



Kundcase - Visma Opic Upphandlingskoll  
**Fam Sundgren Bygg AB**

# Affärer med offentlig sektor - ett vinnande koncept

Snabb tillväxt och trygga affärer blev resultatet för familje- och byggföretaget Fam Sundgren Bygg AB när de började göra affärer med offentlig sektor. För Fam Sundgren Bygg är det viktigt att på ett enkelt sätt få rätt information om vilka affärsmöjligheter som finns i byggbranschen samt en tydlig bild över hur marknaden ser ut. För att möjliggöra detta och arbeta strategiskt har Visma Opic Upphandlingskoll varit ett nödvändigt verktyg.

Den offentliga sektorn finansieras till största del av skatter och kan ses som betalningssäkra. Staten, kommuner och landsting investerar i framtiden och påverkas inte till lika stor del av hög- eller lågkonjunktur som den privata sektorn, vilket är ett starkt argument för att göra affärer med dem. För Rickard Sundgren, grundare av Fam Sundgren Bygg, var det ett strategisk beslut att ge sig in i den offentlig marknaden.



“För oss har affärer med offentlig sektor varit ett vinnande koncept”

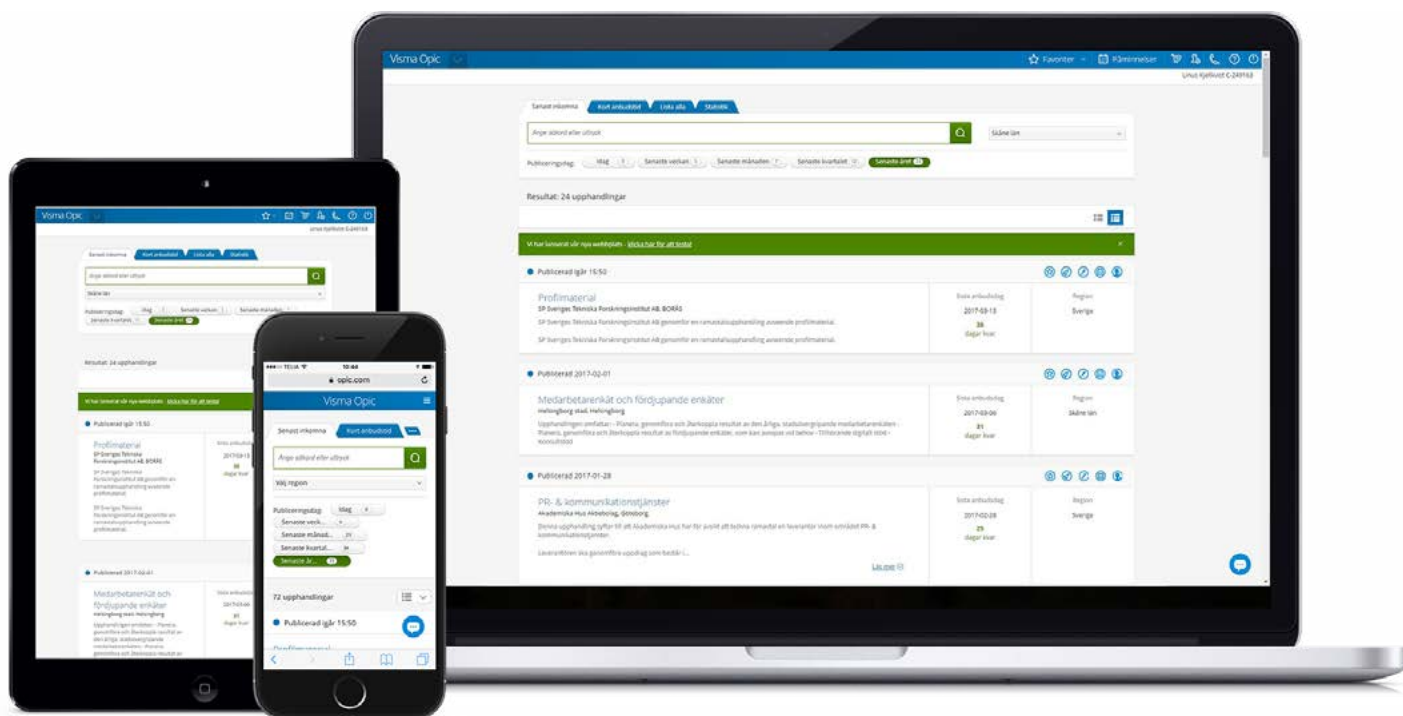
Rickard Sundgren  
Grundare Fam Sundgren Bygg

I somras firade Fam Sundgren Bygg, som har sitt säte i Sveriges snabbast växande kommun Knivsta, tioårsjubileum. Från början var ambitionen att Richard Sundgren och hans två söner skulle köpa mark, bygga villor och sälja dem till privatpersoner. Men det blev varken någon mark köpt eller villa byggd utan familjeföretaget fick snabbt uppdrag av privatägda fastighetsägare och verksamheter, vilket gjorde att organisationen började växa. Hösten 2014 började Richard Sundgren och hans företag arbeta på uppdrag av offentlig sektor via en leverantör som hade avtal med Sigtuna kommun. Avtalet möjliggjorde samarbetet vilket var nödvändigt för leverantören som var ett bolag utan anställda. De hade formaliakunskapen för offentliga upphandlingar medan Fam Sundgren Bygg hade musklerna.

# Visma Opic Upphandlingskoll är en god vän till frukosten

Fam Sundgren Bygg har totalt 37 stycken anställda men det är bara Richard Sundgren som arbetar med upphandlingar. I dag besitter Richard själv den kunskap han behöver för att kunna lämna anbud på offentliga upphandlingar i byggbranschen. Genom åren har han blivit varm i kläderna och vunnit en del avtal. För att möjliggöra detta har bolaget de senaste tre åren använt Visma Opic Upphandlingskoll för att snabbt och enkelt kunna se vilka upphandlingar i byggbranschen som är aktuella för dem. Alla upphandlingar de har varit med och svarat på har kommit från tjänsten. Det bevakningsmejl man får via tjänsten är lätt att begripa och träffar just de affärer man har intresse av.

- Visma Opic Upphandlingskoll har blivit en god vän till frukosten. Jag öppnar upp min inkorg och går igenom bevakningsmejlet från Visma Opic Upphandlingskoll och ser om det finns några intressanta upphandlingar. Det är en perfekt start på dagen, säger Richard.



# Affärer med offentlig sektor skapar trygghet

Richard Sundgren tycker att affärer med offentlig sektor skapar en helt annan trygghet än vad affärer med privata aktörer gör. Det är en mindre risk och det är ett jämnt och stadigt flöde, vilket gör att det är lätt att hantera personal. Har du endast jobb på entreprenad är jobbet inte längre än den beställningen, vilket gör det svårare att anställa. När man har uppdrag från offentlig sektor blir det mycket enklare och man kan ställa lite tuffare krav på sina anställda och den kvalitet de levererar. Man vågar anställa för att man vet att det finns täckning då offentlig sektor är mer betalningssäkra.

## Hjälp från profilexperter gör det enklare att komma i gång

Richard vet att det kan kännas komplicerat innan man har gjort en affärer med offentlig sektor. Den första upphandlingen känns alltid svårast. Bara att ha koll på alla CPV-koder, som är ett måste för att kunna hitta rätt upphandlingar, kan kännas som ett hinder. Det finns så otroligt många inriktningar och det är svårt att själv ha koll på detta, säger han.

Men Richard fick hjälp att skapa rätt bevakningsprofil av Opics profilexperter. Han har kvar samma profil från start och behöver inte lägga mer tid på detta. Han har strategiskt valt att ha en profil inom bygg och har endast valt två regioner där han svarar på upphandlingar.



“Sedan vi började använda Opic Upphandlingskoll har vi vunnit flera affärer, närmare bestämt tre av fyra upphandlingar som vi har lämnat anbud på”

Rickard Sundgren  
Grundare Fam Sundgren Bygg

# Strategisk försäljning till offentlig sektor

Som ett komplement till Opic Upphandlingskoll använder Fam Sundgren Bygg även Visma Opic Analys. Det är en tjänst för den som vill arbeta strategiskt och proaktivt med sin försäljning till offentlig sektor. Richard Sundgren har även gått Vismas grundutbildning i Lagen om offentlig upphandling & skriva anbud och planerar att gå utbildningen Certifierad anbudsgivare, som ger god kännedom om upphandlingsreglerna och hur du kan arbeta proaktivt med sin försäljning mot offentlig sektor.

- Jag använder även Visma Opic Analys som visar vilka upphandlingar som ska komma och avtal som är på väg att löpa ut. Det ger en bra koll och är ett värdefullt verktyg. Jag kan enkelt gå in och titta på konkurrenter och se hur de har lagt sigt i tidigare upphandlingar, säger Richard.

Visma Opic Analys ger den information Fam Sundgren Bygg behöver för att kunna lämna ett anbud i en upphandling som är intressant för dem. De får bra koll på sina konkurrenter och de kan tydligt se ett mönster och hur de som tidigare vunnit upphandlingar har gjort.

## Våga ge er in i den offentliga affären

Richard Sundgrens tips till alla som funderar på att göra affärer med offentlig sektor är att våga. Det handlar om att lära sig läsa upphandlingar och hitta fallgropar, det är A och O. Med erfarenhet blir man skarpare på att förstå vad och hur man ska svara på i en upphandling och man blir vass på att läsa mellan raderna, säger han.

Man kan uppleva att det är besvärligt och komplicerat att svara på offentliga upphandlingar. Men när man väl har gjort en upphandling har man kommit över tröskeln vilket gör att det inte längre känns besvärligt. Erfarenhet och kunskap ger större självförtroende och gör att frågetecknena minskar.

Fam Sundgren Bygg:s verksamhet består ungefär av 60-70 procent procent offentliga affärer och ambition är att fortsätta med offentliga affärer. De har svarat på massa nya upphandlingar i offentlig sektor och ser ljust på framtiden.

- Man ska alltid luta sig fram och stå på tå. Det är svårt att växa om man inte lutar sig framåt. Men vi ska även bromsa in lite grann och fundera på hur vi kan bli mer kostnadseffektiva, säger Richard Sundgren.



# Missa inga affärer inom offentlig sektor med Visma Opic Upphandlingskoll

## **Tre anledningar till att använda Visma Opic Upphandlingskoll**

- Missa ingen affär - vi bevakar affärer i byggbranschen åt dig
- Få all information du behöver om upphandlingar i byggbranschen
  - Gratis introduktionsutbildning till offentlig upphandling

**Vill du också bli bättre på affärer med offentlig sektor?**

**Prova Visma Opic Upphandlingskoll gratis!**