

Det kræver for mange ressourcer for iværksættere at byde på offentlige udbud

Iværksættervirksomheder kan tilbyde nytænkende løsninger på offentlige udfordringer. Alligevel byder mange iværksættere ikke på offentlige udbud. Barriererne er blandt andet, at det kræver for mange ressourcer, og at der mangler information om, hvordan offentlige udbud fungerer.

Det offentlige køber hvert år ind for 355 mia. kr.¹ Som Danmarks største indkøber har det derfor stor signalværdi, når det offentlige køber og tester nye, innovative løsninger fra danske startups.

Når iværksættere byder på offentlige opgaver, er det med til at øge muligheden for nytænkning i de offentlige indkøb, da iværksættere kan tilbyde gode innovative løsninger, som samfundet kan få glæde af. Derudover kan offentlige indkøb være med til at understøtte et spirende iværksætterlag, der på sigt kan vokse sig store og bidrage til væksten i det danske samfund.

Dansk Erhverv har undersøgt, hvor mange af vores iværksættermedlemmer, der byder på offentlige udbudsopgaver og hvad barriererne er for dem, der ikke gør det.

Fire ud af fem iværksættere har aldrig budt på en udbudsopgave fra det offentlige

Undersøgelsen viser, at hver femte af Dansk Erhvervs iværksættermedlemmer har budt på en udbudsopgave fra det offentlige. Heraf har ca. halvdelen prøvet at vinde et udbud, mens den resterende halvdel aldrig har prøvet at vinde et udbud. I alt fire ud af fem af Dansk Erhvervs iværksættermedlemmer har dermed aldrig budt på en udbudsopgave fra det offentlige. Vi har undersøgt, hvad barriererne er for disse iværksættere.

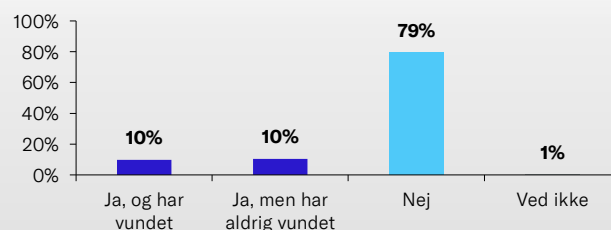
Iværksætterne mangler information om, hvordan offentlige udbud fungerer

Blandt de iværksættervirksomheder, som ikke har budt på en udbudsopgave fra det offentlige, svarer 23 pct., at de mangler information om, hvordan offentlige udbud fungerer. 22 pct. svarer, at det kræver for mange ressourcer.

47 pct. svarer desuden, at det ikke er relevant (ikke vist i figur). Det betyder altså, at blandt de iværksættere, der aldrig har budt på en udbudsopgave fra det offentlige, vil det være relevant for 53 pct. Potentialet for at få iværksættere til at byde på offentlige udbudsopgaver er dermed markant større end det er tilfældet i dag. Det kan betyde, at det offentlige går glip af innovative løsninger, som kan gavne det danske samfund nu og på sigt.

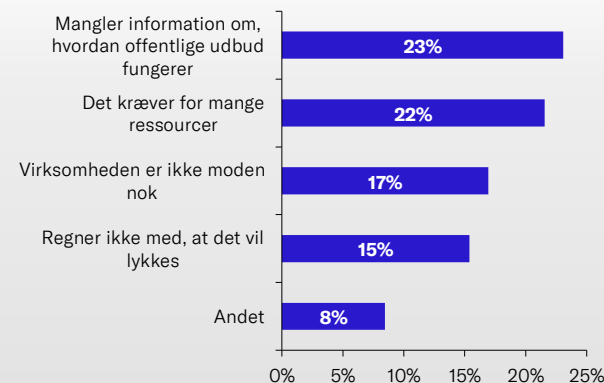
¹ FIU Alm.del - endeligt svar på spørgsmål 287: Svar på FIU spm 287.docx (ft.dk)

Har din virksomhed budt på en udbudsopgave fra det offentlige?



Kilde: Dansk Erhvervs iværksættersurvey, januar/februar 2021.
Note: n = 164. Maksimal stikprøveusikkerhed: +- 6,8 procentpoint.

Hvad afholder din virksomhed fra at byde på et offentligt udbud? Du kan angive flere årsager



Kilde: Dansk Erhvervs iværksættersurvey, januar/februar 2021.
Note: n = 130. Kun iværksættere, der ikke har budt på en udbudsopgave fra det offentlige. Svarkategorierne "Det er ikke relevant for min virksomhed" (47 pct.) og "Ved ikke" (5 pct.) er ikke vist i figuren. Maksimal stikprøveusikkerhed: +- 8,0 procentpoint.