

OFFENTLIG UPPHANDLING

**Stor utvecklingspotential för
att få ökat fokus på kvalitet
och innovation**



En ny undersökning genomförd av Innovationsföretagen i samarbete med Almega visar att en femtedel av företagen avstår från att delta i offentliga upphandlingar. Den främsta orsaken till det är ett alltför ensidigt fokus på lägsta pris. Något som får konsekvenser både på kvalitet och innovationshöjd.

Innovationsföretagen har, tillsammans med Almega, genomfört en medlemsundersökning med syfte att fånga upp medlemmarnas perspektiv på offentlig upphandling.

Svaren från Innovationsföretagens medlemmar visar att det framförallt är tre områden som har stor utvecklingspotential och är av störst betydelse för att offentliga upphandlingar ska förbättras;

1. **Alltför stort timpridfokus** – Kvalitet måste i högre grad få genomslag vid utvärdering.
2. **Bristande dialog** – Ökad dialog behövs mellan upphandlande organisationer och leverantörer.
3. **Irrelevanta krav** – Nödvändigt med relevanta kravställningar som även följs upp.

Attraktivitet hos offentlig marknad

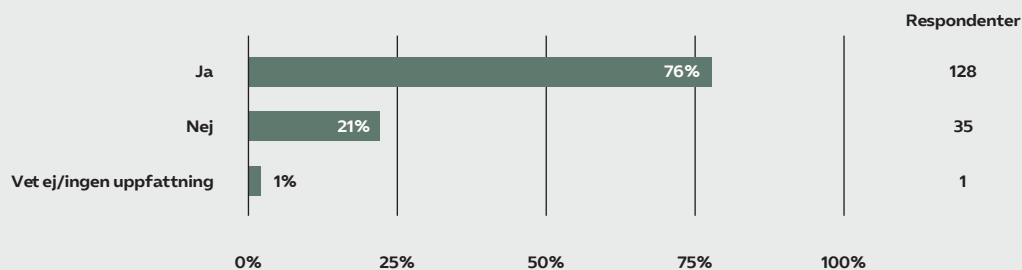
Innovationsföretagen arbetar för att offentliga inköp ska genomföras på ett sätt som upplevs som intressant och relevant för företag på marknaden. Målbilden är att fler företag ska vilja och kunna lägga anbud i de offentliga upphandlingarna. Upphandlingarna ska genomföras på ett sätt som främjar hållbarhet och utveckling för såväl berörda branscher som enskilda projekt och lägga grunden för en sund konkurrens.

Innovationsföretagens undersökning visar att en femtedel av företagen avstår från att delta i offentliga upphandlingar. Drygt hälften av dessa anger att alltför stort fokus på lägsta pris är en bidragande orsak till detta. Tidskrävande formalia samt för många och irrelevanta krav är andra bidragande orsaker.



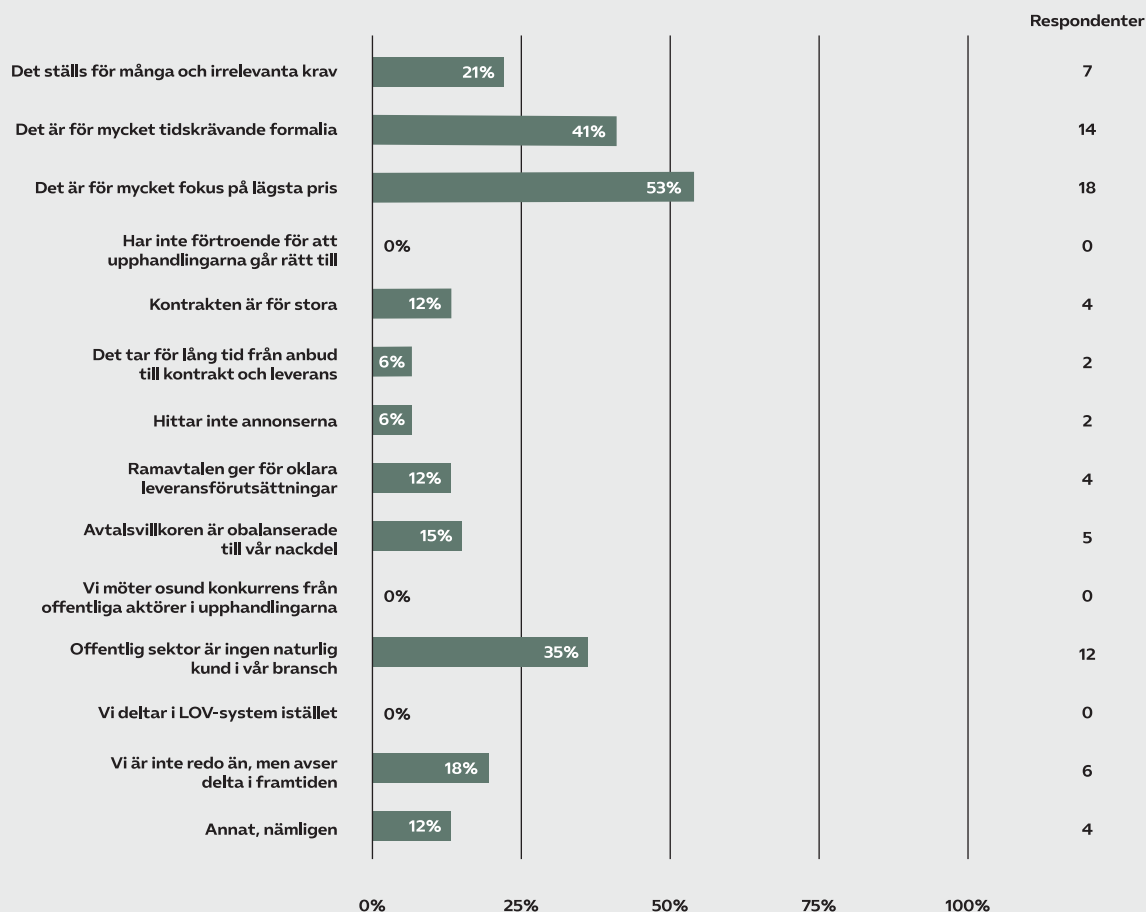
En femtedel av företagen avstår ifrån att delta i offentlig upphandling

Fråga: Deltar ert företag i offentlig upphandling?



För stort fokus på pris och tidskrävande formalia främsta orsaken

Fråga: Varför deltar ni inte i offentliga upphandlingar?
(Tre svarsalternativ möjliga)



Det offentliga är en stor kund med många spännande projekt, inte minst inom samhällsbyggnad. Trots det uppger drygt var femte svarande att företaget avstår från att delta i offentliga upphandlingar. Mer än hälften av dessa anger som en av anledningarna till att inte delta att det är för mycket fokus på lägsta pris. Tidskrävande formalia och för många och irrelevanta krav är andra bidragande orsaker som avhåller företag från offentlig marknad.

Den här bilden stämmer väl överens med de signaler vi får i kontakterna med medlemsföretagen i övrigt. Företagen investerar stora resurser i kompetens och metodutveckling samt i forskning och innovationer för att kunna erbjuda bättre lösningar till sina kunder. När upphandlingar fokuserar på lägsta timpris så går den offentliga marknaden miste om värdet i företagens investeringar och företagen tappar incitament att fortsätta investera. För att vara en attraktivare samarbetspartner och kund kan offentligt upphandlande organisationer därmed behöva se över sina utvärderingsmodeller så att även anbudsgivare som satsar på hög kvalitet och verksamhetsutveckling istället för enbart timprisdumpning ges möjlighet att konkurrera i offentligt upphandlade projekt. Samt att de krav som ställs är genomarbetade och relevanta för upphandlingen och innehållet i vad som i slutänden ska levereras. Detta kan även ge långsiktiga hållbarhetsvinster, få genomslag på livscykelkostnader och gynna innovation, utveckling och kvalitet i företagens tjänstleveranser.

Avslutningsvis kan även konstateras att flera medlemsföretag säger sig inte vara redo för att delta i offentliga upphandlingar än – men avser delta i framtiden. Andra anledningar till att inte delta har angetts vara att avtalsvillkoren är obalanserade, kontrakten för stora och att ramavtalen ger för oklara leveransförutsättningar.

1. Alltför starkt timprisfokus

73 procent av de svarande medlemsföretagen anger att de ogärna eller ganska ogärna deltar i upphandlingar med stort prisfokus.

Under senare år har missnöjet mot den ökade prispressen i upphandlingarna eskalerat bland medlemsföretagen. Lägstaprisupphandlingar innebär att möjligheten att konkurrera med hög kvalitet försvinner och de leverantörer som satsar på och kan bidra med just detta avstår från att lägga anbud.

Resultatet visar tydligt att många företag ogärna deltar i upphandlingar som har stort prisfokus. Som kunskapsintensiva tjänsteföretag drivs många av våra medlemsföretag av att leverera och utveckla högkvalitativa tjänster som ligger i framkant. Så mycket som 73 procent av medlemsföretagen anger att de ogärna eller ganska ogärna deltar i upphandlingar med stort prisfokus.

Såsom beskrivits ovan är alltför stort prisfokus också den vanligaste anledningen till att våra medlemsföretag väljer att inte delta i offentlig upphandling. Det finns således stor risk att den offentliga marknaden även fortsatt kommer gå miste om anbudsgivare om användandet av timpris som huvudsakligt utslagsgivande tilldelningsgrund inte minskar.

Det bör framhållas att de företag som särskilt riskerar att avstå från att lämna anbud är de som satsar på kvalitet och utveckling och därmed inte har möjlighet att konkurrera huvudsakligen på timpriser. För den offentliga sektorn bör det vara av stor betydelse att kunna få anbud även från företag som driver utveckling och kvalitet. Annars riskerar innehållet i de offentligt upphandlade tjänsterna att inte leva upp till de krav som såväl allmänhet som beslutsfattare förväntar sig.

Mot denna bakgrund vill Innovationsföretagen uppmana offentlig sektor att särskilt beakta vilken tilldelningsgrund de väljer i sina upphandlingar och vilken påverkan det får på möjligheten att anlita den för uppdraget bäst lämpad leverantören.

Exempel från enkätens fritextsvar:

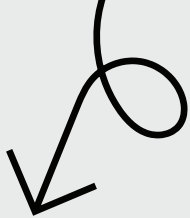
”

Antingen vill de ha lägsta timpris eller så vill de att man har gjort uppdrag till dem förut.

”

Vi har ett växande problem med en oseriös prissättning. Extremt låga priser ner mot 1 kr för en kvalificerad uppdragsledare. Offentlig upphandling tenderar att börja spela ut sin roll om inte upphandlande enheter gör sitt jobb med rimliga utvärderingskriterier.





2. Bristande dialog

70 procent av de svarande anser att dialogen aldrig eller sällan är bra. Tre procent anser att dialogen ibland kan vara bra medan inget av de medlemsföretag som svarat anser att dialogen alltid är god.

Enkätsvaren visar att dialogen inför förestående upphandlingar har stora brister. Hela 70 procent anser att dialogen aldrig eller sällan är bra. Utvecklingspotentialen i detta avseende är därmed också stor.

Upphandlingsmyndigheten har i vägledning lyft exempel på olika varianter som finns till dialog. Dialogen med leverantörerna på marknaden kan utvecklas bland annat genom extern remiss och Request for information (RFI). Att fånga upp erfarenheter från vad som fungerat bra respektive dåligt i liknande tidigare avtal kan också öka kunskapsutbyte och dialog, skapa förtroende och bidra till utveckling hos såväl upphandlande organisation som leverantörer. Upphandlingsmyndigheten bör framöver ta ett samlat grepp och utveckla förutsättningarna för att få till stånd bättre fungerande dialog kring offentlig upphandling. Vilket ökar förutsättningarna att genomföra upphandlingar som på ett mer träffsäkert sätt kan sammanföra den upphandlande aktörens behov med marknadens möjligheter och förutsättningar.

Mer dialog har länge stått högt upp på önskelistan bland våra medlemsföretag. Leverantörerna blir genom dialog även uppmärksammade på att upphandlingar inom deras bransch planeras. Att tillgängliggöra information om organisationens inköpsplaner underlättar också för företagen att initiera dialog med intressanta potentiella kunder inom det offentliga. Om dialogen förs i ett tidigt skede kan även nya potentiella lösningar på marknaden fångas upp av den upphandlande aktören.

3. Irrelevanta krav

Av enkätsvaren framgår att det finns ett tydligt missnöje med kravställandet i offentlig upphandling.

Drygt 10 procent av de svarande anger att alla upphandlingar innehåller irrelevanta krav. Nästan hälften anger att så ofta är fallet. 10 procent av de svarande uppger att efterlevnaden av de krav som ställts aldrig följs upp. 14 procent anser att den uppföljning som sker ofta säkrar kvaliteten i leveransen. Inget av de svarande medlemsföretagen upplever dock att de uppföljningar som förekommer alltid sker på sätt som säkrar kvaliteten i det som levereras.

Av enkätsvaren framgår att det finns ett tydligt missnöje med kravställandet i offentlig upphandling. En klar majoritet anser att det i stor utsträckning förekommer irrelevanta krav. Så mycket som 13 procent av de svarande anger att alla upphandlingar innehåller irrelevanta krav medan ytterligare 47 procent anger att så ofta är fallet.

Kravställandet i upphandlingarna upplevs ofta som problematiskt bland tjänsteföretag som deltar i offentlig upphandling. Det kan handla om exempelvis att kraven som ställs saknar förankring i den aktuella branschen, att det ställs inaktuella krav, att kraven inte har koppling till det som upphandlas eller att kraven är alltför långtgående för sitt syfte. Även affärsvillkoren och vilka riskerna är i proportion till den potentiella förtjänsten är av stor betydelse och behöver ges en balanserad utformning. Obalanserade villkor som lägger orimliga eller oproportionerliga risker på leverantören medför att seriösa anbudsgivare avstår från att lämna anbud då detta inte är affärsmässigt försvarbart medan mindre nogräknade företag eller de som inte kan vinna några andra kontrakt kan anse möjligheten att överhuvudtaget få ett kontrakt vara värt affärsrisken för att ens överleva.

Ovidkommande kravställande som inte har betydelse för kvaliteten i leveransen är skadligt för såväl konkurrensen som den leverans som upphandlingen utmynnar i. Kravställandet är av central betydelse för vad leverantören ska leverera.

De krav som ställs behöver inte bara vara relevanta utan även vara möjliga att följa upp. Krav som uppställs i upphandlingen men sedan inte tillämpas eller följs upp att de levereras är även de särskilt skadliga ur konkurrenshänseende. Beträffande frågan om upphandlade kontrakt följs upp under avtalstiden visar svaren i undersökningen att det finns spridda uppfattningar. Detta är sannolikt en följd av att det finns många upphandlande myndigheter och enheter och att dessa har kommit olika långt i fråga om att utveckla sitt uppföljningsarbete.

10 procent av de svaranden uppger att efterlevnaden av de krav som ställts aldrig följs upp vilket är anmärkningsvärt. Inget av medlemsföretagen anser heller att de uppföljningar som förekommer alltid sker på sådant sätt som säkrar kvaliteten i leveransen. Endast 14 procent anser att den uppföljning som sker ofta säkrar kvaliteten i leveransen.

Resultaten visar tydligt att uppföljning av upphandlade kontrakt skulle behöva bli bättre, något som även skulle kunna bidra till ökad erfarenhetsåterföring och utveckling inför framtida kontrakt och kravställande. Även för att undvika att oseriösa aktörer lämnar anbud till osedvanligt låga priser och chansar på att "komma undan" med att underleverera behöver mer resurser läggas på uppföljningen. Att skala av och enbart ställa relevanta krav och se till att dessa verkligen följs upp

kan leda utvecklingen i rätt riktning. Leverantörerna måste veta att kraven inte bara är en pappersexercis utan något som de faktiskt måste leverera.

För att inte gå vilse i omfattande kontrakt som tappat fokus på det viktigaste, det vill säga själva leveransen, dess funktion och kvaliteter, behöver upphandlande organisationer säkerställa en internt samordnad process för förberedelse – upphandling – leverans – uppföljning – utvärdering.

På detta sätt kan offentlig sektor bättre nyttja sin potential som en intressant och seriös affärspartner som ger sina leverantörer bra förutsättningar för att arbeta med utveckling och högkvalitativa leveranser.



Exempel från enkätens fritextsvar:

“

Kraven måste på ett tydligare och enklare sätt förhålla sig till den efterfrågade tjänsten.

“

Dom tar alltid det lägsta priset dom får, men det är inga som kan utföra arbetet enligt de krav dom ställer.

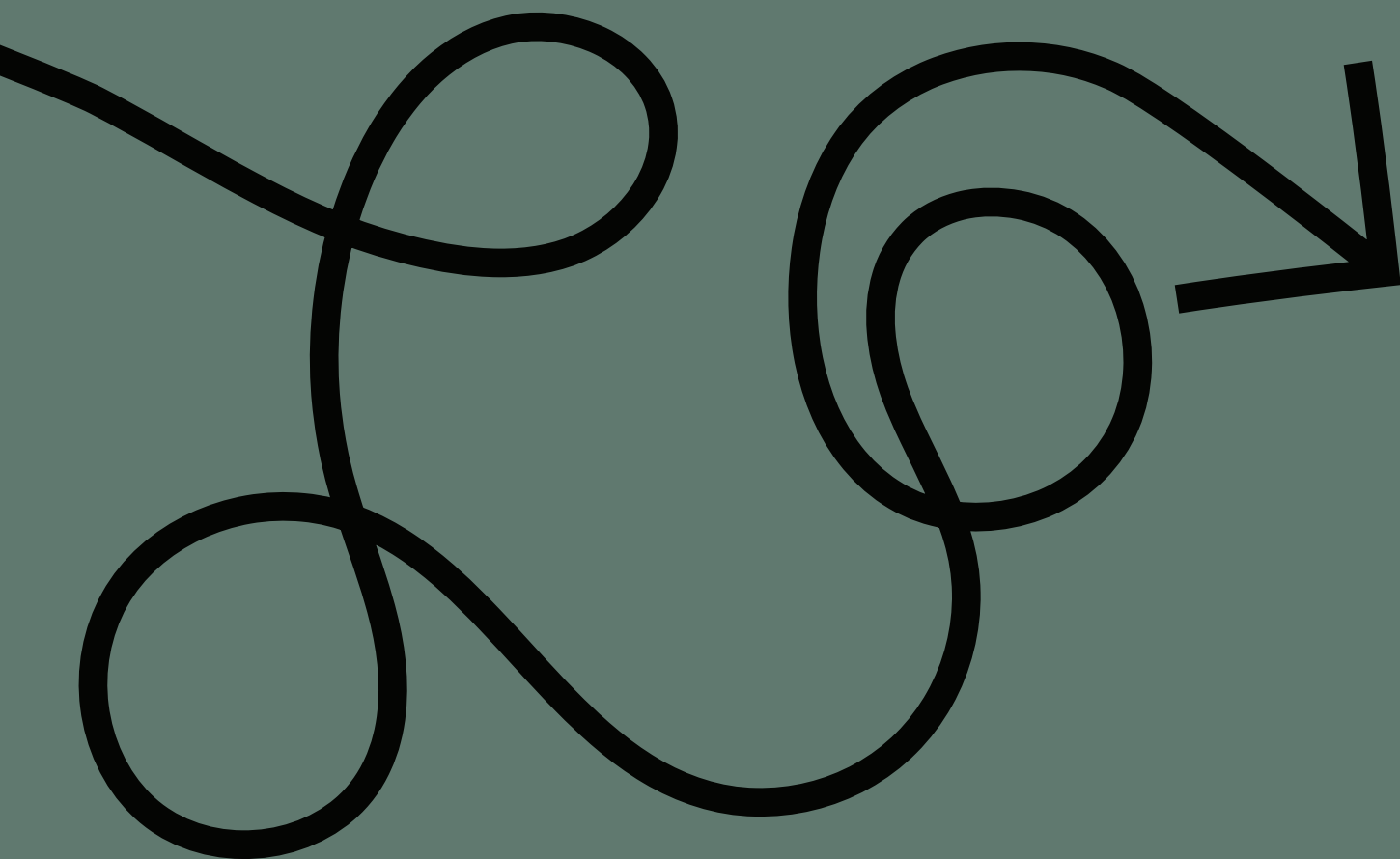
“

Upphandlingarna blir konkurrenshämmande då kraven leder till att i många fall endast stora företag kan uppfylla dem. (Ex. vis gällande omfattning och genomförandetider av referenser eller SFV´s upphandlingar av generalkonsult.)

Almega presenterade i mars 2021 den heltäckande rapporten med det sammantagna resultatet för samtliga tjänsteförbund. I den här skriften presenterar vi de huvudsakliga resultaten vad gäller Innovationsföretagens medlemmar specifikt.

Svarsfrekvens

Svarsfrekvensen låg på drygt 30 procent. Enkäten distribuerades till 502 respondenter varav 156 slutförde enkäten och 7 lämnade ofullständiga svar.



Innovationsföretagen är en bransch och arbetsgivarorganisation som representerar innovativa företag inom den kunskapsintensiva tjänstesektorn. Små och stora arkitektkontor, teknikkonsulter, industrikonsulter, techbolag, företag inom test-, inspektion och certifiering (TIC-företag) med flera. Vi samlar cirka 750 medlemsföretag, som tillsammans har 40 000 anställda. Innovationsföretagens uppdrag är att skapa bästa möjliga förutsättningar för en världsledande arkitekt- och ingenjörnbransch. Det gör vi genom att erbjuda arbetsgivar-service och genom vårt påverkansarbete med målet att optimera förutsättningarna för branschens konkurrenskraft och innovationsförmåga.

Innovationsföretagen är ett av nio samverkande förbund inom Almega. Våra medlemmar är också medlemmar i Svenskt Näringsliv.

Besök oss gärna på innovationsforetagen.se