

AFFÄRSTRÄFFAR I DALARNA 2018–2020

Slutrapport i uppdraget *Ledare till seminarier för lärande* på uppdrag av projektet
Upphandlingsdialog Dalarna inom Länsstyrelsen i Dalarnas län.

Borlänge den 15 januari 2021

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'M. Prenler'.

Mikael Prenler
Seniorkonsult, Doublecheck AB

Beskrivning av uppdraget

Doublecheck AB antogs i april 2018 som leverantör till uppdraget *Ledare till seminarier för lärande*. Uppdraget innebar att Doublecheck skulle planera och genomföra 18 stycken så kallade lärseminarier i offentlig upphandling som riktade sig till små och medelstora företag inom Dalarnas län. I uppdraget ingick även ett individuellt stöd i upp till fem timmar för dem som deltagit i lärseminarierna. Syftet med uppdraget var att skapa ett ökat intresse för den offentliga affären för att därigenom få fler lokala företag att delta i dalakommunernas upphandlingar.

Uppdraget genomfördes som halvdagsseminarier vilka benämndes *affärsträffar* för att tydligare betona och fokusera på affärsmöjligheterna med offentliga köpare i stället för regelverket i offentlig upphandling. Upphandlingsdialog Dalarna (UDD) svarade för att planera affärsträffarna, såväl tidsmässigt som geografiskt, och svarade även för kontakter med respektive kommuns näringslivs- och upphandlingsavdelningar.

Affärsträffar

Affärsträffarna genomfördes i grupper om sex träffar fördelade på tvåveckorsperioder, och förlades på olika tider i närliggande kommuner för att skapa alternativa möjligheter för företagen att delta.

Från mitten av mars 2020 var det inte längre praktiskt möjligt att genomföra några fysiska affärsträffar då myndigheternas riktlinjer och rekommendationer för bland annat sammankomster med anledning av Coronapandemin blev allt striktare. För att fullfölja uppdraget trots mötesrestriktioner, skapade Doublecheck en digital version av affärsträffarna (alltomanbud.se). Samtidigt tog UDD bort avgiften för att nyttja det individuella stödet. Det kostnadsfria stödet tillsammans med den digitala affärsträffen lanserades som *Upphandlingsakuten* med syfte att tydligare visa på den offentliga marknadens möjligheter i kristider.

Fram till dess att Coronarestriktionerna började gälla i mars 2020, genomfördes 14 affärsträffar med totalt 114 deltagare. Plats och antal deltagare framgår av tabell 1 nedan. Till den digitala affärsträffen registrerades totalt 19 deltagare fram till den 31 december 2020. Sju deltagare genomförde den digitala affärsträffen i sin helhet, fem deltagare har delvis genomfört affärsträffen och sju deltagare registrerade sig men påbörjade aldrig den digitala affärsträffen. En sammanställning redovisas i tabell 2 nedan.

Tabell 1: Genomförda affärsträffar 2018–2019.

Datum	Kommun	Tidpunkt	Antal anmälda deltagare
2018-11-13	Hedemora	13.00–17.00	3
2018-11-14	Ludvika	09.00–13.00	6
2018-11-15	Gagnef	16.00–20.00	18
2018-11-20	Säter	16.00–20.00	7
2018-11-21	Falun	08.00–12.00	13
2018-11-22	Orsa	13.00–17.00	6
2019-03-12	Avesta	13.00–17.00	12
2019-03-13	Leksand	08.00–12.00	3
2019-03-14	Falun	16.00–20.00	5
2019-03-19	Smedjebacken	16.00–20.00	13
2019-03-20	Mora	08.00–12.00	Inställd, inga anmälda deltagare
2019-03-21	Borlänge	13.00–17.00	4
2019-09-17	Rättvik	14.00–16.00	5
2019-11-21	Vansbro	10.00–12.00	8
2019-11-22	Borlänge	09.15–11.30	9

Tabell 2: Digital affärsträff

Digital affärsträff maj–december 2020	Antal
Registrerade deltagare	19
Genomfört hel digital affärsträff	7
Genomfört delar av digital affärsträff	5
Inte påbörjat digital affärsträff	7

Individuell rådgivning

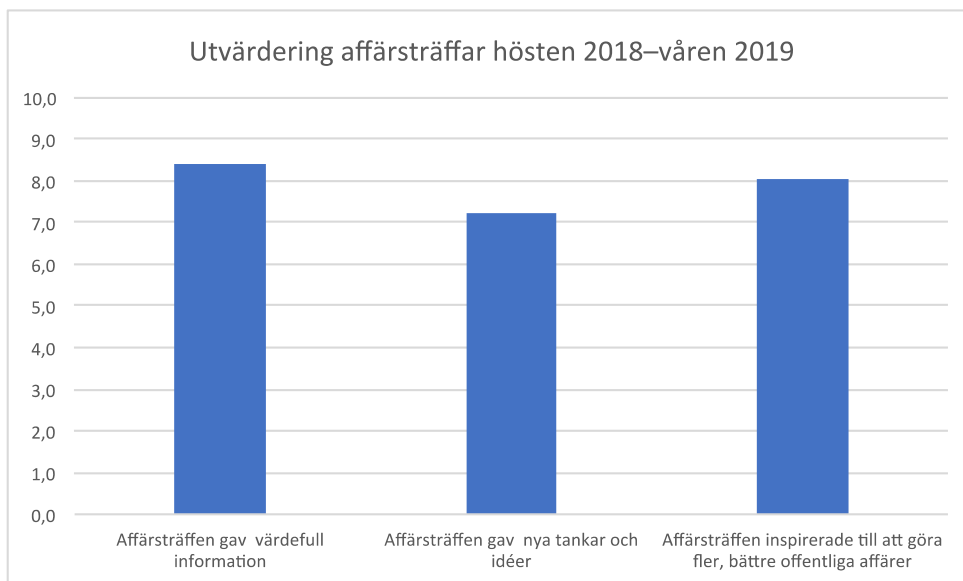
Intresset för det individuella stödet var lågt. Endast tio företagare utnyttjade det individuella stödet om fem timmars rådgivning.

Tabell 3: Individuell rådgivning

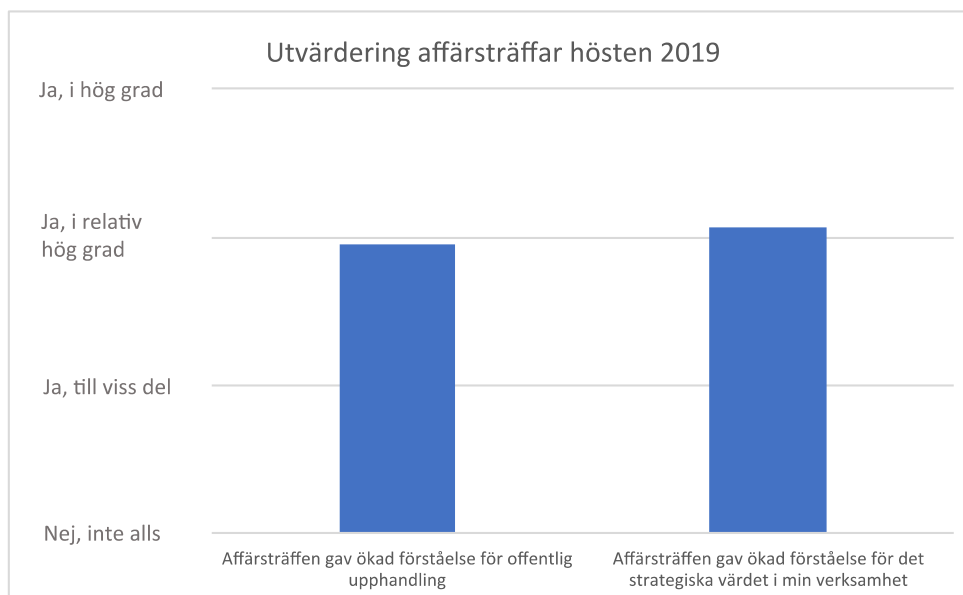
Individuell rådgivning	Antal
Företagare som utnyttjat rådgivning	10
Totalt antal timmar individuell rådgivning	29

Utvärdering

Affärsträffarna utvärderades genom en enkät för deltagarna att fylla i. Utvärderingen omfattade såväl en kvalitativ som kvantitativ bedömning då deltagarna dels skulle betygsätta vissa delar, dels med egna ord lämna ett kort svar på vissa frågor. I nedanstående figur 1 och figur 2 redovisas sammanfattande betyg för affärsträffarna, dels hösten 2018 och våren 2019 som utvärderades av Doublecheck, dels hösten 2019 som utvärderades av UDD.



Figur 1: Diagram, utvärdering av affärsträffar hösten 2018–våren 2019



Figur 2: Diagram, utvärdering av affärsträffar hösten 2019

Sammanfattande bedömning

- Affärsträffarna har inspirerat dalaföretagare och skapat bättre förståelse för offentlig upphandling i Dalarna.
- Kommunens engagemang är viktigt för att få deltagare till träffarna.
- Engagemang från lokala näringslivsorganisationer kunde varit större.
- Värdefullt att kommunens upphandlare medverkat i affärsträffarna.
- Behov av individuellt stöd och rådgivning var mindre än förväntat.

Antalet deltagare i affärsträffarna har varierat från någon enstaka deltagare upp till närmare 20. Baserat på dialog med deltagarna uppskattar vi att cirka en tredjedel inte hade någon tidigare erfarenhet från offentlig upphandling. Bland de som har deltagit i offentliga upphandlingar har erfarenheterna varierat från någon enstaka upphandling till de som har omfattande affärsrelationer med offentliga köpare. Av utvärderingarnas fritextsvar går att utläsa att deltagarna inspirerats till att delta i offentliga upphandlingar, samt givit dem en ökad förståelse för att processen inte är så komplicerad som man har trott.

Enligt vår bedömning har kommunens näringslivsenhet haft en viktig roll när det gäller att informera om affärsträffarna. Företrädare för UDD har haft kontakt med respektive kommun inför varje affärsträff och vi erfar att i de fall kommunen känt ett engagemang och aktivt kontaktat sina företag, där har också antalet deltagare varit högt. Enligt vår uppfattning kunde dock engagemanget från lokala näringslivsorganisationer ha varit bättre, såväl att informera om träffarna som att delta i dem.

Det har varit värdefullt att minst en upphandlare från kommunen deltagit i varje affärsträff. Därigenom har det varit möjligt att skapa en dialog mellan upphandlare och deltagarna, vilket medfört en diskussion om konkreta fall där deltagare fått svar på sina frågor och upphandlare kunnat förklara varför man gjort på det ena eller andra sättet.

Utfallet av det individuella stödet och rådgivningen har varit lägre än förväntat, vilket innebär att det uppenbarligen inte funnits något stort behov av detta stöd. Exakt vad det beror på är svårt att säga, men en slutsats är att företag som inte tidigare deltagit i offentliga upphandlingar har svårt att precisera vad de behöver hjälp med, och att företag som har vana från offentlig upphandling inte sett något ytterligare behov av stöd. Dock medförde initieringen av den så kallade upphandlingsakuten att intresset för det individuella stödet ökade något, framför allt där kommunen informerat företagare om stödet.