

Små virksomheder opgiver at byde i offentlige udbud

ANALYSE

Næsten to tredjedele af SMV'erne har fravalgt at byde på statslige og kommunale opgaver, fordi udbuddet var for stort eller for kompliceret at byde på. Det svækker konkurrencen om offentlige udbud.



Små virksomheder opgiver at byde i offentlige udbud

26-03-2021

Udlicitering af offentlige opgaver giver både gevinster i form af besparelser, kvalitetsforbedringer og innovation, og ofte betyder flere bydere større besparelser for det offentlige. Men mange udbud er udformet, så små og mellemstore virksomheder (SMV'er) ikke kan være med, fx fordi udbuddene er for store eller dækker for bredt. Det viser en rundspørge foretaget blandt SMVdanmarks medlemmer.

Analysens hovedkonklusioner:

- 62 procent af SMV'erne, for hvem det er relevant at byde på offentlige udbud, har opgivet at byde fordi udbuddet ikke passede virksomheden.
- Den væsentligste grund til, at SMV'erne ikke byder på opgaverne, er, at udbuddet krævede flere ressourcer, end virksomheden råder over.
- Langt flere vurderer offentlige udbud for store (33 procent) end for små (9 procent).

Andelen
som har op-
givet at byde
i offentlige
udbud

62%

Mange opgiver at byde på offentlige udbud

Der er betydelige gevinster ved at udlicitere offentlige opgaver, både i form af besparelser, kvalitetsforbedringer og innovation. Produktivitetskommissionen vurderer i sin analyserapport om offentlig-privat samarbejde at, ”systematisk og strategisk brug af konkurrence om offentlige opgaver gennem udbud er et afgørende redskab til at effektivisere den offentlige opgavevaretagelse.”¹ Produktivitetskommission nævner blandt andet, at jo flere bud, der er om en kontrakt, jo større er besparelsen ved at udbyde en opgave.²

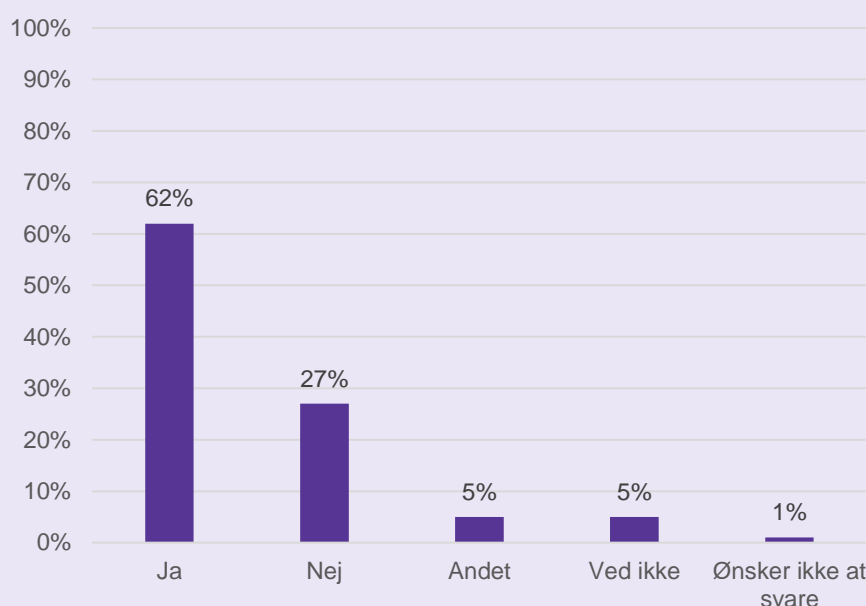
SMVdanmark har i en rundspørge blandt medlemmerne spurgt til erfaringerne med statslige og kommunale udbud. Blandt de virksomheder, som svarer, at det er relevant for dem at byde på offentlige udbud svarer 62%, eller næsten to tredjedele, at de har opgivet at byde, fordi udbuddet ikke passede virksomheden. Størstedelen af respondenterne er virksomheder i bygge- og anlægsbranchen, men også anlægsgartnere og autoværksteder er pænt repræsenteret. Der er kun medtaget adspurgte, som har svaret ja til, at de har budt på offentlige udbud eller forventer, at det kan være relevant i fremtiden.

¹ Produktivitetskommissionens analyserapport 6: Offentlig-privat samarbejde s. 48

² Produktionskommissionens analyserapport 6: Offentlig-privat samarbejde s. 28

Næsten to tredjedel har fravalgt at byde i offentlige udbud

Har du opgivet at afgive bud i statslige eller kommunale udbudsrunder fordi udbuddet ikke passede virksomheden?



Figur 1

Kilde: Rundspørge foretaget af SMVDanmark fra d. 21. januar til 1. februar 2021 blandt SMVDanmarks medlemmer.

Antal respondenter: 410, som alle har svaret ja til at de har budt på offentlige udbud eller forventer, at det kan være relevant.

Udbuddenes størrelse afskrækker små og mellemstore virksomheder

Det kan være en stor mundfuld for små og mellemstore virksomheder at byde på store offentlige udbud af fx bygge- og anlægsopgaver, rengøring eller vareindkøb. Udbud gøres fx store for at opnå en lavere pris ved at udnytte eventuelle stordriftsfordele, eller fordi det er lettere for udbyder at udarbejde og administrere ét stort udbud frem for flere små. Men de store udbud risikerer at mindske antallet af bydere, da mindre spillere, herunder iværksættere, får sværere ved at lægge bud. Iværksætteri er vigtigt for at skabe vækst, velfærd og beskæftigelse, idet iværksættere og nye virksomheder ifølge [Erhvervsministeriet](#)³ medvirker til at øge konkurrencen ved at udvikle nye innovative løsninger og udfordre de øvrige virksomheder til også at forny sig og øge produktiviteten.

³ Erhvervsministeriets Redegørelse om vækst og konkurrenceevne 2018 s. 80

Er et stort udbud inden for et specifikt fagområde eller geografisk område først vundet af en stor aktør, er der risiko for, at de øvrige aktører ophører med at beskæftige sig med området eller helt lukker, så der er endnu færre bydere ved det næste udbud. Samtidig er de små virksomheder med til at sikre lokale arbejdspladser, -skatteindtægter og -lærepladser og dermed den lokale sammenhængskraft.

Et andet argument for at undgå store udbud er, at det øger risikoen for urimelige arbejdsvilkår og unfair løn. Det hænger sammen med, at store udbud ofte vindes af en hovedentreprenør, som derefter indgår aftaler med underleverandører, som igen kan indgå aftaler med under-underleverandører. Erfaringer fra Københavns Kommunes [Indsatsteam mod social dumping](#)⁴ på byggeområdet viser, "at flere led i leverandørkæden øger risikoen for social dumping".

Som årsag til at de har fravalgt at byde på statslige eller kommunale udbud, peger 58 procent af SMV'erne på, at udbuddet krævede flere ressourcer, end virksomheden råder over. For store udbud er altså en stopklods for mange mindre virksomheder.

Desuden peger 20 procent på, at udbuddet dækkede over flere fagområder, end virksomheden kunne byde ind på. Bredden af udbuddene kan således også være en udfordring.

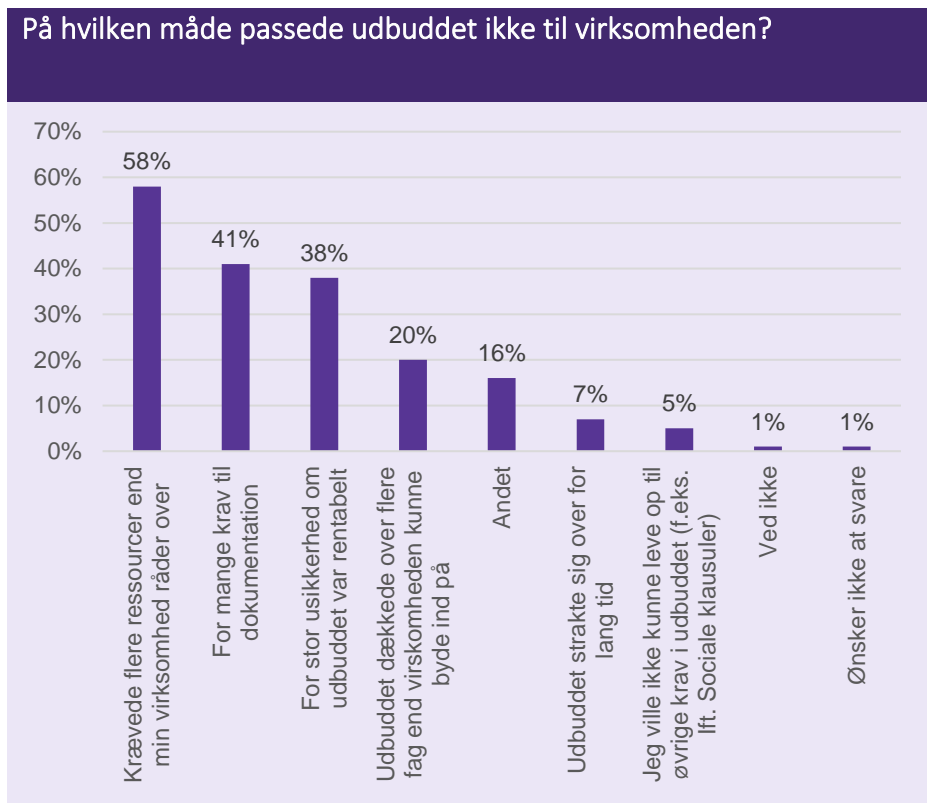
Et eksempel på et meget stort og bredt udbud er Byggestyrelsens fællesstatslige facility managementordning, hvor den såkaldte Bølge 2 netop er sendt i EU-udbud. Udbuddet omfatter de syv serviceydelser; kantine, rengøring, intern service, indvendigt vedligehold, udendørsarealer, vagt og sikkerhed samt affaldshåndtering til 55 statslige institutioner. [Kontrakten](#) på Bølge 2 løber over syv år og har en samlet værdi på omkring 2,1 mia. kroner.⁵

Mange adspurgte i SMVdanmarks rundspørge peger også på udfordringer med at udforme tilbud som en årsag til at fravælge at byde i offentlige udbud. 41 procent peger på, at udbuddet stillede for mange krav til dokumentation, og 38 procent pegede på for stor usikkerhed om, hvorvidt udbuddet var rentabelt. Det var muligt at angive mere end én svarmulighed.

⁴ Københavns Kommune: Årsrapport 2019 - København mod social dumping, s.32

⁵ <https://bygst.dk/nyheder/2020/november/boelge-2-af-statens-facility-management-bliver-groennere/>

Udbud er for store



Figur 2

Kilde: Rundspørge foretaget af SMVdanmark fra d. 21. januar til 1. februar 2021 blandt SMVdanmarks medlemmer.

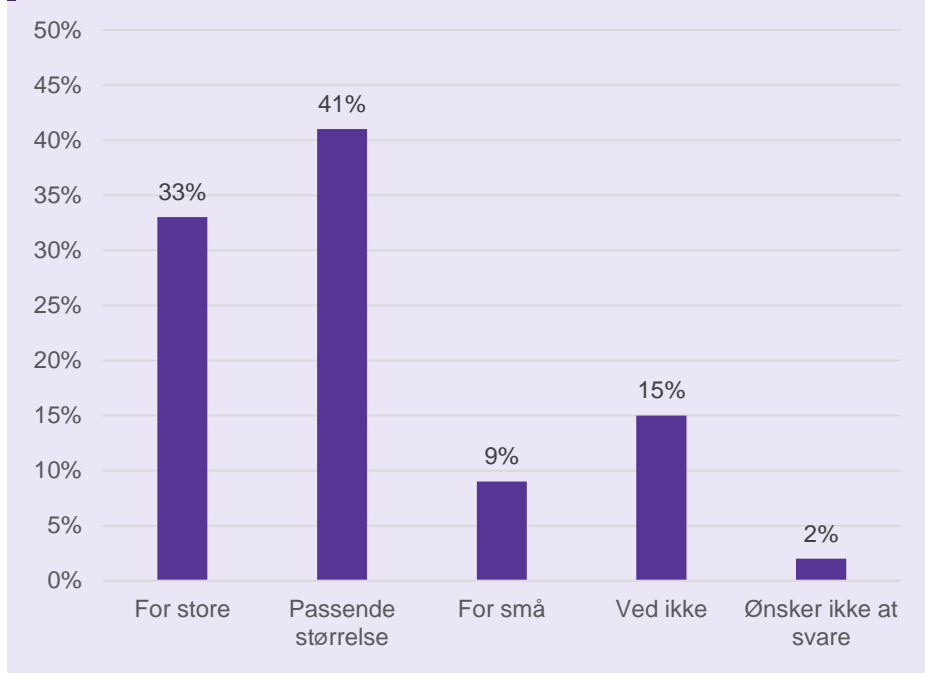
Antal respondenter: 255

Anm.: Mere end ét svar muligt.

I rundspørgen er virksomhederne også blevet spurgt til deres vurdering generelt af opgavestørrelsen af statens og kommunernes udbud. Her vurderer 41 procent, at udbuddene har en passende størrelse. Kun 9 procent mener udbuddene er for små, mens hele 33 procent vurderer, de er for store. Der er med andre ord markant flere, som finder udbuddene for store end for små. Der er en overrepræsentation af virksomheder, som vurderer udbuddene for store i de to brancher landbrug, jagt, skovbrug og fiskeri (herunder anlægsgartnere) samt transport og godshåndtering.

Langt flere vurderer offentlige udbud for store end for små

Hvordan vurderer du generelt opgavestørrelsen af statens og kommunernes udbud?



Figur 3

Kilde: Rundspørge foretaget af SMVdanmark fra d. 21. januar. Til 1. februar 2021 blandt SMVdanmarks medlemmer.

Antal respondenter: 410, som alle har svaret ja til at de har budt på offentlige udbud eller forventer, at det kan være relevant i fremtiden.

Politikforslag

SMV'erne fravælger at byde på offentlige udbud, fordi udbuddene er for omfattende, og fordi der er for mange krav til dokumentation og for stor usikkerhed om rentabiliteten.

SMVdanmark anbefaler, at stat og kommuner på bygge- og anlægsområdet undlader at udbyde store totalentrepriser. Udbud bør deles op i mindre fagentrepriser, så en tømrer kan byde på tømrerarbejdet og en elektriker på el-arbejdet. Samtidig bør udbuddene hverken dække for store geografiske områder eller være for omfattende. Det vil være i tråd med udbudsloven, som netop forpligter kommunerne til at dele store opgaver op i mindre dele.

Også i stat og kommuners udbud af serviceydelser og ved udbud af indkøbsaftaler for varer, bør der fokuseres på flere og mindre udbud. Mange kommuner er efter kommunalreformen blevet så store, at de vil kunne opnå mindst lige så gode eller måske bedre resultater ved selv at købe ind. Kommunen bør derfor kun anvende centrale indkøbsorganer i stedet for egne udbud i de tilfælde, hvor det uomtvisteligt vil give så gode resultater indkøbsmæssigt, at det vil være uforvarsligt ikke at gøre det. Og der bør fx ikke være for restriktive tekniske krav eller sikkerhedsstillelseskrav eller krav om, at byder allerede skal have erfaring med opgaver af tilsvarende størrelse.

Kontakt

Chefkonsulent Bjarke Roed-Frederiksen

Tlf. 60665520

bjarke@SMVdanmark.dk.

SMVdanmark, marts 2021