

⟨ IFS ⟩

Rapport

"Invandrarägda företag och dess
affärer med den offentliga sektorn"

Utförd av Christer Anderson på
uppdrag av IFS

Kontaktuppgifter
christer.andersson@safetrade.se
Tfn: 08-591 139 40
Mob: 0762-95 31 25

Inledning

Stiftelsen IFS genom dess VD, Maroun Aoun; har beställt denna rapport för att i konkret handling och med väl underbyggt material åstadkomma en bestående förändring av hanteringen av de offentliga inköpen. Detta kommer att leda till ökade affärer för företag som ägs av invandrare samtidigt som samhället kan dra följande fördelar.

- Ökad konkurrens genom att synliggöra de invandrarägda företagen och låta dem lämna offerter vid alla direktinköp vilket ger ökad kvalitet, lägre priser och i förlängningen ökad konkurrenskraft.
- Fler arbetstillfällen och ökad självförsörjningsförmåga bland gruppen invandrarföretagare

Allt fokus i alla genomförda rapporter och uppsatser/examensarbeten vid universitet och högskolor har de facto fokuserats på de annonserade upphandlingarna och har ofta fastnat på formalia och resonerat runt lagstiftning och EU-direktiv.

Syftet med denna rapport är att visa att reella förändringar kan åstadkommas utan förändring av lagstiftningen.

Varje år sker så kallade direktupphandlingar vid miljontals tillfällen som omsätter 150-200 miljarder kronor där det som kallas "direktupphandling" i offentlig sektor innebär att alla med inköpsrätt kan köpa "över disk" för belopp upp till 400 000 kr utan att bryta mot lagen.

Mot bakgrund av att Konkurrensverket som har tillsynsansvaret för offentlig upphandling föreslagit att denna gräns skall höjas till 600 000 kronor och att Invandrarägda företag är osynliga för inköparna vid dessa affärer har IFS beslutat att skapa förutsättningar för offentliga inköpare att hitta invandrarägda företag samt att informera om detta. Avsikten är att visa det allmänna, stat kommun och landsting, alternativa leverantörer som inte bara ökar deras effektivitet och sänker deras priser utan dessutom stärker Sveriges konkurrenskraft och framtida välfärd.

Bakgrund

Om Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum

Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum startades som Internationella Företagarföreningen i Sverige, en ideell förening, i Stockholm 1996. Syftet med verksamheten var och är fortfarande, att hjälpa invandrare med att starta och utveckla företag i Sverige

Stiftelsen IFS och ALMI Företagspartner Ab har sedan maj 2004 jobbat för att integrera IFS rådgivningsverksamhet i ALMI: s regionala struktur. Tanken bakom integrationen är att koppla samman IFS rådgivningen och finansiering/affärsutveckling på ALMI för att öka möjligheterna för invandrare att starta företag som överlever och blir lönsamma. Sedan 2007 så har all IFS rådgivningsverksamhet integrerat i ALMI koncernen och Stiftelsen IFS finns kvar för att bedriva en opinionsbildande verksamhet och även initiera projekt som har i syfte att utveckla metodik för att hjälpa invandrarföretagen att växa och utvecklas.

IFS Syfte är att:

- Stimulera till ökat företagande bland de olika invandrargrupperna
- Öka kompetensen hos de enskilda invandrarföretagarna
- Verka för att förbättra klimatet för invandrarföretagen
- Initiera projekt med syfte att skapa nätverk mellan invandrarföretag och andra

Officiella fakta

Nutek skriver i sin rapport "Invandras företagande. En statistisk beskrivning av utlandsföddas företagande i Sverige, 2007"

"Småföretagen får allt större betydelse för sysselsättningen och tillväxten i svensk ekonomi. En betydande del av företagen startas och drivs av personer födda utomlands. Ungefär vart åttonde småföretag drivs och fler än vart sjunde nytt företag startas av en utlandsfödd person. Företagandet bland den invandrade befolkningen uppgår uppskattningsvis till 70 000 småföretag och det årliga tillskottet är upp emot 7 000 nya företag.

Likheterna mellan småföretagare födda utomlands och företagare födda i Sverige är större än skillnaderna. De utlandsfödda är dock något yngre och mer välutbildade. De svenskfödda driver i sin tur något större företag med avseende på antal anställda och omsättning.

Utlandsfödda företagare verkar oftare inom "handel, hotell och restaurang" och främst i storstadslänen. Svenskfödda företagare leder oftare företag inom "tillverkning" och "byggverksamhet" och är mer jämnt fördelade över landet.

Utlandsfödda småföretagare är mer positiva till att låta det egna företaget växa och till att anställa fler jämfört med svenskfödda företagare. De utlandsfödda upplever dock jämförelsevis fler hinder för detta, såsom svårigheter att få lån"

Rapporten i sin helhet kan beställas från Nuteks hemsida.

www.nutek.se



Man kan dock konstatera att invandrare som startar och driver företag inte kan hanteras som en homogen grupp. Detta behöver egentligen inte förtydligas. Var och en förstår att en it-konsult från Indien, en managementkonsult från Eritrea, en importör av whisky från Irland och en man från Norge som har en städfirma inte kan betraktas på samma sätt. Invandrare i Sverige som har företag är en del av den globala ekonomin

Invandrarföretagen och relationerna till den offentliga sektorn

I löpande text i denna rapport benämns invandrarägda företag som IF-företag och med det menas personer födda utomlands, eller födda i Sverige med utlandsfödda föräldrar/förälder som äger företag till minst 50 %.

Offentlig sektor upphandlar varor och tjänster för ett stort antal miljarder kronor varje år. Vad många inte känner till är att om man mäter i antalet leverantörer så har 80-90 % av de företag som levererar till offentlig sektor inte deltagit i en anbudsgivning efter annonsering. Vanligt är att inköp sker där "man brukar köpa in". Detta innebär att många olika grupper av företagare som blir utesluta från att lägga anbud. Den grupp som mest faller bort vid anbudsfrågor är invandrarföretagare. Detta kan ha många olika orsaker men en av dem är att många av IF-företagare har svaga kunskaper i hur man lägger anbud eller hur marknaden för direktupphandling fungerar. En metod som utövas i New York stad var att minst 5 % av de varor och tjänster som köptes av New York stad skulle komma från IF-företag, kanske något att ta efter i Sverige.

I Sverige har de inte gjorts några studier vad de gäller IF företagen och deras möjligheter vid offentliga direktupphandlingar.

Allt fokus har tidigare satts på annonserade upphandlingar och anbudsförfarande med omfattande formalia. I alla rapporter och uppsatser diskuteras lagstiftning, EU-direktiv samt tolkning och hantering av denna. Nya lagförslag och liknande anges som lösning trots de närmast oöverstigliga problem detta medför när Sverige med någon enstaka % av EU:s befolkning fokuserar på detta i stället för att utnyttja snabba vägar för att skapa nya förutsättningar som kan gynna invandrarföretagen och även alla småföretag. Direktupphandlingar av offentlig sektor eller "inköp över disk" som vanliga företagare och beslutsfattare egentligen ser det omsätter mellan 150-200 miljarder varje år och det finns oändliga affärsmöjligheter för företagen och ännu större möjligheter för offentliga inköpare att göra bättre affärer genom att bjuda in IF-företag att lämna offerter.

Därför har IFS i denna rapport valt att fokusera på direktupphandling eftersom alla intressenter kan åstadkomma en reell och tydlig förändring utan att ändra lagar och EU-direktiv. Om företag och offentliga enheter väljer att engagera sig har IFS skapat förutsättningarna för en bestående förändring.

Projektet "Invandrarföretagen och den offentliga sektorn"

Projektidén

Utifrån det som beskrivs i inledningen samt bakgrund kan man konstatera att företag som ägs av invandrare behöver höja sina kunskaper om den offentliga sektorn som en marknad. De som har rätt att göra inköp inom offentlig sektor behöver kunskap om dessa företag samt tillgång till IT-stöd som gör det möjligt för dem att aktivt efterfråga offerter hos dem framförallt vid direktupphandlingar.

Stiftelsen IFS bedriver sedan flera månader tillbaka ett pilotprojekt som är finansierat bl.a. av NUTEK och i samarbete med SafeTrade med syftet att underlätta för IF-företag som vill göra affärer med den offentliga sektorn.

Genom detta projekt och de aktiviteter som genomförs i samband med detta skapas såväl digitala som fysiska mötesplatser där offentliga aktörer och invandrarägda företag kan mötas. Genom arbetssättet vill vi öka möjligheterna för IF-företagen att våga ta ett närmare steg till den svenska marknaden och möjligheterna till att göra affärer med offentlig sektor. Projektet syftar till att långsiktigt leda till att invandrarägda företag anställer fler.

Syftet med projektet

IFS:s förhoppningar är att när detta projekt är slutfört kommer fler IF-företag göra affärer med offentlig sektor. De som i nuläget inte har förutsättningarna för att göra affärer med offentlig sektor skall utbildas och stimuleras till detta. Genom att detta projekt ger förutsättningarna skapas en dynamik och tillväxt bland IF företagare. I slutändan innebär detta också till att fler arbetstillfällen kommer att skapas. Ambitionen är att IF företagen blir mer och mer integrerade i det svenska näringslivet.

Projektets aktivitet:

- En nationell databas med kostnadsfri tillgång för alla anställda inom offentlig sektor, där IF företagen kan registrera sig och blir sökbara
- Utgivningen av en lättläst bok med handfasta råd som heter "Konsten att göra affärer med offentlig sektor", en kombinerad handbok och miniuppslagsverk med en översättning på fyra olika språk
- Informationsspridning till såväl företagare som upphandlare inom den offentliga sektorn (ca 16 000 personliga brev, e-post till 30 000 inköpare och beslutsfattare, broschyrer och fax)

Denna rapport är också en del-aktivitet som kommer att belägga IFS:s arbetshypoteser.

Rapporten Invandrarägda företag och dess affärer med den offentliga sektorn:**Vem äger frågan om direktupphandlingarna?**

I de kontakter som tagits har tydligt framkommit att ingen anser sig äga frågan om styrning och samordning av direktupphandlingarna. Högsta ledningen hänvisar till upphandlingspolicy och att upphandlingschefen/motsvarande har ansvaret. Upphandlingschefen däremot anser sig enbart ha ansvar för de upphandlingar som sker över gränsvärdet för mindre belopp och de fall där verksamhetsansvariga begärt uttrycklig hjälp vid direktupphandlingar.

Hur ser det egentligen ut med upphandlingsverige

Landsting, kommuner och statliga myndigheter har en omfattande verksamhet med ett stort antal leverantörer och enligt vedertagna siffror sker inköp av varor och tjänster till ett årligt belopp av mer än 400 miljarder kronor. Det stora antal inköp och fakturor som dessa härrör sig från skapar givetvis problem med styrning, översikt, uppföljning och kontroll.

Antalet företag som har upphandlingsavtal efter annonsering i nationella databaser är en bråkdel av den totala mängden leverantörer till offentlig sektor. De upphandlingar som annonseras i nationella databaser och som överstiger lägre belopp enligt lagstiftningen är sannolikt endast 20 000 till 30 000 stycken per år vilket innebär att det sker många miljoner andra inköp som kan betraktas som direktupphandling i lagens mening

Det finns skäl att anta att de upphandlingar och inköp som handläggs av de centrala upphandlingsavdelningarna samt av de upphandlingsansvariga som finns inom respektive myndighet handläggs enligt LOU samt inköbspolicy. Risken för oegentligheter i lagens mening hos upphandlingsavdelningarna är väldigt liten beroende på den omfattande granskning som hela tiden sker, både från leverantörer och ledning tillsammans med den specialistkompetens avdelningarna besitter och den överprövningsrätt som finns enligt lagen.

Problemet är att skapa överblick och samordning av samtliga inköp samt att sprida kunskap och göra uppföljning hos det stora antalet anställda med rätt att göra inköp. De kontakter som tagits med dem som har rätt att göra inköp visar att i stort sett alla vet att LOU finns och att större inköp måste annonseras ut. Däremot varierar kunskapen om att lagen även omfattar beteendet vid direktupphandlingar och att dessa inköp skall hanteras på ett sådant sätt att konkurrens alltid skall upprätthållas. Sambandet att alltid göra enklare marknadsanalyser och sprida offertförfrågningar för att göra bästa möjliga affär och därigenom följa lagen verkar inte förekomma i någon större omfattning. Har man en leverantör som man samarbetat med tidigare så fortsätter det på samma sätt i de allra flesta fall.

De upphandlingar som verkställs av upphandlingsavdelningarna måste behandlas på ett speciellt sätt för att få in IF-företagen i processerna. Rådgivning i avtalskultur och enklare förfrågningsunderlag är några de åtgärder som bör komma i fråga.

Det måste också skapas rutiner och tydliga instruktioner så att tydlig konkurrens uppstår även vid det stora antalet direktupphandlingar

Beslut om inköp sker oftast i linjeorganisationen i enlighet med fastställd delegation och de centrala upphandlingsenheterna ansvarar för det mesta för att sköta upphandlingarna över gränsvärderna. Det finns också exempel på att kommuner har gemensam inköpsfunktion med grannkommunerna och det händer till och med att externa konsulter anlitas. Detta skapar problem genom att flera olika enheter ovetande om varandra gör inköp under gränsvärderna och utan konkurrensutsättning, som sett ur beställarens synvinkel sker enligt regelverket, men som sammantaget i efterhand skulle ha handlagts av upphandlingsenheten.

Problemen för IF-företag att ta del av de offentliga inköpen

SOI, Sveriges offentliga inköpare genomförde ett projekt under 2006-2007, som till en stor del berörde invandrarägda företag, där slutrapporten (Alvar Bogren, SOI) tydligt visade på problemen och förslag till åtgärder. Rapporten visade att ambitionen finns att åtgärda de brister som finns inom området men också vid en jämförelse med verkligheten att det finns många steg kvar att ta för att få ett reellt genomslag i konkreta åtgärder. Om nu SOI, Sveriges offentliga inköpare, beslutsfattare, politiker och övriga i samhället stödjer tanken på att IF-företagen i större utsträckning skall få vara med och konkurrera om de offentliga inköpen och detta inte sker. Vad beror det på?

Regelverket

Inköpen styrs förutom av policys och ledningsbeslut av lagtvång via LOU (lagen om offentlig upphandling) samt direktiv från EU.

Upphandling som får ske under tröskelvärdena för krav på annonsering inom EU (TV=200 000 Euro) i den s.k. TED-databasen.

2 b Direktupphandling får dock användas om upphandlingens värde är lågt eller om det finns synnerliga skäl. Enheten skall vid behov fastställa riktlinjer för användning av direktupphandling. Lag (2002:594).

Även köp som görs utan avtal räknas in i offentlig upphandling, till exempel då någon beställer en vara eller tjänst direkt från en leverantör. Denna typ av köp kallas direktupphandling. Ungefär 95 % av alla offentliga upphandlingar är under tröskelvärdena och den allra största delen av dessa är direktupphandlingar. Det finns alltså väldigt mycket affärer att göra även om man inte har ett avtal efter annonserad upphandling.

Det finns (än så länge) ingen lag som styr hur stora köp som får göras utan avtal, alltså genom direktupphandling, utan detta avgörs i den egna organisationen, till exempel av en kommun eller en myndighet.

Direktupphandling definieras i LOU (Lagen om Offentlig Upphandling) som en upphandling utan krav på anbud. Direktupphandling är tillåten om upphandlingens värde är lågt eller om det finns synnerliga skäl. Vad som skall avses med lågt värde framgår inte av lagtexten. Hos en kommun kan gränsen vara 50.000 kronor för varor och 100.000 kronor för tjänster, en annan kommun kan ha 400.000 kronor som gräns för alla direktupphandlingar.

Vid förenklad upphandling skall den upphandlande enheten begära anbud genom annons i en elektronisk databas, som är allmänt tillgänglig, eller annons i annan form som leder till effektiv konkurrens, om inte annat följer av [2 b §](#). Lag (2000:877).

Enligt information lämnad av NOU (Nänden gör Offentlig Upphandling, vars arbetsuppgifter numera övertagits av Konkurrensverket) omfattar upphandling enligt 6 kap. LOU (direktupphandling, förenklad upphandling och urvalsupphandling) ca 95 % av alla upphandlingar och ca 80 % av det totala upphandlingsvärdet, alltså 320 miljarder kronor i Sverige. (SOI, Alvar Bogren slutrapport)

Hur ser fördelningen av företag som är leverantörer ut hos en typisk kommun

Småföretag i allmänhet och IF-företag i synnerhet är grovt underrepresenterade som leverantörer hos de offentliga aktörerna.

Hos en medelstor kommun i Stockholms län fördelade sig leverantörerna enligt följande.

AB med omsättning över 5 miljoner	3229 företag
AB med omsättning under 5 miljoner med anställda	1329 företag
Enskilda firmor, aktiva	1069 företag

De två sistnämnda grupperna står för majoriteten av antalet företag i Sverige men motsvarar inte ens hälften av leverantörerna.

Arbetshypotes

Invandrarägda företag

- Saknar kunskap
- Marknadsför och säljer inte mot målgrupp

Offentliga inköpare/upphandlare

- Vill, men saknar verktyg
- Otydliga riktlinjer från ledningen
- Övervakade, vill inte ha misstanke om oegentligheter
- Följer lagen

Stämmer detta och i så fall, vad kan vi göra?

Metodik

Det finns ett flertal officiella rapporter och uppsatser som beskriver invandrarägda företag och den offentliga sektorn. Flertalet av dessa bygger på intervjuer och enkäter som på ett statistiskt relevant sätt beskriver sammanhangen. De flesta kommer fram till den arbetshypotes som vi ställt upp för denna rapport och undersökning.

Vår ambition är att tränga djupare in i såväl statistik som slutsatser samt föreslå konkreta genomförbara åtgärder.

Underlaget har tagits fram på följande sätt:

Kartläggning:

- Av invandrarföretagen
- Av inköpare

Matchning:

- Analys om IF-företag som identifierats finns som leverantörer hos någon av 35 undersökta kommuner, landsting och statliga myndigheter

Statistik:

- Hur är invandrarföretagarna representerade som leverantörer till offentlig sektor
- Enkäter om projektinformationens genomträngande och om det har lett till någon form av aktivitet eller resultat
 - Med företag i projektet
 - Med dem som fått information om IF-företag inom offentlig sektor

Intervjuer:

- Finns skillnad mellan beslutfattares syn, vilja och ambitioner och utförarens genomförandemöjligheter och ambition.

Kartläggning av IF-företag och nätverk

- Från IFS register hämtades och identifierades 4801 företag
- Genom detektivarbete ytterligare 3672 företag
- Föreningar för invandrare 2912 stycken

Beroende på att företagsregistrering i Sverige inte sker utifrån etnisk bakgrund och att denna typ av registrering inte är tillåten har företagsurvalet baserats på IFS:s rådgivningsregister samt en manuell marknadsanalys. Detta innebär att för undersökt målgrupp kan större sannolikhet för korrekta slutsatser uppnås men att detta inte kan anses gälla samtliga IF-företag i Sverige utan fortsatta undersökningar.

Kartläggning av upphandlare och ansvariga samt övriga som gör inköp inom offentlig sektor.

- 27 950 personer som gör offentliga inköp identifierade med kontaktuppgifter och e-postadress
- 1 912 Politiker med kontaktuppgifter och e-postadress

För att undersöka attityder och kunskap hos denna målgrupp och samtidigt sprida information för att mäta förändringar över tiden angående detta har denna stora kartläggning gjorts. Det vill säga att målgruppen har fått såväl information om projektet samt om att denna typ av undersökning skall genomföras.

Inför slutrapporten kommer målgruppen att tillfrågas om reell mätning får göras på ekonomiskt utfall av deras inköp tillsammans med en ny enkät

Antal kontakter, företag och organisationer

Alla företag har fått två utskick med posten och det innebär att c:a 16 000 broschyrer har distribuerats via post och lika många personliga brev har också skickats ut

Alla med känd e-postadress har fått nyhetsbrev via mail

Alla med känt faxnummer har fått faxpåminnelse

Syns du inte finns du inte

Vid kartläggningen av IF-företagen visade det sig att en stor del av dem saknade verksamhetsbeskrivning i offentliga databaser (Bolagsverket, kreditupplysningsföretag). Dessutom hade många okänd postort.

Om åtgärder för att bjuda in IF-företagen att konkurrera om de offentliga inköpen skall få genomslag måste hindren för dem som gör inköp att enkelt hitta nya IF-företag för offertförfrågan tas bort.

Detta innebär att de som är ambitiösa och söker företag hos bolagsverket eller andra officiella databaser utifrån verksamhet (typ av produkter) och storlek eller etnicitet inte kan hitta dessa

Hur har matchning och analysen av inköpen skett i denna rapport

Analysmetoden bygger på att kopior på leverantörsreskontrona och IFS medlemsregister samt andra identifierade IF-företag samlas i gemensam databas där företagen identifierats med SNI, CPV, bransch och verksamhetsbegrepp samt att inköpen läggs ihop utifrån verksamhet och företag och ger därigenom en indikation där inköp skett hos IF-företag

Vi har undersökt 35 offentliga enheters leverantörsreskontror, tillsammans hade de nyttjat 203 000 leverantörer. Av de ca 5000 företagen i IFS register fanns 51 stycken företag representerade och hade levererat till dem.

I denna undersökning har såväl stora som små landsting ingått liksom två stora statliga myndigheter. Detta visar på ett tydligt sätt att arbetshypotesen stämmer och att det finns stor utvecklingspotential

Statistik

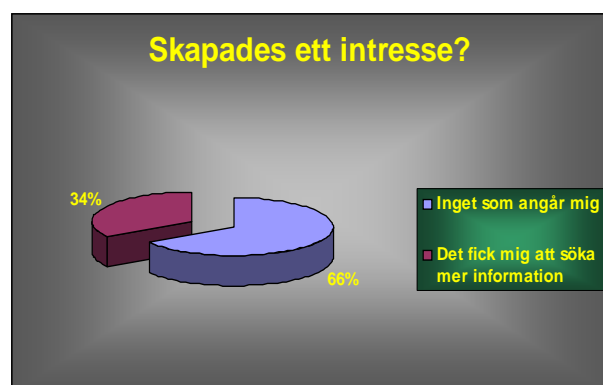
Enkät upphandlare

212 svarade. Enkäten skickades ut som mail till ca 4000 personer som gör inköp inom offentlig sektor och som vi vet läst de nyhetsbrev som tidigare skickats ut om projektet.

Så många som 65 % öppnade och läste mailet vilken kan läsas av i servern vilket är en otroligt hög siffra. I normalfallet är det sällan mer än 20 % som öppnar och läser den här typen av mail.

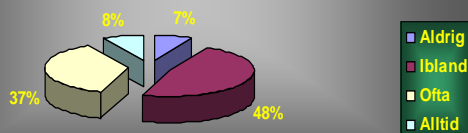


Så mycket som 49 % säger sig komma ihåg de nyhetsbrevsutskick som vi gjort med information om IF-företag och offentliga inköp. Nyhetsbreven har mailats ut till ca 30 000 mottagare.

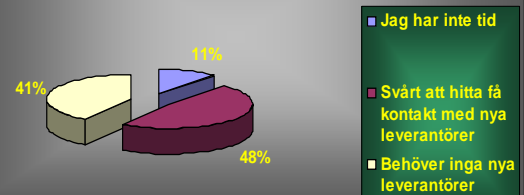


Att så många som 34 % angav att enkäten fick dem att söka mer information kan anses vara ett bra resultat. Detta visar att det lönar sig att aktivt informera de som gör inköp

Söker du nya lämpliga leverantörer som du inte gjort affärer med tidigare



De som svarat aldrig eller sällan på föregående fråga, vad beror det på?



Att så många som 55 % aldrig eller ibland söker nya lämpliga leverantörer kan innebära att LOU, lagen om offentlig upphandling, sätts ur spel och att beteendet hos inköparna måste ändras.

Även om inte annonsering med efterföljande anbudsgivning sker står det i lagen att konkurrensen skall upprätthållas genom att flera offerter tas in även vid direktupphandlingar

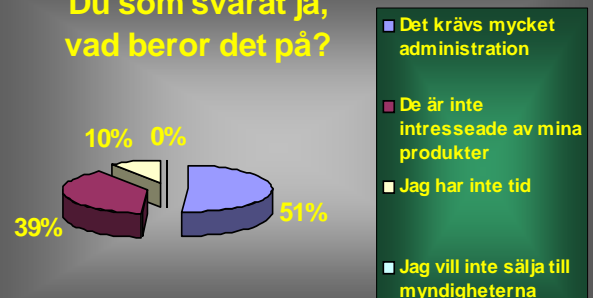
Enkät företag

En första enkät skickades ut via mail till ca 300 IF-företag på samma sätt som enkäten till upphandlare. Dessa kompletterades med en telefonenkät vilket tillsammans gav 150 svar mailenkäten. De företagare som inte lämnade svar angav som skäl att de inte förstod (språket), inte hade tid eller intresse och dessutom la vissa helt enkelt på luren. I det sistnämnda fallet ringde vi inte upp igen.

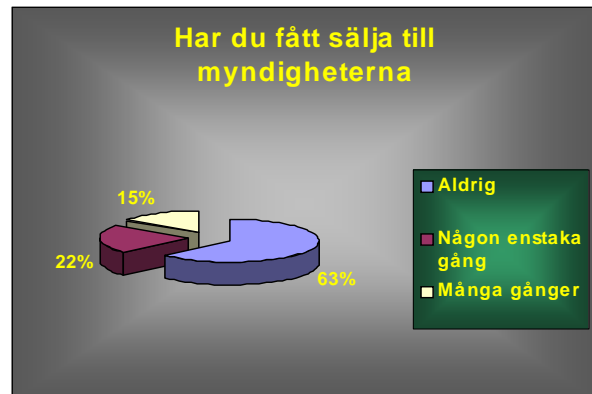
Tror du att det är svårt att sälja sina varor och tjänster till myndigheterna



Du som svarat ja, vad beror det på?



I stort sett alla tillfrågade utom taxiåkare upplever att det var behäftat med stora problem för att lyckas sälja sina produkter till stat, kommun och landsting. Ett undantag var de IF-företag som uppgav att deras produkter inte var intressanta för målgruppen och att de därför inte hade försökt sälja till offentlig sektor. Dessa IF-företag uppgav nästan undantagslöst att de trodde att det inte var svårt att sälja till offentlig sektor.



Majoriteten har försökt sälja, men få har lyckats.

Exempel på överskottsinformation vid telefonenkät, dvs den tillfrågade lade till spontana kommentarer

- Har blivit orättvis behandlad två gånger i offentliga upphandlingar. Trots 50.000 kr i advokatkostnader, fick vi inte rätt.
- Varje kommun borde ha en grupp som åkte ut och informerade företagen
- Hjälp med administrationen efterfrågas

Analysresultat

Genomförda intervjuer

Intervjuer har genomförts med ett antal upphandlingschefer och det visar sig att svaren är nästan identiska oavsett vilket politiskt styre som föreligger. De som intervjuats är,

- Borgerlig styrd mellanstor kommun i Skåne
- S-styrd mellanstor kommun i Stockholms län
- Mellanstort landsting
- S-styrd mindre kommun (gammal bruksort)

Samtliga svarade i stort sett identiskt och anledningen till detta är sannolikt att Lagen om Offentlig upphandling, LOU, diskuteras dagligen i dessa kretsar. Man anser sig följa lagen både mot bakgrund av sin professionalitet och den granskning som ständigt sker av deras hantering av upphandlingar tillsammans med den överprövningsrätt som finns.

Alla är mycket försiktiga och formella i sina svar och anser sig följa lagen viken inte ger utrymme att missgynna något företag enligt deras tolkning.

De säger samstämmigt att alla inköp som sker hos upphandlingsavdelningarna annonseras och att alla företag inklusive IF-företagen har ett eget ansvar att bevaka de offentliga databaser där anbudsfrågor publiceras. De kan inte informeras på annat sätt än andra företag. De som är intresserade kan ställa frågor och när dessa besvaras får alla som anmält intresse att lämna anbud tillgång till de svaren.

De ansåg sig enbart ha ansvar för de inköp som administrerades av den egna upphandlingsavdelningen och ansåg det näst intill omöjligt att ansvara för de stora antalen direktupphandlingar som görs av andra ansvariga i hela organisationen. Skillnad mellan den administrativa och politiska ledningens syn på att upphandlingsavdelningen äger ansvaret för direktupphandlingar och upphandlarnas syn om det motsatta synsättet tydliggör problemet med att komma tillrätta med att skapa ökad konkurrens.

Samstämmighet finns också om att det borde finnas någon generell hjälp i att förklara rutiner, lagar och avtalskulturen i Sverige för IF-företagen.

För att hitta en annan infallsvinkel intervjuades en näringslivschef i en invandrantät kranskommun i Stockholm där befolkningen till över 50 % bestod av invandrare.

Det visade sig att de får många förfrågningar från IF-företag om upphandlingar men någon speciell service för detta fanns inte etablerat i kommunen.

Trots ett stort antal småföretag, varav majoriteten ägdes av invandrare, finns det ingen policy att efterfråga offerter hos dessa lokala företag vid alla direktupphandlingar som sker.

Detta visar att insatser behöver göras på alla nivåer inom den offentliga sektorn. Vilket innebär att

- den högsta ledningen tydliggör ansvaret och skapar tydliga policys och uppföljning av dessa
- de flesta som gör inköp behöver utbildas
- läget förbättras om samordning mellan näringslivsservice och upphandling kan ske med syftet att underlätta för IF-företagen, framför allt vid alla direktupphandlingar

Så här uttrycker sig några intressenter angående frågeställningen enligt denna rapport

**Gunnar Bohman
KSL, Kommunförbundet i Stockholms län**

I ett alltmer globaliserat och komplext samhälle måste även kommunerna erbjuda tjänster med ett mycket varierat innehåll.

Då många - framförallt små och medelstora företag - tycker att den offentliga upphandlingsprocessen är för svår avstår de från att lämna anbud. Många tar ej heller del av den information som går ut om offentliga upphandlingar.

Detta är till stor nackdel för såväl många företag som för kommunerna. Företagen missar många affärsmöjligheter och kommunerna får för få som konkurrerar om uppdragen. Om fler deltar ges här en möjlighet för mindre företag med speciella profiler och kompetenser som bättre möter olika behov att få uppdrag.

Att mindre företag deltar bidrar också till mer resursstarka lokalsamhällen.

Det är därför viktigt att denna informationsverksamhet med att få fler företag att delta i offentliga upphandlingar fortsätter.

**Leif Öbrink, Ordförande
Företagarna i Stockholms län**

Offentlig sektor köper varor och tjänster för upp till 400 miljarder per år och 20 % av dessa inom Stockholmsregionen. Många småföretag avstår dock från att delta i offentliga upphandlingar och de viktigaste orsakerna till detta är att upphandlingsprocessen upplevs som alltför komplicerad och tar för mycket tid. För att offentlig upphandling ska kunna anpassas till småföretagens verklighet krävs ökad dialog mellan de minsta företagen och de upphandlande enheterna.

Bland företagen i Stockholms län har 99,7 % färre än 200 anställda, och 97,2 % har under 20 anställda. De allra flesta företagen är alltså små, vilket talar för att reglerna borde ta hänsyn till dessa företag, som utgör så stor del av den svenska ekonomin. De små företagen kan säkert, generellt sett, bli bättre på att se och utnyttja de möjligheter som offentlig upphandling erbjuder. Och de upphandlande enheterna kan genom en enklare utformning av förfrågningsunderlagen påtagligt förbättra förutsättningarna för små företag att delta. Mångfalden och konkurrensen på marknaden tillvaratas då bättre – till gagn för såväl kommuninvånare som företagare.

De upphandlande enheterna bör alltså försöka beakta de små företagens särskilda situation. De krav som ställs i upphandlingen måste vara rimliga, relevanta och stå i proportion till upphandlingens storlek. T.ex. bör sociala och miljömässiga krav för att uppnå olika samhällsmål tillämpas med omdöme: Kravställandet får inte bli så omfattande att det i praktiken stänger ute mindre företag från att delta i upphandlingstävlingar. Kraven bör också riktas mot själva varan eller tjänsten som upphandlas – inte mot företaget som sådant.

Dessutom är det ofta svårt för mindre företag att tävla om kontrakt som omfattar stora volymer. Upphandlingarna bör följaktligen delas upp i mindre delar, då det är möjligt. Ramavtalsupphandlingar, som ju till sin natur är omfattande, bör användas med eftertanke och inte inom områden där detta inte behövs.

För små företag är det även betydelsefullt att proceduren vid offentlig upphandling är tillförlitlig. För att den offentliga upphandlingen ska fungera på ett bra sätt är det därför viktigt med en effektiv tillsyn på området och med sanktioner vid klara överträdelser av reglerna.

Vi på Företagarna ser det som väsentligt att bättre ta tillvara de resurser och den kompetens som finns bland småföretagen och uppmuntrar därför till ökad dialog mellan köpare och säljare på området. Vi ser fram emot en konstruktiv process för att fler små företag ska delta i offentlig upphandling.

Sven-Eric Hargeskog ordförande SOI, Sveriges offentliga inköpare

Ett av de stora problemen inom offentlig upphandling idag är att konkurrensen är för dålig. Alldeles för få anbud kommer in och alldeles för få företag deltar. Märkligt kan det tyckas, när det gäller en marknad som omsätter mer än 400 miljarder kronor per år. En närmare anblick visar att det framför allt är de små företagen som fattas.

SOI ser det som mycket viktigt att göra något åt detta. Det är varken bra för konkurrensen i den offentliga upphandlingen eller för utvecklingen av ett sunt näringsliv om stora företagsgrupper står utanför. Offentlig upphandling är ibland komplicerad men genom möten, diskussioner och dialog kan många frågetecken rätas ut och upphandlare och leverantörer kan finna vägar till ett bättre samarbete.

Huvudmålet för oss som upphandlare är naturligtvis att skapa bra affärer åt våra uppdragsgivare, men vi är också skyldiga att följa lagen om offentlig upphandling och att försöka uppfylla de övriga förväntningar som våra uppdragsgivare har, t ex avseende miljömål, sociala och etiska krav, små företag, innovationer. SOI skall arbeta på följande sätt för att utveckla de offentliga affärerna

- Personlig dialog. Vi behöver utveckla den personliga dialogen mellan upphandlare och leverantörer, som upphandlare behöver vi få synpunkter på våra upphandlingar och öka våra kunskaper om branscher och produkter.
- Möten mellan upphandlare och leverantörer.
- Branschmöten/seminarier.
- Kompetensutveckling av upphandlare.

Slutsats utifrån enkäter och intervjuer

Även små invandrarägda företag kan sälja till den offentliga sektorn! Det finns massor av personer i de svenska offentliga organisationerna som har inköpsrätt, som alltså får beställa varor och tjänster, för större eller mindre belopp. Detta brukar kallas för delegerad inköpsrätt och innebär att alla inköp inte behöver gå genom en central inköpsorganisation.

I arbetslivet fungerar inköp egentligen precis som i privatlivet. Det skall vara enkelt och bekvämt, leverantören skall vara pålitlig och trevlig, servicen skall vara bra och priserna skall vara vettiga. Något som de allra flesta IF-företag svarar upp mot.

För IF-företagen blir alltså det viktiga att göra sitt företag känt och för inköparna blir det viktigt att arbeta på ett sådant sätt att IF-företagen får chansen vid de offentliga inköpen.

De som har rätt att göra inköp inom offentlig sektor måste utbildas i frågan och har ett stort eget ansvar att ta reda på lämpliga leverantörer som kan lämna anbud vid direktupphandlingar. Politiskt och administrativ ledning skall ge förutsättningar och ta fram tydliga policys och arbetsinstruktioner samt följa upp dessa.

Förslag till åtgärder

Om policys och arbetsinstruktioner tydligt reglerar kontroller och rutiner för att minimera risken för att konkurrensen inte sätts ur spel eller att IF-företagen missgynnas ökar möjligheten för IF-företagen. I de fall policier finns behöver nuvarande ledningsrutiner, uppföljning och dokumentation förbättras.

Saknas policys och arbetsinstruktioner som tydligt reglerar hanteringen av framförallt direktupphandlingarna bör sådana arbetas fram för att följas av nya ledningsrutiner, uppföljningar och dokumentation.

Ett enkelt första steg vore att attest kompletteras med ett fält som anger att minst tre företag är tillfrågade och förses med en signatur.

Genom att företagen först säljer i mindre skala i direktupphandlingar till en organisation inom offentlig sektor blir det i praktiken också lättare att senare få ett avtal. Företag är kända och etablerade som leverantör. Och de blir dessutom själv allt mera vana vid att lämna anbud och att ha kontakt med de offentliga upphandlarna och inköparna.

Konkreta förslag som är enkla att genomföra, allt som krävs är vilja från de offentliga aktörerna. Ingen förändring av lagar och regler således

- 1. Ta död på myterna om offentliga inköp genom utbildning och information. Det går att göra massor utan att ändra lagen.**
- 2. Använd de verktyg som finns, exempelvis den kostnadsfria leverantörsdatabasen som offentlig sektor har tillgång till. Då breddas konkurrensen och fler anbud kommer att komma in från dessa IF-företag när de får en konkret förfrågan**
- 3. Förenkla anbudsunderlagen och offertförfrågningarna. Landstinget i Dalarna har visat att detta går. Använd i större utsträckning formulär med kryssalternativ och svarsutrymme med tydliga anvisningar direkt i förfrågan. Undvik en massa bilagor**
- 4. Anordna kostnadsfria regionala minimässor där företagen får presentera sig själv och sina produkter. Närvaroplikt för alla med inköpsrätt inom offentlig sektor**

Till sist vill vi uppmärksamma denna kontrollundersökning som gjordes i samband med rapporten:

Av ca 5000 företag som finns i databasen har endast 1 (ett) företag anmärkning i A-mål. (skatter eller andra skulder till det allmänna). Det är tryggt att vända sig till dessa företag vid de offentliga inköpen