

Byggbarometern #1 2025

# Så ser byggföretagen på offentlig upphandling.

– En rapport från Byggföretagen.

# Byggföretagen vill bidra till bättre offentliga upphandlingar.

Byggföretagen vill att vår bransch ska vara attraktiv, sund och säker. En viktig förutsättning är en öppen och konkurrenskraftig marknad för offentlig upphandling.

Den offentliga upphandlingens värde i Sverige har beräknats till drygt 900 miljarder kronor per år. Konkurrensen i svenska upphandlingar varierar dock mycket, i ca 40 % inkommer max två anbud. Inom EU har andelen upphandlingar med endast en anbudsgivare nästan fördubblats under en tioårsperiod. Konkurrensen på marknaden behöver tillvaratas bättre för att den offentliga upphandlingen ska vara en lönsam affär för båda parter.

*För Byggföretagen är offentlig upphandling en viktig fråga och vi vill bidra till:*

- *ökad dialog,*
- *att det blir enklare att lämna konkurrenskraftiga och hållbara anbud, och*
- *att förtroendet mellan upphandlande organisationer och leverantörer ökar.*

*“För krångligt och ändå lägst timpeng som gäller.”*

Citat från undersökningen

*“Ofta dåliga handlingar och lågt pris går före rätt utförande och seriös byggverksamhet.”*

## Om undersökningen

*För att få en lägesbild av hur våra medlemmar i dag upplever den offentliga upphandlingen genomförde Byggföretagens nationella LOU-utskott en enkätundersökning bland medlemsföretagen under slutet av 2024. Viss jämförelse kan göras med Byggbarmetern #1 2023, dock har frågorna utökats och andra svarsalternativ getts.*

*Undersökningen besvarades av 511 företag. 297 av dessa deltar i offentliga upphandlingar medan 214 företag har svarat utifrån perspektivet att de inte deltar i offentlig upphandling. Företagens syn på särskilda krav och avtalsvillkor samt uppföljning av dessa kommer att redovisas i en separat rapport.*

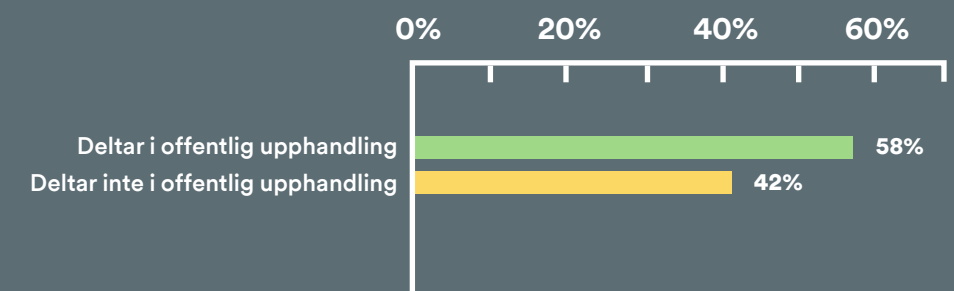
*Undersökningen genomfördes under november och december 2024.*

# Företagens storlek har betydelse.

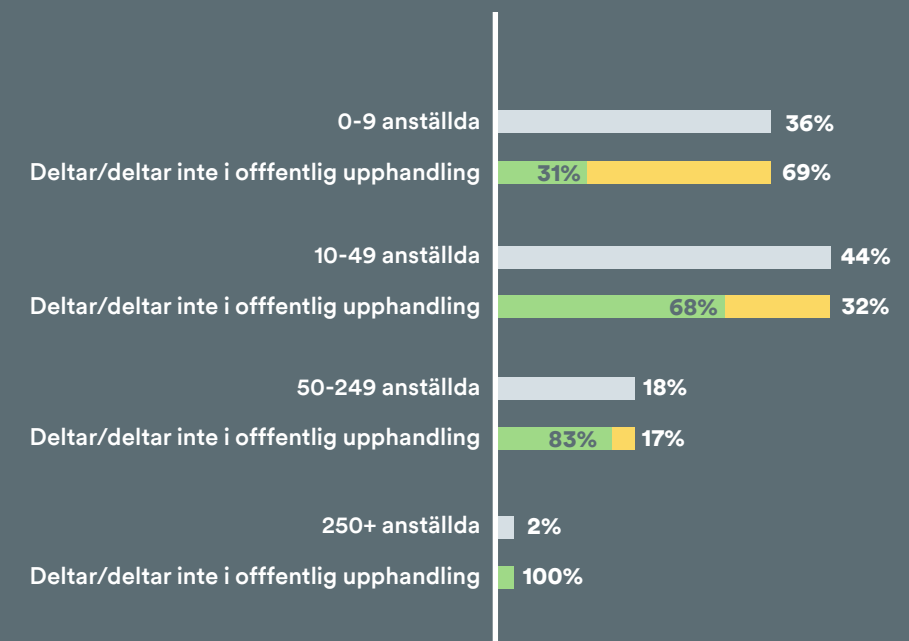
- Rapporten baseras på svar från drygt 500 företag.
- 80% av de svarande är företag med färre än 50 anställda.
- Drygt hälften av alla svarande deltar i offentlig upphandling.
- Det är tydligt att större företag deltar i högre utsträckning än de mindre. 100 % av de största företagen och mindre än 1/3 av de minsta uppger att de deltar i offentlig upphandling.
- Stort prisfokus anses vara den enskilt största utmaningen för såväl små som stora företag.
- Även om företagen, oavsett storlek, är ense om vilka som är de största utmaningarna med offentlig upphandling framkommer en viss skillnad i att de mindre företagen ser små möjligheter att konkurrera med pris som en nästan lika stor utmaning som stort prisfokus.



## “Deltar ert företag i offentlig upphandling?”



## “Hur många anställda har ert företag?”



■ Alla svarande

■ Deltar i offentlig upphandling

■ Deltar inte i offentlig upphandling

# Fortsatt för stort fokus på lågt pris.

- Enligt företagen är de fem största utmaningarna:
  - För stort pridfokus vid utvärdering.
  - Förfrågningsunderlag av för dålig kvalitet.
  - Avtalsvillkor och andra krav är obalanserade, otydliga, för höga ställda eller irrelevanta.
  - Inga möjligheter till långsiktigt samarbete med beställaren.
  - Ingen eller dålig uppföljning av ställda krav/avtalsvillkor under avtalstiden.
- Att bristfällig uppföljning är en av de största utmaningarna bekräftas av att företagen anser att många krav borde följas upp oftare (se bild på sid 15).

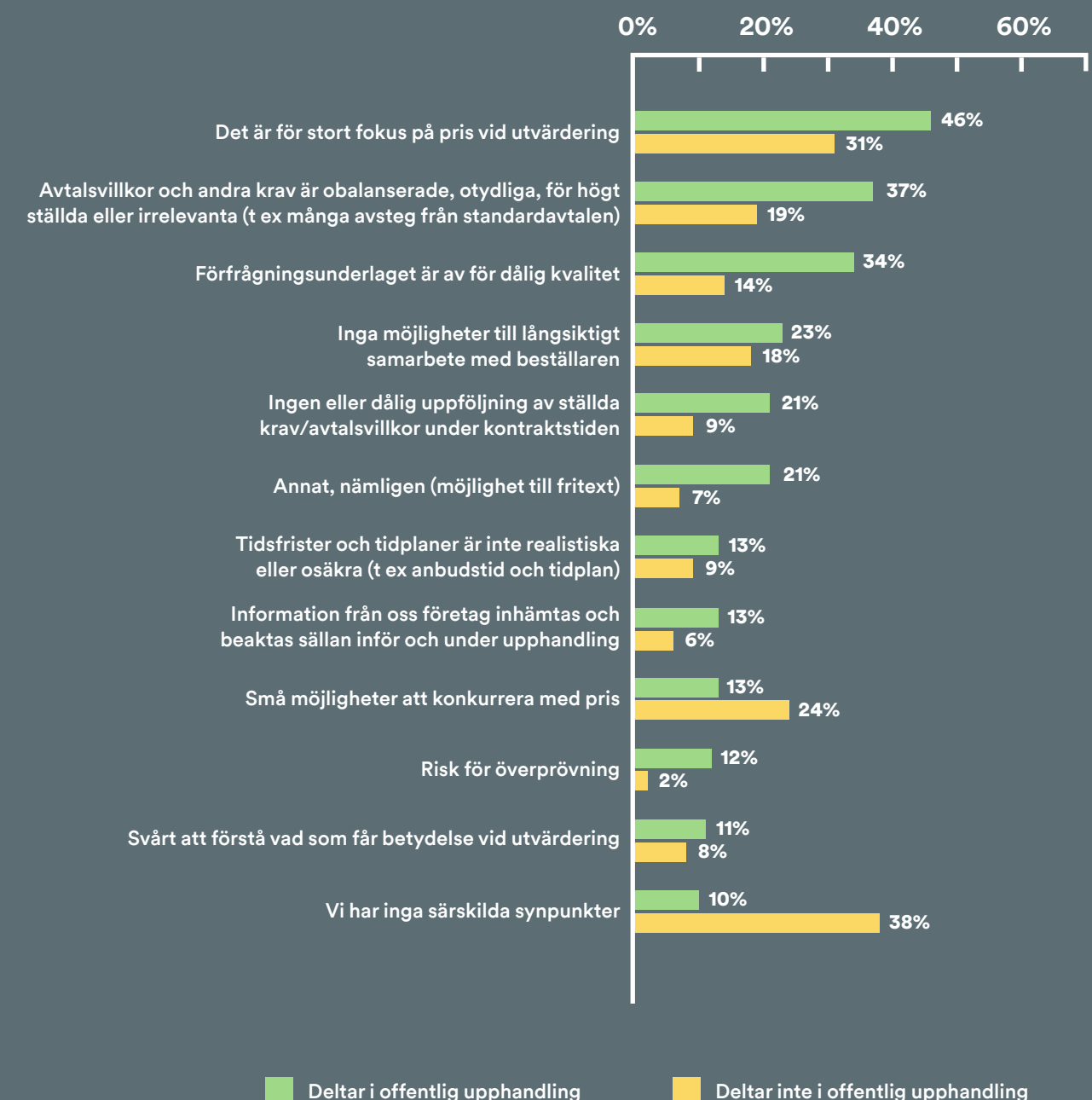
## Av fritextsvaren framkommer bland annat:

- Svårigheter med stort pridfokus och risk att det gynnar oseriösa aktörer.
- Timpriser i vinnande anbud/fasta timpriser är ofta lägre än rimlig självkostnad.
- Det är krångligt, byråkratiskt och onödigt högt kvalificeringskrav/andra krav ställs. Det gör det svårt eller omöjligt att lämna anbud.
- En oro att det inte går rätt till då upphandlingar uppfattas som riktade mot ett visst företag och då krav inte följs upp.
- Upphandlingar är styrda med detaljkrav och mot specifika lösningar. Det hindrar företagen att skapa mervärde genom sin kunskap och erfarenhet.



## “Vad ser ert företag som de största utmaningarna med offentlig upphandling?”

(I denna flervalsfråga (3 svar) tilläts i tidigare undersökning (Byggbarometern #1 2023) fler svarsalternativ (fem svar), vilket ger att direkt jämförelse inte är rättvisande).

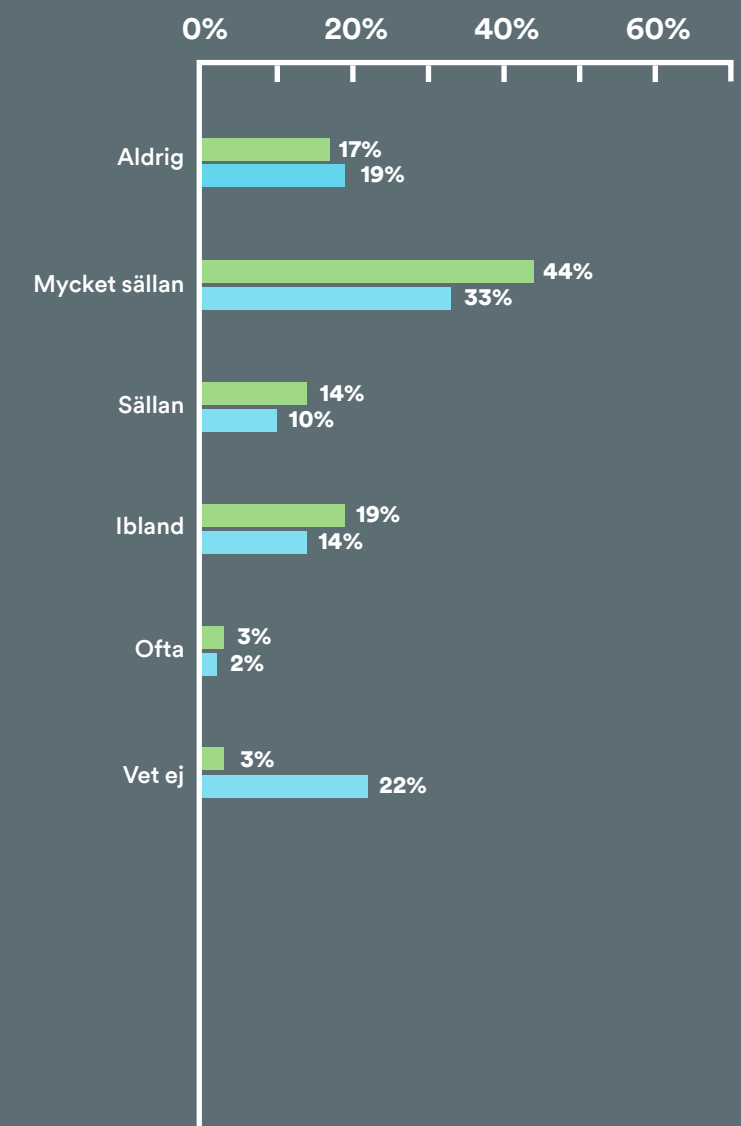


# Upphandlande organisationer bjuder sällan in till dialog.

- Fler än 6 av 10 av alla företag och 75 % av de som deltar i offentlig upphandling uppger att upphandlande organisationer sällan, mycket sällan eller aldrig tar initiativ till dialog inför kommande upphandlingar.
- En mindre andel av företagen (14 %) uppger att upphandlande organisationer ibland tar initiativ till dialog. Bara 2 % uppger att det sker ofta.
- Av de medelstora företagen (50-249 anställda) uppger dock nästan var tredje att upphandlande organisation ibland eller ofta bjuder in till dialog.



*“Tar upphandlande organisation initiativ till dialog inför kommande upphandlingar?”*



■ Deltar i offentlig upphandling

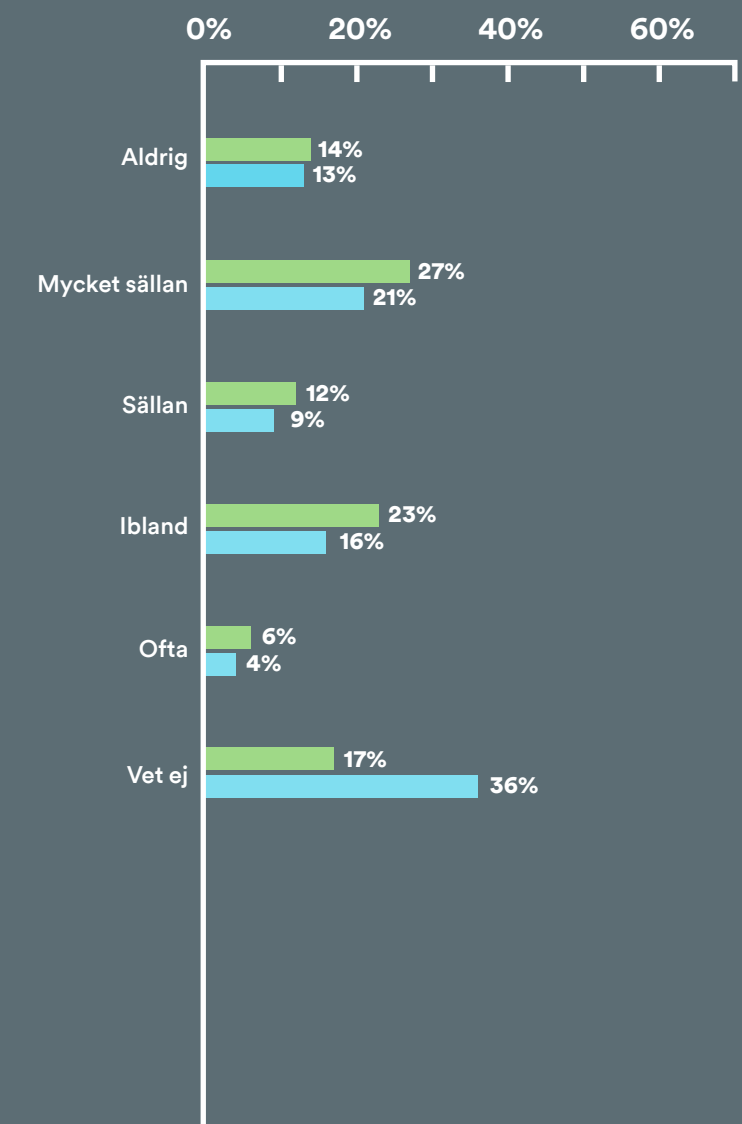
■ Alla svarande

# Dialog får sällan någon märkbar effekt.

- Mer än hälften av företagen anser att den dialog som faktiskt sker inför kommande upphandling sällan, mycket sällan eller aldrig får någon märkbar effekt.
- Enbart en mindre del av företagen (16 % av alla och 23 % av de som deltar i offentlig upphandling) anser att dialog inför kommande upphandlingar ibland får en märkbar effekt.
- En mycket liten del av företagen (4 % av alla och 6 % av de som deltar i offentlig upphandling) anser att dialog inför kommande upphandlingar ofta får en märkbar effekt.
- Drygt 40 % av de medelstora företagen (50-249 anställda) anser dock att den dialog som sker inför kommande upphandlingar ibland (36 %) eller ofta (7 %) får en märkbar effekt.



*“Får sådan dialog någon märkbar effekt, till exempel på utformning av förfrågningsunderlag?”*



■ Deltar i offentlig upphandling

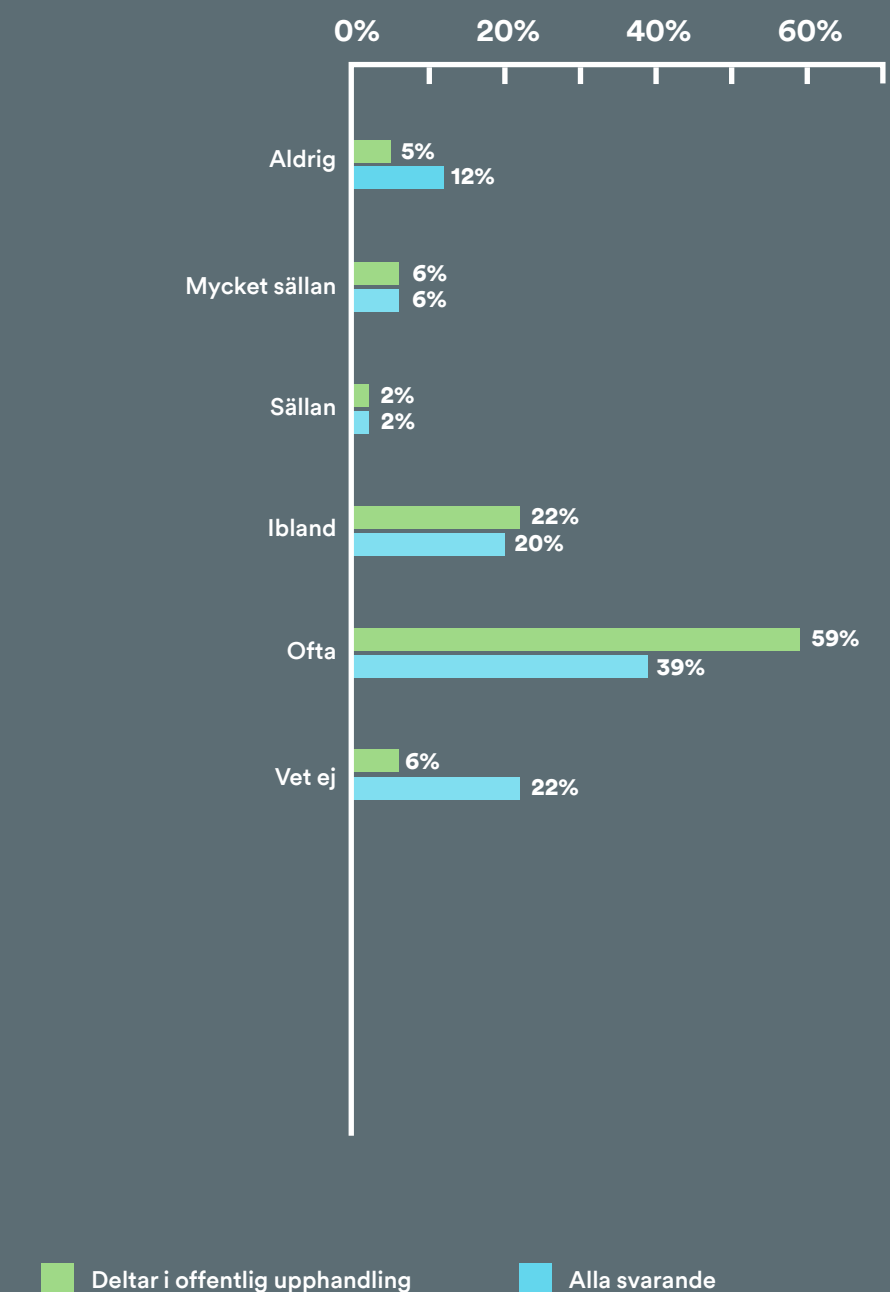
■ Alla svarande

# Företagen är positiva till att delta i dialog.

- Företagen har en positiv inställning till dialog och uppger att de i stor utsträckning deltar när upphandlande organisationer bjuder in till dialog.
- Nästan 60 % av alla och 80 % av de som deltar i offentlig upphandling uppger att de ofta eller ibland deltar när upphandlande organisation bjuder in till dialog.
- Av de medelstora företagen (50-249 anställda) uppger så många som 95 % att de ofta (77 %) eller ibland (18 %) deltar i dialog när upphandlande organisation bjuder in.



*“Deltar ni när upphandlande organisation bjuder in till dialog?”*



# Uppföljningen fortsatt bristfällig.

- Det råder en stor samstämmighet om att uppföljning av ställda krav och avtalsvillkor inte sker i tillräckligt stor utsträckning.
- En mindre andel, jämfört med Byggbarometern #1 2023, anger att bristfällig uppföljning är en av de största utmaningarna. Skälet är sannolikt att färre svar tilläts nu, men möjligen kan det också tyda på en viss förbättring. Svaren på specifik fråga om uppföljning visar dock att det fortsatt finns stor förbättringspotential.
- Enbart när det gäller faktorerna pris/fakturering samt nedlagd tid anser fler företag att uppföljning sker ofta under avtalstiden än de som anser att uppföljning borde ske oftare.

**”Enorm brist, upphandlingen och dess krav försvinner helt när avtalet sjösatts.”**

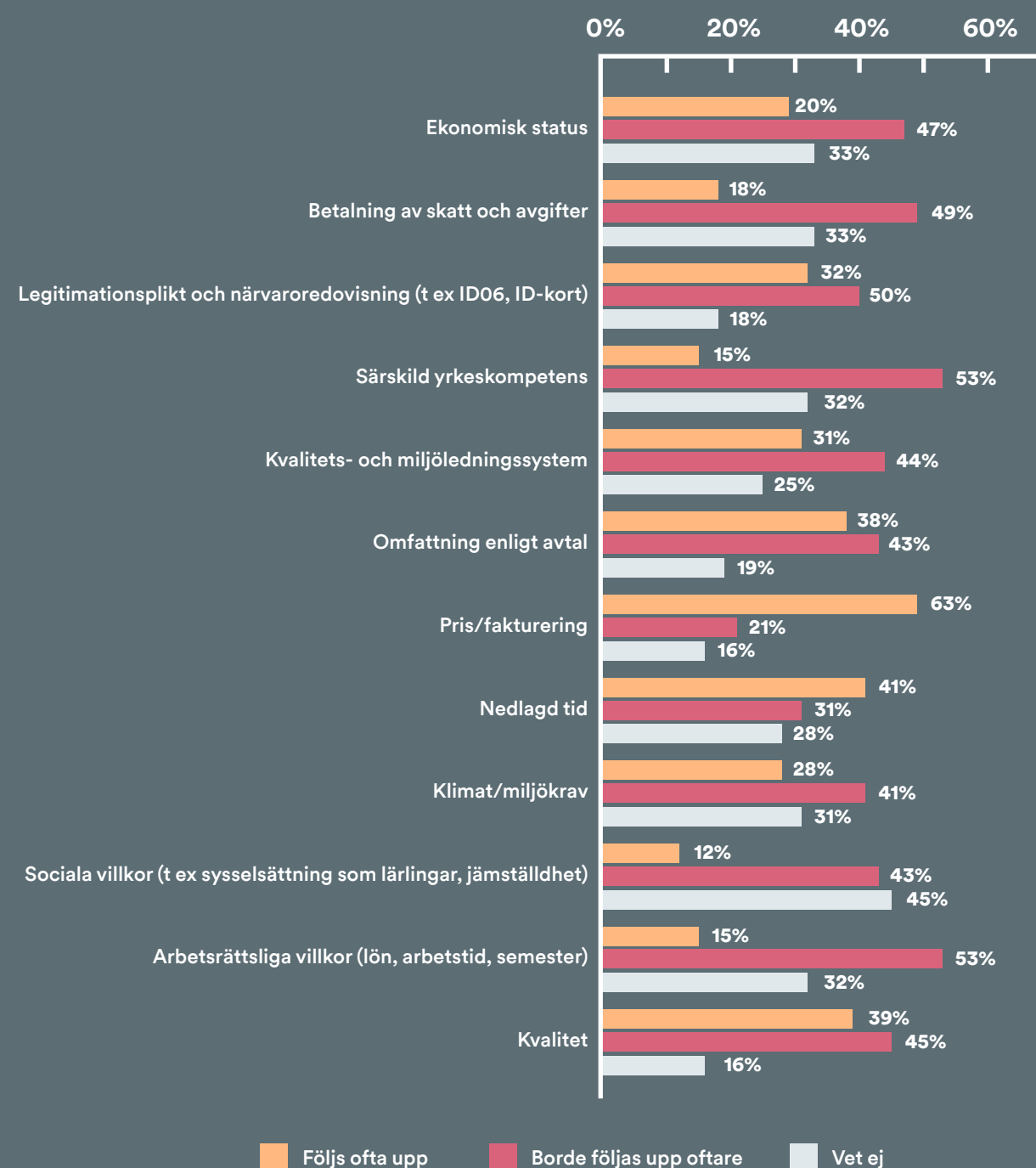
Citat från undersökningen

**”Ställer man krav så följ upp på dessa. Vi ser allt för ofta att man handlar upp oseriösa aktörer till lägsta pris och inte följer upp kravställningarna.”**



**“Följer upphandlande organisation upp ställda krav och andra avtalsvillkor under avtalstiden?”**

(Deltar i offentliga upphandlingar)



# Gamla utmaningar kräver nya lösningar.

## De största utmaningarna finns kvar.

Något fler anger idag att de deltar i offentlig upphandling jämfört med **Byggbarometern #1 2023**. Det genomsnittliga antalet anbud i offentlig upphandling har enligt Upphandlingsmyndighetens statistik också ökat något. Ökningen är positiv och kan delvis bero på att fler företag i lågkonjunktur söker sig till den offentliga marknaden. Trots ökat deltagande uppger företagen att de största utmaningarna kvarstår. Företagens syn på den offentliga upphandlingen har inte förändrats nämnvärt under en tvåårsperiod.

De största utmaningarna för företagen kan främst härledas till faktorer som upphandlande organisationer har kontroll över. Detta måste beaktas av offentlig sektor för att den offentliga upphandlingen ska kunna vara en lönsam affär för båda parter.

Kombinationen av brister i utformning av upphandlingsdokument, stort fokus på lägsta pris och dålig uppföljning av krav och avtalsvillkor gynnar företag som inte har för avsikt att följa vare sig avtalet eller regelverket. Det skrämmar också bort seriösa företag.

## Dialog är första steget till bättre upphandlingar.

För att bättre kunna ta tillvara företagens kunskap, erfarenhet och innovationskraft är det nödvändigt med **marknadsdialog** tidigt i processen. Genom en tidig dialog kan företagen få kännedom om upphandlingar i god tid och bättre förstå upphandlande organisations behov och generella mål. Tidig dialog ger också upphandlande organisation möjlighet att beakta företagens perspektiv med eventuella begränsningar och risker vid utformning av krav och avtalsvillkor.

Utöver dialog kan vikten av **uppföljning** under avtalstiden inte nog understrykas. Upphandlande organisationer bör ta för vana att alltid följa upp ställda krav och avtalsvillkor, viss uppföljning är bättre än ingen. Genom att också vara tydlig med att och hur uppföljning kommer ske minskar risken för korruption och osund konkurrens. Det säkerställer också att upphandlande organisation får den kvalitet som upphandlats till rätt pris.

För att möjliggöra fler konkurrenskraftiga och hållbara anbud behöver upphandlande organisationer vidta **förenklingsåtgärder** som tydligare underlag, ett mindre byråkratiskt språk och begränsad dokumenthantering. Förenkling är även nödvändigt för att många mindre företag ska kunna lämna anbud.

Något som ofta efterfrågas av företagen är **erfarenhetsåterföring**. Värdefulla erfarenheter från genomförd upphandling och entreprenad kan tillvaratas betydligt bättre. Upphandlande organisationer bör alltid genomföra en utvärdering tillsammans med berörda aktörer. Vissa lärdomar kan även delas med andra upphandlande organisationer och med branschen.

 Hitta fler tips och råd för bättre upphandlingar i Byggföretagens checklistor för beställare och entreprenörer, **Tio steg till bättre offentliga upphandlingar.**



## Vi finns över hela Sverige!

Byggföretagen är bransch- och arbetsgivarorganisationen för seriösa bygg-, anläggnings- och specialföretag verksamma på den svenska byggmarknaden.

Våra kontor finns från norr till söder och ger medlemmar lokal tillgänglighet och service.

### Byggföretagen

Adress Box 5054,  
102 42 Stockholm  
Telefon: 08-698 58 00  
Fax: 08-698 59 00  
Mail: [info@byggforetagen.se](mailto:info@byggforetagen.se)  
Webb: [www.byggforetagen.se](http://www.byggforetagen.se)

