

# Offentliga marknaden

En mytomspunnen affärsmöjlighet...

...så här ser den ut

# Utmaningen

Hur man får ett företag att  
gå från att vara reaktivt  
till att bli proaktivt?

# Det är dags att börja sälja!

Det svåra är inte att sälja!

Det är att visa hur man köper



# Köparens myter

- **Man ska inte belasta leverantörer med dialog inför en upphandling – de har för mycket att göra för att hinna svara på frågor**
- **Man får inte svara på frågor om förfrågningsunderlaget i telefon under annonseringstiden**
- **Man får inte tala om när en upphandling ska annonseras**
- **Man får inte prata i enrum med en leverantör**
- **Man måste bjuda in alla leverantörer i Sverige/Europa om man anordnar ett möte**
- **Man bör inte prata med leverantörer om man står i begrepp att påbörja en upphandling**

# Leverantörens myter

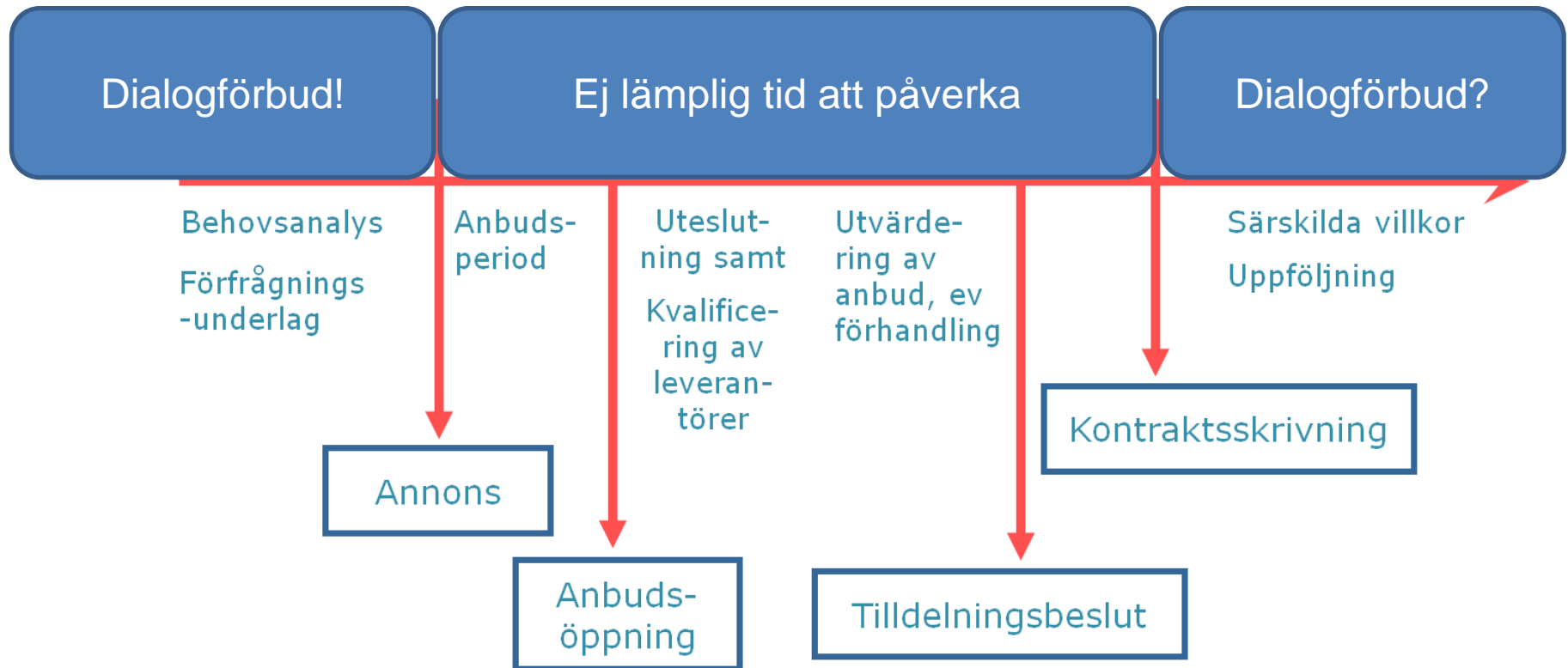
- Alltid lägsta pris
- När man vunnit avtalet har man gjort affären
- Man får inte påverka köparen
- Beställaren får inte prata med leverantören
- Marknaden är inte till för SME-bolag
- Krångligt och alla affärer görs via upphandling
- Leverantörer till offentlig sektor är seriösa eftersom de alltid kontrolleras
- Ingen vet hur stor den offentliga marknaden egentligen är eller hur stor andel som utgörs av direktupphandlingar

# Myternas konsekvens

Fokus har varit att göra på rätt sätt  
istället för att göra rätt affär?

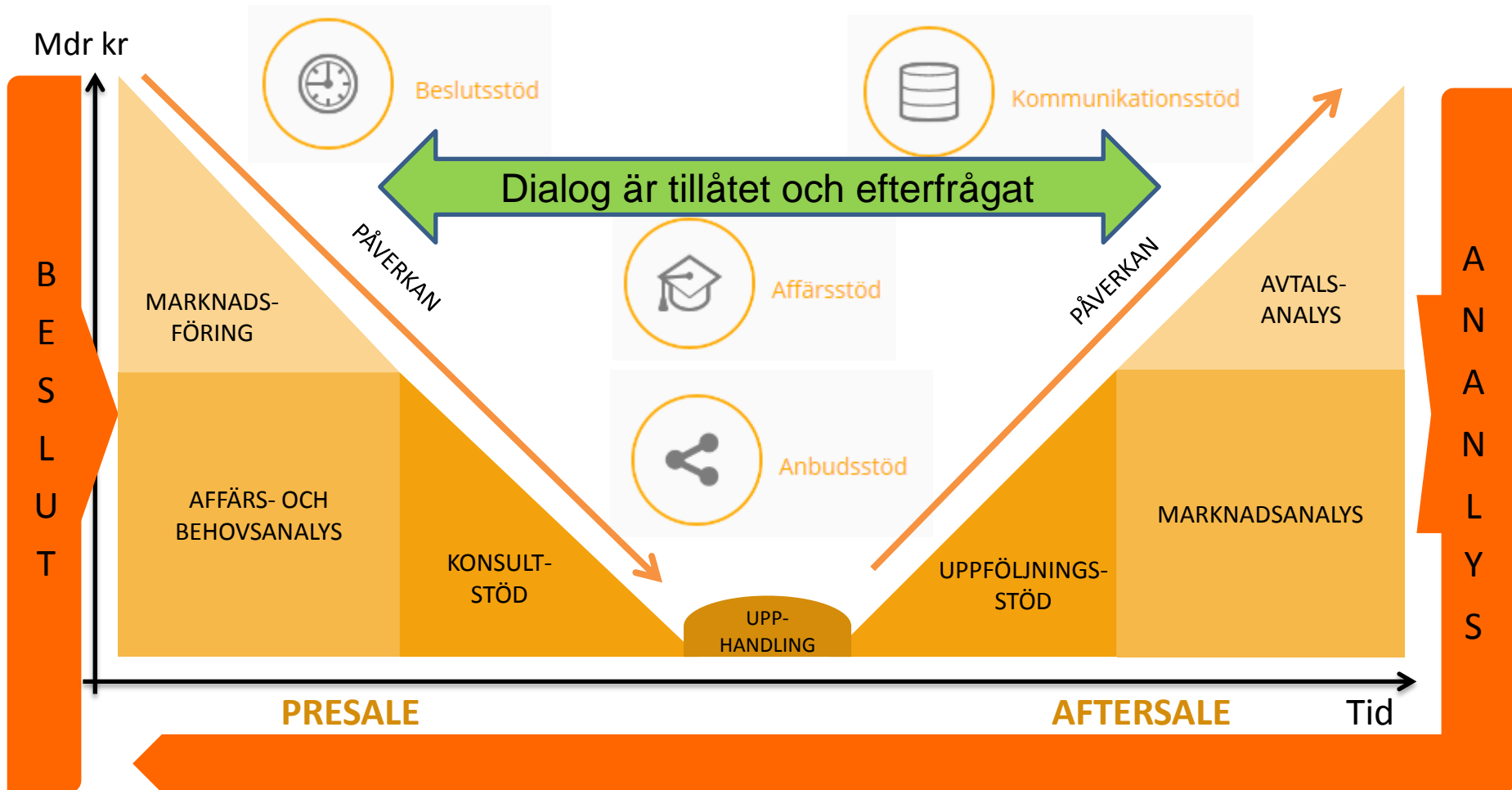
Hur kunde det bli så?

# Upphandlingsprocessen



# Modern bild av offentlig marknad

## Fyra faktorer för framgång





# Faktiska värden skapar bättre beslutsunderlag

Unik inköpsdata insamlad från mer än 95 % av alla myndigheter, landsting och kommuner

# Offentliga marknadens totaler

Marknad	Sverige	Stat	Kommun	Landsting
Marknadsvärde 2014	823 miljarder	262 miljarder	312 miljarder	249 miljarder
Marknadsvärde 2013	765 miljarder	253 miljarder	303 miljarder	209 miljarder
Antal leverantörer 2014	202 000	80 000	151 000	65 000
Antal leverantörer 2013	213 000	89 000	153 000	66 000

Marknadsvärdet har ökat med ca 58 miljarder

Antalet leverantörer minskat med ca 11 000 st

- Fler upphandlingsansvariga från privat sektor
- Ökat fokus på Kategoristyrning och fler mäklarbolag – ZeroChaos (900 mkr)
- Bolag av typen FM-bolag ökar sina marknadsandelar 16% (730 mkr)
- Försiktig utveckling av ökad uppföljning och kontroll

# Topp-tio branscher

Största branscherna – Totalt	SNI	Affärsvärde 2014	Affärsvärde 2013
Partihandel med hushållsvaror/Medtech och apoteksvaror	464	26,2 mdr	19,9 mdr
Byggnad av bostadshus och andra byggnader	412	25,9 mdr	29,8 mdr
Dataprogrammering, datakonsultverksamhet o.d.	620	24,4 mdr	21,7 mdr
Arkitekt- och teknisk konsultverksamhet o.d.	711	21,0 mdr	17,9 mdr
Annan landtransport, passagerartrafik	493	19,4 mdr	17,9 mdr
Öppen hälso- och sjukvård, tandvård	862	18,6 mdr	17,6 mdr
Uthyrning och förvaltning av egna eller arrenderade fastigheter	682	14,7 mdr	18,1 mdr
Anläggning av vägar och järnvägar	421	14,5 mdr	16,9 mdr
Konsulttjänster till företag	702	14,1 mdr	11,6 mdr
Vård/omsorg i särskilda boenden för äldre/ funktionshindrade personer	873	13,2 mdr	12,1 mdr

Största ökningen i grönt med 32 %

Största minskningen i rött med -19 %

# Topp-tio koncerner

Största koncerner – Totalt	Affärsvärde 2014	Affärsvärde 2013	Förändring
SKANSKA AB (Bygg)	10 176 790 384	10 855 466 214	-6,3%
NORDSTJERNAN AKTIEBOLAG ("NCC" Bygg)	9 394 899 256	10 001 985 365	-6,1%
SAAB AKTIEBOLAG (Försvarsindustri)	9 330 835 975	7 851 367 507	18,8%
PEAB AB( Bygg)	7 221 411 332	10 010 757 723	-27,9%
ATEA ASA (IT)	6 202 714 711	5 556 019 597	11,6%
MARVIN HOLDING LTD ("Academedi" Utbildning)	4 913 578 205	3 546 824 166	38,5%
CAPIO LUX TOPHOLDING SARL (Sjukvård)	4 572 435 259	4 220 738 503	8,3%
ATTENDO AB (PUBL) (Vård/boende)	4 389 338 355	4 010 109 688	9,5%
PRAKTIKERTJÄNST (Tand- och hälsosjukvård)	4 067 647 436	3 566 323 402	14,1%
SWEDBANK AB (Bank)	3 834 934 171	3 232 445 024	18,6%

Dessa tio koncerner omfattar tillsammans 202 företag som är leverantörer och utgör tillsammans 13,7% av det privata marknadsvärdet

Självklar vinnare Academedia-koncernen

Ej med är Folksam med 23 miljarder och Apoteken med 6 miljarder

# Konsekvensen av okunskap

- Att inte veta värdet av sin potentiella affär är *inte* som att leta efter nålen i en höstack
- Det är att inte veta vilken höstack man ska börja leta i



# Hur bör man agera för att påverka sin affär?

Sluta sälj!

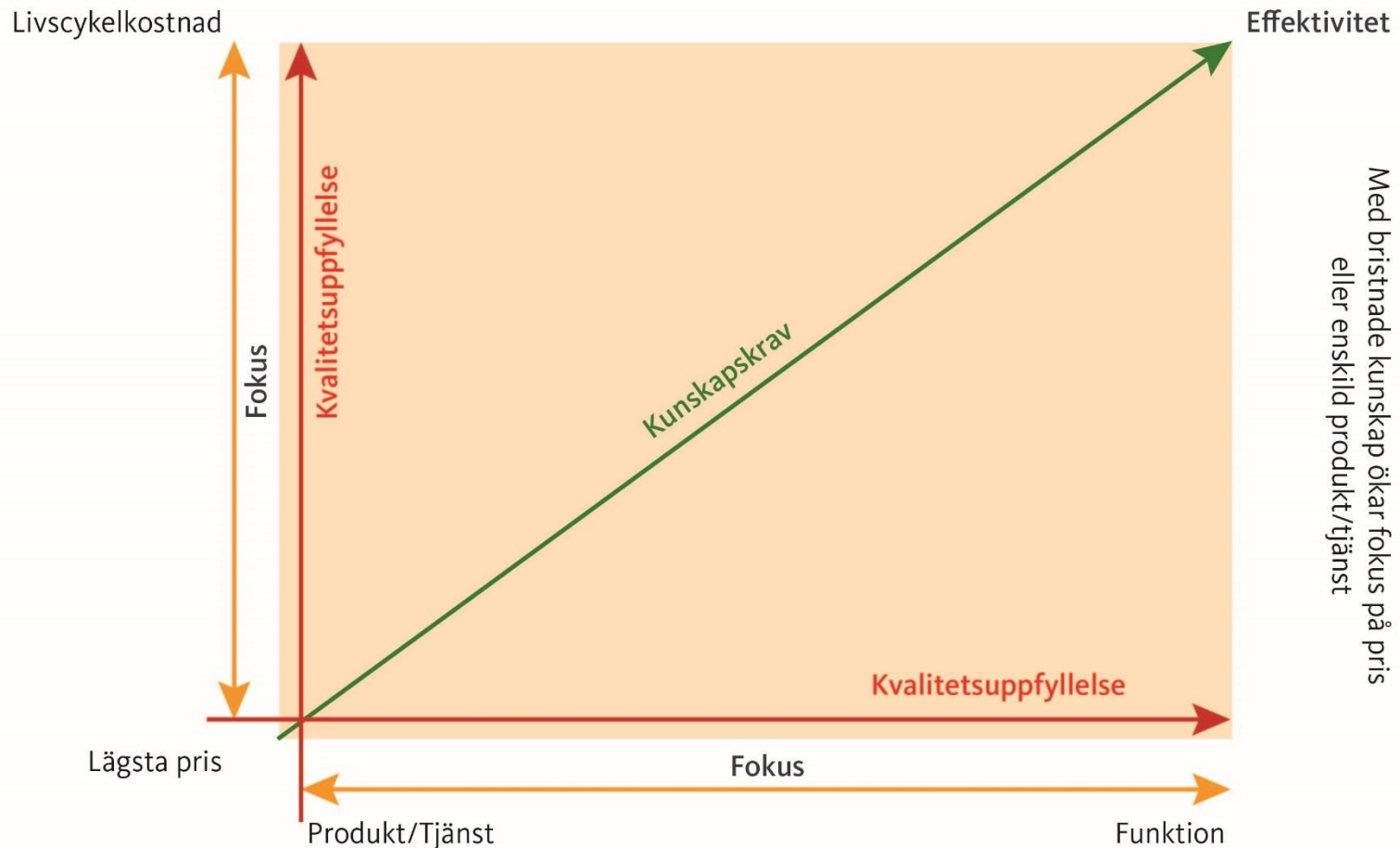
Lär dem att köpa!

Förklara vad, och hur, man ska utvärdera

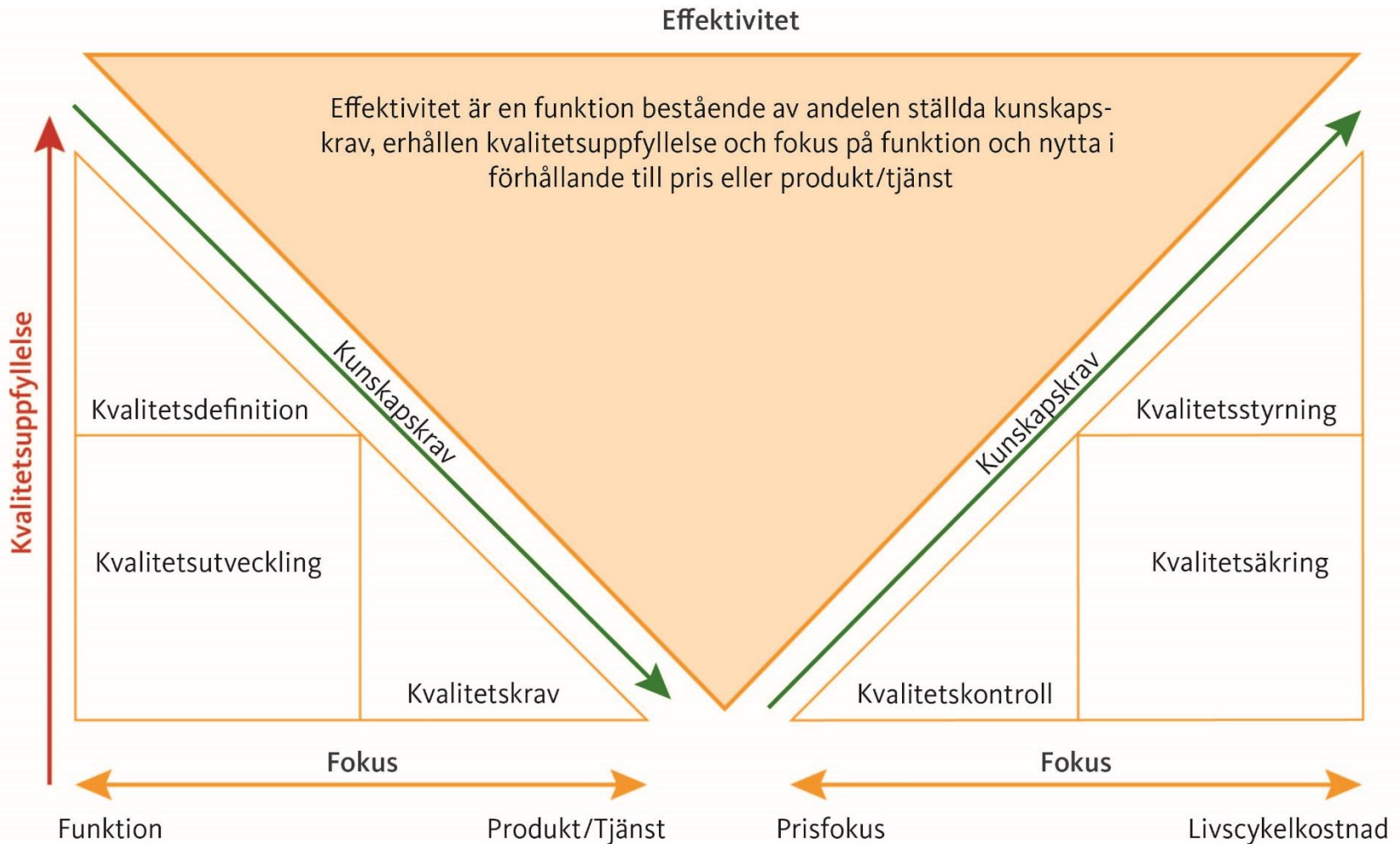
Börja med Benchsharing

# Säljarens fokusförflyttning

Med ökad kunskap skapas bättre nytta för varje investerad krona



# Köparens fokusförflyttning





# Bjud på kunskap - Benchsharing

Genom kunskapsspridning skapas tillit i  
varumärket,  
antalet förfrågningar ökar samt  
upphandlingars utvärderingsgrunder möter  
bolagets USP

# Sammanfattning och budskap

Det krävs en tydlig strategi och en god kunskap om  
marknadens värde för att välja rätt bland alla  
upphandlingar

Den offentliga affären görs på en marknad

## Bättre koll ger mer pang för pengarna

Beslutsstöd-Affärsstöd

Anbudsstöd-Kommunikationsstöd

Fyra faktorer som bidrar till bättre offentlig affär

Bjud på kunskap och påverka affären

Sluta sälj och lär dem att köpa



# Stöd vårt uppprop

Gilla #80 miljarder på Facebook  
och hämta din Pin i vår monter  
hos någon av DoubleCheckarna