



Text: Anna Ulfsson
och Ingrid Sandstedt

Att få fler små och medelstora företag att delta i offentlig upphandling är något som gynnar både samhället och upphandlande myndigheter. Det finns därför stora vinster med att underlätta deltagandet i upphandlingar. I Sverige bedrivs arbete på flera håll för att underlätta deltagande. Här beskrivs vilket arbete som bedrivs samt vad som kan göras för att underlätta deltagande för små och medelstora företag.

Hur kan upphandlingsprocessen förbättras i syfte att underlätta för små och medelstora företag?

I Medtechbranschen finns alla storlekar på företag och alla företag har någon gång varit små. Denna artikel är riktad såväl till små och medelstora företag, vilka det finns en hel del av inom branschen, som till de upphandlande myndigheterna, det vill säga landstingen och regionerna, i syfte att försöka redovisa vad som kan göras för att underlätta eller kanske till och med stimulera deltagande från små och medelstora företag (nedan "SME").

Inom branschen sker nästan uteslutande alla inköp genom offentlig upphandling, som därmed är det bästa, och ibland enda, sättet att få göra affärer med landstingen och regionerna. Vissa SME:er uppfattar kraven i de offentliga upphandlingarna som alltför högt ställda och omöjliga att uppnå, varför deltagande är uteslutet. Likaså anser många SME:er att det är för krångligt och tidskrävande att upprätta anbud, varför de avstår.

Frågan är då vad SME:erna, landstingen, regionerna och andra kan göra i syfte att underlätta deltagande för SME:er.

Vilka företag är SME:er?

EU-kommissionen har i en rekommendation från den 6 maj 2003 definierat vad som utgör små och medelstora företag. Ett medelstort företag är enligt rekommendationen ett företag med färre än 250 anställda och där årsomsättningen inte överstiger 50 miljoner euro eller balansomslutningen inte överstiger 43 miljoner euro per år. Ett litet företag är enligt rekommendationen ett företag med färre än 50 anställda och där årsomsättningen eller balansomslutningen inte överstiger tio miljoner euro per år. Det är således många av företagen i branschen som faller in under dessa kategorier eller som är att betrakta som så kallade mikroföretag (företag med färre än tio personer anställda och vars omsättning eller balansomslutning inte överstiger två miljoner euro per år).

Hur många företag är att betrakta som SME:er?

Upphandlingsstödet vid Kammarkollegiet anger i vägledningen "Att underlätta för småföretag att delta i offentlig upphandling" att företag med färre än 50 anställda representerar över 99 % av det totala antalet företag i Sverige. Vad gäller medicintekniska företag är det många företag som enligt definitionen ovan räknas som ett litet företag.

Hur många av SME:erna deltar i offentliga upphandlingar?

Tillväxtverket har i december 2011 publicerat rapporten "Företagens villkor och verklighet 2011". Av rapporten framgår att av små företag har ungefär 12 procent under det senaste året deltagit i offentlig upphandling. För medelstora företag var motsvarande deltagande något högre - 43 procent. Organisationen Företagarna utför årligen en undersökning vad gäller SME:er och offentlig upphandling. Enligt Företagarnas undersökning deltar 27 procent av de deltagande små företagen i offentlig upphandling, frågan är riktad generellt och inte begränsad till det senaste året. Klart är att deltagandet i offentlig upphandling av små och medelstora företag är på en låg nivå och att deltagandet är lägre bland SME:er än andra större företag.

Varför är deltagandet av SME:er i offentliga upphandlingar så lågt?

En av anledningarna till små och medelstora företags låga deltagande i offentlig upphandling är enligt Företagarnas undersökning att små och medelstora företag upplever offentliga upphandlingar som krångligt och tidskrävande. Det är även cirka 50 procent av de deltagande företagen som anser att det under den senaste treårsperioden blivit allt mer krångligt att delta i offentlig upphandling. En annan anledning till det låga deltagandet är att de offentliga upphandlingarna rör



En stor del av de deltagande företagen anser att de krav som uppställs i offentliga upphandlingar inte är relevanta, och kanske för högt ställda, för den vara eller tjänst som upphandlas.”

för stora kontrakt. Av Företagarnas undersökning framkommer också att en stor del av de deltagande företagen anser att de krav som uppställs i offentliga upphandlingar inte är relevanta, och kanske för högt ställda, för den vara eller tjänst som upphandlas.

Har LOU några regler om SME:ers deltagande i offentliga upphandlingar?

Lagen (2007:109) om offentlig upphandling ("LOU") innehåller inga specifika regler för att underlätta för SME:er att delta i offentlig upphandling. Dock finns grundläggande principer som landsting och regioner måste följa under upphandlingar. Bland annat ska enligt likabehandlingsprincipen samtliga leverantörer, oavsett storleken på företaget, behandlas lika. Proportionalitetsprincipen har även relevans för små och medelstora företag vad gäller landsting och regioners kravställning i offentlig upphandling. De krav som ställs måste vara proportionerliga i förhållande till upphandlingsföremålet.

I det direktiv som LOU grundas på (Europaparlamentets och Rådets direktiv 2004/18/EG av den 31 mars 2004 om samordning av förfarandena vid offentlig upphandling av byggentreprenader, varor och tjänster) finns i artikel 32 bestämmelser om ramavtal där det anges att ramavtal inte får användas på ett otillbörligt sätt eller på ett sådant sätt att konkurrensen förhindras, begränsas eller snedvrids. Direktivet anger därmed indirekt att landsting och regioner inte får använda ramavtal så att konkurrensen förhindras, begränsas eller snedvrids genom att SME:er missgynnas. Denna skrivning finns dock inte med i LOU, men får anses gälla genom likabehandlings- och proportionalitetsprinciperna i LOU.

Hur ser framtidens regler ut?

Dagens reglering innehåller således ingen uttrycklig reglering vad avser små och medelstora företag. Kommissionen har presenterat ett nytt förslag till direktiv som för närvarande ligger hos medlemsstaterna och Europaparlamentet för godkännande. Förslaget till nytt direktiv innehåller konkreta åtgärder för att undanröja hindren för SME:er.

Bland annat innehåller förslaget till nytt direktiv en förenkling av informationsskyldigheterna där det bland annat ska bli obligatoriskt att godta egen försäkran som prima facie-bevis för urvalsän-



Välkommen till nya
www.moveup.se

PS! Nu kan du prenumerera på lediga tjänster.

Riktiga proffs spelar inte. De är sin roll.

Verkligheten kan vara som en film. Det finns de som spelar en roll. Men det finns också några som utstrålar äkthet. Och som intar scenen med självklarhet.

Söker du medarbetare som med självklarhet delar med sig av sin kompetens, så tror vi att vi kan finna dem. De är inte alltid lätta att hitta, de sitter ofta nöjda på den scen de redan agerar på. Vi på Moveup har framgångsrikt jobbat många år med rekrytering genom search. Specialfokuserade inom branscherna medicinteknik, läkemedel och IT. Vi flyttar inte berg. Men vi vet att det går att flytta på stjärnor. Även närmare dig och ditt företag.

Kan det spela någon roll för ditt företag?

moveup
Fånga stjärnorna

Göteborg +46(0)31-775 55 90.
Stockholm, Malmö, Köpenhamn. www.moveup.se



Upphandlande myndigheter bör försöka undvika stora upphandlingar i onödan samt förenkla förfrågningsunderlagen och anpassa underlaget och kraven i detta för att underlätta för SME:er.”

damål. Det kommer även att införas ett europeiskt upphandlingspass som ska vara ett giltigt bevis för att det inte föreligger någon grund för uteslutning. Landsting och regioner kommer även att uppmuntras till att dela upp upphandlingar i mindre delar för att på så sätt göra upphandlingen mer lättgänglig för SME:er. För det fall upphandlingar inte delas upp i mindre delar kommer landsting och regioner att behöva motivera särskilt varför upphandlingen inte delas upp. De krav för deltagande som landsting och regioner ställer upp ska även begränsas för att undvika omotiverade hinder för SME:er, bland annat ska omsättningskrav begränsas till att högst uppgå till tre gånger det uppskattade kontraktsvärdet.

Om förslaget till direktiv antas under slutet av 2012 så som planerat måste medlemsstaterna senast den 30 juni 2014 ha implementerat direktivet. Då bör vi alltså kunna se uttryckliga regler i syfte att underlätta deltagande för SME:er även i LOU.

Vad gör myndigheter och andra för att underlätta deltagande för SME:er?

I Sverige bedrivs arbete för att underlätta för SME:er att delta i offentlig upphandling på flera håll.

För att främja tillväxten i Sverige driver Tillväxtverket en mängd olika projekt. Ett nyligen avslutat projekt, ”Lärande om innovativ upphandling”, rörde just små företag och offentlig upphandling. Projektet genomfördes som en utbildning med en seminariereserie som riktade sig till både tjänstemän, politiker och företagare. Syftet med projektet var att öka kunskapen om offentlig upphandling bland både tjänstemän och företag så att fler lokala företag kan och vill delta i upphandlingar.

En annan aktör som arbetar med offentlig upphandling och ökade möjligheter till deltagande för små och medelstora företag är Kammarkollegiets Upphandlingsstöd.

För ett litet eller medelstort företag kan det vara värt att ha i åtanke att Upphandlingsstödet, förutom att publicera vägledningar och annan matnyttig information, även har en helpdesk där det finns möjlighet att ställa frågor om offentlig upphandling. Något som kan vara väldigt värdefullt för ett företag som vill börja delta i offentlig upphandling eller redan deltar men har frågor. Upphandlingsstödet ger allmänna råd men ägnar sig inte åt konkret rådgivning i enskilda fall. Företagarna däremot tillhandahåller gratis juridisk rådgivning för sina medlemmar rörande bland annat offentlig upphandling. Även

föreningen Swedish MedTech lämnar juridisk rådgivning i upphandlingsfrågor åt sina medlemmar.

Upphandlingsstödet publicerade för ett tag sedan en vägledning, ”Att underlätta för småföretag att delta i offentlig upphandling”. Vägledningen finns att ladda ner gratis på Upphandlingsstödet hemsida. Vägledning tar upp tio exempel på konkreta åtgärder som en upphandlare kan vidta för att göra upphandlingen tillämplig för så många företag som möjligt. Upphandlande myndigheter uppmuntras till att informera samt hålla en dialog med leverantörer. Upphandlande myndigheter bör försöka undvika stora upphandlingar i onödan samt förenkla förfrågningsunderlagen och anpassa underlaget och kraven i detta för att underlätta för SME:er. Andra verktyg kan enligt vägledningen vara att handla upp på prestanda eller funktion, utforma kontraktsvillkor för att passa småföretag, ge leverantörer god tid att lämna anbud samt ge tydlig återkoppling om upphandlingens utfall. Upphandlingsstödet anordnade även i maj en konferens med inriktning på hur offentlig upphandling ska användas för att främja deltagande från små och medelstora företag. Vägledningen är värdefull läsning för både SME:er och landsting/regioner.

Vad kan SME:erna göra om de upptäcker utestängande krav i en offentlig upphandling?

För det fall man som leverantör anser att en upphandling är utestängande för ett SME är ett bra första steg, som vi brukar rekommendera, att påtala för landstinget eller regionen vad som är utestängande, be dem ändra kravet samt också ange vilka vinster de kan göra, ekonomiskt och funktionellt, genom att i upphandlingen möjliggöra för SME:er att lämna anbud. Dessa synpunkter kan lämpligen lämnas inom ramen för de så kallade Frågor och svar som finns i upphandlingen. Om det inte leder någon vart brukar vi rekommendera att de ansöker om omprövning, det vill säga ber myndigheten att ompröva vissa delar av upphandlingen – detta leder ibland till att upphandlingen måste avbrytas och göras om. En sista utväg är att hos förvaltningsrätten ansöka om överprövning. [MTM](#)