

DIGITAL PLATTFORM VID UPPHANDLING

*Möjligheter för bygg- och installationsföretag i
samverkan med kommuner*

Britt Borgström

2020-12-06

Innehållsförteckning

Förord	2
Sammanfattning	3
Bakgrund	4
Problematik	
- Upphandlande myndighet	5
- Anbudsgivare	7
Upphandlingsmyndighetens råd	12
<u>visma.com</u> <u>opic.com</u> <u>tendsign.com</u>	14
Svenska Ledargruppen AB	15
Slutsatser	16
Referenser	17

Förord

Initiativet till denna rapport kom upp vid möte mellan Sydöstra Skånes Byggmästareklubb och representanter för kommunerna Ystad, Sjöbo, Tomelilla, Simrishamn och Skurup.

Referensgrupp är Byggmästareklubbens styrelse bestående av;
Marcus Hammarström, Skanska
Kent Eriksson, Keriksson Projektledning
Jonas Edstrand, Knut Edstrands Byggnads AB
Rickard Wollberg, NBI Bygg AB
Gustav Antonsson, Antonssons Mark & Entreprenad AB

Jag vill framföra vårt tack till SBUF som finansiär till denna studie, till Pär Åhman på Byggföretagen för stort stöd och till Carin Stoeckmann för uppmuntran och uppmaning med inspirerande exempel från verkligheten!

Limhamn 2020-12-06
Britt Borgström

Sammanfattning

Flertalet kommuner har vittnat om att de får för få anbud vid upphandlingar enligt Lagen om Offentlig Upphandling och att nya aktörer inte kommer fram. Detta hämmar såväl utveckling, nytänkande och konkurrensen.

Tillfrågade mindre och medelstora bygg- och installationsföretag förklarar sitt svaga intresse med att det innebär ett drygt och tidskrävande arbete att delta i offentliga upphandlingar.

För mindre företag innebär det ofta att en konsult kommer in som hjälp med tillhörande kostnader och/eller ett övertidsarbete för ägare eller medarbetare. Förutsättningarna för att tilldelas ett avtal som kan ge skälig avkastning ses som små.

Dels innehåller ofta förfrågningsunderlaget detaljerade krav både vad gäller utförande men också på personalkompetens och företagets ledningssystem, dels kräver upphandlande organisation mycket detaljerad prissättning och övertagande av ansvarsuppgifter. Tillsammans gör detta eventuell lönsamhet svår och eftersom de detaljerade kraven mycket sällan följs upp, finns alltid risk att "nån annan" hoppar över dem och kan då lägga ett fördelaktigare anbud.

Avsaknad av uppföljning och urvalskriteriet "lägsta pris" innebär därför att man tvekar och i många fall avstår från att delta i upphandlingar.

Att kunna förenkla upphandlingsförfarandet har varit målet med denna rapport.

Bakgrund

I samband med upphandlingar enligt LoU upplever många små och medelstora byggtreprenörer att kraven på formella dokumentation är väldigt omfattande och att det tar förhållandevis stora resurser i anspråk att inför varje nytt anbud sammanställa dokumentationen. Ett annat dilemma är att olika upphandlande enheter bitvis har olika krav på formell dokumentation vilket gör att processen måste anpassas för varje anbud.

Konsekvensen blir att små och medelstora aktörer avstår från att lämna anbud i offentliga upphandling, främst gällande till kommuner och speciellt när det är Ramavtal som ska upphandlas.

I många fall upplevs anbudssumman, som vid ramavtal inte är garanterad, som låg i förhållande till arbetet med att sammanställa nödvändig dokumentation.

Upphandlande enheter upplever i sin tur att det bitvis råder dålig konkurrens då de endast erhåller enstaka eller ett fåtal anbud.

Denna bild bekräftas av företag från Byggföretagen Syds SME-utskott samt även vid träffar med lokala tjänstemän och politiker.

Detta bekräftas också av Konkurrensverkets rapport "Konkurrensen i Sverige 2018" där det genomsnittliga antalet anbud vid offentlig upphandling av bostäder anges till 4,1 vilket var lägre än de 4,6 anbud som är medelvärde för upphandlings-marknaden som helhet.

Problematik - Upphandlande organisation

Offentlig upphandling ska säkerställa att organisationer inom offentlig sektor öppnar upp sina inköp för konkurrens. Detta så att skattemedel används så effektivt som möjligt och företag inom EU kan göra affärer med offentlig sektor på lika villkor.

Upphandlande myndighet har framför allt LOU att förhålla sig till och till de tröskelvärden som finns (2020-01-01)

Varor och tjänster; tröskelvärde	2 197 545 SEK
Varor och tjänster; gräns för direktupphandling	615 312 SEK
Byggtreprenader, tröskelvärde	54 938 615 SEK
Byggtreprenader; gräns för direktupphandling	615 312 SEK

Tröskelvärdet är det belopps värde som avgör vilka regler en upphandling som utgångspunkt ska följa. För att kunna fastställa vilka regler en upphandling ska följa behöver en uppskattning av upphandlingens ekonomiska värde göras. Om upphandlingen överstiger tröskelvärdet gäller de av EU-direktiv styrda förfarandena. Om upphandlingen understiger tröskelvärdet får de nationella förfarandena användas. Värdet på det som ska upphandlas styr därmed vilka upphandlings förfaranden som kan bli aktuella.

Tröskelvärdena är fastställda till nivåer där företag inom EU och EES typiskt sett förväntas vara intresserade av att lägga anbud över nationsgränserna. Tröskelvärdena är vanligtvis giltiga i tvåårs perioder.

De organisationer som ska följa upphandlingslagstiftningen är främst statliga eller kommunala myndigheter beslutande församlingar i en kommun eller en region offentligt styrda organ som de flesta kommunala och en del statliga bolag sammanslutningar av en eller flera myndigheter, församlingar eller offentligt styrda organ.

Upphandlande organisationer måste annonsera alla upphandlingar som inte är direktupphandlingar i annonsdatabas som är registrerad hos Konkurrensverket (från 1 januari 2021). Om upphandlingens värde överstiger det så kallade tröskelvärdet ska den även annonseras i hela EU genom EU:s gemensamma annonsdatabas Tenders Electronics Daily (TED).

Det finns ingen nationell annonsdatabas för upphandlingar som genomförs i Sverige. För den som vill göra affärer med offentlig sektor kan det därför vara en god idé att registrera sig hos flera svenska annonsdatabaser samt att prenumerera på en bevakningstjänst.

Upphandlande organisation ska ge kontraktet till den leverantör som har lämnat det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet utifrån någon av de tre utvärderingsgrunderna: bästa förhållandet mellan pris och kvalitet
kostnad
pris.

Det ska framgå i upphandlings dokumenten vilken utvärderingsgrund som kommer att användas.

Konkurrensverkets rapport "Konkurrensen i Sverige 2018 beskriver att gällande upphandlande part i Sverige så har kommunerna har den största delen av antalet upphandlingar, 69 procent, därefter statliga verksamheter med 19 procent och regioner och landsting med 11 procent. Kommunerna är dock mindre dominerande gällande omsättningen. Antal budgivare per upphandling är i genomsnitt 4,3 stycken, men det finns en nedåtgående trend, t.ex. från 4,6 till 4,1 anbudsgivare för kommuner från 2013 till 2018. Av alla upphandlingar har 41 procent antingen en eller två budgivare

40 % av allmännyttans byggupphandlingar i Sverige vanns av tre bolag. Rapporten konstaterar att: "Relativt få små och medelstora företag (SME) vinner upphandlingar och många upphandlare anser att det är svårt att få in anbud från SME."

För att säkra god konkurrens och möjlighet för upphandlande organisation att sprida uppdragen och få in fler anbud behövs ett nytänkande. Tydlig dialog mellan upphandlande part och potentiella anbudsgivare i tidigt skede kan underlätta förståelsen, men också ett verktyg där uppgifter om tilltänkta entreprenörer finns redovisade. En form av pre-kvalificering där tidigare uppdrag och företagets kvalitetsnivå beträffande personalkompetens, ledningssystem och utförande redovisas, såväl som referenser och ekonomiska förutsättningar. Detta skulle också medföra en betydlig lättnad för upphandlande part att följa upp de kvalitets- och miljömål och övriga parametrar som ingår som krav i upphandlingen.

Helt i linje med Konkurrensverkets rekommendation till upphandlande organisation att underlätta för små och medelstora företag bland annat genom att återanvända formell dokumentation och på så sätt få fördelar för både upphandlare och entreprenör.

Problematik - Anbudsgivare

De transaktionskostnader som det innebär att delta i offentliga upphandlingar utgör ett hinder. Detta innebär kostnader för att behärska regelverk, uppfylla formella krav och redovisa arbetssätt och ledningssystem liksom kostnader för att investera tid och kraft i en affär med ett utfall som är osäkert. Det är dyrt och svårt att delta och kräver i många fall konsulthjälp, vilket ska ställas i relation till möjligheten att vinna en upphandling.

Bland de företag som medvetet avstår från att delta i upphandlingar finns också uppfattningen att pris är det helt dominerande kriteriet och att detta leder till otillräcklig lönsamhet och alltför svaga drivkrafter till att arbeta med kvalitet och utveckling. Upphandlande organisationer lägger också ofta över stora ansvarsområden på utföraren i både små och stora upphandlingar, vilket i många fall uppfattas av anbudsgivaren som att det inte får påverka prissättningen.

För mindre bygg- och installationsföretag med kanske 10-15 anställda finns inte resurser att avvara för att gå in i ett djupgående anbudsförfarande. De projekt som skulle vara mest intressanta är direktupphandling av ramavtal. Då handlas ofta 2-4 anbudsgivare upp, vilka ska finnas tillgängliga för avrop av arbetsinsatser. Upphandlaren förbinder sig dock vanligen inte för att varken använda alla eller att det blir en viss omfattning av uppdrag.

Denna typ av ramavtal för servicejobb är vanliga och förekommer i alla kommuner och här vore det en otroligt stor fördel om underlag för ett avtal i en kommun också kunde gälla i andra kommuner. Problemen vid dessa upphandlingar är också att i anbudet krävs ofta en otroligt detaljerad prissättning ner till ”minsta spik”, alla omkostnader och löner med påslag. Anbudstiden löper sen på tre år.

Ofullständig uppföljning av ställda villkor är också ett problem för anbudsgivare. Om ställda villkor vad gäller kvalitet på det som levereras inte följs upp finns en risk att företag räknar med och agerar efter möjligheten att uppföljning inte sker, och att det innebär en fördel för den som inte uppfyller ställda villkor.

Att som upphandlande myndighet aktivt underlätta deltagande genom transparens och information är alltså uppenbart konkurrensbefrämjande.

Exempel på ställda krav i upphandlingsunderlaget

Ingen ersättning för anbudsgivare. Korrekt ifyllt!
Upphandlaren får avbryta.

AFB.15 Ersättning för anbudsgivning

Kostnader för framtagande av anbud ersätts inte av Beställaren.

AFB.17 Förutsättningar för upphandlingens genomförande

Beställaren förbehåller sig rätten att avbryta upphandlingen om det finns sakligt godtagbara skäl för avbrytande.

AFB.31 Anbuds form och innehåll

Anbud skall huvudsakligen avges på svenska och lämnas **elektroniskt**, via TendSign.

Anbud som inte uppfyller nedan angivna krav på anbudets form och innehåll kan komma att förkastas och därmed inte gå vidare till utvärderingsfasen. Anbud som innehåller avvikelser från ställda krav i form av kommersiella reservationer kan komma att förkastas.

Det åligger anbudsgivaren att se till att anbudet är komplett och innehåller samtliga begärda uppgifter i föreskriven form. Beställaren har ingen skyldighet att begära att ett ofullständigt anbud förtydligas eller kompletteras.

Prisblad skall vara korrekt ifyllt.

Prisbladet skall lämnas in i Excel-format.

Priser skall anges i SEK.

Alla à-priser skall vara kompletta vilket innebär att inga ytterligare påslag får göras på à-priset.

Alla á-priser skall vara ifyllda.

Priser inkluderar samtliga kostnader enligt AB04 kap 6§ 9, pkt. 2, 3, 4, 6, 7 och 8. I arbetskraftskostnader ska resor och traktamenten vara inräknade.

AFB.17 Förutsättningar för upphandlingen

Beställaren har rätt att avbryta upphandlingen vid oförutsedda händelser t.ex ej beviljat bygglov, erforderliga beslut saknas etc.

Beställaren har även rätt att avbryta upphandlingen om beställarens beräknade/budgeterade kostnad överskrider.

Olika nivå på krav gällande kvalitet och miljö.

Krav på anbudsgivaren vad gäller kvalitets- och miljöarbete

Anbudsgivaren ska ha ett kvalitets- och ett miljöledningsarbete.

*Är det möjligt/rimligt
att överlåta allt
byggherreansvar?*

AFD.183 Ansvar för byggarbetsmiljö

Beställaren utser entreprenören till ansvarig för det ansvar som enligt Arbetsmiljöverkets föreskrifter AFS 2009:12, Byggnads- och Anläggningsarbete § 6 åligger byggherren.

AFD.1831 Arbetsmiljöplan

AFD.1832 Byggarbetsmiljösamordnare för planering och projektering (BAS-P)

Entreprenören utses att vara byggarbetsmiljösamordnare för planering och projektering av entreprenaden med de uppgifter som anges i arbetsmiljölagen kap 3 § 7a samt i anslutande föreskrifter.

Den person eller personal som är byggarbetsmiljösamordnare ska ha erforderlig kompetens för dessa arbetsuppgifter.

AFD.1833 Byggarbetsmiljösamordnare för utförande (BAS-U)

Entreprenören utses att vara byggarbetsmiljösamordnare för utförande av entreprenaden med de uppgifter som anges i arbetsmiljölagen kap 3 §§ 7b och 7f samt i anslutande föreskrifter.

Den person eller personal som är byggarbetsmiljösamordnare ska ha erforderlig kompetens för dessa arbetsuppgifter.

AFC.221 Kvalitetsledning

Entreprenören ska ha ett systematiskt arbetssätt för att uppnå rätt kvalitetsnivå. Ett sådant arbetssätt ska styrkas genom tex. certifikat eller beskrivning av arbetssätt.

AFC.222 Miljöledning

Entreprenören ska ha ett systematiskt arbetssätt för att bedriva miljöarbete. Ett sådant arbetssätt ska styrkas genom tex. Certifikat eller beskrivning av arbetssätt.

Frågor förekommer frekvent.

31/2018

FRÅGA JURISTERNA
red@byggindustrin.se

Har du en
Då är du v
den till re

Synnerlig brådska vid offentlig upphandling?

FRÅGA: En upphandlande myndighet har använt sig av ett upphandlingsförfarande utan föregående annonsering för att de påstår att det är synnerlig brådska. Vad innebär det?

SVAR: När en upphandlande myndighet snabbt behöver tillgodose ett behov kan en upphandling genomföras med tillämpning av bestämmelserna om förhandlat förfarande utan föregående annonsering. Detta upphandlingsförfarande utgör ett undantag från huvudregeln om offentliga kontrakt ska annonseras och tillämpas för vissa förutsättningar uppfyllda. För att få rätta förfarandet med visning till synnerlig brådska krävs att den handlingsförfarande.

delse som skapat behovet att upphandla inte har varit möjlig att förutse av den upphandlande myndigheten. Brådskan får exempelvis inte ha uppstått på grund av dålig planering. Vidare ska upphandlingen avse ett behov som gör att de allmänna tidsfristerna inte går att hålla. Slutligen måste det vara absolut nödvändigt att tilldela det aktuella kontraktet. Ett omedelbart behov av mat och boende skulle kunna utgöra en sådan situation då det bedöms som absolut nödvändigt att ett kontrakt tilldelas genom detta upphandlingsförfarande.

Brådskan får exempelvis inte ha uppstått på grund av dålig planering

Är krav på årsomsättning ok vid upphandling?

FRÅGA: Vi är ett mindre byggföretag som skulle vilja lämna anbud i en offentlig upphandling avseende renovering av ett bibliotek. Men i förfrågningsunderlaget ställs krav på en årsomsättning om 50 miljoner, vilket vi inte har. Får kommunen verkligen ställa ett sådant krav?

SVAR: Det beror typiskt sett på värdet av det som upphandlas och skälen för kraven. Kommunen får ställa krav på att en leverantör ska uppfylla vissa kvalifikationer avseende ekonomisk och finansiell ställning. **Detta kan bland annat innefatta krav på viss minsta årsomsättning. Kravet måste dock alltid vara förenligt med de grundläggande principerna (icke-diskriminering, likabehandling, öppenhet, proportionalitet och ömsesidigt erkännande).** För upphandlingar över tröskelvärdet är huvudregeln att ett krav på minsta årsomsättning inte får bestämmas till ett belopp som är mer än två gånger så högt som det uppskattade värdet av upphandlingen. För att kommunen ska få ställa krav på högre årsomsättning krävs i dessa fall att det finns särskilda skäl med hänsyn till byggtjänsternas, tjänsternas eller varornas art.

"Detta kan bland annat innefatta krav på viss minsta årsomsättning."

idiska spörsml
Gunnarsson,
on från
gindustrin.

DINA LEVERANTÖRER

Upphandlingsmyndigheten

www.upphandlingsmyndigheten.se

Klipp från Upphandlingsmyndighetens hemsida som visar myndighetens medvetenhet om problematiken med för omfattande upphandlingar med svårigheter för framför allt mindre anbudsgivare.

Många leverantörer upplever att det är krångligt att lämna anbud till offentlig sektor. En av anledningarna är att upphandlingsdokumenten upplevs som byråkratiska och svåra att förstå. Genom att se till så att de genomgående följer en röd tråd och har ett tydligt och enkelt språk underlättar du för leverantörerna. Upphandlingsdokumenten ska inspirera leverantören att se möjligheten och bli motiverad att delta i anbudsprocessen i den offentliga affären.

- Ha inte för korta anbudstider och förläng dem med hänsyn till helgdagar så att leverantörerna får tillräcklig tid för att utforma ett väl utarbetat anbud. Det kan finnas behov för en leverantör att överväga att gruppera sig och att åberopa annans kapacitet. Ta hänsyn till hur komplicerad upphandlingen ifråga är, eventuellt behov hos leverantören att anlita underleverantörer och hur lång tid leverantörerna kan antas behöva för att utarbeta anbud. Tänk på att tidsfristerna som anges i upphandlingslagstiftningen är minimitider.

Mindre företag har ofta ont om tid och begränsade resurser för att utforma sina anbud i enlighet med myndighetens krav. Utforma därför upphandlingsdokumenten så tydligt och strukturerat som möjligt så att även dessa företag har möjlighet att lämna anbud.

MYNDIGHETEN BÖR ÖVERVÄGA ATT I STÖRRE UTSTRÄCKNING TA EGET ANSVAR FÖR ATT INHÄMTA NÖDVÄNDIG INFORMATION OM ANBUDSGIVARNAS LÄMPLIGHET NÄR DET GÄLLER EKONOMISK STÄLLNING SAMT TEKNISK OCH YRKESMÄSSIG KAPACITET. CHECKLISTOR SOM ANPASSAS TILL DEN AKTUELLA UPPHANDLINGEN KAN VARA LÄMPLIGA ATT ANVÄNDA FÖR KRAV PÅ FORMELL DOKUMENTATION. OM DET ÄR MÖJLIGT, BÖR DOKUMENT SOM EN ANBUDSGIVARE LÄMNAT TILL DEN UPPHANDLANDE MYNDIGHETEN I EN ANNAN UPPHANDLING ÅTERANVÄNDAS, FÖRUTSATT ATT DESSA DOKUMENT FORTFARANDE ÄR GILTIGA OCH RELEVANTA FÖR DEN AKTUELLA UPPHANDLINGEN.

Upphandlingsmyndigheten erbjuder råd och inspiration för att få fler intresserade av att lämna anbud.

Anbudsskola med Upphandlingsmyndigheten

Vad behöver man egentligen tänka på för att lämna anbud i en upphandling? Med vår anbudsskola får du smarta tips och information på hur du kan utvecklas som anbudsgivare. Anbudsskolan är uppdelade i två delar där första delen fokuserar på att hitta upphandlingen, planering inför anbud och hur man lämnar sitt anbud. I del två berättar vi vad som händer efter tilldelningsbeslutet och nästa steg.

Första steget är att ladda ner och gå igenom upphandlingsdokumenten. De laddas ner från elektroniska annonsdatabaser där upphandlande organisationer publicerar sina aktuella upphandlingar. Dokumenten laddas ner kostnadsfritt. Om det är något i upphandlingsdokumenten som är otydligt så tveka inte om att be om ett förtydligande. Ställ en fråga i upphandlingsverktyget till upphandlande organisation. Senast sex dagar innan sista anbudsdag ska den upphandlande organisationen lämna kompletterande upplysningar och svar på dina frågor.

Visma, TendSign, Opic

Visma levererar programvara med utbildning och fortlöpande undervisning för att förenkla och digitalisera affärsprocesser inom såväl privat som offentlig sektor och är ett av Europas ledande programvaruföretag.

Visma erbjuder lösningar för upphandling, både för upphandlare och leverantörer.

Visma TendSign - Sveriges mest använda upphandlingsverktyg.

Visma Opic - för leverantör som vill göra affärer med offentlig sektor.

Visma TendSign - tendsign.com - är Sveriges mest använda upphandlings-verktyg. Här skapar verksamheter och myndigheter helt elektroniska upphandlingar.

Leverantörer svarar på upphandlingen helt elektroniskt i verktyget TendSign Anbud - tendsignanbud.com

Visma Opic hjälper leverantörer/entreprenörer att hitta affärsmöjligheter inom offentlig sektor.

Det är Sveriges mest använda bevakningstjänst med tillgång till alla annonserade svenska upphandlingar.

I Visma Opic - opic.com - publiceras alla offentliga upphandlingar.

Abonnemang kan mot avgift tecknas för fortlöpande information om aktuella upphandlingar för presumtiva anbudsgivare. Här kan bevakningen skräddarsys med avgränsningar för bransch och geografiska lägen.

Svenska ledargruppen AB

www.ledargruppen.se

www.baskontroll.se

Svenska Ledargruppen har ett samarbete med kommunala fastighetsbolag med ett webbaserat system med en databas innehållande ca 500 entreprenörer. Uppdraget är att hjälpa fastighetsbolagen med bedömning av arbetsmiljöarbete och verifiera BAS P/U. Bolaget har i sin databas ca 1500 BAS-personer registrerade.

Syftet är att förenkla och systematisera processen med att rätt kompetens verifieras inklusive stickprovskontroller. Leverantören matar in dokument som styrker rätt kompetens och att rutiner finns dokumenterade. Bolagen som är beställare (byggherrar) kan sedan enkelt se vilka leverantörer som är godkända (verifierade).

Slutsatser

En möjlighet för anbudsgivare att digitalt lämna uppgifter som kan användas i flera upphandlingar såväl inom samma upphandlande organisation som inom andra områden, både tekniskt och geografiskt skulle öka konkurrensen och inbjuda mindre och medelstora företag till dessa processer.

De upphandlingar av ramavtal som förekommer frekvent borde i stora delar innehålla likartade krav på anbudsgivaren. Dessa skulle kunna standardiseras för anbud både inom kommunen och i andra kommuner. En form av pre-kvalificering där anbudsgivaren en gång, med årlig uppdatering, lämnar uppgifter.

De varianter som finns av anbudsfrågor är i många fall olyckliga i detaljkrav som inte är relevanta. Exempel är krav på oskäligt höga årsomsättningar som inte alls är i nivå med anbudets storlek. Exempel är också krav på flera referensobjekt som kanske inte existerar. Dessa krav begränsar också möjligheten för presumtiva anbudsgivare som är nya på marknaden. Även den mängd krav och kontroller som ställs på anbudsgivaren är i många fall överflödiga och då uppföljning sällan sker blir det ett orosmoment som skapar osäkerhet vid prissättningen.

De poster som skulle kunna ingå som en pre-kvalificering är;

- Anbudsgivarens namn och bolagsform
- Årsomsättning
- Personalens kompetens
- Kvalitetsarbete
- Miljöarbete
- Referensobjekt

Även större företag kan dra fördel av denna typ av plattform med för förenklande av anbudsprocesser generellt. Denna tänkta plattform skulle kunna åstadkommas inom ett system typ Vismas eller i ett företag typ Svenska Ledargruppen AB.

Ett anbud skulle bestå av pris och en hänvisning till plattformen. Ett kraftigt förenklat förfarande jämfört med dagens upphandlingar.

Detta skulle stärka konkurrens och utveckling, då erfarenheter inom den upphandlande organisationen skulle underlättas. Jämförelser och överskådligheten blir enklare och bättre. Anbudsgivarens insats i form av tid och pengar skulle minska, vilket i förlängningen gör det mer attraktivt att lämna anbud.

Referenser

- Sydöstra Skåners Byggmästareklubb
- Kommuninformation från Ystad, Simrishamn, Skurup, Tomelilla, Sjöbo och Trelleborg
- Flertalet mindre bygg- installations- plåt- och trädgårdsanläggningsföretag i regionen via telefonintervjuer
- Upphandlingsmyndigheten
- Konkurrens och offentlig förvaltning, Fredrik Andersson
Uppdragsforskningsrapport 2020:2 Konkurrensverket
- Visma, Oscar Axelsson
- Svenska Ledargruppen AB, Jonas Lundberg

Uppgifter har mestadels inhämtats från hemsidor, via e-mail och telefon på grund av rådande pandemi.