



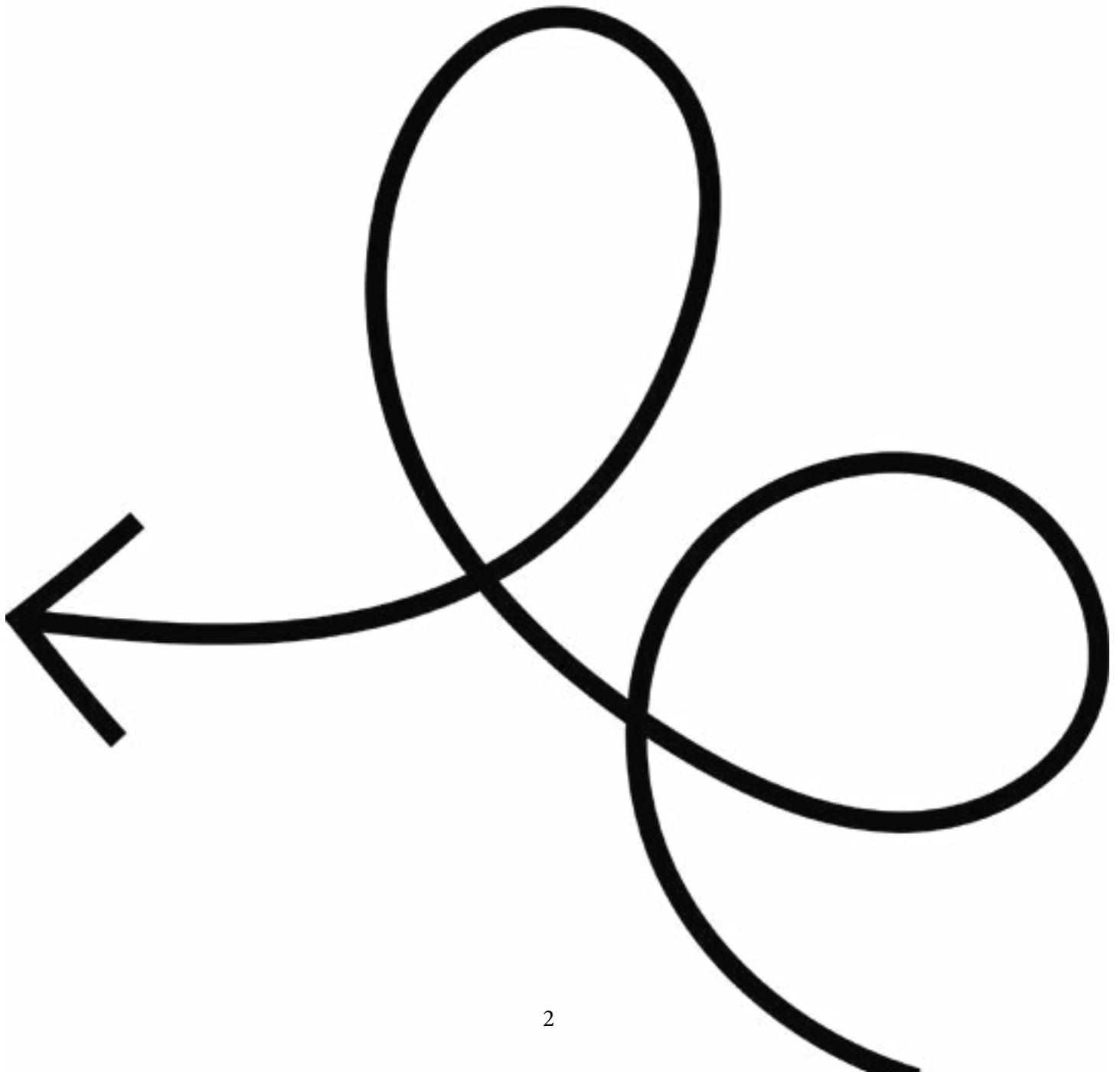
# **Deltagande i offentlig sektors inköp**

**– Svaren från TechSveriges medlemmar**

# Bakgrund, metod och fakta

För att få en lägesbild av hur tjänsteföretagen upplever den offentliga upphandlingen ur olika aspekter har Almega genomfört en enkätundersökning bland förbundens medlemsföretag. Enkäten skickades till samtliga förbunds medlemsföretag och kunde besvaras mellan den 21 maj och 11 juni 2024. Totalt svarade 1033 medlemsföretag (jämfört med 1546 år 2020). Resultatet av samtliga inkomna svar och Almegas analys av situationen [presenteras här](#).

Svaren från TechSveriges medlemmar har brutits ut (130 stycken) och här presenteras resultat och slutsatser av dem.



# Del 1 - Generella frågor om offentlig upphandling

- Undersökningen visar att 70 procent av de svarande deltagit i offentlig upphandling under de senaste fyra åren.
- De fyra vanligaste anledningarna till varför man inte deltar är:
  1. Det är för mycket tidskrävande formalia (57 procent, ökning från 47 procent 2020)
  2. Det ställs för många och irrelevanta krav (35 procent, ökning från 24 procent 2020)
  3. Det är för mycket fokus på lägsta pris (24 procent, minskning från 34 procent)
  4. Offentlig sektor är ingen naturlig kund i vår bransch (22 procent, minskning från 28 procent 2020)
- 84 procent av de som svarat att de deltar i upphandlingar har angett att de deltar både i annonserade upphandlingar och direktupphandlingar.
- 60 procent (ökning från 58 procent 2020) anser att processen kring att delta i offentliga upphandlingar är mycket krånglig eller krånglig. Endast 2 procent angav att den var mycket enkel.
- Sedan 1 februari 2022 gäller nya regler i Sverige för upphandlingar som inte omfattas av EU:s upphandlingsregler (jfr 19 kap LOU). Avsikten var att förenkla upphandlingsproceduren. Av de svarande anger 58 procent att de inte upplevt någon tydlig förändring men 20 procent uppger att de inte vet.
- 16 procent uppger att de under de två senaste åren upplever att antalet direktupphandlingar ökat, medan 45 procent anser att det är oförändrat. På frågan vad man anser om direktupphandlingar så anser 49 procent att dessa är positiva och 34 procent ställer sig neutrala.

Här kunde kommentarer lämnas och ett urval av dessa följer nedan.

## Positiva

- » Positivt när det används rätt, d.v.s. när det används inom ramen för hur det är tänkt. Däremot upplever vi att många utnyttjar möjligheten för att fortsätta använda tjänster från befintliga leverantörer men tanken att man framgent, när tid finns, ska göra en mer ordentlig upphandling. Det tycks också som att den offentliga sektorn är osäker på när det är ok att använda denna typ av upphandling och inte vilket gör att de drar sig för det även när det är fullt rimligt.
- » Det är positivt när upphandlingen sker på "rätt" detaljnivå. Då ökar chansen att vi tillsammans med kunden skapar nytta hos kunden.
- » För oss som litet företag som ofta levererar för summor under direktupphandlingsgränsen är det bra att möjligheten till direktupphandling finns. Det ger beställaren möjlighet att få hjälp snabbt och göra ett kvalitativt urval, om än subjektivt, men skapar möjlighet till större frihet vid lägre belopp.

**"Det är positivt när upphandlingen sker på "rätt" detaljnivå. Då ökar chansen att vi tillsammans med kunden skapar nytta hos kunden."**



## Negativa

- » Vi undviker offentlig sektor då stora delar av den är genomkorrupt.
- » Generellt så missbrukas direktupphandlingar grovt. Det mesta är "riggade".
- » Det kan bli så att enbart en gammal känd leverantör får leverera. Risken kan vara större för kompis-korruption.

## Del 2 – Krav, pris, uppföljning och dialog

- På frågan om hur man generellt ser på kravställandet inom offentliga upphandlingar anger 58 procent (en nedgång från 63 procent 2020) att alla eller nästan alla upphandlingar innehåller irrelevanta krav.
- På frågan hur man ställer sig till upphandlingar som har ett stort prispokus svarade 73 procent (en ökning från 66 procent 2020) att man ogärna eller ganska ogärna deltar i sådana upphandlingar.
- En fråga fokuserade på hur man upplevde att den upphandlande parten kontrollerar att företaget lever upp till kraven under avtalstiden. Här svarade 29 procent (32 procent 2020) aldrig eller nästan aldrig medan 38 procent svarade alltid eller nästan alltid. 22 procent ställde sig neutrala.
- På frågan om man deltar i dialog när upphandlande organisationer bjuder in till sådana svarade 72 procent att de alltid eller nästan alltid gör det. Endast 7 procent uppgav att de aldrig gör det.
- På frågan om företagen anser att de offentliga aktörerna har en bra dialog med marknaden inför sina upphandlingar svarade endast 1 procent att det alltid sker (oförändrat sedan 2020). 54 procent (55 procent 2020) svarade att det aldrig eller nästan aldrig sker.

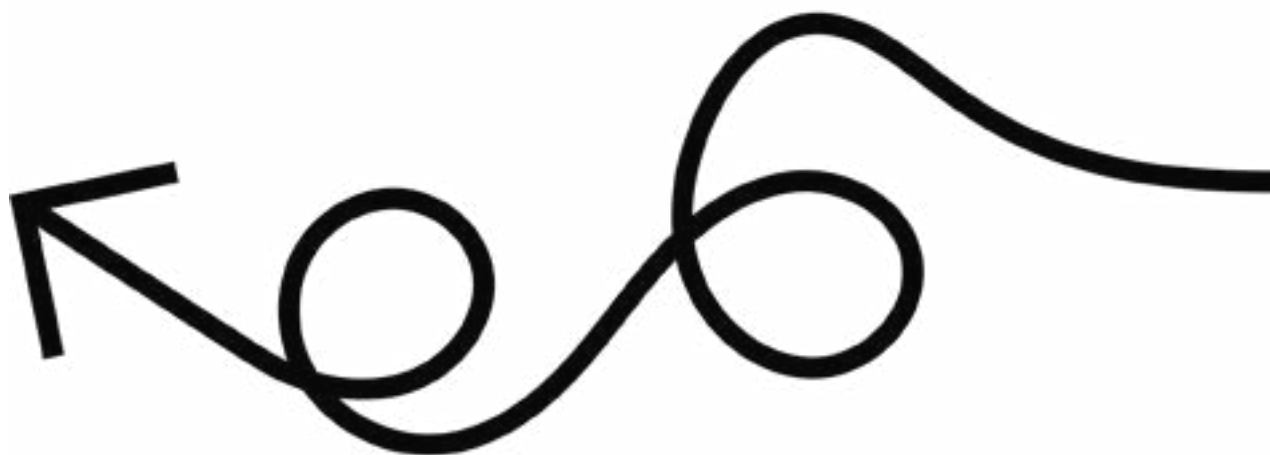
Även här var det möjligt att lämna kommentarer och några av dessa följer nedan:

## Positiva

- » Det är mycket positivt när upphandlande organisationer bjuder in till sådan dialog. Det skapar större förståelse för beställarens behov och underlättar för oss leverantörer att lämna anbud som mer precist kan möta beställarens behov. Det bidrar också till relationsbyggande som är en viktig del i affären. Relationerna är viktiga även för framtida affärer även om någon annan leverantör skulle bli tilldelad i just den aktuella upphandlingen.
- » Vi deltar på alla relevanta RFI:er och liknande som annonseras men också generella dialoger som kommuner ibland bjuder in till där man får information om hur de arbetar med upphandlingar och vad som är aktuellt inom den närmaste tiden.
- » Det är ofta enda tillfället för oss att förstå vad kunden egentligen efterfrågar.

## Negativa

- » Det känns ibland som att den upphandlande parten enbart vill få information om "best-practice" eller få vår kompetens och erfarenhet. Sedan så handlar de inte upp något utan avbryter.
- » Det är lite oklart om ni avser att RFI faller under begreppet "dialog" här. Vi svarar ibland på RFI, men selektivt för de tillfällen där vi bedömer att det är en god chans att RFI kommer att följas av en upphandling där vi kommer att lämna anbud. Övrig form av dialog har vi nog aldrig blivit inbjudna till.
- » När upphandlingen gått vidare internt eller med hjälp av upphandlingskonsulter tappar vi direkt koll på vad kunden egentligen behöver.
- » Projekt och åtaganden beskrivs ofta större än det sedan blir för att få oss leverantörer att kriga hårdare om avtalet.
- » De gånger som det funnits en dialog tycker vi att det fungerar bra. Problemet är snarare bristen på upphandlingarnas förberedelser och dialog vilket innebär upphandlingar som håller mycket låg kvalitet och relevans.
- » Det är väldigt varierande. Rent generellt kan de offentliga aktörerna behöva ha mindre "beröringsskräck" och våga prata mer med flera leverantörer. Man behöver också en ömsesidig förståelse. Beställaren har ett långsiktigt behov av att främja leverantörerna så att dessa kan utvecklas, skaffa fler kunder och slå ut sina kostnader på fler kunder. Det är ett gemensamt intresse och ansvar. Då måste beställaren förstå marknaden och förmå ställa krav som lever leverantörerna åt "rätt" håll.
- » Nej, inte alltid, men det förekommer t ex via visningar/presentation av vad man vill ha gjort. Det är ofta väldigt stort hemlighetsmakeri. Visst, konkurrensregler och upphandlingsregler ska givetvis följas, men det innebär inte nödvändigtvis total tystnad. Generellt så bör de upphandlande aktörerna skapa högre kvalitet på upphandlingarna för att åstadkomma den kvalitet man vill ha på det som ska levereras. Här upplever jag att de upphandlande parterna många gånger inte fullt ut förstår intressenternas affärsperspektiv. Ett förslag är att kalla till möten och inte bara hänvisa till frågor och svar-dokument.





# Slutsatser

Även om antalet som besvarade enkäten inte var lika många till antalet detta år indikerar de tydligt att de utmaningar som TechSverige länge pekat på för en framgångsrik offentlig marknad fortsatt kvarstår.

En absolut majoritet av fritextsvaren pekar på problematiken kring lägsta pris hos upphandlarna och att det blir på bekostnad av kvalitet i leveranserna. Det gagnar varken svensk välfärd eller svenskt näringsliv. Tillsammans med lägsta pris är den tidskrävande formalian och för många och irrelevanta krav de främsta orsakerna till att företag väljer att inte delta i upphandlingar.

Något färre svarar att upphandlingarna innehåller irrelevanta krav jämfört med enkäten 2020 men gruppen som svarar att upphandlingarna har ett för stort prispokus och att man därför ogärna eller ganska ogärna deltar i sådana upphandlingar har istället ökat.

Dialog inför upphandlingarna uppskattas generellt men behöver öka då de innebär att både kund och leverantör förstår marknad och behov bättre. Givet att det endast är 1 procent som uppger att offentliga aktörer alltid har en bra dialog med marknaden inför upphandlingarna och fler än hälften att det är tvärtom, är utvecklingspotentialen enorm där båda parter skulle stå som tydliga vinnare.

Utvecklingen med att förbättra och förenkla går för långsamt.

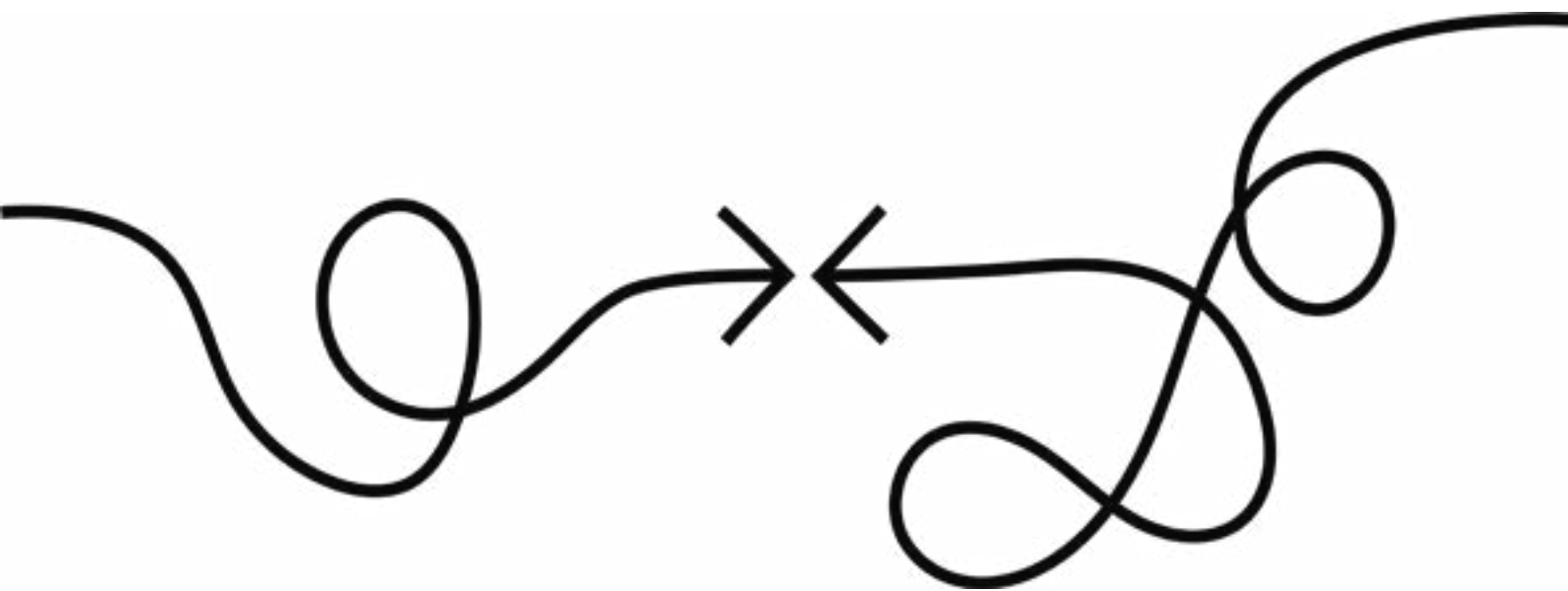


# Fria kommentarer

I slutet av enkäten fanns möjlighet att lämna fria kommentarer om offentlig upphandling. Ett urval av svaren följer nedan.

- Offentliga upphandlingar är förlegade och utvecklar inte Sverige och framför allt inte offentlig sektor, som idag bara halkar efter mer och mer. Inom IT är man i många fall kanske upp till tio år efter sin tid, då de som vinner upphandlingarna skriver avropsavtal med kunderna och knyter upp dem för fleråriga avtal och kringgår hela principen med förnyad konkurrensutsättning. De små aktörerna, som vi, som egentligen är några av de bästa inom vårt gebit i världen, struntar helt enkelt i offentlig sektor, pga. av hur det fungerar, men också pga. fokus på timpriser etc.
- Kraven ställs ofta så högt att det är den leverantör som vågar chansa eller förlänga sanningen mest som vinner. Alla vet att när väl leveransen startat och eventuella brister upptäckts så bryts inte avtalet utan fortsätter. När sedan samma kund upphandlar igen verkar det inte finnas någon möjlighet att sortera ut de som tidigare misskött sig utan då är det ok att förlänga sanningen igen. Offentlig verksamhet borde ha tydligare krav på sig att avbryta avtal där det visar sig att leverantören farit med osanningar i upphandlingsfasen. Nu väljer man att fortsätta eftersom det är dyrt att backa, vilket riskerar slå ut "goda" företag.
- Det finns flera hinder för små företag att delta i offentlig upphandling. Här är några exempel. Krav på minsta omsättning eller minsta antal anställda/konsulter kan sortera bort små företag direkt. Krav på formella dokument för kvalitetsledningssystem, miljöledningssystem, policies, etc missgynnar små företag som har svårt att lägga resurser på att ta fram sådana. I resurskonsultupphandlingar är det vanligt att leverantören måste garantera leveranskapacitet under hela avtalstiden (ibland förenat med vite), fast den upphandlande myndigheten/enheten inte garanterar någon efterfrågan på konsulter. En sådan obalans i villkoren påverkar små företag mer än större företag.
- Det är fortfarande stort fokus på pris. Tidigare gick det att bygga en verksamhet för leveranser till offentlig sektor som byggde på kvalitet. Nu, när man i princip aldrig kan låta referenser ge stora mervärden i en upphandling, så är det oerhört svårt att konkurrera med kvalitet. Det är ju helt galet. Om jag privat köper något så kollar jag ju gärna med andra som köpt och ser vilka omdömen och betyg de gett. Att inte få göra likadant i offentlig upphandling är ytterst märkligt. När mycket fortfarande köps till "lägsta pris" så premierar man inte alltid högkvalitativa leveranser. Upplevelsen är att man i offentlig sektor inte är beredd att betala högt pris för en högkvalitativ produkt eller tjänst. Istället köper man budgetvarianterna. Är det verkligen vettigt för hela landet och Sveriges näringsliv som helhet?
- Rättspraxisen avseende vad som beläggs med sekretess tenderar att göra den offentliga upphandlingen allt mindre offentlig och sannolikt allt mer korrumpierad.
- Hela poängen med upphandlingar förstörs av att kommuner och regioner går samman i stora upphandlingar, vilket minskar både möjligheten för mindre aktörer att slå sig in på marknaden, och färre antal upphandlingar.
- Skapa inte upphandlingar med bara pris som utvärderingsfaktor, det leder till att man får lägre kvalitet och det genererar fördyringar längre fram. Se till pris över en hel livscykel, där t ex produkters långsiktiga kvalitet kan tas med. Svårt? Kanske, men inte omöjligt.





## Om TechSverige

TechSverige är en bransch- och arbetsgivarorganisation för alla företag inom techsektorn, med uppdrag att tillsammans med medlemmarna skapa bästa möjliga förutsättningar för en konkurrenskraftig svensk techbransch. Bland våra cirka 1 400 medlemsföretag – som sammantaget har närmare 100 000 medarbetare i Sverige – återfinns allt ifrån startup-bolag med få anställda, till stora, multinationella företag med tusentals anställda runtom i världen.