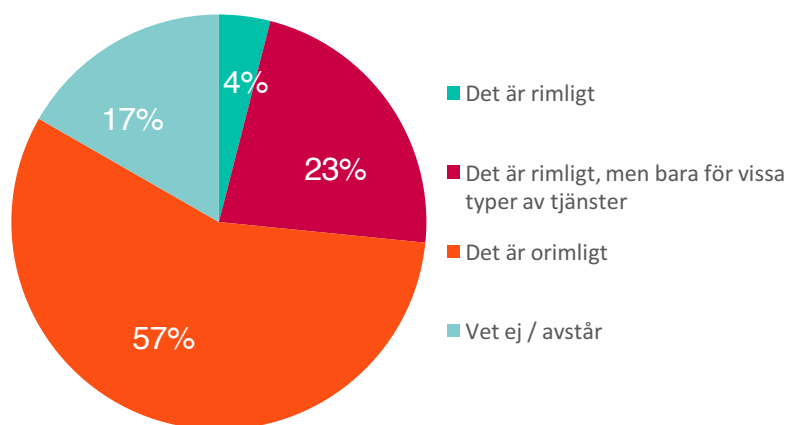


Diagram 14 Frågan besvarad av samtliga företag

Här följer några exempel på fritextkommentarer som har lämnats av företagen i anslutning till denna fråga:

- "Det är en god intention men kan innebära att små företag inte kan delta i/vinna upphandlingar. Sårbarheten t ex i fråga om personalresurser/kompetens är så mycket större i en liten verksamhet jämfört med ett större företag."
- "Det är endast rimligt om man får ersättning för ev. extra kostnader detta innebär."
- "Det här är ett exempel på hur upphandlarna lagrar krav ovanpå andra krav - ofta helt utan samband med upphandlingens egentliga syfte."

- ”Skall vi sparka befintlig personal? Som var i utanförskap innan...”
- ”Det beror helt på vilka tjänster/produkter man tillhandahåller samt om det går att ta in de som står utanför arbetsmarknaden, om de har rätt utbildning, kunskap mm som krävs för jobbet.”
- ”Om ”kvalitet” i själva utförandet är en viktig faktor i upphandlingen kommer sådana krav att slå fel.”

Att sysselsätta okända personer som står långt från arbetsmarknaden är ett stort åtagande, som är förenat med ansvar. En rad praktiska och viktiga frågeställningar uppkommer för berörda småföretag, såsom vem som ska bära kostnaderna för handledning, försäkringar och sjukfrånvaro. Och givetvis uppkommer den centrala frågan hur företaget ska kunna upprätthålla kvaliteten i tjänsterna under kontraktstiden. Denna viktiga aspekt förstärks av de kommande upphandlingsreglerna som innehåller bestämmelser som innebär att ett företag som inte lever upp till utlovad kvalitet kan få svårt att komma ifråga i framtida upphandlingar. Dessa frågor är vitala och kan bli av helt avgörande betydelse för små företag som deltar i offentlig upphandling.

Av diagram 15 nedan framgår att krav på att sysselsätta personer som står långt från arbetsmarknaden på ett påtagligt sätt kan begränsa de små företagens vilja och förmåga att delta i offentlig upphandling.

Påverkar det ditt deltagande i offentlig upphandling om det ställs krav på att vinnande företag ska sysselsätta personer som står utanför arbetsmarknaden vid utförandet av upphandlade tjänster?

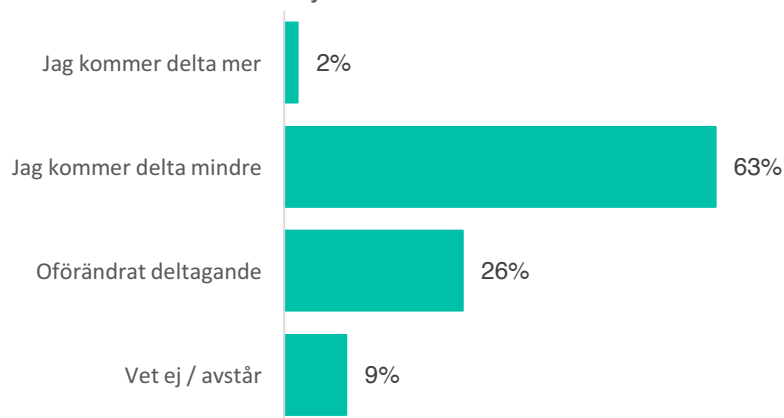


Diagram 15 Frågan besvarad av de företag som deltar i offentlig upphandling

Mer än 60 procent av de små företag som deltar i offentlig upphandling har svarat att de kommer att delta i mindre utsträckning om denna typ av krav ställs. Resultatet visar alltså en utbredd skepsis bland små företag mot att delta i upphandlingar där ”sysselsättningskrav” ställs.

Diagram 16 visar svaren fördelade på företag i olika storleksklasser.

Påverkar det ditt deltagande i offentlig upphandling om det ställs krav på att vinnande företag ska sysselsätta personer som står utanför arbetsmarknaden vid utförandet av upphandlade tjänster?

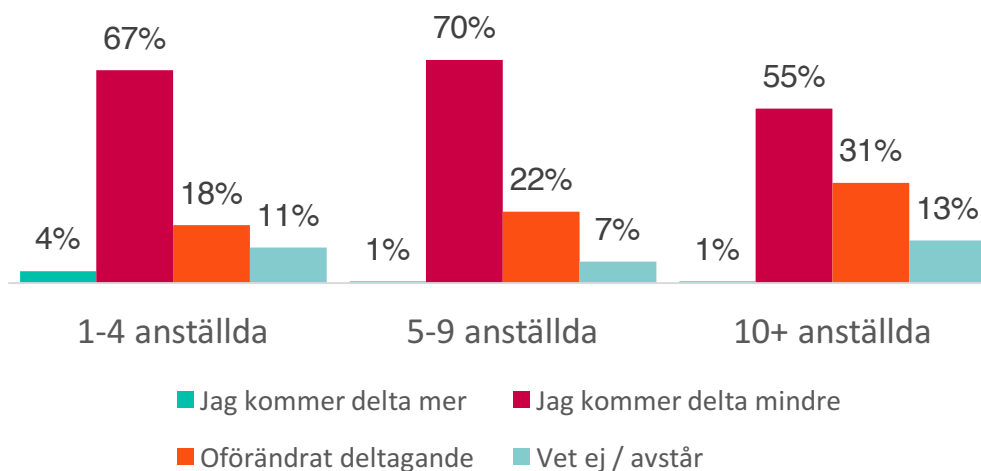


Diagram 16 Frågan besvarad av de företag som deltar i offentlig upphandling

En klar majoritet av företagen i de två minsta storlekskategorierna säger att de kommer att delta i mindre utsträckning med denna typ av kravställande. De något större småföretagen, med mer än tio anställda, verkar anse att de har något bättre möjligheter att kunna delta i denna typ av upphandlingar. Även bland sådana företag är det dock en majoritet som säger sig komma att delta i mindre utsträckning. Risken för undanträngningseffekter för små företag i offentlig upphandling är därmed uppenbar om sysselsättningskrav ställs.

Företagarna vill mot denna bakgrund understryka att upphandlingskrav på att leverantörerna ska sysselsätta personer som står långt från arbetsmarknaden innebär stora utmaningar och måste ställas med stor försiktighet. Det finns vissa möjligheter att ställa sådana krav, men detta får inte ses som någon huvudlinje i jobbpolitiken. Om denna typ av krav skulle börja ställas på bred front i offentliga upphandlingar skulle allvarliga, negativa effekter kunna uppstå. Stora risker finns inte minst för undanträngningseffekter och snedvriden konkurrens.

Om denna typ av krav ska ställas, så måste det ske med omdöme och eftertanke. Krav bör endast ställas i sådana sammanhang där det är lämpligt och kan leda till ett ändamålsenligt utfall. Såväl storleken på kontrakten som arbetets karaktär har rimligen stor betydelse i detta sammanhang. Vidare har kravens specifika utformning och det sätt som offentlig sektor kan erbjuda stöd under resans gång stor inverkan på små företags möjligheter att delta. Det är viktigt att hitta modeller som inte innebär att det praktiska och kostnadsmissiga ansvaret läggs på leverantörerna, eftersom detta riskerar att skrämja bort många små företag. Incitamentskrav som öppnar upp för att fånga upp företagens egen drivkraft är generellt bättre och lättare att hantera för företagen än krav som innebär ett direkt åtagande. Dialog med marknaden behövs vid all offentlig upphandling och

framstår som särskilt angelägen innan denna typ av krav sjösätts av enskilda upphandlande myndigheter.

Företagarna vill även understryka vikten av att en samhällspolitisk utvärdering sker av denna typ av kravställande. Analyser måste göras av hur kravställandet påverkar konkurrensförutsättningarna i upphandlingarna. Hur påverkas de små företagens möjligheter och hur påverkas utländska aktörers möjlighet att vara med och tävla om kontrakten? Det vore även intressant att se på vilken nivå i leverantörskedjan som uppfyllandet av sysselsättningskraven i praktiken uppfylls. Uppfyller de större huvudleverantörerna själva dessa åtaganden, eller förs åtagandena i stället över till de mer småskaliga underleverantörerna? Vidare framstår det angeläget med en uppföljning från arbetsmarknadspolitisk synvinkel. Uppstår önskade sysselsättningseffekter, eller uppstår undanträngning av annan befintlig personal och/eller andra kategorier av personer på arbetsmarknaden?

Otillfredsställande uppföljning

Att upphandlande myndigheter följer upp kontrakten under kontraktstiden är av stor betydelse för goda affärer. Den enskilda upphandlande myndigheten bör rimligen ha ett eget intresse av att säkra att företagen levererar utlovad kvalitet och även i övrigt lever upp till vad som avtalats. Det behövs även ändamålsenliga kontrollfunktioner som motarbetar oseriösa aktörer som exempelvis använder sig av svart arbetskraft eller ägnar sig åt bidrags- eller skattefusk.

Även vinnande leverantör har ett berättigat intresse av att genom dialog med den upphandlande myndigheten få en bild av om leveransen är till belåtenhet. Uppföljning är av betydelse för att säkra att eventuella brister i leverans och kravuppfyllande uppdagas och åtgärdas i enlighet vad som står i kontraktet. Om sådan uppföljning inte sker skapas såväl risk för konkurrenssnedvridningar i förhållande till andra konkurrerande företag som en misstro mot upphandlingssystemet som sådant.

Mot denna bakgrund är det intressant att se hur de företag som levererar åt offentlig sektor upplever situationen på uppföljningsfronten. Diagram 17 visar hur ofta företag som är leverantörer åt offentlig sektor upplever att uppföljning sker.

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

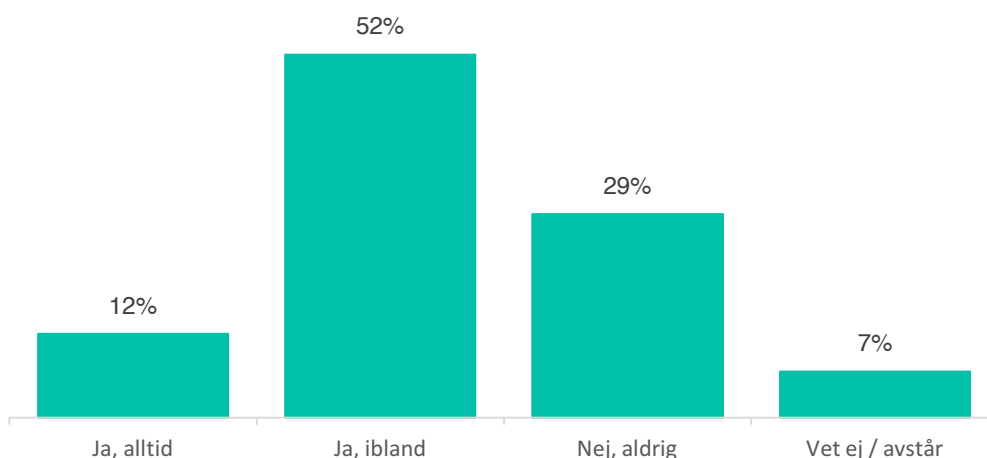


Diagram 17 Frågan besvarad av de företag som har vunnit någon upphandling

I den undersökning som Företagarna genomförde 2012 ställdes en liknande fråga rörande uppföljning. Resultatet visade med stor tydlighet att uppföljningen kan och behöver bli bättre - endast 7 procent av företagen svarade då att uppföljning alltid sker. I denna, nya undersökning verkar något större andel företag uppleva att uppföljning alltid sker, vilket är positivt. Oroväckande är däremot att det är

påtagligt fler företag som i denna undersökning har svarat att upphandlande myndigheter aldrig följer upp för att säkra kvaliteten i leveranserna de upphandlat (omkring 30 procent mot tidigare 12 procent). Detta är förvånande, eftersom frågor om uppföljning har kommit mycket i fokus de senaste åren. Vidare kan noteras att ungefär hälften av företagen upplever att uppföljning endast sker ibland, vilket är otillfredsställande. Svaren visar sammanfattningsvis att det finns tydliga behov av att fortsätta arbeta för att utveckla ändamålsenlig uppföljning under kontraktstiden. Det ligger i både upphandlande myndigheters och företagens intresse, för goda leveranser och sund konkurrens.

Potential för fler små företag i offentlig upphandling

Kan små företag som idag inte deltar i offentlig upphandling tänka sig att göra det i framtiden? Svaret på frågan framgår av diagram 18.

Skulle du kunna tänka dig att delta i offentlig upphandling i framtiden?

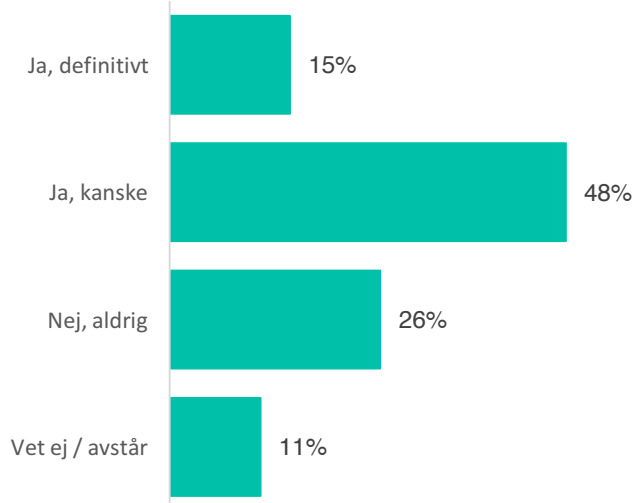


Diagram 18 Frågan besvarad av de företag som inte deltar i offentlig upphandling

Svarsutfallet tyder på att många småföretagare som idag inte är med och tävlar om att bli leverantörer till offentlig sektor nog skulle kunna tänka sig att ta steget i framtiden. Omkring hälften vill kanske och 15 procent vill definitivt vara med i upphandlingar i framtiden. Det finns alltså en betydande potential att få in fler anbud från småföretagare och därmed även mer konkurrens och nya lösningar och idéer i den offentliga upphandlingen.

Genom relevant vägledning och information från Upphandlingsmyndigheten och dialog med upphandlande myndigheter kan sådana företag inspireras att göra verklighet av detta. Även näringslivsorganisationer som Företagarna har en roll i detta arbete.

Av stor betydelse för att fler små företag ska kunna delta är dock även utformningarna av upphandlingarna – såsom kravställandet och storleken på kontrakten. Där ligger ansvaret till stor del på de enskilda upphandlande myndigheterna. Även politiska initiativ och utformningen av det upphandlingsrättsliga regelverket spelar dock in. Företagarna befarar, särskilt med tanke på att olika samhällspolitiska hänsyn alltmer vävs in i upphandlingskraven, att det finns risk för att det inte kommer att bli enklare att delta för många små företag – utan krångligare. Detta är en stor utmaning för framtiden. Vi behöver fler anbud från små företag i offentlig upphandling – för sund konkurrens och goda affärer för våra skattemedel.

Metod

Undersökningsperiod: 28 april – 27 maj 2015

Enkäten skickades till 3 911 medlemmar i Företagarnas panel. 1 132 svarade, vilket motsvarar 29 procent av samtliga tillfrågade.

Urvalet korrigeras så att det liknar den nationella företagarstrukturen, med hjälp av en modell baserad på SCB:s statistik på antal företagare i Sverige. Konkret görs detta genom att korrigerande vikter räknas fram för olika företagsstorlek (antal anställda), kön, ålder och bransch. För varje respondent beräknas därefter de erhållna vikterna i respektive kategori för att ge en totalvikt, som påverkar vilken vikt det enskilda svaret får i sammanställningen. Viktmetoden heter ”raking”.

Totalresultat blir på så sätt representativt för alla företagare i Sverige. I analysen räknas inte respondenter som anger att de inte driver företag, samt respondenter i sektorn jord- skogsbruk och fiske.