

Leverantörer av samhällsnytta

En analys av IT- och telekombranschen och den offentliga marknaden



Digitala sektorn redo att bidra

Genom att använda ny teknologi, innovativa lösningar, förnyade arbetssätt och erbjudanden kan utmaningar vändas till möjligheter.

Marknad

Offentliga marknaden för IT och telekom.

SID 06

Leverantörer

På den offentliga marknaden.

SID 08

Upphandlingsplaner

Myndigheternas kommande planer.

SID 14

Utvecklingsområden

IT & Telekomföretagens förslag på prioriteringar.

SID 22

Leverantörer av samhällsnytta

En analys av IT- och telekombranschen och den offentliga marknaden

03 Förord Hög tid för förbättrat samspel



26 Källförteckning

Hög tid för förbättrat samspel

Vi befinner oss just nu i en annorlunda och utmanande tid. I mars 2020 drabbades vi av en pandemi, spridningen av covid-19, med konsekvenser som ingen kunde förutspå. Redan innan dess visste vi att den digitala sektorn skapar stora värden i samhället, i näringslivet, i det privata livet, samt inom den offentliga sektorn. I krisen har detta blivit ännu mer tydligt. Hade inte Sverige, både inom offentlig och privat sektor, under lång tid investerat i digital infrastruktur, stärkt den digitala kompetensen och drivit på den digitala struktur-omvandlingen i näringslivet och välfärden hade vi stått ännu mer sårbara i denna kris. Utan vår världsledande digitala sektor, som snabbt kunde möta den ökade efterfrågan på olika typer av digitala tjänster, hade vi i nuläget stått svagare. Vikten av digitalisering och ett gott samspel mellan det offentliga och privata har verkligen synliggjorts den senaste tiden. I spåren av coronakrisen blir den offentliga marknaden väldigt viktig. För att inte förvärra krisen med konkurser och förlorade jobb som följd behöver offentlig sektor upprätthålla sin efterfrågan på IT- och telekomtjänster.

Den digitala omställningen inom offentlig sektor behöver fortsätta och förstärkas. Inte minst mot bakgrund av behovet av att minska sårbarheten för den här typen av kriser framöver, men också för att möta förväntningar, demografiska utmaningar samt klara krav på effektiviseringar och klimatanpassning. Genom att använda ny teknologi, innovativa lösningar, förnyade arbetssätt och erbjudanden kan utmaningar vändas till möjligheter. Den digitala sektorn står redo för att bidra med detta.

För att komma åt alla nyttor och värden med digitalisering inom offentlig sektor behöver samspelet mellan det offentliga och vår innovativa IT- och telekombransch fungera väl. En synnerligen viktig del avgörs i samband med upphandlingar. Inte alltför sällan hör vi negativa historier kring upphandlingar, från såväl företag som offentliga aktörer. Det kan handla om att företag som skulle kunna leverera till offentlig sektor inte är intresserade av att delta i offentliga upphandlingar för att man tycker att det är för krångligt. Det kan också handla om att båda aktörerna beskyller varandra för att inte riktigt förstå varandras verksamhet och sammanhang.

IT&Telekomföretagen vill bidra till att utveckla samspelet mellan det offentliga och vår bransch, samt att utveckla hela marknaden för att på så vis stödja den offentliga sektorn i sitt viktiga uppdrag. Det är vår förhoppning att fler företag intresserar sig för och har möjlighet att agera på den offentliga marknaden samt att offentliga aktörer i allt högre utsträckning tar vara på den innovationskraft och leveransförmåga som finns inom den digitala sektorn.

IT&Telekomföretagen har presenterat rapporter om offentlig marknad kopplat till IT-branschen två gånger tidigare, 2009 och 2013, då en rad förslag till åtgärder presenterades i respektive rapport. Syftet med denna rapport är att öka kunskapen om nuläget, utmaningarna och möjligheterna på den offentliga IT- och telekommarknaden samt att identifiera förslag på åtgärder för att förbättra samspelet och förutsättningarna på marknaden. I framtagandet av rapporten har vi lyssnat in både offentliga och privata aktörers perspektiv för att förstå vad som fungerar bra idag och vad som kan fungera bättre imorgon. Jag kan konstatera att flera av de utmaningar som förelåg både 2009 och 2013 fortsatt existerar. Med denna rapport som utgångspunkt hoppas vi därför på fördjupade samtal och en kraftsamling som stärker samarbetet mellan vår bransch och det offentliga för att skapa verklig och långvarig förändring.

Visst, här finns ett egenintresse. Fler och bättre upphandlingar ger affärer och tillväxtmöjligheter för vår bransch men här finns också som nämnts ett tydligt samhällsintresse. Välfärden och offentlig sektor står inför stora utmaningar som vi löser bäst tillsammans.

Analysen är gjord av konsultföretaget TeneliusHolm AB.



Åsa Zetterberg
Förbundsdirektör,
IT&Telekomföretagen
September 2020

En viktig samarbetspartner till det offentliga

IT- och telekombranschen är en viktig samarbetspartner till den offentliga sektorn. Statlig och kommunal förvaltning har ett stort behov av grundläggande utrustning och tjänster när det gäller datorer, IT-lösningar, programvara och kommunikationstjänster. Men branschen har också en allt viktigare roll när det gäller att lösa de stora samhällsutmaningarna.



En växande befolkning, där både de yngre och de äldsta åldersgrupperna utgör en allt större andel, ställer krav på nya lösningar för att välfärden ska kunna bibehållas och utvecklas. Därtill har det moderna och globaliserade samhällets sårbarhet ökat, vilket innebär att behovet av teknologi som förmår att skydda integritet, hälsa och demokrati också ökat.

Det finns många områden i samhället där IT- och telekombranschen kan och vill bidra till utvecklingen. Det gäller till exempel:

Vård och omsorg. Den tekniska utvecklingen inom sjukvården går fort, och nya innovationer som kan rädda liv, minska risk för smitta och bidra till livskvalitet tillkommer ständigt. Inom omsorgen är IT-lösningar en möjlighet att både öka trygghet och integritet, och motverka den hotande kompetensbristen.

Offentlig service. IT-lösningar kan bidra till effektiv och rättssäker service inom till exempel socialtjänst, arbetsförmedling, socialförsäkring eller skatter.

Samhällsplanering. I ett hållbart samhälle där både stad och landsbygd

kan fungera krävs tekniska lösningar som underlättar arbete och utbildning på distans. Smarta städer behöver utvecklas med moderna lösningar inom exempelvis transport, arbete, hem, kultur och utbildning.

Säkerhet. Varje myndighet ansvarar för att egna informationshanteringssystem uppfyller sådana säkerhetskrav att myndighetens verksamhet kan utföras på ett tillfredsställande sätt. Demokrati, personlig integritet, tillit och trygghet är aspekter som måste värnas. Idag ägs stora delar av den samhällsviktiga verksamheten och kritiska infrastrukturen av privata aktörer, vilket kräver en nära och stark privat-offentlig samverkan.

För att IT- och telekombranschen ska kunna bidra med sin kompetens och sina innovationer krävs två saker: Ett starkt, ömsesidigt förtroende mellan offentlig sektor och branschensamt en väl fungerande offentlig upphandling. I denna rapport beskrivs nuläget på den offentliga IT- och telekommarknaden och vad som kan få den att fungera bättre. Rapporten bygger på offentlig statistik och intervjuer med ett antal företag och upphandlande myndigheter.

A photograph of a modern urban environment. In the foreground, there are tram tracks with gravel bedding. A wide, light-colored concrete platform runs alongside the tracks. A person is riding a bicycle on the platform. To the left, two men are standing and talking. In the background, a modern building with large windows and a glass-enclosed tram stop are visible. Tall, thin black light poles are spaced along the platform. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day.

**” SMARTA STÄDER BEHÖVER
UTVECKLAS MED MODERNA LÖSNINGAR
INOM EXEMPELVIS TRANSPORT, ARBETE,
HEM, KULTUR OCH UTBILDNING. ”**

Den offentliga marknaden för IT och telekom

2019 köpte den offentliga sektorn varor och tjänster för totalt 766 miljarder kronor.



2019 köpte den offentliga sektorn varor och tjänster för totalt 766 miljarder kronor.¹ Av detta stod varor och tjänster inom IT och telekom för 53,7 miljarder kronor, vilket motsvarar 7 procent av de offentliga inköpen i Sverige. Motsvarande siffra för 2018 var 47 miljarder kronor och 42,4 miljarder kronor 2017.

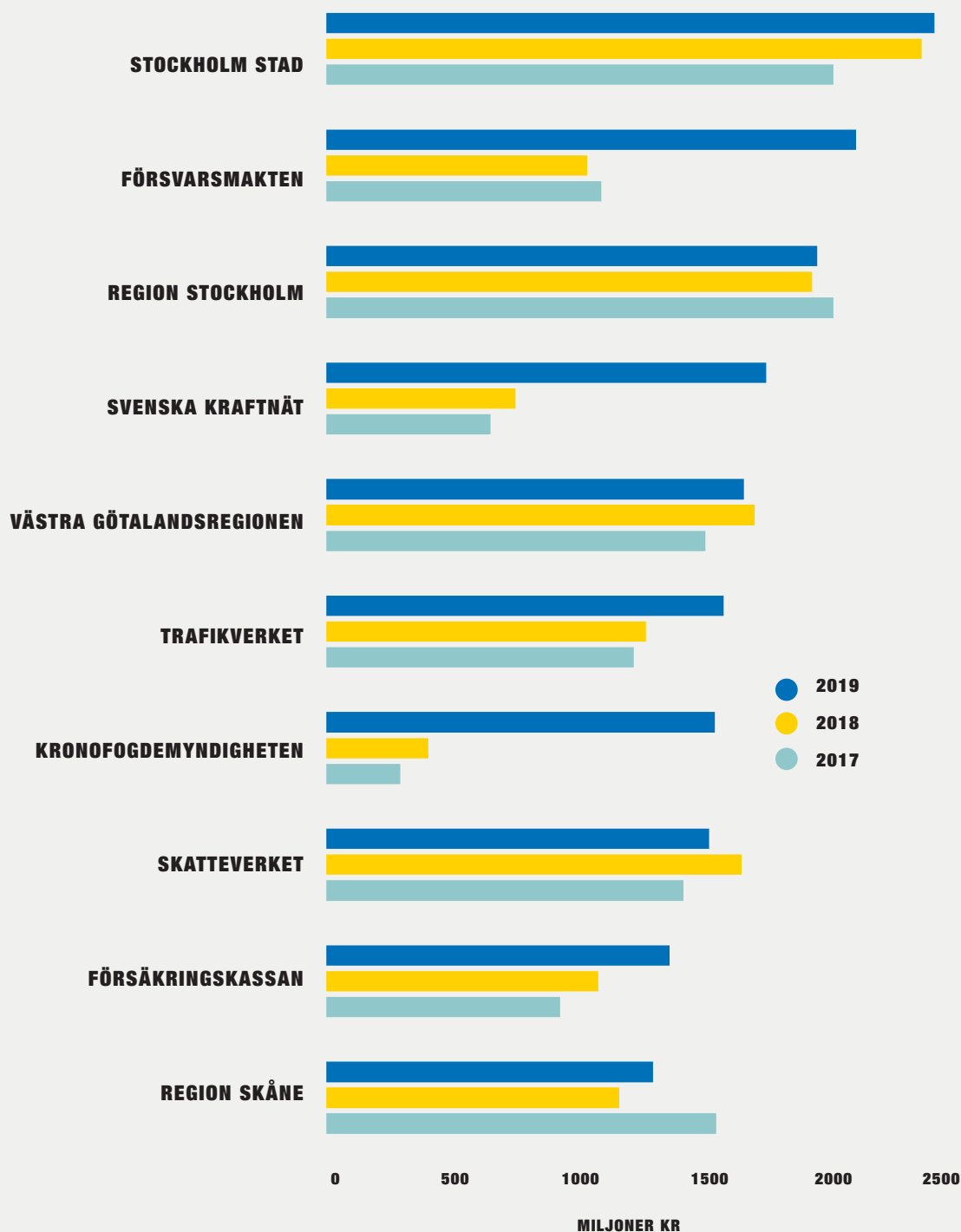
Den senaste årliga statistikrapporten från Upphandlingsmyndigheten och Konkurrensverket avser 2018 och enligt den annonserade svenska upphandlande myndigheter och enheter² 18 522 upphandlingar under det året. Av dem var 3 500 stycken IT- och telekomupphandlingar.³

De vanligaste upphandlingarna inom IT- och telekombranschen var IT-tjänster: *Konsultverksamhet, Programvaruutveckling, Internet och stöd*. Under 2018 annonserades 937 sådana upphandlingar, vilket motsvarade var fjärde IT- och telekomupphandling eller 5 procent av alla annonserade upphandlingar.

Utöver de annonserade upphandlingarna genomförs varje år ett stort antal direktupphandlingar. Generellt sett är direktupphandlingar vanligt förekommande och sker till största delen under direktupphandlingsgränsen. Direktupphandlingar saknar särskilda formkrav i lagstiftningen, som till exempel krav på annonsering. Direktupphandlingarna har troligen blivit fler och de annonserade upphandlingarna färre på senare år, vilket beror på de höjda gränsvärdena för direktupphandling som infördes 2014.⁴ Hur många direktupphandlingar som genomförs årligen och värdena av dessa är svårt att bedöma, men det är ett växande antal. Utöver annonserade upphandlingar och direktupphandlingar tillkommer dessutom avrop på ramavtal.

Inköpsvolymerna av IT och telekom koncentreras till de största upphandlande myndigheterna och enheterna. De tio största inköpsorganisationerna står för över 31 procent av volymerna. Under 2019 var Stockholm stad den myndighet som köpte mest IT och telekom. Stockholm stad har under de senaste åren successivt ökat sina inköp, vilket gäller för samtliga av de sju största myndigheterna.

Inköp av IT och telekom i de största upphandlande myndigheterna och enheterna.



De största leverantörerna på den offentliga marknaden

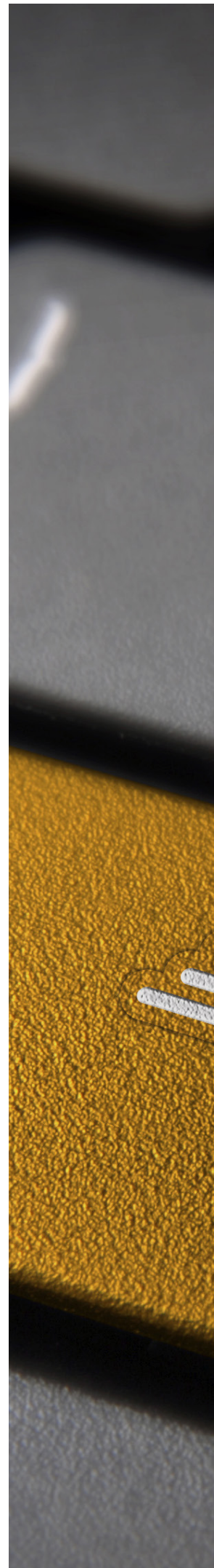
Koncentrationen till de största bolagen är påtaglig och den har förstärkts under de tre senaste åren.



Branschens största leverantör till offentlig sektor är Atea Sverige AB som levererar en femtedel av värdet av alla IT- och telekominköp. En position som företaget haft under flera år. I övrigt är det konsulttjänster som dominerar bland de tio största leverantörerna.

Koncentrationen till de största bolagen är påtaglig och den har förstärks under de tre senaste åren, den tid som undersökningen avser. Atea Sverige AB, Tieto Sweden AB, CGI Sverige AB, Telia Sverige AB, Dustin Sverige AB och Cybercom Sweden AB har alla haft växande omsättning på den offentliga marknaden. Om detta har

inneburit att de mindre företagen inte klarat sig i konkurrensen om uppdragen eller om de istället fungerar som underleverantörer och den vägen ändå agerar som leverantörer till offentlig sektor går inte att utläsa ur statistiken. En förklaring till att den offentliga sektorns största leverantörer har ökat sin andel är p.g.a. tilldelning i enskilda större kontrakt. En annan möjlig förklaring kan vara uppköp av konkurrenter. Noterbart är också att STATNETT SF finns med på listan över de största leverantörerna för första gången under 2019. Det norska bolaget har tidigare år inte haft några intäkter från den offentliga marknaden.



● LEVERANTÖRER

De 10 största leverantörerna till offentlig sektor.

	2019	2018	2017
ATEA SVERIGE AB	10 747 085 860 KR	9 363 017 344 KR	8 438 642 913 KR
TIETO SWEDEN AB	2 523 080 153 KR	2 479 660 235 KR	1 661 691 106 KR
CGI SVERIGE AB	1 586 113 675 KR	1 487 150 632 KR	1 485 792 105 KR
TELE2 SVERIGE AB	1 540 499 562 KR	1 715 751 549 KR	361 014 949 KR
TELIA SVERIGE AB	1 490 206 112 KR	1 211 597 364 KR	944 075 107 KR
VATTENFALL KUNDSERVICE AB	1 469 998 599 KR	1 379 740 529 KR	1 028 288 151 KR
E.ON KUNDSUPPORT SVERIGE AB	1 203 372 987 KR	1 187 421 529 KR	1 031 205 562 KR
DUSTIN SVERIGE AB	1 153 731 886 KR	862 425 402 KR	796 292 207 KR
CYBERCOM SWEDEN AB	1 031 202 045 KR	784 571 461 KR	558 303 713 KR
STATNETT SF	983 750 483 KR	- KR	- KR
ÖVRIGA LEVERANTÖRER	30 005 055 552 KR	26 586 314 132 KR	26 894 598 860 KR
TOTALT BRANSCHEN	53 734 096 916 KR	47 057 650 176 KR	43 199 904 673 KR

Överprövning



En leverantör som vill göra gällande att en upphandlande myndighet har genomfört en upphandling i strid mot upphandlingsreglerna och som dessutom menar sig ha lidit skada eller kan komma att lida skada kan ansöka om överprövning i domstol.

Första instans är förvaltningsrätten. Om domstolen kommer fram till att leverantören har rätt beslutar den att upphandlingen ska göras om eller att den ska ändras innan den kan slutföras. Part kan därefter ansöka om prövningstillstånd i kammarrätten och därefter i Högsta förvaltningsdomstolen.

En överprövning innebär att upphandlingsprocessen stannar av innan saken är avgjord i domstol. Inga avtal får slutas och inget arbete får påbörjas innan domstolen har sagt sitt. En överprövning tar i genomsnitt 3,9 månader i förvaltningsrätten och i kammarrätten är genomsnittet 4 månader. Det finns exempel på överklaganden som pågått betydligt längre tid än så.

Frågan om överprövning i offentlig upphandling har debatterats under många år i Sverige. Både upphandlande myndigheter och leverantörer har pekat på att överprövning har varit hämmande för den offentliga marknaden. Antalet överprövningar har varit fler i Sveri-

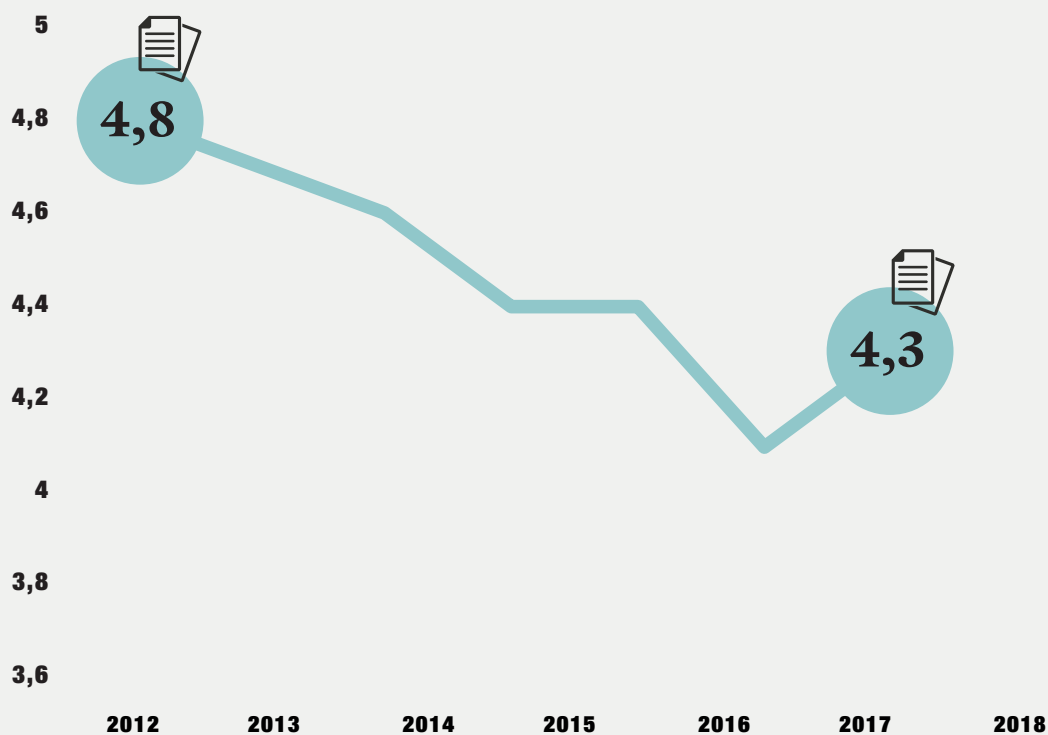
ge än i andra europeiska länder, och processtiderna har varit långa. På senare år har regeringen tillsatt två statliga utredningar med uppdrag att leverera förslag på hur antalet överprövningar kan bli färre.⁵ Några av förslagen är en maximal process-tid i förvaltningsrätten om 90 dagar, förslag om processkostnadsansvar och en avgift för företagen för att överpröva. Dessutom finns det ett utredningsförslag om preklusionsfrist.⁶ Trots flera konkreta utredningsförslag har regeringen ännu inte presenterat något lagförslag.

Under de senaste åren har antalet överprövningar minskat sett till totalen av de offentliga inköpen. Från att under en lång tid legat på runt 8 procent var andelen 6,1 procent 2018. Vad minskningen beror på går inte att fastställa med exakthet, men en aspekt bland flera andra kan vara de upphandlande myndigheternas eget målmedvetna arbete. Ett exempel på sådant arbete har genomförts av SKL Kommentus, kommunernas och regionernas

egen inköpscentral. Redan 2016 utvecklade SKL Kommentus en direkt återkoppling till de leverantörer som lagt anbud men inte fått tilldelning. Successivt har de fortsatt att utveckla dialogen före, under och efter upphandlingen med leverantörer och med de som inte har fått tilldelning. SKL Kommentus har sett att antalet överprövningar har minskat. Upphandlingsmyndighetens generaldirektör Inger Ek var inne på ett liknande resonemang. Hon har uttalat att marknaden har mognat och att en delförklaring är att dialogen fungerar bättre än tidigare.⁷ En annan anledning till minskade antalet överprövningar är att allt färre företag lägger anbud i offentliga upphandlingar. Den trenden har pågått under en längre tid. I fyra av tio upphandlingar inkommer enbart ett eller två anbud. Den minskande konkurrensen är också det ett skäl till färre överprövningar.

● UPPHANDLINGAR 2012-2018

Antal anbud per annonserad upphandling.



Flera skäl till att upphandlingar avbryts

Ytterligare en förklaring kan vara att allt fler av upphandlingarna avbryts. 2018 avbröts 14 procent av de annonserade upphandlingarna jämfört med 11 procent 2016. En trolig förklaring är att myndigheterna i allt större utsträckning väljer att ta tillbaka sin upphandling och gör om den innan den blir föremål för en överprövning.

Men bilden av överprövningar i offentlig upphandling är inte enhetlig. Det finns goda exempel på myndigheter som minskar sina överprövningar genom förbättrade processer och bättre dialog, men det gäller inte generellt. I vissa delbranscher, även inom IT och telekom, är benägenheten att överpröva betydligt högre än genomsnittet. Flest antal överprövningar finns i upphandlingar av Trycksaker och tillhörande produkter, där överprövades fler än 14 procent av upphandlingarna 2018. Vanligaste överprövande delbranschen inom IT och telekom är upphandlingar av Post- och telekommunikationstjänster där nära 13 procent av upphandlingarna överprövades 2018.

I upphandlingar där de förväntade kontraktsvärdena är höga är överprövningarna betydligt vanligare, vilket har bekräftats i våra intervjuer med både företag och myndigheter. Stora värden kan också driva den leverantör som innehar det befintliga avtalet att överpröva i syfte att få fortsätta leverera tills överprövningen är avgjord. Även detta har lyfts fram av de intervjuade företagen.

Att kunna överpröva en upphandling som inte är rätt genomförd är viktigt utifrån ett grundläggande rättssäkerhetsperspektiv. Men överprövningar kan samtidigt utgöra hinder för företag som vill göra affärer med offentlig sektor eller leda till att myndigheterna börjar fundera på att välja att utföra de aktuella tjänsterna själva. En risk är även att myndigheterna väljer bort innovation och funktion framför enklare sätt att utvärdera anbuderna enbart på grund av att de inte vill riskera en utvärdering med subjektiva inslag. Enligt de intervjuade företagen är det otydliga upphandlingsunderlag med motsägelsefulla eller irrelevanta krav som gör det möjligt för anbudsgivare att överpröva.

Men många företag väljer också att avstå från att överpröva. Det blir för dyrt, leder sällan fram till att den som gjort fel är den som ställs till svars, och relationen till en möjlig eller nuvarande kund kan skadas. Istället förekommer det att företagen hör av sig direkt till den upphandlande myndigheten om de har något att anmärka på efter ett tilldelningsbeslut.

En allmän uppfattning, som delas av några av de intervjuade leverantörerna, är att myndigheter hellre genomför en upphandling som ska klara sig ifrån att överprövas än att driva en upphandling som innefattar nytänkande och innovation. Det vill säga, hellre en upphandling som är rätt än en upphandling som är riktigt bra.



” ATT KUNNA
ÖVERPRÖVA EN UPPHANDLING
SOM INTE ÄR RÄTT GENOMFÖRD ÄR
VIKTIGT UTIFRÅN ETT GRUNDLÄGGANDE
RÄTTSSÄKERHETSPERSPEKTIV. ”



Myndigheternas kommande upphandlingsplaner

Myndigheternas upphandlingsplaner kan ge en översiktlig bild av vilka inköp som planeras inför innevarande och kommande år.



Myndigheterna använder planerna på olika sätt. Ibland är det planer som justeras löpande, ibland är planerna mer beständiga och de kommande upphandlingarna presenteras på ett förutsebart sätt. Ju mer transparenta myndigheter och upphandlande enheter är, desto bättre förberedda kommer leverantörerna att vara.

I kartläggningen har vi tittat särskilt på större upphandlande myndigheter av särskilt intresse för IT- och telekomföretag. Exempel på sådana myndigheter eller enheter är Svenska Kraftnät, Försäkringskassan och Försvarsmakten. De uppger alla tre att de inte är säkra på hur deras behov ser ut och vilka upphandlingar som de kommer genomföra under

kommande år. Istället hänvisar de först och främst till de upphandlingar som annonseras löpande. De har heller inte för avsikt att presentera sina planer. Exempelvis säger Svenska Kraftnät att de inte har några planerade upphandlingar inom IT och telekom i nuläget, men att sådana kan komma senare under året.

Av de 290 kommunernas och de 21 regionernas upphandlingsplaner är variationen i omfattning och transparens stor. En genomgång runt månadsskiftet januari-februari 2020 visade att 62 av kommunerna hade lagt upp sin upphandlingsplan på sin hemsida. 167 kommuner saknade en upphandlingsplan. Av dessa avsåg tio att uppdatera upphandlingsplanen under året.

61 kommuner har trots påstötning inte svarat på frågan om de har en upphandlingsplan, och det går heller inte att se spår av någon upphandlingsplan på dessa kommuners webbsidor.

Sveriges regioner är inte heller särskilt transparenta med sina upphandlingsplaner. Fyra av regioner, Stockholm, Skåne, Västra Götaland och Jämtland-Härjedalen, hade när genomgången gjordes en upphandlingsplan som var transparent och tydligt. 14 regioner saknade en öppen upphandlingsplan och tre regioner sa att de ska uppdatera och lägga upp sin upphandlingsplan under 2020.

De sju största upphandlande myndigheternas planer

Sju av de tio största upphandlande myndigheterna av IT och telekom (tre presenterar inte planer transparent) är i varierande grad informativa vad gäller planering, transparens och långsiktighet.



Region Skåne är transparent med sin upphandlingsplan. Planen för år 2020 innehåller enbart ett begränsat antal upphandlingar av IT och telekom. Det som går att utläsa är att ett ramavtal för teknikkonsulter, samt robot för provhantering planeras.



Stockholms Stad planerar 21 stycken IT- och telekomupphandlingar under 2020 till ett uppskattat kontraktvärde på 624 miljoner kronor. Upphandlingarna är bland annat journalsystem för elevhälsa, IT-stöd för skolplattformen och programvaror. Det saknas ett uppskattat värde för upphandling av administrationssystem för samhällsorientering inom Vuxenutbildning samt Automatisering av processer inom Arbetsmarknadsförvaltningens verksamheter. Utöver dessa har även Trafikkontoret planerade upphandlingar inom IT och telekom som ännu inte är presenterade.



Arbetsförmedlingen är oviss om sin framtida form och vilket också speglar planerade upphandlingar. Myndigheten har än dock planerat upphandlingar av bland annat Datakonsulter, Företag och datordrifttjänster, Andra IT- och datatjänstföretag, Dataservicebyråer samt hostingföretag, Webbportaler, Telekommunikation, trådbundet, Telekommunikation, trådlös och Programvara. Planen kan förändras beroende på hur Arbetsförmedlingens reformering utvecklas.



Trafikverket upphandlar mycket vägprojekt och andra former av entreprenad. Likväl är de en av de tio största upphandlande myndigheterna av IT och telekom. Trafikverket uppdaterar löpande sina kommande och planerade upphandlingar på sin hemsida. Planeringen är långt ifrån säker och de upphandlingar som anges presenteras ibland med en tidsplan, eller så nämns att tidsplanen är mycket osäker. Just nu har Trafikverket 28 upphandlingar inom branschens områden planerade under 2020.



Region Stockholm kommer att upphandla bland annat Datakonsulter, Företag och datordrifttjänster, Webbportaler, Telekommunikation trådbundet, Telekommunikation trådlös, Industri för datorer och kringutrustning. Eventuellt kommer man även att upphandla bland annat Programvara, Utgivare av annan programvara och Programvaruproducenter.



Skatteverket har idag planerat för 14 kommande upphandlingar. Det gäller bland annat upphandlingar av ärendehanteringssystem, virtuell assistent och enkätverktyg.



Västra Götalandsregionen planerar för ungefär 29 olika upphandlingar inom IT och telekom under 2020. För år 2021 finns idag fem planerade upphandlingar. De planerade upphandlingarna är inom områdena IP-porttelefon, Nätverksprodukter och support till dessa, Webbaserade tjänster för referensdatabaser samt länkserver.

Företagens syn på den offentliga marknaden – vilka är utmaningarna?⁸

Enligt företagen har myndigheterna svårt att ta tillvara företagens fulla potential i upphandlingarna. Myndigheterna kan inte hantera det faktum att utvecklingen går snabbt inom IT-branschen och de förmår inte att fullt ut ta tillvara på deras innovationskraft.



● Företagens fulla potential tas inte till vara

Enligt företagen har myndigheterna svårt att ta tillvara företagens fulla potential i upphandlingarna. Myndigheterna kan inte hantera det faktum att utvecklingen går snabbt inom IT-branschen och de förmår inte att fullt ut ta tillvara på deras innovationskraft. Offentlig sektor riskerar därmed att gå miste om de mest kostnadseffektiva och ändamålsenliga lösningarna som marknaden erbjuder. Myndigheterna tenderar att köpa varor och tjänster som snabbt blir omoderna eller att inte få in relevanta anbud då företagen inte vill binda upp sig i lösningar som är föråldrade.

● Bristande konkurrens

Som framgått av statistiken ovan minskar antalet anbud i upphandlingarna. Företagen bekräftar detta men menar att en förklaring kan vara att de själva blivit bättre på att bedöma möjligheten att vinna en upphandling och om de kan leverera det som efterfrågas. Annars avstår de från att delta.

En annan förklaring till få anbud kan vara att en tillverkare av en produkt och en myndighet tillsammans styr så att upphandlingen avgränsas till produkten

i fråga, vilket gör att alternativa lösningar och antalet tänkbara leverantörer begränsas. Blotta misstanken om detta kan få samma effekt, att företagen avstår att lämna anbud. Krav på referenser eller andra liknande krav på tidigare erfarenheter av att leverera till offentlig sektor kan göra det svårt för nya aktörer att ta sig in.

● Långa processer

En anledning till att företag tvekar att delta i offentliga upphandlingar är risken att en process drar ut på tiden. Om ett tilldelningsbeslut överprövas (se avsnittet om överprövningar ovan) tar det i regel flera månader innan den vinnande leverantören kan börja leverera och få betalt. För att ha bättre beredskap för överprövningar har det blivit vanligt att myndigheter i sin planering utgår ifrån att upphandlingen kan komma att överprövas och redan från början gör klart att leveransstarten ligger långt fram i tiden. Detta underlättar möjligen företagens planering, men riskerar ändå att ha en avskräckande effekt. Processen från beslut till leverans och betalning blir fortfarande mycket lång.

Problemet med långa processer är störst för mindre och medelstora företag samt start-ups. Dessa saknar ofta ekonomiska möjligheter att vänta länge på att en

vunnen upphandling, som redan tagit företagets resurser i anspråk, slutligen ska betala sig. För dessa företag är alternativet att delta i direktupphandlingar eller att bli underleverantör till stora företag med tillräcklig uthållighet - eller att inte leverera till offentlig sektor över huvud taget.

● Prispress

Prispressen upplevs av företagen som stor i IT-upphandlingarna. Om inte ett avtal ger utrymme för merförsäljning eller utveckling av tjänsten eller produkten på annat sätt riskerar det att bli olönsamt för leverantören. Prispressen gör också att företagen inte får möjlighet att leverera den kvalitet de har kapacitet för.

● Varierande kompetens hos upphandlarna

Företagens bild är att upphandlingarna fungerar bättre idag än tidigare. Men kompetensen hos inköparna skiftar. Inom till exempel vårdområdet är de som upphandlar sällan experter både på verksamheten och den digitala teknikens möjligheter. Det gör att den offentliga kunden ofta inte vet exakt vad den vill eller behöver ha. Då riskerar upphandlingen att bli godtycklig.

Mindre myndigheter, som mindre kommuner, kan ha små upphandlingsenheter som måste upphandla alla typer av tjänster och produkter. De ansvariga tjänstemännen kan ställas inför ett område där de aldrig tidigare upphandlat. Risken är då stor att de återanvänder generella krav och villkor från andra typer av upphandlingar som inte är relevanta i det aktuella fallet.

Enligt företagen ställer upphandlande myndigheter alltför många och detaljerade skakrav. Exempel som nämns i intervjuerna är hänvisning till GDPR utan att det egentligen är relevant för aktuell upphandling. Sådana krav kan göra att exempelvis stora internationella leverantörer väljer att inte delta.

En annan utmaning är att den upphandlande myndigheten inte alltid förstår företagandets villkor, till exempel att den leverantör som har ambitionen att leverera nya lösningar också måste få betalt för dem i rimlig tid för att kunna bedriva sin verksamhet.

Myndigheter kan i praktiken medverka till ett monopol på den offentliga marknaden genom att köpa in en viss produkt från en enda leverantör under en lång tidsperiod. Det medför inte bara att andra företag är uteslagna från att leverera under tiden, utan också att de får svårt att skaffa sig den erfarenhet som krävs för att kunna vara med och konkurrera nästa gång produkten ska upphandlas.

● Dialog

En bra dialog med marknaden är enligt företagen ett framgångsrecept för upphandlande myndigheter. Om den som ska genomföra en ny upphandling inte undersöker vad marknaden har att erbjuda är risken att gårdagens programvara upphandlas, den som upphandlades förra gången. Rädslan för att myndigheten ska begå något fel om den träffar leverantörer lever kvar. Trots viss kritik menar företagen att myndigheterna har blivit bättre på dialog. Det gäller både före och under en upphandlingsprocess. Genom dialogen går det att få till ändringar och därmed förbättra förfrågningsunderlagen. Ett av de stora företagen i studien menar att framför

allt de stora myndigheterna sköter dialogen bra medan mindre kommuner är sämre på detta (se ovan om varierande kompetens hos upphandlarna). Inköpscentralerna gör i likhet med de stora myndigheterna gedigna förstudier. SKL Kommentus har idag mycket dialog med leverantörerna inför en upphandling, vilket inte alltid skedde tidigare. Ett annat exempel på dialog är myndigheternas användande av RFI:er,⁹ vilka ger företagen möjlighet att påverka vad som ska upphandlas, även om det kan vara svårt för företagen att hinna med att svara.

Några av företagen har noterat att myndigheter prövar varianter av upphandling för att lyckas bättre. Företagen nämner till exempel förhandlat förfarande, där ambitionen är att minska antalet skakrav och komma fram till något som fungerar så smidigt och optimalt som möjligt för både kund och leverantör. Enligt statistiken är dock denna upphandlingsform fortfarande mycket ovanlig.¹⁰

● Samordnade upphandlingar

Myndigheter kan samordna sina upphandlingar, bland annat för att underlätta för mindre myndigheter med begränsade upphandlingsresurser. En region som ska upphandla en lösning kan erbjuda egna och angränsande kommuner att delta. Kommuner kan slå sig samman i klusterupphandlingar.

En fördel med sådan samordning, eller med inköpscentraler, är att mer resurser kan sättas in för att lyckas med upphandlingen än om en kommun agerar på egen hand. En nackdel kan vara att klusterupphandlingen är sårbar för politiska förändringar, som kan komma snabbt. Dessutom kan kommunernas bild av vad de egentligen vill ha ut av upphandlingen skilja sig åt, och då fungerar inte samordningen som det var tänkt.

● Sekretess som motverkar sund konkurrens

I jämförelser mellan EU-ländernas upphandlingar brukar den svenska transparensen anges som en framgångsfaktor. Den motverkar korruption och gör det

möjligt för företagen att se att konkurrensen är sund. Men det blir allt vanligare att företagen vill sekretessbelägga allt större delar av sina anbud. Företagen pekar på konkurrensaspekten, att de hamnar i underläge om de visar allt publikt när konkurrenterna använder sekretess.

● Offentlig konkurrens

En myndighet som i stället för att upphandla väljer att utveckla en digital tjänst på egen hand begränsar den offentliga marknaden. Det förekommer också att myndigheter erbjuder sådana egenutvecklade tjänster till andra myndigheter, vilket därmed också hindrar att tjänsterna upphandlas i konkurrens på en öppen marknad.

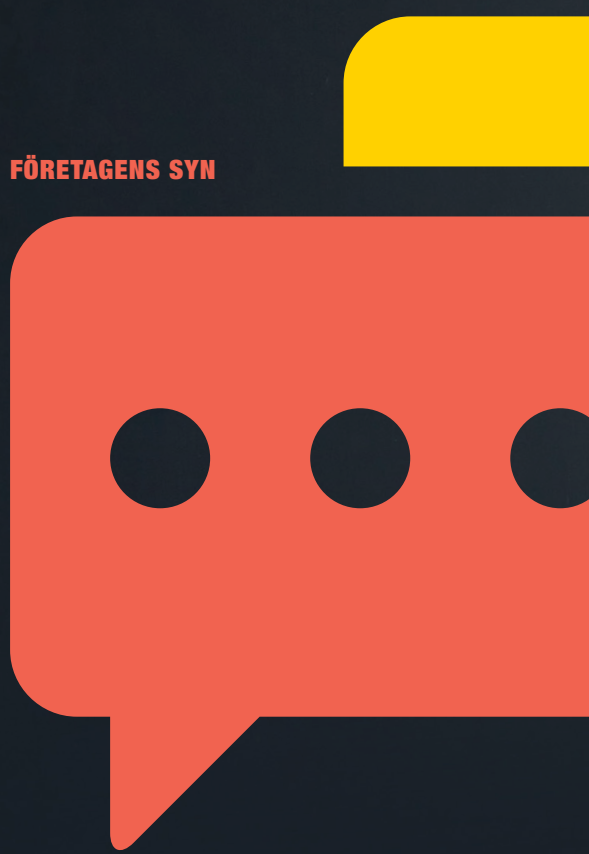
● Ensidig och för stor risk

När en alltför stor del av risken utan rimlig motivering eller diskussion läggs på leverantören avstår företag från att delta i upphandlingar. Om risken ifall något går fel ensidigt ska tas av leverantören, där oproportionerligt stora skadestånd kan bli följden, måste även ett större företag tänka sig för. Företag beskriver situationen som att det finns en uppfattning hos myndigheterna att ta i så mycket som möjligt – för säkerhets skull.

Ofta uttrycks en önskan från politiskt håll att mindre och lokala företag måste få chansen i upphandlingarna. I praktiken är dock tröskeln ofta alltför hög. Ett litet företag kan ha svårt att leverera de volymer som en stor kund kräver eller den stabilitet som en stor kund kan kräva. Är avtalet även förknippat med en stor risk för leverantören blir det förstås ännu svårare för det mindre företaget att åta sig uppdraget. Dock finns det exempel på upphandlingar där en stor leverantörsrisk blivit till en fördel för det lilla företaget. Om stora leverantörer på grund av risken valt att avstå från att delta och en liten leverantör därmed har vunnit – då har den upphandlande myndigheten i praktiken inte någon möjlighet att utkräva skadestånd i de nivåer som anges i avtalet. Då skulle företaget gå i konkurs, och myndigheten stå helt utan leverantör.



FÖRETAGENS SYN



**” GENOM DIALOGEN GÅR DET ATT FÅ TILL ÄNDRINGAR
OCH DÄRMED FÖRBÄTTRA FÖRFRÅGNINGSUNDERLAGEN.
ETT AV DE STORA FÖRETAGEN I STUDIEN MENAR ATT
FRAMFÖR ALLT DE STORA MYNDIGHETERNA SKÖTER
DIALOGEN BRA MEDAN MINDRE KOMMUNER ÄR
SÄMRE PÅ DETTA. ”**





OFFENTLIG SEKTORS SYN



**” GENOM DIALOG GES ANBUDSGIVARE EN CHANS
ATT PRESENTERA SITT BÄSTA FÖRSLAG UTIFRÅN
DE FÖRUTSÄTTNINGAR SOM DISKUTERATS UNDER
PROCESSEN OCH UPPHANDLANDE MYNDIGHET
FÅR TILLGÅNG TILL DEN BÄSTA LÖSNINGEN. ”**

Offentlig sektors syn på den offentliga marknaden – vilka är utmaningarna?¹¹

Upphandlande myndigheter är medvetna om att företag kan ha mer att erbjuda än vad som fångas upp i upphandlingarna och framhåller att de behöver arbeta mer strategiskt med IT-frågorna.



● Ta till vara på företagets potential

Upphandlande myndigheter är medvetna om att företag kan ha mer att erbjuda än vad som fångas upp i upphandlingarna och framhåller att de behöver arbeta mer strategiskt med IT-frågorna.

SKL Kommentus och Kammarkollegiet har gjort en gemensam förstudie av behovet av så kallade innovationsmäklare. Studien visar att det inom den offentliga sektorn finns ett tydligt och växande behov av att kunna avropa innovativa varor och tjänster. Trots pågående utvecklingsprojekt saknas en tydlig nationell marknad för spridning och kommersialisering av innovationsprojekten.¹²

Studiens förslag om hur innovationsmäklare kan förverkligas har ännu inte genomförts. Kammarkollegiet har inte tagit ställning till om de ska upphandla innovationskonsulter men har konstaterat att det finns ett behov.

Stockholms stad efterlyser fler möjligheter för leverantörerna att vara innovativa under upphandlingsperioden. Om det på grund av överprövningar går två år från kravställningen till leverans

är risken stor att den produkt som levereras blir fjolårets modell och att den utveckling som skett under tiden går förlorad.

● Utnyttja dialogen rätt

Kammarkollegiet tillämpar dialog i förstudien när de upphandlar sina ramavtal. Myndigheten menar att dialogen borde vara mer utförlig i alla delar av processen och att den borde föras även när förfrågningsunderlagen fastställs. På IT- och telekomområdet har myndigheten blivit bättre på att skicka underlag på remiss för att få in ett bättre underlag inför själva upphandlingen.

Företagen har enligt Kammarkollegiet blivit mer konstruktiva och bidragande i dialogen. Hur mycket det beror på mognadsgraden hos företagen kan inte Kammarkollegiet avgöra. När företagen inte deltar beror det, enligt myndigheten, på rädsla för att satsa för mycket resurser som sedan visar sig vara förgäves eller för att avslöja företagshemligheter.

Stockholms stad ser brister i sin dialog med anbudsgivarna. Även om dialogen är tät är det svårt att få företagen att förstå stadens uppdrag och behov och vad de behöver göra för att lämna bra

anbud. Risken är att de erbjuder alltför optimistiska priser som sedan inte håller under de år avtalet löper. Staden vill helst ha dialog med de potentiella leverantörerna redan från början av upphandlingsprocessen så att de kan vara med och formulera vad som ska upphandlas, även om detta skulle bli tids- och resurskrävande. Men alternativet är att resurserna får läggas på att i efterhand rätta till det som blivit fel, vilket är något de inte önskar.

Växjö kommun utnyttjar möjligheten till dialog i stor omfattning idag både under upphandlingsprocessen och efter tilldelningsbeslut som feedback till anbudsgivare. Tidigare hämmades dialogen både av lagen och en spridd uppfattning att kommunikation med leverantörer inte var tillåtet. Växjö kommun anser att dialog – inom ramen för vad lagen tillåter – skapar förtroende och leder till bättre avtal. Kommunen har även sett att detta sätt att arbeta med IT-upphandlingar leder till betydligt färre överprövningar. Genom dialog ges anbudsgivare en chans att presentera sitt bästa förslag utifrån de förutsättningar som diskuterats under processen och upphandlande myndighet får tillgång till den bästa lösningen.

● **Öförberedda leverantörer**

Enligt Stockholms stad är ett problem att även stora leverantörer kan ha svårt att klara stora leveranser i början av en avtalsperiod. Det kan ta lång tid för en leverantör att växa så mycket som krävs för att klara de stora leveranser som staden kräver. En bidragande orsak till problemet kan vara att de stora företagen har en organisation som räknar på anbudet och en annan som ska genomföra leveransen. Om dessa inte kommunicerar tillräckligt med varandra kan problem uppstå.

● **Tillräcklig konkurrens**

Enligt Kammarkollegiet är konkurrensen i deras upphandlade ramavtal inom IT- och telekom tillräckligt bra. Problemet ligger vid avropen från ramavtalen. Det går inte att tvinga leverantörerna att besvara avropen trots att de måste. Det tycks som om leverantörerna bara väljer att svara på sådant som är en god affär för företaget, menar myndigheten.

Stockholms stad får tillräckligt med anbud i sina IT-upphandlingar, mest från de stora leverantörerna. Växjö kommun har ett genomsnitt på tre anbud i sina IT-upphandlingar, och konstaterar att det inte är särskilt många men ändå innebär alternativ att välja mellan. Det är sällan en upphandling bara leder till ett enda anbud.

● **Långa processer och tvingande formkrav**

Enligt Kammarkollegiet ligger den offentliga köparens främsta styrka i hur leverantörerna behandlas - transparent, juste och likvärdigt. Men baksidan av detta är de tvingande formkraven, som till exempel gör att en upphandling måste avbrytas om något blivit fel. Kammarkollegiet menar att företagen har svårt att förstå varför detta är nödvändigt, att lagstiftningen är skapad för leverantörernas skull, för trovärdighet och rättvisa.



IT&Telekomföretagens förslag på prioriterade utvecklingsområden

IT&Telekomföretagen vill bidra till att utveckla samspelet mellan det offentliga och vår bransch. Vi vill att fler företag ska intressera sig för att agera på den offentliga marknaden, det vinner alla på.



IT&Telekomföretagen vill bidra till att utveckla samspelet mellan det offentliga och vår bransch. Vi vill att fler företag ska intressera sig för att agera på den offentliga marknaden, det vinner alla på. Om offentliga aktörer i allt högre utsträckning kan ta vara på den innovationskraft och leveransförmåga som finns inom den digitala sektorn kan vi skapa effektiva och hållbara lösningar för välfärden och den offentliga förvaltningen.

I denna rapport redovisas dels statistik, dels erfarenheter och synpunkter från myndigheter samt leverantörer som leder fram till en rad utvecklingsområden. Vi har i det här sammanhanget valt att fokusera på sådana åtgärder som vi anser är både möjliga och önskvärda att agera på i närtid. Det rör sig inte så mycket om lagstiftningsändringar, utan det är snarare mjukare åtgärder som behövs just nu. Sammantaget vill vi peka på 6 prioriterade utvecklingsområden (se nästa uppslag).

6 PRIORITERADE UTVECKLINGSOMRÅDEN



1. MINSKA ANTALET ÖVERPRÖVNINGAR



2. PRIORITERA INNOVATION



3. ÖKA TRANSPARENSEN



4. BÄTTRE SAMVERKANSFORMER OCH ÖKAD DIALOG



5. STÖTTA OCH MOTIVERA FÖRETAGEN



6. BRANSCHEN BEHÖVER TA ANSVAR

6 prioriterade utvecklingsområden



1. MINSKA ANTALET ÖVERPRÖVNINGAR

För att marknaden ska fungera effektivt är det viktigt att överprövningar fortsätter att minska och detta bör ske genom följande initiativ:

- Överprövningarna får inte dra ut på tiden. Regeringen måste förverkliga Överprövningsutredningens förslag om maximalt 90 dagar i första instans, det vill säga att Förvaltningsrätten ska avgöra upphandlingsmål innan dess att 90 dagar har gått från det att ansökan om överprövning kommit in till rätten.

- Dialogen i upphandlingsprocessens olika skeden behöver stärkas:

Upphandlande myndigheter bör publicera preliminära förfrågningsunderlag för extern remiss och på så sätt rensa från orimliga krav.

Upphandlande myndigheter uppmanas att återkoppla till leverantörer som deltagit i en upphandling om varför man valt en annan leverantör.



2. PRIORITERA INNOVATION

Upphandlande myndigheter och enheter behöver bli modigare och upphandla på funktion och det resultat man vill uppnå istället för detaljerade och ibland onödiga kravspecifikationer. Innovation och funktion väljs bort, framför risken att upphandlingen överprövas. I och med den snabba teknikutvecklingen går de på så sätt miste om att få den bästa lösningen utifrån de reella behoven och företagen ges inte möjlighet att föreslå moderna, innovativa och kostnadseffektiva lösningar.



3. ÖKA TRANSPARENSEN

Statliga myndigheter, regioner och kommuner uppmanas att upprätta upphandlingsplaner och vara transparenta med dessa, t.ex. genom att offentliggöra dem på sina hemsidor. Som framgår av rapporten gör vissa upphandlande myndigheter detta idag, men långt ifrån alla. Genom att tillgängliggöra planerna ges större möjligheter för leverantörerna att planera och förbereda sig inför upphandlingen. Detta bör i sin tur resultera i en ökad konkurrens genom att fler potentiella leverantörer, av olika storlek, ges chans att delta i upphandlingen och att underlagen blir bättre.



4. BÄTTRE SAMVERKANSPORTER OCH ÖKAD DIALOG

Den offentliga sektorn och IT- och telekombranschen behöver hitta ännu bättre löpande samverkansformer:

- Ett nationellt forum för frågor av upphandlingsstrategisk art bör inrättas där det ges utrymme för gemensamma diskussioner som sträcker sig längre än kring enskilda upphandlingar. Förslagsvis bjuder Upphandlingsmyndigheten in lämpliga parter till ett inledande möte, t.ex. ett urval av upphandlande myndigheter, Kammarkollegiet, Statens servicecenter, SKL Kommentus, Sveriges Kommuner och Regioner, Myndigheten för digital förvaltning och branschen. Detta forum bör ha två syften: att underlätta för offentlig sektor att ta tillvara branschens kapacitet och innovationskraft för att möta samhällsutmaningar samt att verka för bättre konkurrens på den offentliga marknaden inom IT och telekom.
- Utöver ett nationellt strategiskt forum finns behov av att upphandlande myndigheter utvecklar och ökar dialogen med leverantörerna i samband med respektive upphandling. Ökad kunskap om utbud och förutsättningar främjar sannolikt även mer rimliga krav på leverantörerna i respektive upphandling. Men lika viktigt är en ökad dialog internt hos beställaren i syfte att förstå de egna behoven inför själva upphandlingen. Utan denna dialog saknar den offentliga kunden ofta kunskap om vad den egentligen behöver, vilket i sin tur skapar onödiga missförstånd mellan kunden och leverantören. Dialogen behöver även fungera väl mellan upphandlade myndighet och leverantör under själva avtalstiden. En fungerande dialog skapar även en attraktivitet hos kunden i framtida upphandlingar.



5. STÖTTA OCH MOTIVERA FÖRETAGEN

Företagen måste rustas för att delta på den offentliga marknaden, både av de upphandlande myndigheterna och enheterna och Upphandlingsmyndigheten men även av oss som branschorganisation. Det kan innebära att företag som vill få mer information och kunskap om den offentliga marknaden ges mer stöd. Detta kan innefatta information om kommande offentliga upphandlingar, myndigheters förstudier (RFI, extern remiss), utbildning om upphandlingslagarna och tillämpningen av reglerna.



6. BRANSCHEN BEHÖVER TA ANSVAR

Att agera möjlig eller faktisk leverantör till den offentliga marknaden innebär ett ansvar och krav på engagemang samt en vilja att förstå kundens sammanhang och behov. En leverantör behöver avsätta resurser för att föra en god dialog med kunden och skapa tillit och förtroende. På så sätt bidrar även leverantörerna till justa spelregler på marknaden och en gynnsam utveckling av den offentlig upphandlingen.

IT&Telekomföretagen vill i samarbete med berörda aktörer förbättra processen och hoppas på en fortsatt positiv dialog inom ramen för den statliga inköpsprocessen.

Källförteckning

¹ Den generella statistiken om offentlig marknad från 2019 har levererats av Dagens Samhälle Insikt, <https://www.dsinsikt.se/>. Det gäller även statistiken om upphandling av IT och Telekom. Samtliga summor avser myndigheternas inköpsvolym och anges exklusive moms. Övrig generell statistik om offentlig upphandling är hämtad från den årliga statistikrapporten från Upphandlingsmyndigheten och Konkurrensverket, https://www.upphandlingsmyndigheten.se/globalassets/publikationer/rapporter/statistikrapport_2019_webb.pdf. Statistiken i den rapporten är från 2018.

² De som upphandlar och som lyder under upphandlingslagarna definieras olika beroende på vilken lag de följer. I Lag (2016:1145) om offentlig upphandling (LOU) heter de som tillämpar lagen upphandlande myndigheter. I Lag (2016:1146) om upphandling inom Försörjningssektorerna är begreppet upphandlade enheter.

³ För att räkna inköpsvolymerna antal upphandlingar av IT- och telekombranschens företag måste de gemensamma CPV-koderna beaktas. CPV-koder kan beskrivas som upphandlingens periodiska system. Det vill säga att varje specifik tjänst har en unik CPV-kod. Trots att systemet är uttömmande med flera tusen olika koder skapar också mängden oklarheter. En upphandling kan ha en eller flera CPV-koder för att beskriva upphandlingens omfattning och inriktning. Att summera upphandlingar på CPV-koder är så nära sanningen som det går att komma vad det gäller det totala antalet. Det är dock viktigt att komma ihåg att det är en fingervisning i antal. Uppskattningsvis rör det sig om 3500 upphandlingar 2018. Denna siffra beskriver de upphandlade svenska myndigheter och organisationer som omfattas av upphandlingslagstiftningen. Siffran inkluderar inte upphandlingar under tröskelvärdena.

⁴ Gränsvärdena för direktupphandling beräknas som en procentsats av de tröskelvärden som anges i upphandlingslagarna. Tröskelvärdena är vanligen giltiga i tvåårsperioder och beslutas av EU-kommissionen. <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/Upphandlingsförfaranden/troskelvarden/>

⁵ Överprövningsutredningen, SOU 2015:12 <https://www.regeringen.se/rattsliga-dokument/statens-offentliga-utredningar/2015/03/sou-201512/> och Förenklingsutredningen, SOU 2018:44 <https://www.regeringen.se/artiklar/2018/09/forenklingssutredningens-betankande-remitteras/>

⁶ I Överprövningsutredningens förslag avses preklusionsfrist vara att vissa av de inledande momenten i en upphandling endast får överprövas om leverantören har anmärkt om felet eller bristen inom en viss tid.

⁷ Se intervju med Upphandlingsmyndighetens generaldirektör: <https://inkopsradet.se/anbud/tydligt-minskat-upphandlingsmissnoje/>

⁸ Avsnittet bygger på intervjuer med representanter för Atea, CGI, CoalaLife, Hypergene, Lingio, Telia samt Visma.

⁹ RFI, eller "Request for information" är ett sätt för myndigheten att gå ut med strukturerade frågor till företag som är intresserade av att leverera i den kommande upphandlingen.

¹⁰ Förhandlat förfarande står för tre procent av samtliga genomförda upphandlingar under 2018. https://www.upphandlingsmyndigheten.se/globalassets/publikationer/rapporter/statistikrapport_2019_webb.pdf

¹¹ Avsnittet bygger på intervjuer med representanter för Kammarkollegiet, SKL Kommentus Inköpscentral, Stockholms Stad och Växjö kommun.

¹² Förstudierapport Innovationsmäklare, SKL Kommentus och Kammarkollegiet, 2019-10-07.



IT&Telekomföretagen

– en motor för digitaliseringen av Sverige

IT&Telekomföretagen är en bransch- och arbetsgivarorganisation för företag inom IT- och telekomsektorn. Vi är cirka 1 200 medlemsföretag som tillsammans har närmare 100 000 medarbetare. IT& Telekomföretagens uppdrag är att skapa bästa möjliga förutsättningar för en svensk IT- och telekombransch. Det gör vi bland annat genom att erbjuda konkurrenskraftig medlems-service, bedriva näringspolitiskt påverkansarbete, och genom om att driva på, underlätta och belysa fördelarna med digitaliseringen av Sverige. IT&Telekomföretagen är ett av sju samverkande förbund inom Almega. IT&Telekomföretagens medlemmar är också medlemmar i Svenskt Näringsliv.

Besök oss gärna på itot.se