

Bilag 3: Analyse af SMV'ers deltagelse i offentlige udbud

Rapport

Konkurrence- og
forbrugerstyrelsen

7/01/2013

EPINION COPENHAGEN

RYESGADE 3F
2200 COPENHAGEN
DENMARK
T: +45 87 30 95 00
E: INFO@EPINION.DK
W: WWW.EPINION.DK

EPINION AARHUS

NORDHAVNSGADE 1-3
8000 AARHUS
DENMARK
T: +45 87 30 95 00
E: INFO@EPINION.DK
W: WWW.EPINION.DK

EPINION SAIGON

11TH FLOOR, DINH LE BUILDING
1 DINH LE STREET, DISTRICT 4, HCMC
VIETNAM
T: +84 8 38 26 89 89
E: OFFICE@EPINION.VN
W: WWW.EPINION.VN

INDHOLD

1.	INDLEDNING	3
1.1	Formål og målgruppe for undersøgelsen	3
1.2	Læsevejledning	3
2.	METODE	4
2.1	Datagrundlag og undersøgelsesperiode	4
2.2	Databerigelse	4
2.3	Frafald og svarprocent	5
3.	ANALYSE	7
3.1	Kortlægning af de undersøgte udbud	7
3.2	Kortlægning Prækvalifikation på offentlige opgaver	9
3.3	Kortlægning bud på offentlige opgaver	11
3.4	Kortlægning af vindere af offentlige opgaver	14
4.	KONKLUSION	17
5.	BILAG	18
5.1	Udbudsformen og SMV'ers bud	19
5.2	Udbudsstørrelse og SMV'ers bud	22
5.3	Fokus på SMV'er i forbindelse med offentlige udbud og SMV'ers bud	25

1. INDLEDNING

1.1 FORMÅL OG MÅLGRUPPE FOR UNDERSØGELSEN

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er ved at udarbejde en analyse af de barrierer, som små og mellemstore virksomheder (SMV'er) oplever i forbindelse med udbud. Arbejdsdefinitionen for SMV'er i denne sammenhæng, er virksomheder med *mindre end 50 ansatte, og hvis årlige omsætning eller samlede årlige balance ikke overstiger 10 mio. €*.

Der mangler i dag viden om, hvor mange danske SMV'er, der byder på og vinder offentlige opgaver. En sådan viden er en forudsætning for at tilrettelægge indsatsen over for SMV'er, så den får mest mulig effekt. Samtidig er muligheden for en kvantificering af udviklingen væsentlig for løbende at kunne vurdere om og i hvilket omfang, der er behov for yderligere initiativer på området.

1.2 LÆSEVEJLEDNING

Rapporten er opbygget i tre overordnede afsnit. Først en metodedel, som gennemgår de metodiske overvejelser, som lægger til grund for analysen og hvilke konsekvenser det har for analysen. Derefter kommer analyseafsnittet.

Analyseafsnittet er igen inddelt i tre underafsnit. I det første underafsnit analyseres udbuddene, som er grundlaget for undersøgelsen. Herefter i afsnit to behandles prækvalifikationen i forbindelse med offentligt udbud. Det tredje underafsnit behandler bud på offentlige udbud mens det sidste underafsnit omhandler vindere af offentlige opgaver. De tre sidste analyseafsnit er bygget op omkring en generel beskrivelse af hvor stor en andel af de involverede virksomheder, som er SMV'er. Herefter opbrydes dette på udbudsformen, udbudsstørrelsen og sidst på, hvorvidt man har haft fokus på SMV'er i forbindelse med udbuddet. Tabellerne for disse opbrud er at finde i bilaget.

Sidst findes en konklusion, som samler op på analysens hovedresultater, og foretager relevante sammenligninger på tværs af analyseafsnittets underafsnit.

2. Metode

2.1 DATAGRUNDLAG OG UNDERSØGELSESPERIODE

Datagrundlaget er udbud.dk, hvor alle offentlige ordregiver skal annoncere indkøb af varer og tjenesteydelser omfattet af tilbudslovens annonceringspligt. For nærmere information om hvilke offentlige opgaver, der er omfattet af udbud.dk, henvises til hjemmesiden.¹

Udbud.dk er en relativ ny udbudsside (1. april 2012), så valget af periode har været en afvejning af flere forhold. For det første har det været et kriterium at arbejde med en så aktuel periode som muligt, for at give så aktuelle resultater, som muligt. For det andet skulle udbuddene i så høj grad, som muligt, være afsluttet. Og sidst er valget af maj måned en konsekvens af et ønske om en repræsentativ måned og for at undgå sommerferieperioden, hvor der erfaringsmæssigt er færre udbud end andre måneder. Desuden ville der være en risiko for, at en større andel af udbuddene ikke var afsluttet.

En anden mulighed var at se på udbud, som alle var afsluttet siden april 2012. Fravalget skyldtes usikkerhed om datakvaliteten, som følge af, at udbud.dk er et nyt initiativ, og det har derfor ikke været sikkert, at alle udbud i perioden har været repræsenteret. Konsekvensen af periodevalget er, at nogle udbud ikke har været afsluttet².

Fra udbud.dk er der hentet oplysninger om alle udbud efter udbudsdirektivet og tilbudsloven i maj måned. Totallisten er på 608 udbud. Dette er fraregnet udbud, som på udbud.dk er oplyst som aflyste.

2.2 DATABERIGELSE

Efter gennemførelse af interview er hver prækvalificeret, bydende og vindende virksomheds CVR-nummer slået op. Der er taget udgangspunkt i virksomhedernes hjemmesider, krak.dk og CVR.dk. For 25 SMV virksomheder har det ikke været muligt at finde CVR-numre. Det drejer sig om

¹ <http://udbud.dk/Pages/Content/About>

² 18 udbud er ikke afsluttet.

virksomheder, hvor den udbudsansvarlige har angivet fx: "Lokal låsesmed", "Auto Vestergaard" og "Fodterapeut Charlotte Ramussen".

Operationalisering af virksomhedstyper herunder SMV'er

Der er lavet et udtræk med antal ansatte mellem 50 og 24.999 eller en samlet balance større end 75 mio. kr. (inklusive dem, der er uoplyste). Dette definerer alle de virksomheder, der er store. Alle virksomheder, der *ikke* kan findes i denne liste er derfor kategoriseret som en SMV. Gruppen af SMV'er er desuden underopdelt i mindre kategorier. Disse kategorier er som følge: 0-4 ansatte, 5-9 ansatte, 10-19 ansatte og 20-49 ansatte. Det har ikke været muligt ud fra data at lave en finere inddeling af den sidste kategori. Det skal bemærkes, at særligt når der er tale om opbrud på antallet af ansatte, så er antallet af observationer i hver celle ofte relativt lavt og resultaterne skal derfor tolkes med forbehold.

Listen er frasorteret offentlige virksomheder og udenlandske virksomheder uden dansk CVR. Kategorien af offentlige virksomheder beskriver offentlige institutioner/afdelinger, hvor det ikke har været muligt at finde et CVR nummer ex. Enheden for brugerundersøgelser Region Hovedstaden. Den sidste kategori af virksomheder er kompagniskaber/konsortium af virksomheder. Altså hvor flere virksomheder er gået sammen om et tilbud. Det har været et ønske fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at denne kategori skulle indgå, men det har ikke været muligt at danne et validt mål for denne virksomhedstype. Det skyldes, at det ikke har været muligt at adskille hvorvidt virksomhederne er i kompagni eller om det skyldes, at man har splittet udbuddet op i flere mindre dele.

2.3 FRAFALD OG SVARPROCENT

Frafaldet er yderst interessant i en undersøgelse, som denne. Modsat almindelige telefoninterview indeholder denne undersøgelse flere steder, hvor respondenter potentielt kan falde fra. For det første er udfordringen med at få adgang til de rette respondenter og få dem til at deltage. Dette frafald er forsøgt mindsket ved, at alle kontaktpersoner har fået op til seks opkald. Svarer man ikke få et af de seks opkald, kategorieres de som et frafald.

Undersøgelsen er desuden krævende, da det er lang tid siden, at udbuddene er gennemført og derfor noget tid siden respondenterne sidst har arbejdet med sagen. Vi taler altså her om et hukommelsesproblem. I de tilfælde er der lavet en aftale om et genopkalds tidspunkt således, at der har været mulighed for at sætte sig ind i sagen igen. Dog er der stadig tilfælde, hvor data ikke er komplette pga. manglende hukommelse.

Sidst er der også tilfælde hvor respondenter har været igennem et meget omfattende spørgeskema. Dette skyldes, at nogle kontaktpersoner er registreret med mange udbud og dermed er blevet bedt om at gå gennem spørgeskemaet indtil flere gange. Frafaldet vil blive nærmere belyst nedenfor.

For de 355 udbud, som er indeholdt i analysen har hver kontaktperson skullet svare på 1,45 udbud i gennemsnit. For de udbud, hvor respondenterne ikke har ønsket at deltage, har de i gennemsnit skullet besvare 4,35 udbud. Altså er der en sammenhæng mellem deltagervillighed og antallet af udbud de har skulle forholde sig til. I alt er der 80 udbud, hvor svarpersonerne ikke har ønsket at deltage.

Den totale ringeliste har været på 430 respondenter. Af dem har der været kontakt til 300. Af de 300 respondenter er der 93 %, der har ønsket at deltage i det første udbud. Herefter falder deltagelsen (Tabel 7 i bilag). Potentielt har det været muligt at få oplysninger om 608 udbud, hvoraf indeværende rapport behandler 355 udbud. Altså en totalsvarprocent på 58 %.

For at få så stort et datagrundlag som muligt, er alle udbud med. Der er således respondenter som har angivet, at de gerne vil deltage, men senere hen har de så sagt, at de ikke kan oplyse vinderen, da udbuddet ikke er afsluttet på tidspunktet for dataindsamlingen. Dette valg er truffet, da disse udbud stadig giver relevant information om de prækvalificerede virksomheder og hvilke virksomheder, der har budt. I alt er der tale om 18 udbud, hvor svarpersonen har ønsket at deltage, men ikke har kunnet oplyse hvilke virksomheder, som har vundet, da udbuddet ikke er afsluttet.

3. Analyse

3.1 KORTLÆGNING AF DE UNDERSØGTE UDBUD

Af de 355 udbud, som indgår i rapporten, er 22 % 'annonceringer efter tilbudsloven'. For 53 % af alle udbud har der været anvendt almindeligt offentlige udbud, og er dermed den hyppigst forekommende udbudsproces, men 12 % er begrænset udbud og 3 % udbud efter forhandling. 68 % af de undersøgte udbud er det man kalder EU-udbud. Dette indbefatter alle offentlige udbud, alle begrænsede udbud og alle udbud efter forhandling.

5 % har ikke været mulige at kategorisere, mens respondenterne ikke har ønsket at oplyse udbudsformen i 5 % af tilfældene (Tabel 1)

Tabel 1: Hvilken udbudsproces er der blevet anvendt?

Udbudstype	Antal udbud	Andel af udbudene
Annoncering	79	22 %
Offentligt udbud	188	53 %
Begrænset udbud	44	12 %
Udbud efter forhandling	11	3 %
<i>EU-udbud*</i>	<i>243</i>	<i>68 %</i>
Ingen af ovenstående	17	5 %
Ønsker ikke at oplyse	16	5 %
Samlet antal	355	100 %

Note: Der er ikke decideret spurgt ind til udbudsformen 'konkurrencepræget dialog'.

*EU-udbud dækker over Offentligt udbud, Begrænset udbud og Udbud efter forhandling. Kategorien er derfor en delsummering.

Udbuddenes størrelse varierer, når man kigger på prisen for opgaverne. 28 % koster over 5 mio. kr., hvilket er den hyppigst forekommende udbudsstørrelse. Herefter følger 17 % udbuddene, som koster mellem ½ og en mio. kr. 18 % af udbuddene koster mellem en og to mio. kr., hvilket er den tredje hyppigste størrelse af udbud i denne undersøgelse. 12 % ved ikke, hvor stor opgaven har været (Tabel 2)

Tabel 2: Hvad er prisen for opgaven?

	Antal udbud	Andel af udbudene
0 – 499.999 kr.	25	7 %
500.000 – 999.999 kr.	59	17 %
1.000.000 – 1.999.999 kr.	64	18 %
2.000.000 - 2.999.999 kr.	29	8 %
3.000.000 – 3.999.999 kr.	19	5 %
4.000.000 – 4.999.999 kr.	15	4 %
5.000.000 eller derover	101	28 %
Ved ikke	43	12 %
I alt	355	100 %

I 26 % af de undersøgte udbud har man ikke haft fokus på SMV'er. I sammenlagt halvdelen af udbuddene angiver den udbudsansvarlige, at de i udbuddet har haft særlig fokus på SMV'er. I 23 % af alle udbud har man desuden haft meget stor fokus på SMV'erne (Tabel 3).

Tabel 3: I hvilken grad vurderer du, at I har haft særligt fokus på små- og mellemstore virksomheder i forbindelse med forberedelsen af udbuddet?

	Antal udbud	Andel af udbudene
Slet ikke	94	26 %
I lav grad	43	12 %
I nogen grad	63	18 %
I høj grad	55	15 %
I meget høj grad	82	23 %
Ved ikke	3	1 %
Vil ikke oplyse	15	4 %
I alt	355	100 %

3.2 KORTLÆGNING PRÆKVALIFIKATION PÅ OFFENTLIGE OPGAVER

Der er i alt 49 udbud hvortil der er anvendt prækvalifikation. Dette kan enten være en annoncering, hvortil der er anvendt prækvalifikation, eller også kan der være tale om begrænset udbud. Der har været anvendt prækvalificering i forbindelse med fem af de 79 annonceringsudbud, mens der er 44 begrænsede udbud. For ti af udbuddene har den udbudsansvarlige ikke ønsket at oplyse de prækvalificerede virksomheder.

43 % af de prækvalificerede virksomheder er SMV'er, mens 47 % er store virksomheder. Endeligt er der 9 % af de prækvalificerede virksomheder, der er udenlandske. I alt er 172 virksomheder blevet prækvalificerede til udbud, hvor der er anvendt prækvalificering. Den største gruppe af SMV'er er gruppen med 0-4 ansatte. Denne gruppe udgør 26 % af alle prækvalificerede. Herefter følger gruppen med 20-49 ansatte, som udgør 10 % af alle prækvalificerede.

Tabel 4: Oversigt over prækvalificerede virksomheder.

Typen af virksomheder	Antal prækvalificerede	Andel af alle prækvalificerede
SMV'er (0-49 ansatte)	74	43 %
0-4 ansatte	45	26 %
5-9 ansatte	4	2 %
10-19 ansatte	7	4 %
20-49 ansatte	18	10 %
Store virksomheder	81	47 %
Udenlandske	16	9 %
Offentlige	0	0 %
Kompagni	1	1 %
Samlet antal	172	100 %

Note: Tallene er baseret på 39 udbud, hvor respondenterne har ønsket at angive virksomheder.

Udbudsform:

62 % af de virksomheder, som er blevet prækvalificeret gennem annoncering, er SMV'er, mens dette tal er på 42 %, hvis prækvalifikationen har taget form som et begrænset udbud. Det skal imidlertid bemærkes, at der kun er 79 udbud, som er foregået med annoncering, hvoraf der kun har været prækvalifikation i forbindelse med 5 udbud. Af de 13 virksomheder, der er prækvalificeret i forbindelse med en annoncering er 38 % af disse SMV'er med en størrelse på 0-4 ansatte. Det er dermed den største gruppe af prækvalificerede SMV'er. Når det gælder den begrænsede udbudsform er det tilsvarende tal for den mindste gruppe af SMV'er 25 % af alle prækvalificerede (Tabel 8 i bilag).

Udbudsstørrelse:

SMV'er bliver i større grad prækvalificerede på mindre offentlige opgaver end store virksomheder. SMV'er er således blevet prækvalificeret på 67 % af de offentlige opgaver, som koster mellem 0 og en ½ mio. kr. Andelen af SMV'er, der er blevet prækvalificeret på offentlige opgaver er aftagende med opgavestørrelsen. På de opgaver, som koster over 5 mio. kr. er 30 % af de prækvalificerede

virksomheder SMV'er. Underopdelingen af SMV'erne i mindre grupper afslører, at der ikke er den store forskel. Jo større udbuddene er, des lavere er andelen af SMV'er, der bliver prækvalificeret. Der er en større andel (23 %) af de små SMV'er med mellem nul og fire ansatte, som bliver prækvalificeret på store opgaver, end større virksomheder. Dette skal imidlertid tolkes varsomt, da der kun er 3 store udbud (over 5 mio.) med prækvalifikation (Tabel 11 i bilag). **Fokus på SMV'er:**

Der er en sammenhæng mellem fokus på SMV'er i forbindelse med udbudsprocessen og hvor stor en andel af de prækvalificerede virksomheder, der er SMV'er. For de udbud, hvor man slet ikke har haft fokus på SMV'er, er 37 % af de prækvalificerede virksomheder SMV'er. Andelen af prækvalificeret SMV'er er højere for de udbud, hvor man har meget stor fokus på SMV'er. Her er andelen af prækvalificerede SMV'er på 61 % af alle de prækvalificerede virksomheder. I de udbud, hvor der har været mindst fokus på SMV'er er andelen af helt små prækvalificerede virksomheder (0-4 ansatte) på 24 %, mens dette stiger til 33 %, når der er meget fokus på SMV'er. Det skal igen tolkes lidt varsomt, da antallet af udbud og antallet af virksomheder, som har budt er ret lavt (Tabel 14 i bilag).

3.3 KORTLÆGNING BUD PÅ OFFENTLIGE OPGAVER

Til spørgsmålet om, hvor mange virksomheder, som har budt på opgaven, er der et stort spænd. Det går fra, at ingen virksomheder har budt på opgaven op til at der er modtaget 40 tilbud i et enkelt tilfælde. Ud af de 355 udbud er der 334 kontaktpersoner, som har svaret på spørgsmålet om hvor mange bud, der har været på udbuddet. Der er 5 der 'ikke ved', hvor mange bud, der har været, mens 16 ikke ønsker at besvare spørgsmålet. For de 334 udbud, der er besvaret, er der i alt indkommet lige under 1700 bud. Dette svarer til, at der i gennemsnit er 4,8 bud pr. udbud. Ud fra dette spørgsmål er det imidlertid ikke muligt at identificere virksomhederne.

Når vi indsnævrer spørgsmålet med henblik på at få respondenterne til at sætte navn på virksomhederne, som har deltaget i udbuddet, falder svarprocenten en smule. Der er således 51 udbud, hvor respondenter ikke ved, hvem der har budt og for 53 udbud har respondenter ikke ønsket at svare. Dette kan skyldes flere årsager. En af forklaringerne er, at omfanget af indkomne tilbud er så stor, at man enten ikke kan huske navne på alle tilbudsgivere eller at man ikke gider oplyse tilbudsgivere da det er besværligt. For de udbud, hvor respondenter ikke ønsker at opgive virksomhedsnavnene, har der i gennemsnit været 6,4 tilbud. Derudover er der nogle få respondenter, som angiver, at de ikke må oplyse det.

Tilbage er der 251 udbud, hvor respondenterne har ønsket at oplyse om tilbudsgivere. I den gruppe af udbud har der været 1026 tilbud i alt, hvilket svarer til, at der været 4,1 tilbud pr. udbud. Imidlertid har respondenterne ikke altid kunnet nævne alle navnene. I alt er der 179 virksomheder, som det ikke har været muligt at identificere, da respondenterne ikke har kunnet huske alle virksomhedsnavne.

49 % af de virksomheder, som har budt på opgaver er SMV'er. 44 % af virksomhederne er store virksomheder og 6 % af virksomhederne er udenlandske virksomheder (Tabel 5). Det må formodes,

at en større andel af de 179 virksomheder, som respondenterne ikke har oplyst navne på, vil være SMV'er. De 49 % er således et konservativt estimat af hvor mange SMV'er, som har budt på offentlige opgaver. De mindste SMV'er med 0-4 ansatte står for 27 af alle bud, mens gruppen af SMV'er med 20-49 ansatte står for 10 % af alle bud.

Tabel 5: Oversigt over virksomheder, der har budt på udbud.

Typen af virksomheder	Antal virksomheder, der har budt	Andel virksomheder, der har budt
SMV'er	417	49 %
0-4 ansatte	227	27 %
5-9 ansatte	57	7 %
10-19 ansatte	47	6 %
20-49 ansatte	86	10 %
Store virksomheder	376	44 %
Udenlandske	48	6 %
Offentlige	4	0 %
Kompagni	2	0 %
Samlet antal	847	0 %

Note: Tabellen baserer sig på de udbud, hvor respondenterne har oplyst virksomhedsnavnene. I alt er der 179 virksomheder, som respondenterne ikke har kunnet huske. Dette baserer sig på 251 udbud, hvor respondenterne har angivet en eller flere af de bydende virksomheder.

Udbudsformen

Når man opdeler de bydende virksomheder på udbudsform, viser det sig at 58 % af de bydende virksomheder er SMV'er, når der er tale om annoncering. For de øvrige udbudsformer (Offentligt udbud, begrænset udbud og udbud efter forhandling) er andelen af bydende SMV'er på under 50 %. For den hyppigst anvendte udbudsform, offentligt udbud, er det således 48 % af de bydende virksomheder, som er SMV'er. 47 % af virksomhederne, som har budt på EU-udbud er SMV'er, mens 46 % er store virksomheder.

31 % af de bydende virksomheder er SMV'er med 0-4 ansatte når udbudsformen er annoncering. For de øvrige udbudsformer er der ikke den store forskel på andelen af SMV'er med 0-4 ansatte, der byder på udbud. Her er andelen omkring 25 % af alle bud. For de øvrige SMV'er er der ikke den store forskel på udbudsformen og andelen af SMV'er, der byder (Tabel 9 i bilag).

Udbudsstørrelse:

Den største andel af bydende SMV'er finder man i de mindste udbudsstørrelser. 65 % af virksomheder, som har budt på opgaver med en pris på op til ½ mio. kr., er SMV'er. For udbuddene mellem ½ mio. kr. og op til 5 mio. kr. er mellem 62 % og 53 % af de bydende virksomheder SMV'er. Udbud, der befinder sig i intervallet på over 5 mio. kr., er andelen af SMV'er, der byder på udbuddene, nede på 31 %. Tendensen er den samme mellem de forskellige størrelser af SMV'er. Indenfor alle de fire grupper er andelen relativt stabil indtil udbuddene har en størrelse på over fire-fem mio. (Tabel 12 i bilag).

Fokus på SMV'er

Andelen af bydende virksomheder, som er SMV'er er på 37 % for de udbud, hvor man slet ikke har haft fokus på SMV'er. For de udbud, hvor man i høj grad har haft fokus på SMV'er, er andelen på 63 %. Når udbyderne i moderat grad (Lav grad til høj grad) har haft fokus på SMV'er er halvdelen af de bydende virksomheder SMV'er. Det er særligt de mindste SMV'er med 0-4 ansatte, som driver denne forskel. Således er andelen af SMV'er med 0-4 ansatte, som byder på udbud på 20 % af alle de bydende virksomheder, når der er tale om udbud, hvor der slet ikke er fokus på SMV'er. Når udbyderne har stort fokus på SMV'er denne andel på 35 %. For de øvrige SMV'er er denne tendens ikke så tydelig. For de største SMV'er med mellem 20 og 49 ansatte lader det til, at fokus på SMV'er ikke betyder det store for, hvor stor en andel, der byder. Således er den største andel på 15 %, der byder i denne gruppe, når der i nogen grad er fokus på SMV'er. Ved høj eller lavt fokus på SMV'er er andelen af SMV'er med mellem 20 og 49 ansatte, som byder på 9 % (Tabel 15 i bilag).

3.4 KORTLÆGNING AF VINDERE AF OFFENTLIGE OPGAVER

Der er flere af kontaktpersonerne, som har ønsket at angive vinderen af udbuddet. Det er sket for ialt 295 udbud. For 38 udbud ved respondenterne ikke hvem, der har vundet udbuddet. Dette kan skyldes, at de ikke har fået afsluttet udbuddet på undersøgelsestidspunktet. Derudover er der 22 udbud, hvor respondenterne ikke ønsker at svare.

47 % af de vindende virksomheder er SMV'er, mens 44 % af virksomhederne er store virksomheder. 8 % af virksomhederne er udenlandske. Omkring halvdelen af de vindende SMV'er har mellem nul og fire ansatte, og de udgør 24 % af alle vindende virksomheder. 11 % af de vindende virksomheder er SMV'er med mellem 20 og 49 ansatte. Tabel 6: Oversigt over vindende virksomheder.

Typer af virksomheder	Antal vindende virksomheder	Andel vindende virksomheder
SMV'er	177	47 %
0-4 ansatte	91	24 %
5-9 ansatte	29	8 %
10-19 ansatte	17	5 %

20-49 ansatte	40	11 %
Store virksomheder	166	44 %
Udenlandske	30	8 %
Offentlige	1	0 %
Kompagni	1	0 %
Samlet antal	378	100 %

Note: Tallene er baseret på 295 udbud, hvor respondenterne har ønsket at angive virksomheder.

Udbudsformen:

For de udbud, hvor der har været anvendt annoncering, er 58 % af de vindende virksomheder SMV'er. Når der anvendes offentligt udbud, ligger andelen af SMV'er blandt de vindende virksomheder på 47 %. For de to øvrige kategorier er antallet af virksomheder lille og data er derfor behæftet med en vis usikkerhed. Andelen af SMV'er, som vinder, er på 35 % for begrænset udbud, mens den for udbud efter forhandling er på 30 %. Andelen af SMV'er, der vinder EU-udbud er på 45 %. Bryder man gruppen af SMV'er op på mindre virksomhedsstørrelser så viser det sig, at udbudsformen ikke har betydning for andelen af SMV'er med mellem 20 og 49 ansatte, der vinder. Hvad enten udbudsformen er annoncering, offentligt udbud eller begrænset udbud, så er andelen af virksomheder med mellem 20 og 49 ansatte, som vinder offentlige opgaver på 11-12 % af alle virksomheder, der har vundet. De mindste virksomheder vinder i større grad udbud, hvor der har været anvendt annoncering eller offentligt udbud end opgaver, hvor der har været anvendt andre udbudsformer. Andelen af SMV'er med mellem nul og fire ansatte, som vinder offentlige opgaver er på 28 % og 26 % for henholdsvis annoncering og offentligt udbud. Modsat er de tilsvarende tal for begrænset udbud på 14 % af alle virksomheder, mens det for udbud efter forhandling drejer sig om 20 % af de vindende virksomheder, som er SMV'er med mellem nul og fire ansatte (Tabel 10 i bilag).

Udbudsstørrelse:

For de mindste udbud med en værdi under ½ mio. kr., er 65 % af vinderne SMV'er. Dette er nogenlunde stabilt ind til en pris på 4 mio. kr. Herefter falder andelen af vindere, som er SMV'er, til 50 % for udbud med en pris på mellem 4 og 5 mio. kr. De største udbud på over 5 mio. kr. er vinderne i 30 % af tilfældene SMV'er. Når gruppen af SMV'er opdeles i flere kategorier finder vi det samme billede med undtagelse af den største kategori af SMV'er. Her er der næsten en omvendt sammenhæng. For udbud med en værdi på under en million kr., så vinder de største SMV'er med mellem 20 og 49 ansatte mellem 9 og 11 % af udbuddene. For de udbud med en værdi på mellem fire millioner og fem millioner kr., så vindes 29 % af udbuddene af virksomheder med mellem 20 og

49 ansatte. Tendensen forsætter ikke ved de største udbud. Tværtimod, så falder andelen af virksomheder med mellem 20 og 49 virksomheder, som vinder til 6 % (Tabel 13 i bilag).

Fokus på SMV'er:

28 % af udbudsvinderne er SMV'er, når der slet ikke har været fokus på SMV'er i forbindelse med udbudsprocessen. Denne andel er mellem 42 % og 55 %, når der er tale om et moderat fokus på SMV'er (lav og høj grad). For de udbud, hvor man har haft meget fokus på SMV'er er andelen af vindere, som er SMV'er, på 66 %. De mindste SMV'er (mellem nul og fire ansatte) er dem, der får mest ud af fokus på SMV'er i udbudsprocessen. Således er 15 % af vinderne SMV'er med mellem nul og fire ansatte, når der slet ikke har været fokus på SMV'er, mens den tilsvarende andel er på 35 %, når der er meget stort fokus på SMV'er. Den samme tendens gælder for de øvrige virksomhedsstørrelser, men her er sammenhængen mindre markant (Tabel 16 i bilag).

4. Konklusion

Lidt under halvdelen af virksomhederne er involveret i offentlige udbud er SMV'er. For prækvalifikation er andelen på 43 %, for konkrete tilbud er andelen på 49 % og for vindere af et udbud ligger andelen af SMV'er på 47 %. Der er ikke den store forskel mellem hvor mange SMV'er, der byder på offentlige udbud og hvor mange der vinder. Andelen af SMV'er i Danmark ud af alle virksomheder er på 97,3 % jf. den anvendte definition af SMV'er³.

Det spørgsmål, hvor der er den største forskel mellem grupperne, er spørgsmålet om, hvorvidt der har været fokus på SMV'er i forbindelse med udbuddet. Dette gælder for alle faserne af udbuddet både prækvalifikationen, bud på opgaven og vindere af opgaven. Det lader således til at et stærkt fokus på SMV'er kan øge andelen af involverede SMV'er.

Størrelsen af udbuddet har også en betydning for andelen af SMV'er. Ikke overraskende er der for store udbud en lavere andel af bydende og vindende virksomheder, der er SMV'er. Det er imidlertid kun de største udbud med en værdi over 5 mio., hvor andelen af SMV'er, der byder og vinder, er markant lavere. Knækket er tydeligst for vindende virksomheder, mens knækket i andelen, der byder på offentlige udbud er mere jævnt aftagende med udbudsstørrelsen.

³ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2012/denmark_da.pdf

5. Bilag

Tabel 7: Oversigt over respondenternes svar og antallet af udbud respondenterne skulle besvare (Kun respondenter, der er opnået kontakt til)

	1. udbud	2. udbud	3. udbud	4. udbud	5. udbud	6. udbud	7. udbud	8. udbud
Ønsker ikke at give oplysninger om dette udbud	2%	18%	18%	29%	38%	40%	33%	50%
Udbuddet er en ændring til et tidligere udbud	0%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Udbuddet er aflyst	3%	0%	0%	7%	0%	0%	0%	0%
Udbuddet er endnu ikke afsluttet	3%	10%	14%	7%	13%	20%	33%	0%
Ønsker at deltage	93%	70%	68%	57%	50%	40%	33%	50%
I alt	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Antal udbud vi er kommet i kontakt med	300	60	28	14	8	5	3	1
Antal udbud som har ønsket at deltage	278	42	19	8	4	2	1	1

5.1 UDBUDSFORMEN OG SMV'ERS BUD

Tabel 8: Andel prækvalificerede virksomheder fordelt udbudsformen (Antal)

Typer af virksomheder	Annoncering	Begrænset udbud
SMV'er	62 % (8)	42 % (66)
0-4 ansatte	38 % (5)	25 % (40)
5-9 ansatte	0 % (0)	3 % (4)
10-19 ansatte	8 % (1)	4 % (6)
20-49 ansatte	15 % (2)	10 % (16)
Store virksomheder	38 % (5)	48 % (76)
Udenlandske	0 % (0)	10 % (16)
Offentlige	0 % (0)	0 % (0)
Kompagni	0 % (0)	1 % (1)
Total	100 % (13)	100 % (159)

Tabel 9: Andel virksomheder, som har budt på udbud, fordelt på udbudsform (Antal)

Typer af virksomheder	Annoncering	Offentligt udbud	Begrænset udbud	Udbud efter forhandling	EU-Udbud*	Ingen af ovenstående	Ønsker ikke at oplyse
SMV'er	58 % (119)	48 % (236)	44 % (45)	47 % (9)	47 % (290)	33 % (8)	- (0)
0-4 ansatte	31 % (64)	26 % (129)	24 % (24)	26 % (5)	26 % (158)	21 % (5)	- (0)
5-9 ansatte	9 % (18)	7 % (35)	2 % (2)	0 % (0)	6 % (37)	8 % (2)	- (0)
10-19 ansatte	6 % (12)	5 % (26)	6 % (6)	11 % (2)	6 % (34)	4 % (1)	- (0)
20-49 ansatte	12 % (25)	9 % (46)	13 % (13)	11 % (2)	10 % (61)	0 % (0)	- (0)
Store virksomheder	41 % (84)	45 % (224)	49 % (50)	37 % (7)	46 % (281)	46 % (11)	- (0)
Udenlandske	1 % (3)	7 % (33)	6 % (6)	16 % (3)	7 % (42)	13 % (3)	- (0)
Offentlige	0 % (0)	0 % (2)	0 % (0)	0 % (0)	0 (0)	8 % (2)	- (0)
Kompagni	0 % (0)	0 % (1)	1 % (1)	0 % (0)	0 (0)	0 % (0)	- (0)
Total	100 % (206)	100 % (496)	100 % (102)	100 % (19)	100 % (617)	100 % (24)	- (0)

Note: Der er ikke decideret spurgt ind til udbudsformen ' konkurrencepræget dialog'.

*EU-udbud dækker over Offentligt udbud, Begrænset udbud og Udbud efter forhandling. Kategorien er derfor en delsummering.

Tabel 10: Andel vindende virksomheder fordelt på udbudsformen (Antal)

Typen af virksomheder	Annoncering	Offentligt udbud	Begrænset udbud	Udbud efter forhandling	EU-Udbud*	Ingen af ovenstående	Ønsker ikke at oplyse
SMV'er	58 % (46)	47 % (103)	35 % (15)	30 % (3)	45 % (121)	44 % (8)	33 % (2)
0-4 ansatte	28 % (22)	26 % (56)	14 % (6)	20 % (2)	24 % (64)	22 % (4)	17 % (1)
5-9 ansatte	11 % (9)	7 % (15)	7 % (3)	0 % (0)	7 % (18)	11 % (2)	0 % (0)
10-19 ansatte	8 % (6)	4 % (9)	2 % (1)	10 % (1)	4 % (11)	0 % (0)	0 % (0)
20-49 ansatte	11 % (9)	11 % (23)	12 % (5)	0 % (0)	10 % (28)	11 % (2)	17 % (1)
Store virksomheder	40 % (32)	45 % (98)	56 % (24)	30 % (3)	46 % (126)	28 % (5)	67 % (4)
Udenlandske	3 % (2)	7 % (16)	9 % (4)	40 % (4)	9 % (24)	22 % (4)	0 % (0)
Offentlige	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 (0)	6 % (1)	0 % (0)
Kompagni	0 % (0)	0 % (1)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (1)	0 % (0)	0 % (0)
Samlet antal	100 % (80)	100 % (218)	100 % (43)	100 % (10)	100 % (271)	100 % (18)	100 % (6)

Note: Der er ikke decideret spurgt ind til udbudsformen 'konkurrencepræget dialog'.

*EU-udbud dækker over Offentligt udbud, Begrænset udbud og Udbud efter forhandling. Kategorien er derfor en delsummering.

5.2 UDBUDSSTØRRELSE OG SMV'ERS BUD

Tabel 11: Antal prækvalificerede virksomheder fordelt på udbudsstørrelse i kr.

Typer af virksomheder	0 – 499.999	500.000 – 999.999	1.000.000 – 1.999.999	2.000.000 – 2.999.999	3.000.000 – 3.999.999	4.000.000 – 4.999.999	5.000.000 eller derover	Ved ikke
SMV'er	67 % (4)	72 % (21)	59 % (10)	26 % (5)	54 % (7)	44 % (4)	30 % (22)	17 % (1)
0-4 ansatte	50 % (3)	48 % (14)	18 % (3)	16 % (3)	15 % (2)	33 % (3)	23 % (17)	0 % (0)
5-9 ansatte	0 % (0)	3 % (1)	12 % (2)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	1 % (1)	0 % (0)
10-19 ansatte	0 % (0)	3 % (1)	12 % (2)	5 % (1)	8 % (1)	0 % (0)	3 % (2)	0 % (0)
20-49 ansatte	17 % (1)	17 % (5)	18 % (3)	5 % (1)	31 % (4)	11 % (1)	3 % (2)	17 % (1)
Store virksomheder	33 % (2)	28 % (8)	18 % (3)	63 % (12)	38 % (5)	56 % (5)	56 % (41)	83 % (5)
Udenlandske	0 % (0)	0 % (0)	24 % (4)	11 % (2)	8 % (1)	0 % (0)	12 % (9)	0 % (0)
Offentlige	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)
Kompagni	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	1 % (1)	0 % (0)
Samlet antal	100 % (6)	100 % (29)	100 % (17)	100 % (19)	100 % (13)	100 % (9)	100 % (73)	100 % (6)

Tabel 12: Andel virksomheder, som har budt på udbud, fordelt på udbudsstørrelse (Antal)

Typer af virksomheder	0 – 499.999	500.000 – 999.999	1.000.000 – 1.999.999	2.000.000 – 2.999.999	3.000.000 – 3.999.999	4.000.000 – 4.999.999	5.000.000 eller derover	Ved ikke
SMV'er	65 % (35)	57 % (86)	62 % (109)	57 % (47)	56 % (23)	53 % (21)	31 % (82)	37 % (14)
0-4 ansatte	28 % (15)	35 % (53)	29 % (51)	34 % (28)	24 % (10)	28 % (11)	20 % (52)	18 % (7)
5-9 ansatte	7 % (4)	10 % (15)	7 % (13)	10 % (8)	7 % (3)	8 % (3)	4 % (10)	3 % (1)
10-19 ansatte	11 % (6)	3 % (4)	10 % (18)	5 % (4)	7 % (3)	3 % (1)	3 % (8)	8 % (3)
20-49 ansatte	19 % (10)	9 % (14)	15 % (27)	9 % (7)	17 % (7)	15 % (6)	5 % (12)	8 % (3)
Store virksomheder	35 % (19)	41 % (62)	34 % (61)	35 % (29)	39 % (16)	35 % (18)	60 % (158)	34 % (13)
Udenlandske	0 % (0)	1 % (2)	4 % (7)	7 % (6)	5 % (2)	5 % (1)	8 % (20)	26 % (10)
Offentlige	0 % (0)	1 % (1)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	1 % (2)	3 % (1)
Kompagni	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	1 % (2)	0 % (0)
Samlet antal	100 % (54)	100 % (151)	100 % (177)	100 % (82)	100 % (41)	100 % (40)	100 % (264)	100 % (38)

Tabel 13: Andel vindende virksomheder fordelt på udbudsstørrelse (Antal)

Typer af virksomheder	0 – 499.999	500.000 – 999.999	1.000.000 – 1.999.999	2.000.000 – 2.999.999	3.000.000 – 3.999.999	4.000.000 – 4.999.999	5.000.000 eller derover	Ved ikke
SMV'er	65 % (15)	60 % (32)	64 % (53)	55 % (17)	60 % (15)	50 % (7)	30 % (36)	8 % (2)
0-4 ansatte	35 % (8)	28 % (15)	30 % (25)	35 % (11)	28 % (7)	14 % (2)	18 % (22)	4 % (1)
5-9 ansatte	4 % (1)	17 % (9)	10 % (8)	6 % (2)	12 % (3)	7 % (1)	4 % (5)	0 % (0)
10-19 ansatte	17 % (4)	4 % (2)	7 % (6)	0 % (2)	8 % (2)	0 % (0)	2 % (2)	4 % (1)
20-49 ansatte	9 % (2)	11 % (6)	17 % (14)	13 % (4)	12 % (3)	29 % (4)	6 % (7)	0 % (0)
Store virksomheder	35 % (8)	36 % (19)	28 % (23)	35 % (11)	32 % (8)	36 % (5)	66 % (81)	46 % (11)
Udenlandske	0 % (0)	4 % (2)	8 % (7)	10 % (3)	8 % (2)	14 % (2)	3 % (4)	42 % (10)
Offentlige	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	4 % (1)
Kompagni	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	1 % (1)	0 % (0)
Samlet antal	100 % (23)	100 % (53)	100 % (83)	100 % (31)	100 % (25)	100 % (14)	100 % (122)	100 % (24)

5.3 FOKUS PÅ SMV'ER I FORBINDELSE MED OFFENTLIGE UDBUD OG SMV'ERS BUD

Tabel 14: Andel prækvalificerede virksomheder fordelt på fokus på SMV'er (Antal)

Typer af virksomheder	Slet ikke	I lav grad	I nogen grad	I høj grad	I meget høj grad	Ved ikke	Vil ikke oplyse
SMV'er	37 % (15)	22 % (5)	56 % (34)	31 % (9)	61 % (11)	- (0)	- (0)
0-4 ansatte	24 % (10)	22 % (5)	30 % (18)	21 % (6)	33 % (6)	- (0)	- (0)
5-9 ansatte	0 % (0)	0 % (0)	3 % (2)	0 % (0)	11 % (2)	- (0)	- (0)
10-19 ansatte	5 % (2)	0 % (0)	3 % (2)	3 % (1)	11 % (2)	- (0)	- (0)
20-49 ansatte	7 % (3)	0 % (0)	20 % (12)	7 % (2)	6 % (1)	- (0)	- (0)
Store virksomheder	54 % (22)	52 % (12)	39 % (24)	59 % (17)	33 % (6)	- (0)	- (0)
Udenlandske	10 % (4)	26 % (6)	5 % (3)	7 % (2)	6 % (1)	- (0)	- (0)
Offentlige	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	- (0)	- (0)
Kompagni	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	3 % (1)	0 % (0)	- (0)	- (0)
Samlet antal	100 % (41)	100 % (23)	100 % (61)	100 % (29)	100 % (18)	- (0)	- (0)

Tabel 15: Andel virksomheder, som har budt på udbud, fordelt på fokus på SMV'er (Antal)

Typer af virksomheder	Slet ikke	I lav grad	I nogen grad	I høj grad	I meget høj grad	Ved ikke	Vil ikke oplyse
SMV'er	37 % (79)	47 % (54)	51 % (92)	50 % (83)	63 % (108)	25 % (1)	- (0)
0-4 ansatte	20 % (42)	21 % (24)	29 % (53)	29 % (48)	35 % (59)	25 % (1)	- (0)
5-9 ansatte	4 % (8)	8 % (9)	3 % (5)	8 % (13)	13 % (22)	0 % (0)	- (0)
10-19 ansatte	4 % (9)	7 % (8)	3 % (6)	5 % (9)	9 % (15)	0 % (0)	- (0)
20-49 ansatte	9 % (20)	11 % (13)	15 % (28)	8 % (13)	7 % (12)	0 % (0)	- (0)
Store virksomheder	48 % (101)	48 % (55)	46 % (83)	45 % (74)	35 % (60)	75 % (3)	- (0)
Udenlandske	14 % (30)	5 % (6)	3 % (5)	3 % (5)	1 % (2)	0 % (0)	- (0)
Offentlige	0 % (1)	0 % (0)	1 % (1)	1 % (1)	1 % (1)	0 % (0)	- (0)
Kompagni	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	1 % (2)	0 % (0)	0 % (0)	- (0)
Samlet antal	100 % (211)	100 % (115)	100 % (181)	100 % (165)	100 % (171)	100 % (4)	- (0)

Tabel 16: Andel vindende virksomheder fordelt på fokus på SMV'er (Antal)

Typer af virksomheder	Slet ikke	I lav grad	I nogen grad	I høj grad	I meget høj grad	Ved ikke	Vil ikke oplyse
SMV'er	28 % (26)	42 % (18)	55 % (37)	42 % (29)	66 % (67)	0 % (0)	0 % (0)
0-4 ansatte	15 % (14)	16 % (7)	25 % (17)	25 % (17)	35 % (36)	0 % (0)	0 % (0)
5-9 ansatte	4 % (4)	9 % (4)	9 % (6)	6 % (4)	11 % (11)	0 % (0)	0 % (0)
10-19 ansatte	3 % (3)	5 % (2)	3 % (2)	4 % (3)	7 % (7)	0 % (0)	0 % (0)
20-49 ansatte	5 % (5)	12 % (5)	18 % (12)	7 % (5)	13 % (13)	0 % (0)	0 % (0)
Store virksomheder	51 % (47)	49 % (21)	37 % (25)	54 % (37)	33 % (34)	100 % (1)	100 % (1)
Udenlandske	18 % (17)	9 % (4)	7 % (5)	4 % (3)	1 % (1)	0 % (0)	0 % (0)
Offentlige	1 % (1)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)
Kompagni	1 % (1)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)	0 % (0)
Samlet antal	100 % (92)	100 % (43)	100 % (67)	100 % (69)	100 % (102)	100 % (1)	100 % (1)

Ekstramateriale pr. 25. marts 2013: I hvor mange udbud deltager der SMV'er?

Tabel 1: Hvilken udbudsproces er der blevet anvendt?

Udbudsform	Andel udbud med SMV'er involveret ud af alle udbud					
	Opdeling af SMV'er på antal ansatte					I alt
	Andel udbud med SMV (0-50)	0-4 ansatte	5-9 ansatte	10-19 ansatte	20-49 ansatte	
Annoncering	71%	54%	20%	14%	28%	116%
Offentligt udbud	64%	48%	18%	15%	25%	106%
Begrænset udbud	73%	61%	11%	14%	30%	116%
Udbud efter forhandling	45%	36%	0%	18%	9%	64%
EU-udbud*	65%	50%	16%	15%	25%	106%
Ingen af ovenstående	53%	29%	18%	6%	12%	65%
Ønsker ikke at oplyse	6%	6%	0%	0%	6%	13%
Samlet antal	63%	48%	16%	14%	24%	102%

Tabel 2: Hvad er prisen for opgaven?

Prisen for opgaven	Andel udbud med SMV'er involveret ud af alle udbud					
	Opdeling af SMV'er på antal ansatte					I alt
	Antal udbud med SMV (0-50)	0-4 ansatte	5-9 ansatte	10-19 ansatte	20-49 ansatte	
0 – 499.999 kr.	80%	52%	16%	24%	32%	124%
500.000 – 999.999 kr.	64%	53%	24%	8%	20%	105%
1.000.000 – 1.999.999 kr.	86%	66%	25%	28%	45%	164%
2.000.000 - 2.999.999 kr.	66%	59%	21%	14%	24%	117%
3.000.000 – 3.999.999 kr.	84%	42%	32%	16%	37%	126%
4.000.000 – 4.999.999 kr.	87%	67%	13%	7%	40%	127%
5.000.000 eller derover	56%	46%	9%	9%	14%	77%
Ved ikke	14%	9%	2%	5%	7%	23%
I alt	63%	48%	16%	14%	24%	102%

Tabel 3: I hvilken grad vurderer du, at I har haft særligt fokus på små- og mellemstore virksomheder i

**forbindelse med forberedelsen af
udbuddet?**

	Andel udbud med SMV'er involveret ud af alle udbud					
	Antal udbud med SMV (0-50)	Opdeling af SMV'er på antal ansatte				I alt
		0-4 ansatte	5-9 ansatte	10-19 ansatte	20-49 ansatte	
Slet ikke	51%	35%	9%	10%	18%	71%
I lav grad	70%	51%	19%	19%	26%	114%
I nogen grad	73%	57%	16%	11%	38%	122%
I høj grad	73%	60%	22%	16%	27%	125%
I meget høj grad	72%	56%	24%	18%	23%	122%
Ved ikke	33%	33%	0%	0%	0%	33%
Vil ikke oplyse	0%	0%	0%	0%	0%	0%
I alt	63%	48%	16%	14%	24%	102%

EPINION

OM OS

Vores kerne er faktabaserede konsulenttydelser.

Vi rådgiver typisk på baggrund af input fra organisationens stakeholders – medarbejdere, medlemmer, kunder, samarbejdspartnere osv.

EPINION COPENHAGEN

RYESGADE 3F
2200 COPENHAGEN
DENMARK
T: +45 87 30 95 00
E: INFO@EPINION.DK
W: WWW.EPINION.DK

EPINION AARHUS

NORDHAVNSGADE 1-3
8000 AARHUS
DENMARK
T: +45 87 30 95 00
E: INFO@EPINION.DK
W: WWW.EPINION.DK

EPINION SAIGON

11TH FLOOR, DINH LE BUILDING
1 DINH LE STREET, DISTRICT 4, HCMC,
VIETNAM
T: +84 38 26 89 89
E: OFFICE@EPINION.VN
W: WWW.EPINION.VN