



Lille it-virksomhed med 18 ansatte: "Sådan vinder vi de offentlige udbudsopgaver"

Hvis man er lille og vågen, kan man sagtens hug udbudsopgaver, der tidligere gik til de store firm et enkelt år er der næsten sket en fordobling i antallet af virksomheder under 20 personer, som vinder udbudsopgaver. Her kan du møde en af dem.

2. december 2016 kl. 11.55



NICOLAI
DEVANTIER
Journalist

Hvis du stadig tror, at offentlige it-udbud kun vindes af de store virksomheder med hundredevis af medarbejdere, så tager du fejl.

De mindre danske it-virksomheder er nemlig kommet rigtig godt til fadet.

Virksomheder med 20 til 99 ansatte vandt således ét ud af tre udbud i 2015 mens virksomheder med over 100 ansatte havde en andel på cirka 31 procent.

Men det store spring kommer trinnet længere nede.

Hele 36,9 procent af de offentlige udbud blev i 2015 vundet af virksomheder med under 20 ansatte. Det er næsten en fordobling siden 2014, hvor de vandt 19,2 procent af it-udbuddene.

Det viser en opgørelse fra UdbudsVagten, der indsamler data om offentlige indkøb.

Ændret indstilling

En af de virksomheder, der har haft succes med at vinde offentlige udbud, er it-konsulentvirksomheden Trustworks, som har 18 ansatte og således ikke et stort bagkatalog af jurister, der kan skrive de mange udbudsbesvarelser.

Men alligevel har firmaet vundet flere opgaver, senest et udbud fra Digitaliseringsstyrelsen.

Det er ikke fordi udbudsreglerne er blevet ændret, fortæller Thomas Gammelvind, der er CEO i firmaet.

Det handler om en ændret indstilling hos de offentlige instanser, der udbyder opgaverne.

"Der er en tendens til, at der også udbydes mindre opgaver og konsulenttydelser og ikke kun de store projekter til mange millioner kroner. Det betyder, at virksomheder som vores kan være med i tilbudsgivningen," fortæller han til Computerworld.

Men er det ikke en stor opgave at skrive tilbudsmaterialet? Mange har den opfattelse, at de små firmaer ikke kan være med, fordi de ikke har tid og mulighed for at levere de mange dokumenter.

"Det er en stor opgave, og derfor er det også vigtigt at være fokuseret på at finde de opgaver, der passer til ens kompetencer for at gøre vindermulighederne størst mulige. Men det er ikke ualmindeligt, at vi bruger 200 timer på et tilbud, så det er omfangsrigt."



Thomas Gammelvind er CEO i Trustworks.



Hvad er det så, I kan tilbyde i forhold til de store it-føretagender? Hvordan vinder I opgaverne?

"Det er nok primært to ting: Vi kan fokusere på en opgave, fordi vi er eksperter på netop dette område. Vi kan forholde os kritisk og åbne nye muligheder i en løsning, da vi ikke kører efter en "one size fits all-metode". Desuden har de mindre firmaer nok generelt lavere priser end de store. Men det vi ser, er faktisk en efterspørgsel efter kvalitet fremfor pris," beretter han.

Er prisen ikke altafgørende for at vinde?

"Den er selvfølgelig vigtig, men de offentlige udbud efterspørger i stigende grad dedikerede folk, der kan byde ind med viden på et område. Kvalitet fylder mere og mere. Det er nok dette område, som de små firmaer skal satse på for at vinde," lyder hans vurdering.

Pengene lægges stadig i de store lommer

På trods af at de mindre danske it-firmaer vinder flere og flere udbud, er det stadig de store firmaer, der løser den primære fortjeneste.

Det offentlige købte it for 7,98 milliarder kroner i 2015, og af dem stod de 10 største it-udbydere for de 5,6 milliarder kroner, hvilket svarer til 62 procent af det samlede offentlige it-forbrug, oplyser UdbudsVagten.

Det er et lille fald i forhold til 2014, hvor de 10 største udbydere havde en omsætning på 5,37 milliarder kroner svarende til 66 procent af den samlede omsætning.

Trods flere små leverandører er det altså stadig de store, der sidder på volumen og på størstedelen af pengene.

Og det bliver der næppe lavet om på.

"De store udbud hvor der eksempelvis også er drift eller applikationsvedligehold med, kan vi ikke være med til at vinde. Det er primært de opgaver, hvor kunderne har behov for særlige kompetencer, det vil sige fokuserede opgaver, der vinder," siger Thomas Gammelvind.

It-brancheforeningen IT-Branchen deler hans opfattelse.

"Selvom vi kan se, at der er flere mindre udbydere, der i dag vinder de offentlige udbud, er det stadig de store leverandører, der sidder på størstedelen af den samlede omsætning til det offentlige," siger Lars Andersen formand for det offentlige digitaliseringsudvalg i IT-Branchen.