



CHALMERS

En undersökning om SME:s lönsamhet på den offentliga marknaden

Är det ekonomiskt försvarbart för SME att offerera på projekt som faller under LOU?

Examensarbete inom högskoleingenjörsprogrammet

Samhällsbyggnadsteknik

Jonathan Pekkala Settland

EXAMENSARBETE ACEX20-18-19

En undersökning om SME:s lönsamhet på den offentliga marknaden

Är det ekonomiskt försvarbart för SME att offerera på projekt som faller under LOU?

Examensarbete inom högskoleingenjörsprogrammet

Samhällsbyggnadsteknik

Jonathan Pekkala Settland

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik

Avdelningen för avdelningsnamn

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA

Göteborg, 2018

En undersökning om SME:s lönsamhet på den offentliga marknaden
Är det ekonomiskt försvarbart för SME att offerera på projekt som faller under LOU?
Examensarbete inom högskoleingenjörsprogrammet
Samhällsbyggnadsteknik
Jonathan Pekkala Settländ

© JONATHAN PEKKALA SETTLÄND, 2018

Examensarbete ACEX20-18-19
Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik
Chalmers tekniska högskola 2018

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik
Avdelningen för Construction Management
Chalmers tekniska högskola
412 96 Göteborg
Telefon: 031-772 10 00

Omslag:
Ev figurtext till omslagsbilden, ev referens till utförligare information i rapporten.

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik
Göteborg 2018

En undersökning om SME:s lönsamhet på den offentliga marknaden

Är det ekonomiskt försvarbart för SME att offerera på projekt som faller under LOU?

*Examensarbete inom högskoleingenjörsprogrammet
Samhällsbyggnadsteknik*

JONATHAN PEKKALA SETTLAND

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik
Avdelningen för Construction Management
Chalmers tekniska högskola

SAMMANFATTNING

Det råder skepsis kring huruvida det är ekonomiskt försvarbart för SME (små och medelstora företag) att försöka konkurrera på den offentliga marknaden. Den offentliga marknaden ökar för varje år som går, därför försöks det med denna rapport undersöka huruvida lönsamheten på den offentliga marknaden kan mäta sig med den privata. Årligen omsätter byggföretag och teknik konsulter 150 miljarder kronor på den offentliga marknaden, vilket är mest av alla branscher representerade på marknaden.

Studien har utförts genom en enkät som besvarats av SME som offererat på projekt som faller under LOU, men också bedriver verksamhet på den privata marknaden för att dessa ska kunna jämföra de två. Det som studien visar på är att de flesta företagen inte anser sig finna någon större skillnad lönsamhetsmässigt mellan den privata och offentliga marknaden, däremot anser sig många se att upprättande av anbud ofta är mer tidskrävande vid projekt som faller under LOU. Anledningen till att det är mer tidskrävande är att det är fler administrativa krav och formalia på hur alla anbud skall vara uppbyggda. Denna studie visar inget entydigt svar kring om lönsamhetsskillnaderna mellan den privata och offentliga marknaden är markanta. Det finns dock tydliga antydningar som pekar på att upprättandekostnaden för ett anbud på den offentliga marknaden är högre än ett anbud som lämnas till ett projekt som upphandlas på den privata. Detta är något som måste beaktas när den slutliga lönsamheten skall analyseras.

Sammanfattningsvis, det finns inga faktiska bevis som säger att det är olönsamt att delta vid offentligt upphandlade projekt, däremot finns det vissa saker som pekar på att lönsamheten kan vara något mindre än vid privat upphandlade projekt.

Nyckelord: SME, Lagen om offentlig upphandling, lönsamhet, offentlig marknad

A Study on the Profitability for SME During Public Procurement

Is it Economically Defensible for SME to Participate in Public Procurements?

*Diploma Thesis in the Engineering Programme
Civil and Environmental Engineering*

Jonathan Pekkala Settlund

Department of Architecture and Civil Engineering
Division of Construction Management
Chalmers University of Technology

ABSTRACT

DC Wäst AB have been skeptical whether it is economically defensible for businesses of their size to compete on the public procurement market. The public procurement market is growing each year, hence DC Wäst AB wants to investigate if the profitability on the public procurement market differs from the private market. Each year the public procurement market for construction companies and technical consultants turns over 150 billion SEK, which is the biggest business on the market.

This study has conducted a questionnaire for SME:s (Small and Medium sized Enterprises) who have been participating in public and private procurements. The study shows that most enterprises find that the difference in profitability is slim to none, between the public and private market. Although, most businesses who participated in the questionnaire says that it is more time consuming to come up with a tender for public procurement projects. The reason behind this might be that the administrative requirements and formalities are stricter for public procurements, ergo more time consuming. This study does not point to one simple answer to whether the private market is more profitable than the public procurement market. On the other hand, there are strong hints that the cost of making a tender is higher on the public procurement market than the private ditto. This is something to have in mind when analyzing the final profit.

To sum it up, there are no substantial evidence stating that participating in public procurement projects is not profitable, there are some things pointing in the direction of that it might be slightly less profitable than participating on the private market.

Key words: SME, law of public procurement, profitability, public procurement market

Innehåll

SAMMANFATTNING	I
ABSTRACT	II
INNEHÅLL	III
FÖRORD	V
1 INTRODUCTION	1
1.1 Bakgrund	1
1.2 Syfte	1
1.3 Avgränsningar	2
1.4 Frågeställning	2
2 METOD	3
2.1 Litteraturstudie	3
2.2 Enkätundersökning	3
3 OFFENTLIG UPPHANDLING	4
3.1 Upphandlingsprocessen, steg för steg	5
3.1.1 Steg 1: Förfrågningsunderlag	5
3.1.2 Steg 2: Annonsering	5
3.1.3 Steg 3: Anbudslämning	5
3.1.4 Steg 4: Kvalificering av leverantörer	6
3.1.5 Steg 5: Anbudsvärdering och kontraktstilldelning	6
3.1.6 Steg 6: Underrättelse om beslut	7
3.2 Tröskelvärde	7
3.3 Upphandling under tröskelvärde	8
3.3.1 Förenklat förfarande	8
3.3.2 Urvalsförfarande	8
3.3.3 Direktupphandling	8
3.4 Upphandling över tröskelvärdet	8
3.4.1 Öppet förfarande	8
3.4.2 Selektivt förfarande	8
3.4.3 Förhandlat förfarande	8
4 DEN OFFENTLIGA MARKNADEN	10
4.1 SME på den offentliga marknaden	11
4.2 SME på den europeiska marknaden	13
4.3 Hinder för SME att delta vid offentliga upphandlingar	14
4.4 Ekonomiskt mest fördelaktiga anbud	15

5	VÄSTSVENSKA LOU-PROJEKT	17
6	UPPHANDLANDE ENHETER	19
6.1	Trafikverket	19
6.2	Lokalförvaltningen, Göteborgs Stad	19
7	EMPIRI	20
7.1	Anbud och kontrakt	20
7.1.1	Anbudsprocessen	20
7.2	Skillnader mellan att arbeta mot en offentlig kund kontra privat	22
7.2.1	Före byggprocessen, inklusive anbudsupprättande	22
7.2.2	Under byggprocessen	22
7.2.3	Efter byggprocessen	22
7.3	Problem för SME vid offentliga upphandlingar	23
7.4	Lönsamhet vid offentliga upphandlingar	24
8	SLUTSATS	25
8.1	Skillnader mellan privat och offentlig upphandling	25
8.2	Vilka är de största hindren för SME vid offentlig upphandling?	25
8.3	Anbudsprocessen, är den dyrare vid offentlig upphandling?	25
8.4	Är det möjligt att som SME bedriva lönsam verksamhet på den offentliga marknaden?	25
8.5	Fortsatta studier	26
9	REFERENSER	27
BILAGA A ENKÄT: SME:S DELTAGANDE VID OFFENTLIG UPPHANDLING		A1

Förord

Detta examensarbete genomfördes för institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik på Chalmers tekniska högskola och är den avslutande delen av högskoleingenjörsprogrammet inom samhällsbyggnadsteknik. Arbetet omfattar 15 högskolepoäng. Detta arbete har genomförts under perioden november 2017 till april 2018. Stort tack riktas till DC Wäst AB, då särskilt till Daniel Olsson för feedback och hjälp. Tack även till handledare Bert Luvö på Chalmers tekniska högskola för tid, feedback och engagemang. Tack skall även riktas till opponenter Sara Nero & Adam Henrysson.

Göteborg april 2018
Jonathan Pekkala Settland

1 Introduktion

Detta kapitel inkluderar bakgrundsinformation om ämnet som denna studie handlar om. Kapitel 1 förklarar även syftet med studien, vilka avgränsningar som ämnas göra och vilka frågeställningar som skall besvaras.

1.1 Bakgrund

Under 2016 omsatte den offentliga marknaden drygt 1000 miljarder kronor (Dagens Samhälle, 2017, s. 4). Enligt samma rapport stod byggföretagen och teknik-konsulterna för 150 miljarder och är med det den största branschen på den offentliga marknaden. Omsättningen på den offentliga marknaden för bygg- och teknik-konsulter har ökat med 67%, från 90 till 150 miljarder, sedan 2011 (Dagens Samhälle, 2011) (Dagens Samhälle, 2017).

Byggbranschen omsatte år 2016 150 miljarder kronor på den offentliga marknaden, tre företag stod för 20% (29 miljarder kronor) av byggbranschens totala omsättning vid offentliga upphandlingar, PEAB, NCC och Skanska (Carlbom, 2017). PEAB, NCC och Skanska är de tre största byggföretagen i Sverige (Sveriges Byggindustrier, 2016).

Byggbranschen är en konkurrensutsatt bransch med i genomsnitt 6,8 anbud per upphandling, vilket kan jämföras med det totala genomsnittet på den offentliga marknaden som ligger på 4,4 anbud per upphandling. Ett annat faktum som visar på den tuffa konkurrensen som råder inom byggbranschen är det att de tio organisationsnummer som återfanns flest gånger vid upphandlingar, alltså de företag som lämnat flest anbud, under 2015 är alla verksamma inom bygg- eller anläggningsbranschen (Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten, 2016).

Med detta i åtanke, finns det då plats för små och medelstora företag, hädanefter SME, att konkurrera profitabelt på den offentliga marknaden?

Vad som menas med SME förtydligas i Tabell 1.1.

Storleksklass	Antal anställda	Nettoomsättning, miljoner Euro	Balansomslutning, miljoner Euro
Mikroföretag	0-9	0-2	0-2
Småföretag	10-49	2-10	2-10
Medelstora företag	50-249	10-50	10-43
Stora företag	>250	>50	>43

Tabell 1.1 Företags storleksklassindelning (Europa Kommissionen, 2016)

1.2 Syfte

Denna studie syftar till att undersöka om det är lönsamt för små och medelstora företag att konkurrera på projekt som upphandlas genom LOU. Vad som också är intressant att ta reda på om det är stora lönsamhetsmässiga skillnader mellan den privata och offentliga marknaden. Om lönsamheten är ett incitament att skifta fokus från den privata till den offentliga, eller vice versa.

1.3 Avgränsningar

Studien syftar till att undersöka lönsamheten för SME på den offentliga marknaden, och med den definition som finns för storleken på SME med att omsättningen inte överskrider 50 miljoner Euro, eller inte är fler än 250 anställda kommer inte projekt större än 100 miljoner kronor beaktas. För underlättandet av studiens framfart kommer projekt eller företag med sina säten i Västsverige, prioriteras.

När organisationerna skall storleksdefinieras kommer varje organisationsnummer undersökas, således tas inte koncernomsättning i beaktande. Ett exempel; om företag A omsätter 55 miljoner kronor och har 14 anställda kommer det antas vara ett SME, även om de ägs av företag B som omsätter 2 miljarder kronor och har 300 anställda.

1.4 Frågeställning

Studiens främsta mål är att undersöka hur stor lönsamheten för SME är på den offentliga marknaden. För att underlätta fortskridandet av denna studie kommer ett par frågeställningar beaktas:

- Är det dyrare att upprätta ett anbud vid en offentlig upphandling än vid en privat?
- Vilka är de största skillnaderna på offentlig och privat upphandling?
- Vilka hinder finns det för SME att delta vid offentliga upphandlingar?
- Är det några skillnader i lönsamhet eller kostnad under byggprocessen om projektet upphandlats genom en offentlig upphandling än vid en privat dito?

2 Metod

Under detta kapitel kommer tillvägagångssättet för färdigställandet av denna studie presenteras. Metoderna för litteraturstudie, enkätundersökning samt metodik för forskningen.

2.1 Litteraturstudie

Studien inleddes med en litteraturstudie. Detta för att undersöka hur mycket publicerad information det finns inom detta ämne idag. Via Chalmers bibliotek används Summons databas, denna tillsammans med Google Scholar har varit de två databaser mest frekvent använda under genomförandet av denna studie. Sökord som vanligen användes var Lagen om offentlig upphandling, *SME vid offentlig upphandling*, *SME in Public Procurement* och *Profitability in Public Procurement*.

2.2 Enkätundersökning

En enkät sammanställdes, tillsammans med DC Wäst AB. Denna enkät, se bilaga 1, upprättades för att kunna sändas ut till SME som deltagit vid offentliga upphandlingar för att få insikt i hur de upplever hur det har fungerat att arbeta mot en offentlig kund. De frågor som ställdes i enkäten var noga genomarbetade för att kunna hjälpa denna studie framåt, de inkluderar hur många projekt som lämnats, dels inom den privata och dels inom den offentliga sektorn, detta för att kunna veta hur stor andel av anbuden som sedermera leder till kontrakt. Det är av intresse att veta hur företagen upplever skillnaderna att arbeta mot en offentlig kund kontra en privat, då en stor del av denna studie kommer resultera i dessa skillnader. Frågan är om det är mer lönsamt att arbeta på den offentliga marknaden, i förhållande till den privata.

3 Offentlig upphandling

Med offentlig upphandling menas att en upphandlande myndighet hyr, köper eller på alternativt sätt införskaffar varor, tjänster eller byggentreprenader. Upphandlande myndighet skulle exempelvis kunna vara myndighet inom staten, kommuner, lands-ting, kommunala eller statliga bolag alternativt styrelser. Lagen om offentlig upphandling finns till för att dessa upphandlande enheter skall i bästa möjliga mån tillvarata rådande konkurrens på marknaden samt använda skattemedlen på bästa sätt. De regler som gäller vid upphandling baseras på EU-direktiv. Anledningen till varför lagar och regler om offentlig upphandling finns är för att nyttjandet av skattemedlen skall ske på bästa sätt, främja fri rörlighet inom EU, nyttja rådande konkurrens, för-enkla för leverantörer att göra affärer med offentlig sektor och för att säkerställa att den leverantör som kan leverera till de mest förmånliga villkoren tilldelas kontraktet (Konkurrensverket, u.d.).

Lagen om offentlig upphandling säger i 1 kap. §22 att den upphandlande enheten skall anta det anbud som är ekonomiskt mest fördelaktigt, alternativt det anbud vars anbudssumma är lägst, om anbudslämnaren uppnår de ställda minimikraven på kvalitet som skall vara bifogade förfrågningsunderlaget.

Lagen om offentlig upphandling innefattar fem grundprinciper, samt en extra som inte alltid inkluderas när det pratas om grundprinciperna:

1. **Principen om icke-diskriminering** – med denna princip menas att det är strikt förbjudet att direkt, eller indirekt, diskriminera leverantörer baserat på nationell härkomst. Förfrågningsunderlaget får inte inkludera något som enbart svenska (eller respektive lands) företag har kännedom om. Offentlig upphandlare får ej heller ge lokala företag fördel.
2. **Principen om lika behandling** – det som menas med denna princip är att inga potentiella anbudslämnare får särbehandlas. Alla som vill lämna anbud ska ha tillgång till samma information och de ska få den samtidigt.
3. **Principen om transparens** – Den upphandlande myndigheten skall tydligt annonsera upphandlingen. Transparens om var, när och hur anbudslämningen ska ske måste vara tydligt för samtliga anbudslämnare. Förfrågningsunderlaget måste vara tydligt formulerat så att alla leverantörer vet vad som begärs av dem. Det är viktigt att anbudslämnarna vet vilka kriterier som det läggs extra mycket vikt på så de bättre kan utforma sitt anbud.
4. **Proportionalitetsprincipen** – det som menas med detta är att leverantörskraven som framgår i förfrågningsunderlaget ska stå i rimlig proportion till vad som upphandlas. De krav som ställs ska vara nödvändiga och lämpliga.
5. **Principen om ömsesidigt erkännande** – detta innebär att alla länder som styrs av de EU-direktiv ska erkänna alla certifikat som något av medlemsländerna utfärdat.

Konkurrensprincipen – principen innebär, precis som det låter, att en upphandling ska präglas av konkurrens. Ingen upphandling får utformas på så sätt att vissa leverantörer gynnas eller missgynnas, utan rättvis konkurrens ska råda (Konkurrensverket, 2017).

3.1 Upphandlingsprocessen, steg för steg

En upphandlingsprocess innefattar flera steg. Framställandet av förfrågningsunderlaget inleder upphandlingen, medan slutandet av ett avtal formellt sätter punkt för upphandlingen (Kammarkollegiet, 2014).

3.1.1 Steg 1: Förfrågningsunderlag

Efter att den upphandlande enheten bestämt vad som behöver upphandlas, vad som är problemet, framställs ett förfrågningsunderlag som konkretiserar vad den upphandlande enheten efterfrågar. Vad är det som ska levereras, vilka formella krav ställs på leverantörer, men också hur anbudsutvärderingen kommer gå till. Kommer priset väga tyngst, eller används andra, mjuka parametrar också?

Punkter som skulle kunna vara med i ett förfrågningsunderlag är:

- Beskrivning av mål och behov för vad som upphandlas
- Eventuella andrahandsmål
- Önskvärda funktioner eller effekter
- Ska- och bör-krav, detta för att kunna säkerställa kvaliteten på den levererade slutprodukten
- Vilka kvalificeringskrav som ställs på leverantören
- Vilka parametrar som kommer tas hänsyn till vid anbudsutvärderingen

I ett förfrågningsunderlag är det viktigt att skilja på krav som ska vara uppfyllda vid anbudslämnande och de som eventuellt kan uppfyllas under tiden som avtalet gäller (Sveriges Kommuner & Landsting, u.d.).

3.1.2 Steg 2: Annonsering

Vid en offentlig upphandling finns det regler för hur annonseringen ska gå till, och vid vilka undantag som en upphandling får ske utan föregående annonsering. Reglerna för hur en annonsering måste gå till är olika beroende på om upphandlingsvärdet överstiger tröskelvärdet, eller ej. Vid upphandlingar över tröskelvärdet är det de direktivstyrda reglerna från EU som bestämmer hur den föregående annonseringen ska gå till., och som regel innebär detta att de ska annonseras i EU:s gemensamma annonsdatabas som heter Tenders Electronic Daily, TED. Under tröskelvärdet gäller de nationella reglerna (Upphandlingsmyndigheten, 2017).

3.1.3 Steg 3: Anbudslämning

Efter annonseringen av upphandlingen lämnas leverantörerna tid att skriva sina anbud utefter de kriterier som tydligt framgår i förfrågningsunderlaget. Anbudet får inte öppnas innan dess att tidsfristen för att få lämna anbud är till ända. Alla anbud inkomna i förtid anses ej lämnade till dess att de får öppnas. Enligt offentlighets- och sekretessprincipen gäller absolut sekretess till dess att upphandlingen avslutats, antingen genom tilldelande av kontrakt, eller att upphandlingen avbryts (Upphandlingsmyndigheten, 2017).

3.1.4 Steg 4: Kvalificering av leverantörer

Det ska tydligt framgå i förfrågningsunderlaget vad som krävs av leverantören. Det är under denna del av upphandlingen som upphandlande enhet kontrollerar alla anbudslämnare och grundligt undersöker om de uppnår de krav som ställts i förfrågningsunderlaget. Det finns på tre olika grunder som upphandlande enhet i detta stadie kan utesluta anbudslämnare och de är följande:

- Uteslutningsgrunder – om leverantören gjort sig skyldig till brott, gjort sig skyldig till överträdelser, alternativt befinner sig i ”vissa situationer”
- Kvalificeringskrav – upphandlande enhet får utesluta en leverantör om denna inte uppfyller alla kriterier som tidigare klargjorts, detta för att den upphandlande enheten ska kunna säkerställa att leverantören har tillräckliga resurser, kapacitet och kunskap för att leverera en fullgod slutprodukt
- Urvalsregler – dessa kommer i spel endast då den upphandlande enheten använder sig av selektivt eller förhandlat förfarande, den upphandlande enheten väljer ut ett fåtal leverantörer som uppfyller kraven och dessa får lämna anbud. I förfrågningsunderlaget ska det framgå hur många leverantörer som kommer bjudas in att få lämna anbud, samt om det finns ett maxantal anbud som kommer tas i beaktande. Vid selektivt förfarande måste det minsta antalet anbud som lämnas vara fem, och vid förhandlat ska det minst vara tre anbud som lämnas. Dock ska upphandlande enhet alltid se till att effektiv konkurrens uppnås (Konkurrensverket, 2017).

3.1.5 Steg 5: Anbudsutvärdering och kontraktstilldelning

Efter att upphandlande myndighet har kontrollerat anbudslämnarna och uteslutit de som inte uppfyllt kriterierna skall anbuderna utvärderas. (Upphandlingsmyndigheten, 2017). Det står angivet i LOU, 1 kap. §22, att den upphandlande enheten skall anta det anbud vars anbudssumma är lägst, såtillvida att anbudslämnaren uppnår de eventuella minimikraven ställda i förfrågningsunderlaget, eller det anbud som är det ekonomiskt mest fördelaktiga. Nedan följer tre olika sätt att utvärdera anbud, nummer 2. **Kostnad** och nummer 3. **Ekonomiskt mest fördelaktiga anbud** är varianter av samma anbudsutvärderingsmetod (Lunander & Andersson, 2004, s. 30).

1. **Lägst pris** - Den upphandlande myndigheten ska anta det anbud som har lägst pris under förutsättning att detta anbud uppfyller alla krav som ställts. Några övriga jämförelser mellan anbud får inte ske, enbart anbudssumman skall tas i beaktande. När denna tilldelningsgrund tillämpas är det vanligt att höga kvalitetskrav ställs, dessa måste uppfyllas, men kommer inte utvärderas. I förfrågningsunderlaget ska det tydligt framgå vad som kommer utgöra priset, samt hur det ska anges, totalt pris för hela entreprenaden, pris per timme eller dylikt (Kammarkollegiet, 2010).
2. **Kostnad** - När tilldelningsgrunden kostnad används utvärderas kostnadseffektiviteten. Vid denna bedömning kan det göras en analys av kostnaderna under livscykeln för det som upphandlas (Upphandlingsmyndigheten, 2017). Upphandlingsmyndigheten har flera kalkylatorer som kan beräkna energi- och

kostnadseffektiviteten, dessa förespråkas att användas vid anbudsutvärdering när denna tilldelningsgrund används (Upphandlingsmyndigheten, 2016).

3. **Ekonomiskt mest fördelaktiga** - Om den upphandlande enheten vill utvärdera fler aspekter än enbart priset skall tilldelningsgrunden att det anbud som är ekonomiskt mest fördelaktigt antas. När denna tilldelningsgrund tillämpas utvärderar upphandlande enhet flera tilldelningskriterier, nedan följer exempel på dessa (Kammarkollegiet, 2010):

- Pris
- Driftkostnader
- Kostnadseffektivitet
- Leverans- eller genomförandetid
- Miljöegenskaper
- Kvalitet
- Estetiska, tekniska och funktionella egenskaper
- Tekniskt stöd
- Service

Trafikverket använde sig av denna metod när de upphandlade Marieholmsbron. De utvärderade anbuderna utifrån vissa kriterier där de poängsatte anbudslämnarna. Dessa poäng summerades ihop och konverterades till en fiktiv summa som sedan drogs av anbudspriset. Efter poängsättning och prisreducering, jämfördes de slutgiltiga anbudspriserna och den leverantör med lägst pris då vann upphandlingen. Den leverantören med lägst anbud innan prisreduceringen vann inte upphandlingen, utan hade av fyra deltagande anbudslämnare, tredje lägst pris efter prisreduceringen. Det företag som vann upphandlingen hade i det första stadiet, näst dyraste anbudspris. Detta sätt att utvärdera anbud på är mer vanligt vid större upphandlingar (Anders Böhn, Trafikverket).

3.1.6 Steg 6: Underrättelse om beslut

När anbudsutvärderingen är färdig måste den upphandlande enheten snarast möjligt underrätta anbudslämnarna om vilket anbud som accepterats och varför denna leverantör vann upphandlingen. En korrekt underrättelse om beslut skall:

- Vara skriftlig
- Informera om vilken leverantör som valts
- Ange anledningen till varför denna leverantör tilldelats kontraktet
- Inkludera avtalsspärrens längd, minst tio dagar (Konkurrensverket, 2017).

3.2 Tröskelvärde

Det finns något som heter tröskelvärden inom LOU. Det är beloppsgränser som avgör huruvida den upphandlande enheten skall följa de nationella reglerna eller de direktivstyrda. Tröskelvärdena uppdateras vartannat år. För byggtreprenader gäller sedan 01/01/2016 5 225 000 Euro, vilket är fastställt att motsvara 47 758 068 SEK. Vid upphandlingar av entreprenader där entreprenadsumman överstiger tröskelvärdet skall den upphandlande enheten följa de direktivstyrda reglerna (Konkurrensverket, 2017).

3.3 Upphandling under tröskelvärde

Detta kapitel kommer beskriva de upphandlingsförfaranden som upphandlande enhet har att välja på när det som upphandlas inte överstiger tröskelvärdet som sedan första januari 2018 är av Europa Kommissionen satt till 52 620 561 SEK (Upphandlingsmyndigheten, 2017).

3.3.1 Förenklat förfarande

Om detta upphandlingsförfarande används har alla leverantörer rätt att lämna anbud. Den upphandlande enheten har efter anbudslämningen möjlighet att förhandla med en eller flera av leverantörerna (Konkurrensverket, 2017).

3.3.2 Urvalsförfarande

När detta förfarande används får alla leverantörer ansöka om att få lämna anbud. Enheten som upphandlar bjuder därefter in de leverantörer som klarar kraven, till att få lämna anbud. Den upphandlande enheten får förhandla med en eller flera av anbudslämnarna (Konkurrensverket, 2017).

3.3.3 Direktupphandling

Det är, precis som det låter, när den upphandlande myndigheten köper upp en vara, tjänst eller entreprenad direkt, utan föregående annonsering eller anbudslämning. Det är tillåtet att genomföra en sådan upphandling om det som upphandlas inte överstiger direktupphandlingsgränsen om 586 907 SEK (Upphandlingsmyndigheten, 2017). När denna typ av upphandlingsform frångås de nationella och direktivstyrda reglerna, för att få göra detta skall det föreligga synnerliga skäl. Bevisbördan för att det föreligger synnerliga skäl ligger hos den upphandlande enheten (Konkurrensverket, 2017).

3.4 Upphandling över tröskelvärdet

Detta kapitel kommer beskriva de upphandlingsförfaranden som upphandlande enhet har att välja på när det som upphandlas överstiger tröskelvärdet som sedan första januari 2018 är av Europa Kommissionen satt till 52 620 561 SEK (Upphandlingsmyndigheten, 2017).

3.4.1 Öppet förfarande

När detta förfarande används får alla leverantörer lämna anbud. Det anbud som anses vara bäst, utifrån de kriterier som framgår i förfrågningsunderlaget accepteras och upphandlande enhet sluter ett avtal med anbudslämnaren (Konkurrensverket, u.d.).

3.4.2 Selektivt förfarande

Alla leverantörer får ansöka om att få lämna anbud på projektet. Upphandlande enhet går därefter igenom ansökningarna och bjuder in de leverantörer som de anser ska få lämna anbud. Detta urval när den upphandlande myndigheten väljer ut anbudssökande att få offerera måste ske enligt de grundläggande principerna för offentliga upphandlingar (Konkurrensverket, u.d.).

3.4.3 Förhandlat förfarande

Den upphandlande enheten bjuder in särskilt utvalda leverantörer som de sedan kan förhandla kontraktsvillkor med. Användandet av förhandlat förfarande med föregående annonsering får enbart användas då lagen tillåter sådant förfarande. Förhandlat

förfarande utan föregående annonsering får också användas, men i mindre utsträckning. Om förhandlat förfarande utan föregående annonsering inte görs i enlighet med lagen kan det istället röra sig om en felaktig direktupphandling vilket kan leda till att kontraktet förklaras ogiltigt (Konkurrensverket, u.d.).

4 Den offentliga marknaden

Det finns få studier inriktade specifikt på byggbranschen vid offentlig upphandling så därför kommer stora delar av den fakta som presenteras i detta kapitel handla om den offentliga marknaden i sin helhet.

Den offentliga marknaden omsatte år 2016 drygt 1000 miljarder kronor, hävdar Dagens Samhälle (2017). Bygg- och teknik konsulterna omsatte 150 miljarder 2016 på den offentliga marknaden. Byggbranschen är därmed den största branschen på den offentliga marknaden (Dagens Samhälle, 2017). Att byggbranschen är konkurrensutsatt syns tydligt i tabell 4.1, där listas de tio organisationsnummer som återfanns flest gånger vid offentlig upphandling under 2015, med andra ord, de företagen med flest lämnade anbud.

Anbudslämnare	Antal anbud
NCC Construction Sverige AB	561
PEAB Anläggning AB	457
Skanska Sverige AB	415
WSP Sverige AB	393
SVEVIA AB	377
ÅF Infrastructure	336
Ramböll Sverige AB	284
Bravida Sverige AB	277
Tyréns AB	257
PEAB Sverige AB	234

Tabell 4.1 De tio företag vars organisationsnummer återfanns flest gånger vid offentlig upphandling 2015 (Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten, 2016, s. 54)

Andelen företag som tillhör SME-kategorin är en övervägande majoritet. 99,9% av alla företag i Sverige är SME. Tillsammans står SME för ungefär 60% av marknadens totala omsättning och sysselsätter 65% av Sveriges anställda.

	0-9 anställda	10-49 anställda	50-249 anställda	250+ anställda
Andel företag	96,6%	2,8%	0,5%	0,1%
Andel omsättning	21,5%	18,8%	19,5%	40,2%
Andel anställda	24,0%	22,4%	18,6%	34,9%

Tabell 4.2 Tabellen visar på fördelningen mellan olika företagsstorlekar på den svenska marknaden

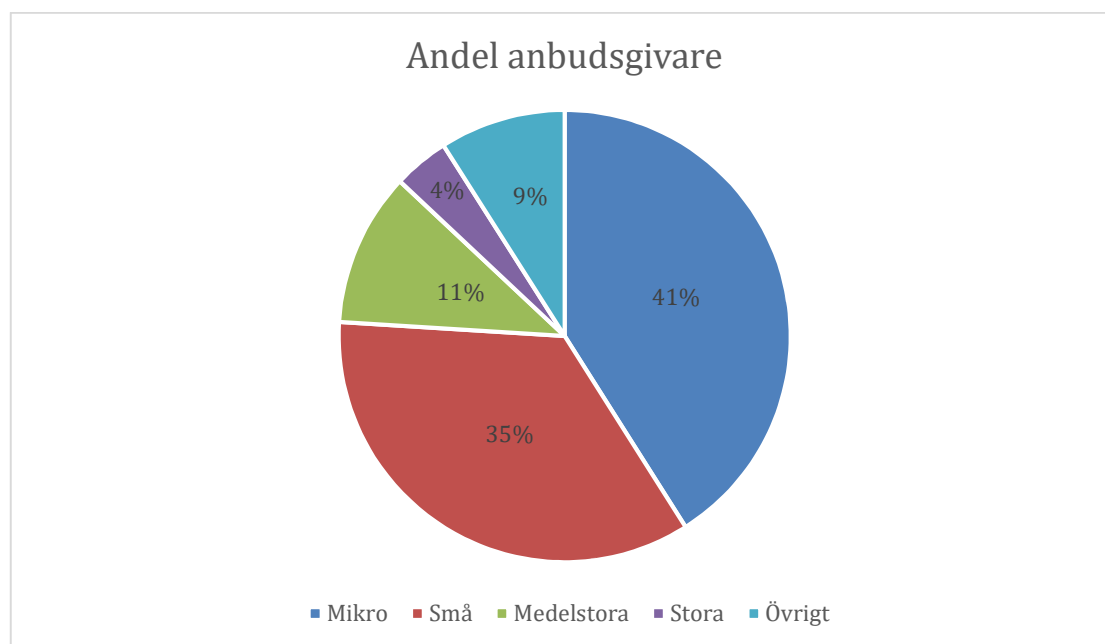
Tabellen 4.2 visar på hur hela den svenska företagsmarknaden ser ut. Under 2014 var 87% av de svenska företagen som var verksamma inom byggbranschen fyra eller färre anställda (Sundstrand, 2014).

Under 2015 inkom det i genomsnitt 6,8 anbud per upphandling av arkitekt-, bygg-, ingenjör och besiktningstjänster, den huvudgruppen med tredje flest anbud per upphandling. Detta är ungefär 50% högre än det totala genomsnittet för samtliga

offentliga upphandlingar, där det inkommer 4,4 anbud per upphandling (Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten, 2016).

4.1 SME på den offentliga marknaden

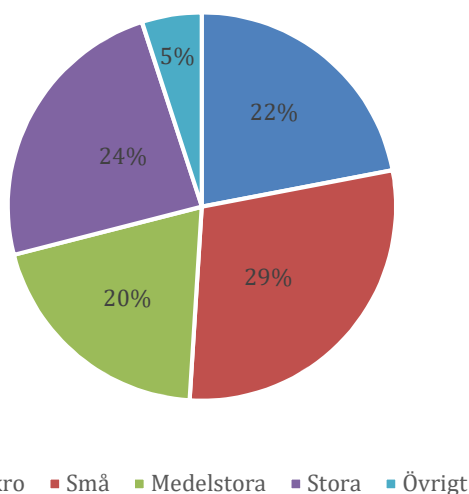
Under 2014 var drygt tre av fyra anbudslämnare på den offentliga marknaden antingen mikro- eller småföretag, endast fyra procent av anbudsgivarna utgjordes av stora företag, se figur 3.1 (Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten, 2016).



Figur 4. 1 Andel anbudsgivare baserat på företagsstorlek (Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten, 2016, s. 57)

Från figur 3.1 går det tyda att SME utgjorde 87% av anbudslämnarna 2014. Under samma år stod SME för 71% av de lämnade anbuden (Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten, 2016, s. 59). I figur 3.2 syns det andel lämnade anbud för respektive företagsstorleksklass.

Andel lämnade anbud



Figur 4.2 Andel lämnade anbud för respektive storleksklass (Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten, 2016, s. 59)

Vid jämförelser av figur 3.1 och 3.2 går det att tyda att stora företag är mer aktiva vid offentliga upphandlingar och lämnar fler anbud. Vilket också upphandlingsmyndigheten och konkurrensverket påstår i sin rapport Statistik om offentlig upphandling 2016 (2016).

I tabell 3.3 nedan syns det hur vanligt det är bland SME att delta vid offentliga upphandlingar.

	0 anställda	1-9 anställda	10-49 anställda	50-249 anställda	Totalt
Andel	8%	14%	36%	45%	14%

Tabell 4.3 Andel SME som deltagit i offentliga upphandlingar (Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten, 2016)

Enligt Konkurrensverket och Upphandlingsmyndigheten tilldelas fyra av tio anbud i offentlig upphandling kontrakt. Sannolikheten att bli tilldelad ett kontrakt, säger samma rapport, är lika stor oavsett om anbudslämnaren är SME eller ett stort företag. I tabell 3.4 nedan kan man se hur många anbud som företag som deltog i offentlig upphandling lämnade i genomsnitt under det året (Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten, 2016).

Storleksklass	Antal anbud	Antal anbud i genomsnitt	Antal kontrakterade anbud	Andel av anbud som kontrakterats	Andel av totala kontrakterade anbud	Antal kontrakterade anbud i genomsnitt
Mikro	12 776	2,0	5 205	41%	22%	0,8
Små	16 631	3,2	7 077	43%	30%	1,4
Medelstora	11 200	6,6	4 622	41%	20%	2,7
Stora	13 830	22,5	5 573	40%	24%	9,0
Övriga	2593	1,7	1 111	43%	5%	0,7
Totalt	57 030	3,7	23 585	41%	100%	1,5

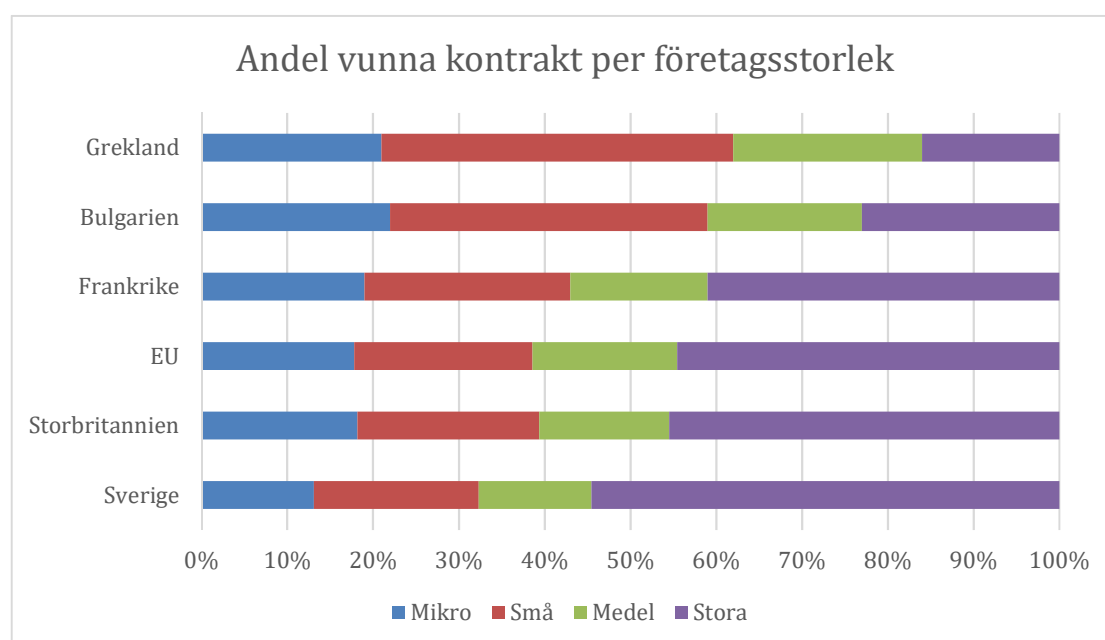
Tabell 4.4 Anbud och kontrakt i offentlig upphandling uppdelat på storleksklass (Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten, 2016)

4.2 SME på den europeiska marknaden

Dessa siffror ovan representerar den offentliga marknaden i Sverige, dock så gäller reglerna för offentlig upphandling i hela Europa (Konkurrensverket, u.d.).

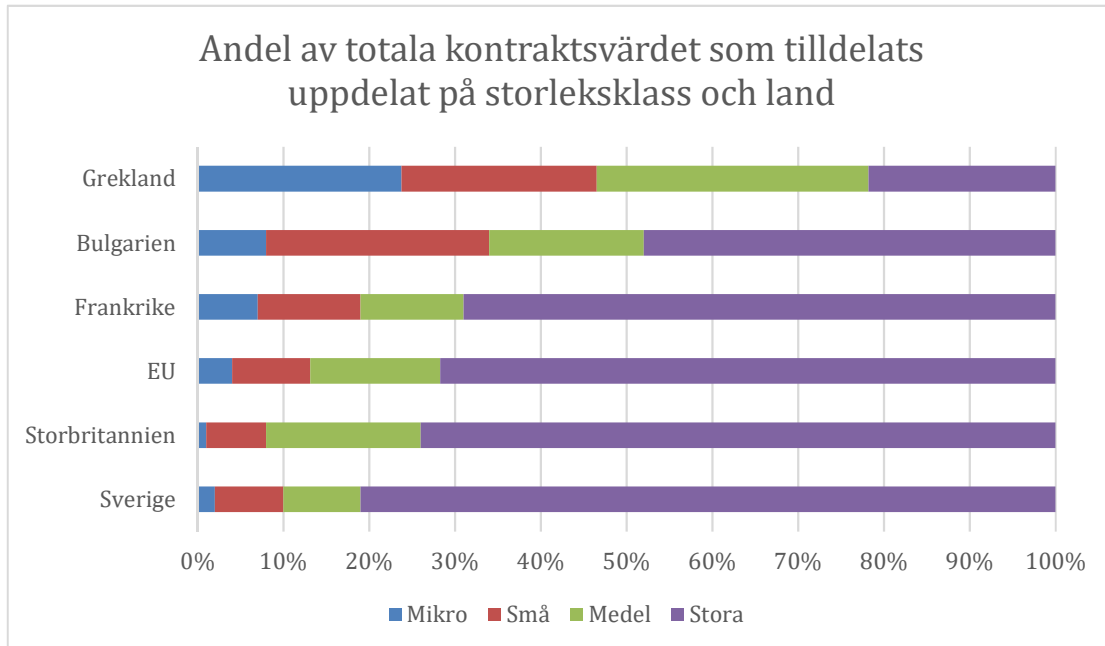
Europakommissionen uppskattade att värdet på upphandlingar inom EU uppgick till 2 406 miljarder Euro under 2011. 99% av alla företag inom EU omsätter mindre än 50 miljoner Euro om året vilket gör dessa till SME. Dessa företag står tillsammans för 52% av alla företags omsättning (Stake, 2016). SME vann 53–78% av alla upphandlingar som genomfördes 2006 och 2007 (Nicholas & Fruhmann, 2014), vilket motsvarar 33% av det totala värdet av upphandlingarna (Stake, 2016).

Andelen vunna kontrakt av SME varierar inom de olika medlemsländerna, från högst i Grekland med 84% vunna av SME till lägst i Spanien där SME blev tilldelade 44% av de offentliga kontrakten. I Sverige blev SME tilldelade 46% av kontrakten, under åren 2009–2011, vilket framgår i Tabell 4.5 nedan.



Tabell 4.5 Andel vunna kontrakt per företagsstorlek uppdelat på olika länder, samt medel i hela EU (Thomassen, o.a., 2014)

I Tabell 4.6 nedanför syns det hur stor andel av det totala värdet som upphandlats som tilldelas företag av olika storlekar. I Tabell 4.5 syns det att i Sverige så tilldelas SME 44% av alla kontrakt som upphandlas enligt offentlig upphandling, dock motsvarar dessa inte samma andel i värde. I Sverige tilldelades SME 44% av kontrakten vilket motsvarar strax under 20% av det totala värdet som det upphandlats för. I tabellerna 4.5 och 4.5 redovisas fem länders statistik, vilka är Grekland, Bulgarien, Frankrike, Storbritannien och Sverige. Grekland och Bulgarien tillhör de länder i EU vars SME-entreprenörer tilldelas störst andel av kontrakten, Frankrike ligger strax över medel medan Storbritannien ligger strax under medel. Sverige däremot tillhör de länder vars SME vinner minst antal offentliga upphandlingar (Thomassen, o.a., 2014).



Tabell 4.6 Andel av det totala kontraktsvärdet som upphandlats uppdelat per företagsstorlek och land, inklusive medel i hela EU (Thomassen, o.a., 2014)

4.3 Hinder för SME att delta vid offentliga upphandlingar

En tredjedel av alla SME som inte deltar vid offentliga upphandlingar anser att processen är alltför utdragen och komplicerad. Småföretagare upplever offentliga upphandlingar som kostnadsdrivande, byråkratiska och tidskrävande med tanke på det administrativa och tidsmässigt krävande arbete som ligger bakom upprättandet av ett anbud. SME har mindre personella resurser än större företag vilket begränsar möjligheterna att kunna lämna ett vinnande anbud. I SME kan flera ansvarsområden ligga på en persons bord vilket kan göra det svårt att upprätta ett vinnande anbud och därmed i förlängningen delta profitabelt vid offentlig upphandling.

Åtta av tio småföretag tycker att de krav som upphandlande myndighet ställer på leverantörerna är irrelevanta, och därmed inte står i proportion till vad som upphandlas (Upphandlingsstödet & Kammarkollegiet, 2011, s. 4), vilket skulle strida mot proportionalitetsprincipen, vilken mer ingående beskrivs i kapitel 2.

Ett annat problem kan vara det att SME inte får tillgång till samma information som stora företag, detta trots att upphandlingarna annonseras på korrekt sätt. Det finns privata företag som säljer tjänster där de bevakar aktuella upphandlingar. Av förklarliga skäl har inte SME samma möjlighet att använda en sådan tjänst då deras ekonomiska resurser är mer begränsade än de stora företagens. Därför kan ett sätt, säger upphandlingsmyndigheten i sin rapport Att underlätta för småföretag att delta i offentlig upphandling (2011), vara att skicka ut e-post med information om upphandlingen och var eventuellt förfrågningsunderlag finns att hämta. En öppen, offentlig avtalsdatabas med kontraktsvillkor skulle också vara ett alternativ, under förutsättning att det går att garantera att den information som ska vara belagd med sekretess hanteras därefter. Att ge företag kännedom om vinnande anbudssumma ger företag bättre möjligheter att anpassa sitt nästkommande anbud för att ge sig själva

bästa chans att bli tilldelad kontrakt (Upphandlingsstödet & Kammarkollegiet, 2011, s. 7). En ytterligare faktor som kan försvåra för SME att delta i offentliga upphandlingar är storleken på det som upphandlas, den totala entreprenadsumman. Vad som föreslås av Upphandlingsstödet och Kammarkollegiet (2011) är att dela upp kontrakten till mindre delar, så att storleken på det som upphandlas begränsar konkurrensen. I Tabell 4.2 syns det att SME utgör 99,9% av företagen i Sverige, så det kan vara många företag som begränsas av att entreprenadsumman är för stor.

Anthony Flynn och Paul Davis (2015) hävdar att två metoder att få fler SME att delta vid offentliga upphandlingar är att dela upp det som upphandlas i fler kontrakt, samt påminna om, och uppmuntra till att lämna anbud som konsortium. De påstår också att just kontraktstorleken anses av SME vara den största anledningen till att de avskräcks från att offerera på projekt som upphandlas enligt LOU. Även om det är påvisat att de största anledningarna till SME:s mindre lyckade deltagande på den offentliga marknaden är kontraktstorlekarna är det dessa som till minst del försöker korrigeras av upphandlande enhet, exempelvis genom uppdelning av kontrakten eller uppmuntra till att lämna anbud tillsammans med andra SME som ett konsortium (Flynn & Davis, 2016, s. 570).

Att lämna anbud vid en offentlig upphandling är kostsamt, dyrare än vid privat upphandling, detta till stor del på grund av de administrativa kraven som ställs av upphandlaren (Andrecka, 2017). Att offerera på offentliga projekt sägs vara 10–50% dyrare än likvärdiga projekt på privata marknaden (Karjalainen & Kemppainen, 2008). Dessa kostnader kan påverka SME icke proportionellt jämfört med stora företag då flertalet av kostnaderna är fasta. En studie från 2010 visar faktiskt på att kostnaderna per bestämmelse, eller föreskrift, kan vara upp till 36% högre för SME än stora företag, fördelat per anställd. Dessa kostnader härrör till utgifter som följer med upphandlingsprocessen och dess krav, vilka kan vara försäkringar, garantier, hantering av olika dokument eller dylikt (Nicholas & Fruhmann, 2014).

Vad som anses vara positivt med LOU är öppenheten, transparensen som den medför och jämställdheten som skall råda mellan alla anbudsgivare. Å andra sidan har lagstiftningen även fört med sig, vad som av företagen anses negativt vara, en större arbetsbörda vid upprättandet av ett anbud. Ett konsultföretag sade sig ha spenderat mer tid på att utforma anbudet än den tid som sedermera lades på projektet. Företagen som uttalade sig i denna studie säger att de inte har något emot arbetsbörda såvida projektets omfattning motsvarar den tid som spenderas på anbudet. Alltför ofta, anser de, att den tid som spenderas på att upprätta ett anbud till ett mindre projekt inte står i proportion till vad som ska uträttas (Sporrong, Bröchner, & Kadefors, 2005).

4.4 Ekonomiskt mest fördelaktiga anbud

Europakommissionen har släppt riktlinjer för upphandlande enheter vilka ska underlätta för SME att vinna offentliga upphandlingar. Det som dessa riktlinjer säger är att den upphandlande enheten, istället för att enbart titta på det lägsta priset, ska utvärdera det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet (MEAT – Most Economically Advantageous Tender), samt minska på de administrativa krav som råder genom att standardisera de dokument som krävs vid anbudslämning.

Varför EU vill att de upphandlande enheterna använder MEAT vid anbudsutvärdering är därför att de tror detta ska resultera i fler anbud lämnade av SME som i sin tur leder

till att de blir tilldelade fler kontrakt. SME anses av EU vara mer innovativa än stora företag, vilket ger dem en fördel när anbuden ska utvärderas. SME:s marginalkostnader tros vara högre än de stora företagens vilket gör det svårare att konkurrera när den enda aspekten som utvärderas är priset (Stake, 2016).

5 Västsvenska LOU-Projekt

Det finns en databas som heter Visma Opic vilken är Sveriges största upphandlingsdatabas (Visma opic, 2018). I denna går det efter avslutad upphandling att finna information om de inkomna anbuden, vilka som lämnade det vinnande anbudet, samt vilka företag som deltog och vilket pris de lämnade.

Det har genomförts en studie om 280 av de projekt som upphandlats i Västra Götalands län och Hallands län, anledningen till varför dessa valdes ut är för att den vinnande anbudssumman inte översteg 100 miljoner kronor. Någon lägsta anbudssumma har inte beaktats.

Storlek	Mikroföretag	Små företag	Medelstora företag	Stora företag	Övriga organisationer
Antal anbudsgivare	46	107	56	33	Vet ej
Antal lämnade anbud	96	261	221	223	48
Genomsnitt, lämnade anbud	2,09	2,44	3,95	6,76	Vet ej
Median	1	2	2	2	Vet ej
Antal vunna kontrakt	25	92	81	66	15
Andel anbud som kontrakteras	26%	35%	37%	38%	31%
Andel anbud totalt	11,3%	30,7%	26,0%	26,3%	5,7%

Ur tabellen ovan syns stora differenser mellan mikro och medelstora företag vad gäller hur många anbud som lämnas i genomsnitt samt hur stor chans det är att bli tilldelat ett kontrakt. Medelstora företag lämnar i genomsnitt nästan dubbelt så många anbud som mikroföretag.

Genomsnittsantalet lämnade anbud per upphandling är 3,07 stycken, vilket genererar i att 32,7% av alla anbud kontrakterades. Av de anbud som lämnades av mikroföretag tilldelades 26% av dem kontrakt, vilket är mindre än 32,7% av alla anbud som kontrakterades. Anledningen till varför mikroföretag är underrepresenterade kan bero på mindre ekonomiska resurser och färre personer som arbetar med kalkyler och upprättande av anbud än både små och medelstora företag (Upphandlingsstödet & Kammarkollegiet, 2011).

SME lämnade tillsammans 578 anbud, av vilka 198 kontrakterades, vilket motsvarar 34%. Detta är fyra procentenheter lägre än vad stora företag lyckas med. Anledningen till diskrepansen här beror troligtvis på skillnaderna i resurser, både personella och ekonomiska.

Stora företag lämnade tillsammans 157 anbud och tilldelades totalt 66 kontrakt. Detta ger att 38% av de anbud som lämnades av företag med årlig omsättning större än 50 miljoner Euro tilldelades kontrakt. Antalen kontrakt som har redovisats i denna del av rapporten summerar inte ihop till 280, vilket är antalet upphandlingar som har genomförts vilket beror på att vissa organisationsnummer inte går att finna vilket gör

det svårt att definiera dem som antingen SME eller stora företag. Antalet anbud som i genomsnitt lämnas av stora företag är 5,81.

Enligt Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten (2016) tilldelades fyra av tio anbud kontrakt, samt att det inte var någon skillnad mellan SME eller stora företag, vilka är siffror över hela den offentliga marknaden och inte specifikt byggbranschen. Enligt de upphandlingar som har gått igenom här tilldelas ungefär en tredjedel av anbuderna kontrakt, 32,7%. Samma källa säger också att det inte råder någon skillnad mellan SME och stora företag i andelen anbud som tilldelas kontrakt. Studien på dessa projekt pekar dock på att färre anbud tilldelas kontrakt, en differens på drygt sju procentenheter på byggbranschen och hela den offentliga marknaden. Studien som genomfördes pekar mot att SME tilldelas färre kontrakt än stora företag, det verkar som att ju större företag desto större sannolikhet att vinna en upphandling.

Av de 849 anbud som lämnades förkastades nio och 21 anbud prövades ej. Anledningen till varför framgår inte i Visma Opic, som är den databas som användes för att genomföra studien. Anledningen till varför anbud ej prövas kan bero på att leverantören inte når kraven som är ställda i FFU, alternativt att anbudslämnaren missat att bifoga något i anbudet. Vad som gör att anbud förkastas är detsamma som ovan, att de inte når kriterierna, men också om anbudet är onormalt lågt. Vid misstanke om ett onormalt lågt pris kan den upphandlande myndigheten förkasta anbudet (Upphandlingsmyndigheten, 2017). Av alla de anbud som inkom på de 280 upphandlingarna som kontrollerades under denna studie förkastades eller prövades ej 30 av 849 anbud vilket är motsvarande 3,5%. En annan relevant aspekt som noterades under denna studie är det att fyra upphandlingar överprövades, av vilken anledning, framgår enbart i ett av fallen. Då berodde det på att upphandlande enhet använde sig av ett poängsystem för att betygsätta kvalitets- och miljöarbete av entreprenörerna på annat sätt än ISO. ISO står för International Standardized Organization, vilket är en gemensam organisation för standardiseringsorganisationer från olika länder, där SIS, Swedish Standards Institute, är medlem (SamCert, u.d.). Fyra upphandlingar överprövades, alla avslogs dock, så det bedömdes att den upphandlande enheten inte hade begått något misstag när de upphandlade. Med andra överprövades 1,4% av upphandlingarna vilket är mindre än de 7% som Konkurrensverket (2013) säger överprövades under 2011 på den offentliga marknaden. Enligt samma rapport framgår det att under 2011 överprövades 4% av anläggningsarbeten. Anläggningsarbeten är den CPV-grupp med flest upphandlingar och den grupp med minst andel överprövningar. Att den studie som genomfördes i denna rapport pekar på att färre anbud överprövas kan bero på att det är mindre projekt. Det visade sig i Konkurrensverkets rapport (2013) att allra flest överprövningar sker i upphandlingar över tröskelvärdet. Majoriteten av de projekt som ingick i denna studie understiger tröskelvärdet, vilket kan vara ett svar på frågan till den låga andel överprövningar.

6 Upphandlande enheter

Det finns många upphandlande enheter, även kallade upphandlande myndigheter, inom den offentliga marknaden. De som är skyldiga att hantera sina upphandlingar i enlighet med LOU är statliga och kommunala myndigheter, församlingar som är beslutsfattande i kommuner och landsting, vissa offentligt styrda organ, vilka kan vara kommunala eller statliga bolag. Även sammanslutningar av dessa omfattas av skyldighet att agera enligt LOU under upphandlingar. Kommunala och statliga aktiebolag innefattas även de under begreppet upphandlande myndigheter (Konkurrensverket, 2014).

6.1 Trafikverket

En stor upphandlande enhet inom den offentliga marknaden är Trafikverket som under 2016 upphandlade varor och tjänster till ett värde av nästan 40 miljarder kronor (39,933 miljarder). Trafikverket köpte dessa varor och tjänster av sammanlagt 10 226 leverantörer. Trafikverkets tio största leverantörer levererade varor eller tjänster till ett värde som uppgick till drygt 21 miljarder kronor, motsvarande 53% av den totala summan som upphandlats. De 100 största leverantörerna till Trafikverket motsvarar ungefär 84%, vilket i pengar representerar 33,5 miljarder kronor. Detta medför att resterande 10 126 leverantörer levererade tjänster alternativt varor till Trafikverket till ett värde av 6,4 miljarder kronor (Trafikverket Powerpoint).

6.2 Lokalförvaltningen, Göteborgs Stad

Lokalförvaltningen i Göteborg är en Sveriges största byggherrar samt förvaltare av offentliga lokaler (Göteborgs Stad, 2015). Lokalförvaltningen i Göteborg ansvarar för nybyggnation och renovering av förskolor, skolor, äldreboenden samt gruppboendestäder, i Göteborg. Årligen genomförs ungefär 900 projekt, vilka består av renovering, nybyggnation, underhåll eller ombyggnader. Under 2016 spenderades 1,5 miljarder kronor att genomföra de projekt som då pågick. Lokalförvaltningens verksamhet bedrivs med hjälp av skattemedel, vilket gör att de upphandlingar som de genomför skall göras i enlighet med LOU. (Lokalförvaltningen, u.d.).

7 Empiri

Det har genomförts en kvantitativ undersökning för bättre underlag för denna studie. En enkät har sammanställts och sänts ut till 100 entreprenörer vars årliga omsättning understiger 500 miljoner kronor, vilket gör dessa företag till SME. Svarsfrekvensen blev 48%, vilket motsvarar svar från 45 byggföretag.

7.1 Anbud och kontrakt

Av de som givit sina svar på denna enkät är medelantalet lämnade anbud under de senaste verksamhetsåren för företagen 192 stycken. För företag vars årliga omsättning befinner sig i intervallet 20–100 miljoner kronor är medelantalet lämnade anbud 134. För medelstora företag, med en omsättning mellan 100 och 500 miljoner kronor är medelantalet lämnade anbud 250.

Företagsstorlek	Antal lämnade anbud	Antal lämnade anbud, offentlig upphandling	Tilldelade kontrakt, offentlig upphandling	Antal lämnade anbud, privat upphandling	Tilldelade kontrakt, privat upphandling
Mikro					
Små	134	61	8,5	73	24
Medel	250	111	32	139	47,5

Tabell 7.1 Antal lämnade anbud, samt antalet tilldelade kontrakt inom privat respektive offentlig sektor

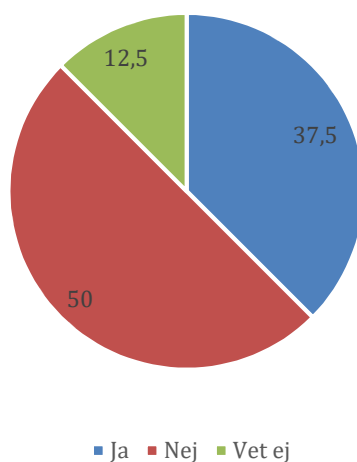
I Tabell 7.1 redovisas delar av resultaten som enkätundersökningen mynnade ut i. I tabellen syns antalet anbud som i genomsnitt lämnades av de olika företagen, uppdelade per storleksklass. Det syns tydligt att företagen med större omsättning lämnar fler anbud, vad detta beror på berörs inte på djupet i denna undersökning. Vad som kan anmärkas på är det faktum är fler anbud som lämnas av medelstora företag leder till kontrakt, utifrån denna undersökning tilldelas 28,8% av anbuden inom offentlig sektor kontrakt om de lämnas av ett medelstort företag, medan endast 13,9% av anbuden lämnade av småföretag tilldelas kontrakt.

Vid privata upphandlingar är skillnaderna däremot mindre. Av de anbud som lämnades av småföretag tilldelades 32,9% kontrakten, och för medelstora företag ligger den siffran på 34,2%. Vad detta beror på berörs inte på djupet i denna rapport, men av de svar som vissa entreprenörer lämnar i denna undersökning kan en anledning vara det faktum att det går att bygga upp en relation med beställaren som kan påverka nästkommande upphandlingar. Med andra ord är det lättare att bygga upp en långvarig relation med ett företag som inte upphandlar enligt LOU.

7.1.1 Anbudsprocessen

En relevant aspekt för att nå målet med denna studie är att ta reda på hur anbudsprocessen vid en offentlig upphandling uppfattas av SME. Därför i den enkät som sändes ut till SME ställdes frågorna ”Är anbudsprocessen dyrare vid offentlig upphandling än vid privat upphandling?” och ”Är anbudsprocessen mer långdragen vid offentlig upphandling jämfört med privat?”.

Är anbudsprocessen dyrare vid offentlig upphandling än privat?

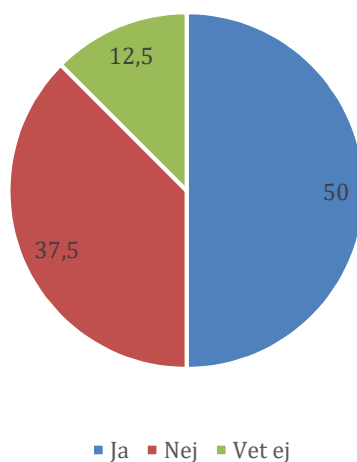


Figur 6. 1 Cirkeldiagram som redovisar huruvida företagen anser det vara dyrare att lämna anbud vid offentlig upphandling kontra privat

Alla företag som svarade ja på frågan ovan är småföretag, och det var hälften av alla småföretag som deltog i undersökningen som svarade ja. Med andra ord tycker alla medelstora företag det vara lika dyrt, eller billigt, att delta vid privata som offentliga upphandlingar.

En parameter som kan avgöra om anbudsprocessen är dyrare är tiden. Tiden det tar att upprätta ett anbud. Därför ställdes frågan "Är anbudsprocessen mer långdragen vid offentliga upphandling jämfört med privat?" Hur företagen svarade på denna fråga redovisas nedan.

Är anbudsprocessen mer långdragen vid offentlig upphandling jämfört med privat?



Figur 6. 2 Cirkeldiagrammet redovisar om företagen anser anbudsprocessen vara mer långdragen vid offentliga upphandlingar

Av de 50% av företagen som anser anbudsprocessen vara mer långdragen vid offentliga upphandlingar jämfört med privata är alla småföretag. 80% av alla småföretag som deltagit i undersökningen anser anbudsprocessen vara mer långdragen. Av de företagen som anser att anbudsprocessen är dyrare svarade de också ”Ja” på att anbudsprocessen är mer långdragen vid offentliga upphandlingar, jämfört med privata.

7.2 Skillnader mellan att arbeta mot en offentlig kund kontra privat

Under detta kapitel kommer skillnader som företagen upplever mellan att arbeta mot en offentlig kund kontra privat. Det kommer redovisas under tre steg, före byggprocessen, under byggprocessen samt efter byggprocessen.

7.2.1 Före byggprocessen, inklusive anbudsupprättande

Fördelarna som företagen lyfter fram vid en offentlig upphandling är det att förfrågningsunderlaget ofta är komplett, vilket gör det enklare att veta vad som önskas pris på, det vill säga vad som skall inkluderas i anbudet. Vid offentliga upphandlingar blir det dock svårare att tidigt i skedet påverka och lämna tyckanden, vilket kan vara en fördel med att arbeta mot en privat kund. Där är det oftast kortare beslutsvägar och lättare att få till stånd en förändring i underlaget. En entreprenör gav exemplet att om ett material är föreskrivet i anbudsunderlaget, men det finns ett mer kostnadseffektivt alternativt som fyller samma funktion, så blir det svårare att vid en offentlig upphandling få till stånd en sådan förändring, medan vid en privat upphandling finns mer utrymme för sådana förslag och förändringar.

En fördel med offentlig upphandling är det faktum att alla anbud bedöms på samma sätt, ingen får förfördelas, precis som de fem grundprinciperna (se kapitel 3) insinuerar. Å andra sidan gynnas inte heller entreprenörerna av tidigare väl genomförda arbeten åt beställaren, detta säger de fem grundprinciperna (se kapitel 3 Offentlig upphandling).

7.2.2 Under byggprocessen

Den största skillnaden som många företag lyfter fram är tiden att fatta beslut. När företagen arbetar mot en offentlig kund är det längre beslutsvägar än när de arbetar mot en privat kund. En del som många av företagen tar upp är betalningsförmågan. En offentlig kund har säkrare fordringar, högre betalningssäkerhet samt också en bättre budget vid oförutsedda arbeten, hävdar vissa av företagen.

Ett par av företagen säger också att det inte finns några fördelar att arbeta mot en offentlig kund under byggprocessen.

De allra största fördelarna som företagen lyfter fram med att arbeta mot en privat kund är de korta beslutsvägarna, att det är lättare att utföra alternativa lösningar som uppfyller kriterierna men inte är desamma som förfrågningsunderlagen specificerar.

7.2.3 Efter byggprocessen

En punkt som många företag säger är en stor fördel med att arbeta mot en offentlig kund är ekonomiska frågor, det som är avtalat råder och det blir sällan missförstånd vid betalning. Vid arbete mot en privat kund kan byggtreprenörerna istället för en

skriftlig beställning, komma muntligen överens med kunden att ÄTA-arbete skall genomföras, vilket kan leda till dispyter när betalningen ska göras då det inte finns något bevis på vad som sagts och kommit överens om. Däremot vid arbete mot en offentlig kund skall allting, alltid ske skriftligt vilket förenklar det när det kommer till betalningen, säger ett av företagen.

Det faktum att det inte finns någon möjlighet till fortsatt samarbete mellan företagen och offentlig beställare är en nackdel, medan vid arbete mot en privat kund kommer ett gott genomfört arbete att vara till stor fördel vid nästkommande projekt. Inom den privata marknaden är det inte ovanligt med långvariga samarbeten mellan beställare och entreprenör, säger Daniel Olsson (2018).

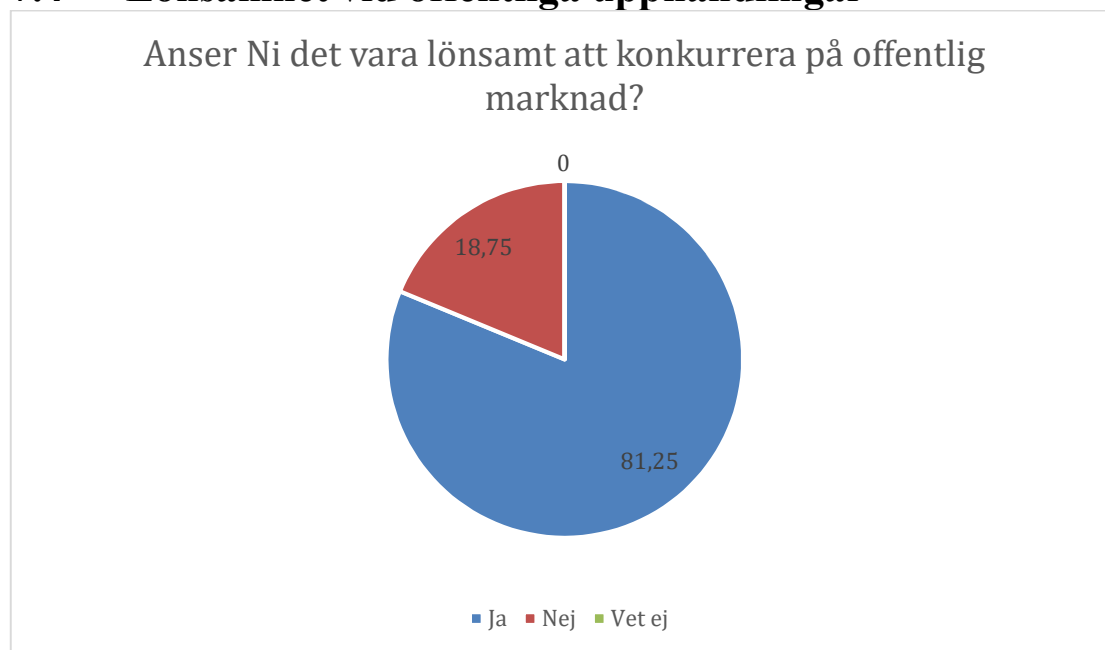
7.3 Problem för SME vid offentliga upphandlingar

De administrativa krav som ställs vid en offentlig upphandling kan vara för mycket för små- och medelstora företag att hantera. Samt de krav som ställs på entreprenörerna är icke-relevanta för det som upphandlas, anser flertalet av företagen i undersökningen. Ett företag ger ett exempel; vid en upphandling där kontraktssumman slutade på 12 miljoner kronor var det ett krav att platschefen som skulle leda produktionen själv hade medverkat i en liknande post vid ett annat projekt där entreprenadsumman skulle ha legat på minst 20 miljoner kronor. Deras platschef i detta fall hade detta på sitt CV, men det är inte alldeles för lätt att som ett företag som omsätter under 100 miljoner kronor ha personal som tidigare har arbetat med större produktioner, säger ett företag vars årliga omsättning ligger på ungefär 70 miljoner kronor.

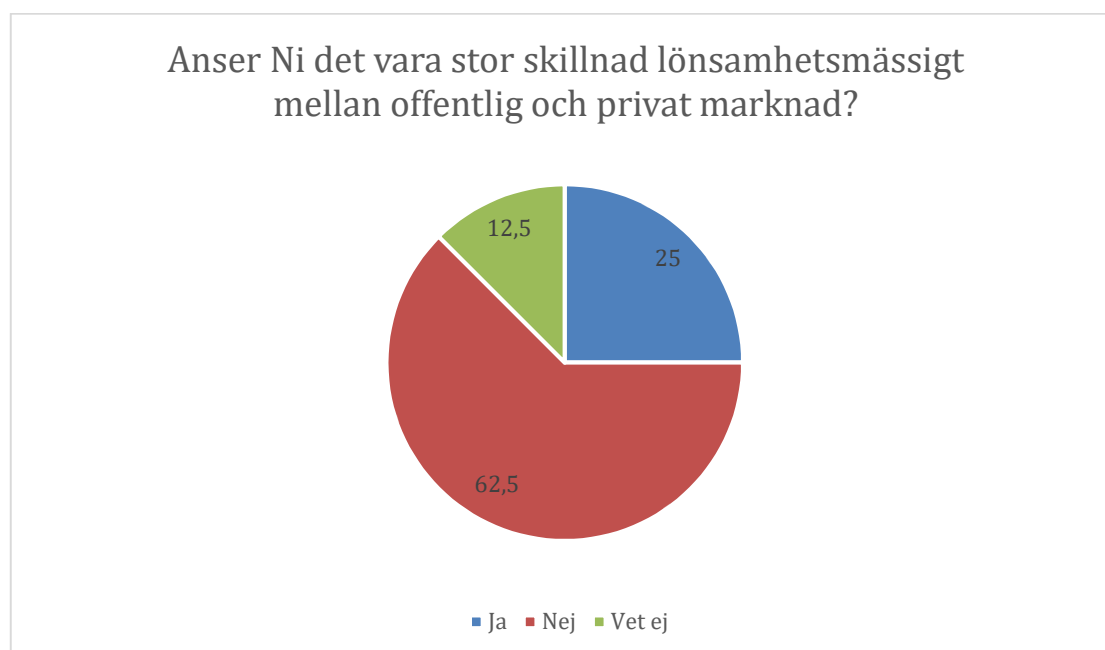
En annan faktor som påverkar SME:s vara eller icke vara på den offentliga marknaden är storleken på projekten. Där det finns möjlighet att dela upp projekten till mindre delar och tilldela fler kontrakt bör detta göras, det uppmuntrar till att fler SME kommer vilja vara med och lämna anbud, säger företagen.

Ett företag säger att LOU gynnar entreprenörer som har eller kan anlita duktiga jurister och därigenom blir det simplare för dessa entreprenörer att ta kalkylerade risker. Samma företag säger att LOU inte gynnar duktiga entreprenörer i samma utsträckning som privat beställare kan göra.

7.4 Lönsamhet vid offentliga upphandlingar



Figur 6. 3 Åtta av tio av de tillfrågade företagen anser sig kunna konkurrera lönsamt på den offentliga marknaden



Figur 6. 4 62,5% av de tillfrågade företagen tycker sig inte någon större skillnad lönsamhetsmässigt mellan privat och offentlig marknad

I diagrammen ovan syns det vad de tillfrågade företagen anser om lönsamhet på den offentliga marknaden, samt skillnaden mellan den privata och offentliga marknaden. Anmärkningsvärt är det faktum att var fjärde företag anser det vara stor skillnad lönsamhetsmässigt mellan den privata och offentliga marknaden.

8 Slutsats

Detta avslutande kapitel inkluderar slutsatser om denna studie. Här besvaras forskningsfrågorna vilka är de skillnaderna mellan den privata och offentliga marknaden, vilka är de stora hindren som finns för SME vid offentlig upphandling, samt om anbudsprocessen är mycket dyrare. Detta kapitel avslutas med en kommentar om eventuella fortsatta studier inom detta ämne.

8.1 Skillnader mellan privat och offentlig upphandling

Det börjar vid annonseringen av upphandlingen. Vid en offentlig upphandling skall denna annonseras på ett särskilt sätt så att alla företag intresserade av upphandlingen kan finna den, samt all nödvändig dokumentation som ligger till grund för upprättande av anbud. Däremot vid en privat upphandling får beställaren ”göra som de vill”. Om de endast vill skicka ut förfrågningsunderlaget till en enda entreprenör så görs detta. Tidigare arbeten utförda åt beställaren kan påverka beslutet om vilka som får utföra entreprenaden, detta får dock inte ske vid en offentlig upphandling. Då ska all tidigare historia mellan entreprenör och beställare vara irrelevant, detta för att alla entreprenörer ska ha samma förutsättningar vid varje upphandling.

8.2 Vilka är de största hindren för SME vid offentlig upphandling?

Enligt den undersökning som genomfördes anser de tillfrågade företagen de största hindren för SME vid offentliga upphandlingar vara det administrativa, all den formalia som följer vid en offentlig upphandling. Anbudet skall se ut på ett visst sätt och vara strukturerade på ett särskilt vis. Ett annat stort hinder är de krav som ställs på entreprenörerna. Vissa av de företag som deltog i undersökning anser den ibland vara löjlig och irrelevant. Detta försvårar för SME att kunna bedriva en lönsam verksamhet på den offentliga marknaden.

8.3 Anbudsprocessen, är den dyrare vid offentlig upphandling?

Från empirin är det svårt att urskilja ett rakt svar på denna fråga. Enligt nästan en tredjedel av respondenterna vid enkäten så är anbudsprocessen dyrare. Enligt Karjalainen och Kempainen (2008) samt Nicholas och Fruhmann (2010) är statligt upphandlande projekt 10–50% dyrare att offerera på än likvärdiga projekt som upphandlas på den privata marknaden. Detta tillsammans med att hälften av de tillfrågade svarade att en offentlig upphandlingsprocess är mer långdragen och tidskrävande än en privat motpart gör att slutsatsen att upprättandet av ett anbud som lämnas på ett offentligt projekt är större än ett anbud som upprättas för att lämnas vid en privat upphandling.

8.4 Är det möjligt att som SME bedriva lönsam verksamhet på den offentliga marknaden?

Det utfall som undersökningen visar på är ja, då en överväldigande majoritet av företagen anser sig vara lönsamma på den offentliga marknaden. Däremot pekar samma undersökning på att det råder skillnad mellan den offentliga och privata marknaden, där den privata marknaden anses mer lukrativ. Ett rakt och entydigt svar är svårt att ge på denna frågeställning.

Sammanfattningsvis, det går bedriva en lönsam verksamhet på den offentliga marknaden, men lönsamheten är troligen större på den privata. Ju större företag, desto mer lönsamt verkar det vara att bedriva verksamhet på den offentliga marknaden. Detta sista påstående, att som större företag blir det lättare att kunna bedriva en mer lönsam verksamhet på offentlig marknad styrks av Nicholas och Fruhmenn (2010) som i sin rapport påstår att det kan bli upp till 36% dyrare per anställd för SME på grund av regleringar och krav som skall uppfyllas av entreprenören vid en offentlig upphandling.

Ett faktum att beakta är det att ungefär var fjärde entreprenör som besvarade enkäten anser sig se stora skillnader lönsamhetsmässigt mellan den offentliga marknaden och den privata, huruvida det är dessa företag som inte anser sig kunna bedriva lönsam verksamhet på den offentliga marknaden framgår inte.

8.5 Fortsatta studier

För fortsatta studier inom detta vore det intressant att mer utförligt se på de olika stadierna av ett byggprojekt och se var de största pengarna finns att hämta. Är det vid upprättandekostnaden av ett anbud som mest pengar finns att spara? Kostar det mycket om det tar lång tid att fatta beslut om ÅTA-arbeten?

En ytterligare punkt som vore intressant att studera mer inom är de stora skillnaderna som råder mellan olika europeiska länder, se Tabell 4.5 och Tabell 4.6. Då lagen om offentlig upphandling är direktivstyrd av EU är det av intresse att se vad dessa skillnader beror på, hur kan SME i vissa länder vinna så stor andel av kontrakten, medan de i andra länder endast tilldelas en bråkdel?

Det vore intressant med en mer byggrelaterad studie. Denna studie har varit inriktad på den svenska byggbranschen, men det har inte genomförts någon sådan studie tidigare vilket gör det svårt att vara specifik i slutsatserna och besvara frågorna rakt av med hänsyn till det bristande faktamaterialet.

Ett annat förslag på fortsatta studier inom detta är att jämföra lokala svenska marknader. Finns det några skillnader för SME:s lyckosamma deltagande på offentlig marknad mellan storstäder och småstäder?

9 Referenser

- Andrecka, M. (2017). Sustainability, Public Procurement and SMEs - Challenges and Opportunities. *International OEFL Conference on Governance, Management and Entrepreneurship*, (s. 103). Dubrovnik.
- Carlbon, T. (den 20 November 2017). De säljer mest på den offentliga marknaden. *Dagens Samhälle*.
- Dagens Samhälle. (2011). *Den offentliga marknaden*. Dagens Samhälle AB.
- Dagens Samhälle. (2017). *Den offentliga marknaden*. Dagens Samhälle AB.
- Europa Kommissionen. (den 11 Januari 2016). www.eur-lex.europa.eu. Hämtat från Europa Kommissionen: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/?uri=LEGISSUM%3An26026>
- Flynn, A., & Davis, P. (den 17 December 2016). The Policy-Practice Divide and SME-Friendly Public Procurement. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 34. Hämtat den 15 Mars 2018
- Göteborgs Stad. (den 31 December 2015). *Goteborgs*. Hämtat från [www.goteborg.se](http://goteborg.se): http://goteborg.se/wps/wcm/connect/1e5d7f38-dfa1-4317-8624-3e04833a9a26/Presentation_LF_20170101.pdf?MOD=AJPERES den 5 Mars 2018
- Kammarkollegiet. (2010). *Anbudsutvärdering vid offentlig upphandling av byggtreprenad*. Stockholm: Upphandlingsmyndigheten. Hämtat från <http://www.upphandlingsmyndigheten.se/globalassets/publikationer/kammarkollegiet/vagledning/2010-8.pdf>
- Kammarkollegiet. (2014). *Upphandlingsprocessen steg för steg: Vägledning för leverantörer*. Stockholm: Upphandlingsmyndigheten. Hämtat från <http://www.upphandlingsmyndigheten.se/globalassets/publikationer/kammarkollegiet/vagledning/2011-5.pdf>
- Karjalainen, K., & Kemppainen, K. (den 19 August 2008). The Involvement of Small- and Medium-Sized Enterprises in Public Procurement. *Journal of Purchasing & Supply Management*, s. 231. Hämtat den 16 03 2018
- Konkurrensverket. (u.d.). Hämtat från <http://www.konkurrensverket.se/upphandling/om-upphandlingsreglerna/>
- Konkurrensverket. (u.d.). Hämtat från <http://www.konkurrensverket.se/upphandling/om-upphandlingsreglerna/upphandlingsprocessen/forfarande/over-troskelvardena/>
- Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten. (2016). *Statistik om offentlig upphandling*. Hämtat från http://www.konkurrensverket.se/globalassets/publikationer/rapporter/rapport_2016-10.pdf
- Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten. (2016). *Statistik om offentlig upphandling 2016*. Kalmar: Konkurrensverket & Upphandlingsmyndigheten. Hämtat från http://www.konkurrensverket.se/globalassets/publikationer/rapporter/rapport_2016-10.pdf
- Konkurrensverket. (Juli 2014). *Konkurrensverket*. Hämtat från www.konkurrensverket.se:

- <http://www.konkurrensverket.se/globalassets/publikationer/informationmaterial/upphandlingsreglerna--en-introduktion.pdf>
- Konkurrensverket. (den 5 Oktober 2017). Hämtat från <http://www.konkurrensverket.se/upphandling/om-upphandlingsreglerna/om-lagstiftningen/upphandlingsprinciperna/>
- Konkurrensverket. (den 20 Juni 2017). Hämtat från <http://www.konkurrensverket.se/upphandling/om-upphandlingsreglerna/om-lagstiftningen/troskelvarden/>
- Konkurrensverket. (den 1 Januari 2017). Hämtat från <http://www.konkurrensverket.se/upphandling/om-upphandlingsreglerna/upphandlingsprocessen/forfaranden/under-troskelvardet/forenklad-upphandling/>
- Konkurrensverket. (den 1 Januari 2017). Hämtat från <http://www.konkurrensverket.se/upphandling/om-upphandlingsreglerna/upphandlingsprocessen/forfaranden/under-troskelvardet/urvalsforfarande/>
- Konkurrensverket. (den 21 April 2017). Hämtat från <http://www.konkurrensverket.se/upphandling/utan-annonsering/direktupphandling/>
- Konkurrensverket. (den 7 Mars 2017). Hämtat från http://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/Processen-for-LOU/upphandlingen/krav_pa_leverantoren/
- Konkurrensverket. (den 1 Januari 2017). Hämtat från <http://www.konkurrensverket.se/upphandling/om-upphandlingsreglerna/upphandlingsprocessen/underrattelse/>
- Lokalförvaltningen. (u.d.). *Goteborgs*. Hämtat från www.goteborgs.se: http://goteborg.se/wps/portal/start/kommun-o-politik/kommunens-organisation/forvaltningar/forvaltningar/lokalforvaltningen/vara-verksamheter/byggande!/ut/p/z1/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfljo8ziTYzcDQy9TAy9LfwN3QwcTZ39vAKCTI0dTQ31wwkpiAJKG-AAjgb6BbmhigD2lyjL den 5 Mars 2018
- Lunander, A., & Andersson, A. (2004). *Metoder vid utvärdering av pris och kvalitet i offentlig upphandling*. Stockholm: Konkurrensverket. Hämtat från <http://www.konkurrensverket.se/globalassets/publikationer/uppdrafsforskning/metoder-vid-utvardering-av-pris-och-kvalitet-i-offentlig-upphandling.-en-inventering-och-analys-av-utvarderingsmodeller-inom-offentlig-upphandling.pdf> den 20 03 2018
- Nicholas, C., & Fruhmann, M. (2014). Small and Medium-Sized Enterprises in Public Procurement: Time for a Rethink? *Journal of Public Procurement*, s. 330.
- Olsson, D. (den 30 01 2018). Ekonomiansvarig. (J. P. Settland, Intervjuare) SamCert. (u.d.). *Samcert*. Hämtat från Samcert: <https://www.samcert.se/iso-certifiering/vad-ar-iso>
- Sporrong, J., Bröchner, J., & Kadefors, A. (2005). *Anbudsvärdering vid offentlig upphandling av arkitekt- och byggkonsulttjänster - förstudie*. Centrum för management i byggsektorn, Avdelningen för Service management. Göteborg: Chalmers Tekniska Högskola. Hämtat från <https://www.cmb-chalmers.se/wp->

- content/uploads/2015/10/anbudsvardering_offentlig.pdf den 16 April 2018
- Stake, J. (2016). *Evaluating quality or lowest price: consequences for small and medium-sized enterprises in public procurement*. Huddinge: Södertörn Universitet. doi:10.1007/s10961-016-9477-4
- Sundstrand, A. (2014). *Sund offentlig upphandling*. Stockholm: Sveriges Byggindustrier. Hämtat från http://stockholmsbf.se/UserFiles/Publikationer/LOU/Sund_offentlig_upphandling_-_rapport_2014_rev._juni_2015.pdf
- Sveriges Byggindustrier. (2016). Hämtat från Sveriges byggindustrier: https://www.sverigesbyggindustrier.se/UserFiles/Files/BI_Analys/30_storsta_byggforetagen_i_sverige_2016.pdf
- Sveriges Kommuner & Landsting*. (u.d.). Hämtat från <https://skl.se/demokratiledningstyrning/upphandling/strategiskstyrning/upphandlingsprocessen/upphandlingsprocessenforfragningsunderlag/forfragningsunderlagkrav.10279.html>
- Thomassen, G. W., Orderud, P., Strand, I., Vincze, M. P., Bas, P. d., Wagt, M. v., & Yagafarova, A. (2014). *SMEs' access to public procurement markets and aggregation of demand in the EU*. Bryssel: Europakommissionen. Hämtat från file:///C:/Users/Default.Default-Dator/Desktop/smes-access-and-aggregation-of-demand_en.pdf
- Upphandlingsmyndigheten*. (den 23 November 2016). Hämtat från <http://www.upphandlingsmyndigheten.se/omraden/lcc/lcc-kalkyler/>
- Upphandlingsmyndigheten*. (den 12 Januari 2017). Hämtat från <http://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/Processen-for-LOU/upphandlingen/annonsera/>
- Upphandlingsmyndigheten*. (den 1 Januari 2017). Hämtat från <http://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/Processen-for-LOU/upphandlingen/anbudsoppningen/>
- Upphandlingsmyndigheten*. (den 7 Mars 2017). Hämtat från http://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/Processen-for-LOU/upphandlingen/krav_pa_leverantoren/
- Upphandlingsmyndigheten*. (den 6 Februari 2017). Hämtat från <http://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/Processen-for-LOU/upphandlingen/Utforma-upphandlingsdokument/anbudsutvardering/>
- Upphandlingsmyndigheten*. (den 22 December 2017). *Upphandlingsmyndigheten*. Hämtat från www.upphandlingsmyndigheten.se: <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/Upphandlingsforfarande/troskelvarden/>
- Upphandlingsmyndigheten*. (den 5 September 2017). www.upphandlingsmyndigheten.se. Hämtat från *Upphandlingsmyndigheten*: <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/Processen-for-LOU/upphandlingen/Prova-och-utvardera-anbudet/> den 16 April 2018
- Upphandlingsstödet & Kammarkollegiet. (2011). *Att underlätta för småföretag att delta i offentlig upphandling*. Stockholm: Upphandlingsmyndigheten. Hämtat från <http://www.fokusherrljunga.se/wp->

content/uploads/2011/01/UHS-Att-underlatta-upphandling-SME-2011-10.pdf

Visma opic. (den 16 April 2018). *Opic*. Hämtat från www.opic.com:
<https://www.opic.com/>

Bilaga A Enkät: SME:s deltagande vid offentlig upphandling

Företagets namn:

Hur stor är er årliga omsättning?

- 0-20 miljoner kronor
- 20-100 miljoner kronor
- 100-500 miljoner kronor

Har Ni deltagit vid offentlig upphandling under de tre senaste åren?

- Ja
- Nej

Hur många anbud skulle Ni uppskatta att ni lämnat under era 3 senaste verksamhetsår?

Hur stor andel av dessa uppskattas vara inom den offentliga marknaden?

Hur många kontrakt har Ni blivit tilldelade inom den offentliga marknaden?

Hur många kontrakt har Ni blivit tilldelade inom den privata marknaden?

Anser Ni anbudsprocessen vara dyrare vid offentlig upphandling jämfört med privat dito?

- Ja
- Nej
- Vet ej

Anser ni anbudsprocessen vara mer långdragen vid offentlig upphandling jämfört med privat dito?

- Ja
- Nej
- Vet ej

Vilka är fördelarna, anser Ni, med att arbeta mot en **offentlig** kund **FÖRE** byggprocessen?

Vilka är fördelarna, anser Ni, med att arbeta mot en **offentlig** kund **UNDER** byggprocessen?

Vilka är fördelarna, anser Ni, med att arbeta mot en **offentlig** kund **EFTER** byggprocessen?

Vilka är fördelarna, anser Ni, med att arbeta mot en **privat** kund (företag) **FÖRE** byggprocessen?

Vilka är fördelarna, anser Ni, med att arbeta mot en **privat** kund (företag) **UNDER** byggprocessen?

Vilka är fördelarna, anser Ni, med att arbeta mot en **privat** kund (företag) **EFTER** byggprocessen?

Vilka är de största skillnaderna, anser Ni, mellan att arbeta mot en offentlig och privat kund (företag)?

Anser Ni det vara lönsamt att konkurrera på den offentliga marknaden?

- Ja
- Nej
- Vet ej

Anser Ni det vara stor skillnad lönsamhetsmässigt mellan offentlig och privat marknad?

- Ja
- Nej
- Vet ej

Vilka är de största problemen, anser Ni, för SME vid offentlig upphandling?

Vad ska den upphandlande enheten göra, anser Ni, för att underlätta för SMEs deltagande vid offentlig upphandling?

Har ni några ytterligare tankar?
