

Samråd om hinder för idéburen sektor att delta i upphandlingar och valfrihetssystem

Skriftlig dokumentation från
Konkurrensverkets samråd den 26 mars
2026

Sammanställt i april 2026





Innehållsförteckning

- Deltagare 3
- Sammanfattning 3
- Bakgrund..... 4
- Genomförande 5
- Sammanställning av samrådets gruppdiskussioner 5
- Hinder*..... 5
 - Olikvärdiga förutsättningar mellan upphandlare och geografiska områden 5
 - Brist på resurser och kapacitet 5
 - Komplexa upphandlingsförfaranden och höga kravställningar..... 6
 - Krav på tidigare erfarenhet och referenser 6
 - Storlek och omfattning på anbud 7
 - Tidsfrist och tillgänglig information 7
 - Prisfokus och ekonomiska risker 7
 - Företagstillvänt system 8
 - Bristande förståelse för idéburnas logik och förutsättningar 8
 - Kommunal konkurrens..... 9
 - Begränsad användning av reserverade upphandlingar och LOV..... 9
 - Bristande uppföljning och lärande 9
 - Begränsad långsiktighet i samverkansformer..... 9
 - Restriktiv tolkning 10
- Mest begränsande faktorer för sektorns deltagande* 11
 - Prisfokus i upphandlingar 11
 - Upphandlingssystemets grundlogik är byggd för bolag 11
 - För stora och komplexa upphandlingar 11
 - Bristande kunskap hos upphandlande myndigheter 11
 - Restriktiv tolkning av EU-rätten..... 11
- Civilsamhällets mervärden* 12
 - Helhetsperspektiv och långsiktighet..... 12
 - Förtroendekapital 12
 - Trovärdiga budbärare 12
 - Samhällsekonomisk nytta 12
 - Återinvestering av överskott 12
 - Högre personaltäthet och mer stöd 12
 - Innovationskraft och förändringsbenägenhet..... 13





Deltagare

Organisationer som deltog i mötet:

- Coompanion Sverige
- Famna
- Fremia
- Rädda Barnen/ Rädda Barnen välfärd
- Skoopi
- Skyddsvärnet - anno 1910
- Studieförbunden i samverkan
- Unizon

Organisation som deltog skriftligt:

- Riksorganisationen för kvinno- och tjejjourer i Sverige (Roks)

Sammanfattning

Idéburna organisationer möter en rad hinder i offentlig upphandling. Förutsättningarna varierar kraftigt mellan olika upphandlare och geografiska områden. Kvaliteten i upphandlingarna upplevs ofta bero på den enskilda upphandlarens kunskap.

Många idéburna aktörer saknar resurser och administrativ kapacitet för att hantera komplexa upphandlingsprocesser. Upphandlingar kräver tid, juridisk förståelse och omfattande administration, vilket är svårt för små organisationer med begränsade personalresurser. Samtidigt flyttas ekonomisk risk ofta över på utföraren genom krav på likviditet, stabilitet och ersättningsmodeller.

Kravställningarna i upphandlingar är ofta omfattande och ibland utformade utan tillräcklig förståelse för civilsamhällets förutsättningar och arbetsmetoder eller målgruppernas behov. Det kan handla om krav på lokaler, personal, specifik kompetens eller ekonomiska intyg och kraven går ibland längre än vad som faktiskt krävs för att leverera tjänsten. Krav på tidigare erfarenhet och referenser skapar ytterligare inlåsnings effekter och försvårar för nya aktörer.

Upphandlingar utformas dessutom ofta i stora volymer eller geografiska områden som mindre aktörer inte kan täcka. Långa avtal gör det svårt att anpassa verksamheten efter förändrade behov, och korta tidsfrister för anbud försvårar för små organisationer att delta. Avsaknaden av en nationell upphandlingsdatabas gör bevakningen tidskrävande och kostsam.





Prisfokus är ett genomgående hinder. När lägsta pris styr urholkas möjligheten att värdera kvalitet, långsiktighet och förebyggande arbete. Kvalitetsupphandlingar och innovationsupphandlingar används sällan, trots att de skulle kunna synliggöra idéburna aktörers mervärden.

Det finns även konkurrens från kommunala verksamheter som driver affärsliknande verksamhet i egen regi. Kommuner tar över uppdrag efter avtalstidens slut eller bedriver verksamhet som konkurrerar med civilsamhället, utan att alltid följa samma krav.

Trots att reserverade upphandlingar och LOV kan stärka idéburna aktörers deltagande används dessa för sparsamt.

Bristen på långsiktiga samarbetsformer försvårar kontinuitet och strategiskt arbete, och många lyfter IOP som en mer fungerande modell för långsiktigt partnerskap.

Uppföljningen av upphandlingar är ofta bristfällig, vilket gör att lärande om ersättningsmodeller, indexuppräknningar och villkor går förlorat.

Systemet präglas av en restriktiv tolkning av EU:s upphandlingsdirektiv. Sverige hänvisar ofta ensidigt till konkurrensprincipen, trots att EU-rätten ger stort handlingsutrymme att planera välfärdstjänster utifrån lokala behov och välja aktörer som bäst kan möta samhällsutmaningarna.

Några av de mest begränsande faktorerna handlar om prisfokus, att upphandlingssystemets grundlogik är byggt för bolag, för stora och komplexa upphandlingar, bristande kunskap hos upphandlare och en restriktiv tolkning av EU-rätten.

Civilsamhällets mervärden kännetecknas av ett starkt helhetsperspektiv och långsiktighet, där idéburna aktörer ofta erbjuder stöd som sträcker sig bortom uppdraget. De besitter ett unikt förtroendekapital och fungerar som brobyggare för människor som tappat tilliten till offentliga institutioner, och i många verksamheter spelar trovärdiga budbärare med egen erfarenhet en central roll. Idéburna organisationer bidrar till samhällsekonomisk nytta och långsiktiga lösningar, samtidigt som eventuella överskott återinvesteras i verksamheten. Forskning visar att de ofta har högre personaltäthet och ger mer stöd än andra aktörer, och deras innovationskraft och förändringsbenägenhet gör att de snabbt kan utveckla nya metoder och behovsanpassade lösningar på samhällsutmaningar.

Bakgrund

I regleringsbrevet 2026 fick Konkurrensverket i uppdrag att kartlägga hur kommuners, regioners och statliga myndigheters tillämpning av LOU och LOV påverkar den idéburna sektorns utövare att delta som leverantör i såväl lokala upphandlingar som nationella ramavtalsupphandlingar. De fick även i uppdrag att analysera hinder såsom krav i offentliga upphandlingar som väsentligen hindrar företrädelsevis nya och/eller mindre aktörer från att delta. Uppdraget ska redovisas till Regeringskansliet senast 30 juni 2027.





Syftet med samrådet var att bjuda in ett tiotal nationella civilsamhällesorganisationer för att inhämta kunskap kring ämnet samt för att sondera relevanta fördjupningsområden och andra aktuella aktörer till det fortsatta arbetet.

Genomförande

NOD och Konkurrensverket planerade och genomförde tillsammans samrådet med företrädare från civilsamhället. Mötet inleddes i helgrupp där information om uppdraget delades. Därefter genomfördes gruppsamtalen i två mindre grupper, utifrån frågeställningar som skickats till deltagarna innan mötet. Samtalen genomfördes under samtalsledning av tjänstepersoner från Konkurrensverket samt med dokumentationsstöd från NOD.

Dokumentationen från samrådet är en sammanställning av gruppdiskussionerna och är uppdelad utifrån de tematiska områden som framkom under samtalen. Den fokuserar på *vad* som sagts, inte *vem* som sagt vad. Diskussionerna tog sin utgångspunkt i organisationernas erfarenheter inom området och dokumentationen speglar därför just detta.

Sammanställning av samrådets gruppdiskussioner

Hinder

Olikvärdiga förutsättningar mellan upphandlare och geografiska områden

Organisationerna beskriver att upphandlingar kan se väldigt olika ut beroende på vem som upphandlar och var i landet upphandlingen sker. Ett exempel är socialtjänsten, som ibland samordnar upphandlingar nationellt men andra gånger inte, vilket gör att aktörer måste förhålla sig till flera olika socialtjänster och olika kravbilder. Erfarenheterna varierar därför kraftigt, och kvaliteten i upphandlingarna upplevs som beroende av den enskilda upphandlarens kompetens och arbetssätt.

Det finns också tydliga skillnader mellan stad och landsbygd. I större städer finns ofta bättre förutsättningar tack vare fler aktörer och större konkurrens, medan landsbygden präglas av små marknader.

Brist på resurser och kapacitet

Många idéburna organisationer saknar erfarenhet av offentlig upphandling, vilket i sig skapar en tröskel. Det kan handla om att man tidigare inte behövt delta i upphandlingar, men förändrade regelverk gör att verksamheter nu måste bedrivas på det sättet. Upphandlingsprocesser kräver administrativ kompetens, tid och vana vid formella procedurer, vilket ofta är begränsat i små organisationer med få anställda. Det gör det svårt att bevaka upphandlingar, analysera omfattande förfrågningsunderlag, formulera





konkurrenskraftiga anbud och hantera de omfattande krav som ställs. Tiden som krävs tas direkt från kärnuppdraget i verksamheten.

Ett ytterligare hinder är att upphandlingar ofta innebär att ekonomisk risk flyttas över till utföraren. Krav på ekonomisk stabilitet, likviditet och ersättningsmodeller som förutsätter förfinansiering skapar osäkerhet för mindre ideella aktörer, som sällan har de ekonomiska marginaler som större kommersiella aktörer besitter.

Komplexa upphandlingsförfaranden och höga kravställningar

Upphandlare ställer ofta krav som går utöver vad tillsynsmyndigheter kräver, vilket gör processen särskilt svår för aktörer som saknar upphandlingsvana. Krav på omfattande personalresurser, specifik kompetens eller etablerade lokaler innan avtal finns utesluter många mindre aktörer. Även krav som står i konflikt med organisationers värdegrund kan skapa hinder. Ett återkommande problem är dessutom att upphandlingar utformas av personer som saknar kunskap om civilsamhällets organisering, arbetsmetoder och målgruppernas faktiska behov, vilket leder till kravställningar som inte motsvarar verkligheten i verksamheterna och i praktiken riskerar att exkludera idéburna aktörer.

Ibland ställs krav som går längre än vad som faktiskt behövs för att leverera tjänsten, vilket skapar onödigt höga trösklar. Idéburen sektor skulle gynnas av riktlinjer liknande dem som tagits fram för små företag inom näringslivet, där upphandlingar utformas med hänsyn till mindre aktörers kapacitet.

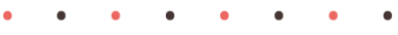
Krav på intyg kring en förenings ekonomiska ställning från UC skapar hinder för föreningar som saknar starka balansräkningar, trots att de kan vara fullt kapabla leverantörer. Vissa löser det genom att större organisationer går i borgen. Det kräver att det finns en större etablerad organisation med kapacitet och vilja att gå i borgen, vilket långt ifrån alla mindre aktörer har tillgång till och därför är det inte en generell lösning.

Krav på tidigare erfarenhet och referenser

Krav på tidigare erfarenhet skapar ofta stora hinder för idéburna aktörer. Upphandlingar lägger stor vikt vid referensuppdrag, och referenstagningen sker ofta på ett enformigt sätt. Det finns också en upplevelse av att aktörer med starka och etablerade varumärken får tillgång till helt andra möjligheter än mindre kända organisationer, vilket förstärker skillnaderna.

Det finns sätt att hantera dessa krav, exempelvis genom att hänvisa till medarbetares personliga kompetens och erfarenhet, eller genom att samarbeta med externa aktörer. Vissa organisationer kontrakterar även personer som kan anställas om upphandlingen vinn. Men dessa lösningar kräver resurser och organisatorisk kapacitet, vilket gör dem svårare att använda för mindre aktörer. Sammantaget skapar kraven på tidigare erfarenhet en inlåsningseffekt där etablerade aktörer gynnas, medan mindre eller nyare idéburna organisationer får svårt att konkurrera på likvärdiga villkor.





Storlek och omfattning på anbud

Många upphandlingar är utformade i så stora volymer att det är svårt för en organisation att bidra med den typen av omfattande kapacitet eller geografisk täckning. Det stänger också ute mindre idéburna aktörer, även när de har relevant kompetens. Detta gäller både inom vård, sociala insatser och arbetsintegrerande verksamheter.

Att möjliggöra en geografisk indelning (exempelvis socioekonomisk avgränsning) eller uppdelning av uppdrag skulle kunna göra det möjligt för fler att delta och samtidigt stärka kopplingen till lokala behov, genom att prioritera områden där behovet är som störst. Det skulle generera mer hanterbara volymer och möjliggöra för idéburna aktörer att fortsatt jobba utifrån målgrupp och syfte.

Långa avtal gör det svårt att anpassa verksamheten efter förändrade behov utan att behöva göra en ny upphandling.

Tidsfrist och tillgänglig information

Korta publiceringstider gör det svårt för idéburna aktörer att hinna ta fram genomarbetade anbud. Avsaknaden av en nationell upphandlingsdatabas innebär dessutom att organisationer måste bevaka flera privata system, vilket är tidskrävande och kostsamt. När underlag försvinner efter avslutade upphandlingar förloras dessutom viktig kunskap som hade kunnat användas för lärande och utveckling.

Prisfokus och ekonomiska risker

Ett återkommande hinder är att upphandlingar i hög grad styrs av pris, snarare än kvalitet och utfall. För idéburna aktörer, som ofta arbetar med målgrupper med större och mer komplexa behov, innebär detta att deras arbetssätt inte värderas på ett rättvist sätt. I upphandlingar där ersättningen är fast och inte följer kostnadsutvecklingen över tid blir långsiktiga uppdrag ekonomiskt riskfyllda.

Krav på att uppfylla exempelvis vårdgarantier utan möjlighet till ersättningsjustering vid ökat patientunderlag förstärker risken. För aktörer utan vinstmarginaler blir det svårt att bära sådana ekonomiska osäkerheter.

Trots att kommuner uttrycker behov av idéburna aktörer – särskilt i ljuset av aktivitetskrav och kommande socialtjänstlag – finns låg förståelse för att det förebyggande arbete kräver mer resurser i början. Det kolliderar med upphandlares fokus på lägsta pris.

Ett sätt att minska prispressen är att använda kvalitetsupphandlingar med fast ersättning som gör det möjligt för aktörerna att konkurrera genom mervärden. Där kan idéburna aktörer stå sig starka, just eftersom deras verksamhet inte bygger på vinstuttag utan på att maximera samhällsnytta. När kvalitativa kriterier lyfts fram, som till exempel krav på inställetid, blir det möjligt att synliggöra styrkor som annars trängs undan i prisstyrda upphandlingar.





Företagstillvänt system

Upphandlingssystemet är i grunden utformat för kommersiella aktörer. Det innebär att företag har lättare att uppfylla skalkkrav och administrativa krav. De slipper även vissa punkter inom de administrativa villkoren, där idéburna exempelvis behöver komplettera med kreditupplysningar, som de behöver bekosta själva, för att de anses vara en mindre betrodd part.

De företagsekonomiska logikerna harmonierar inte med idéburna organisationers syften och arbetssätt. Exempelvis kan krav på vinstmarginaler och riskbärande missgynna aktörer som inte är vinstdrivande och därmed inte har möjlighet att skapa samma ekonomiska marginaler för att hantera risk.

Ett återkommande problem är att *Request for information* (RFI) är för snäva. Offentliga aktörer likställer ofta "ekonomiska aktörer" med näringslivet, vilket gör att civilsamhällets perspektiv inte fångas upp. Om de hade riktats även till civilsamhället hade mindre aktörer kanske ändå haft svårt att svara på dessa, men det hade möjliggjort för stora idéburna aktörer att lämna svar vilka även kan överensstämna för mindre aktörer inom civilsamhället.

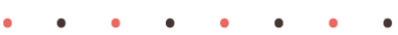
Bristande förståelse för idéburnas logik och förutsättningar

En grundläggande friktion upplevs i relationen mellan offentliga myndigheter och idéburnas organisationer. Offentliga verksamheter styrs av lagar, regler och formella krav medan idéburna aktörer utgår från sina värderingar och sitt ändamål. Dessa olika logiker gör att idéburna organisationer upplever att deras arbetssätt och drivkrafter inte alltid förstås eller värderas av upphandlarsidan.

Många idéburna verksamheter bygger på relationsbaserat stöd och individanpassade insatser vilket kräver arbetssätt som inte låter sig standardiseras eller mätas genom förenklade indikatorer. När upphandlingar utformas utifrån dessa standarder riskerar därför kvaliteten och innehållet i stödet att urholkas, eftersom verksamheternas kärna inte fångas av de krav som ställs.

Både inom LOU och LOV finns möjlighet att arbeta med utfallsbaserad ersättning, även om det sällan görs. Det skulle kunna gynna idéburna aktörer som ofta arbetar i områden som kräver långsiktighet och en förebyggande ansats. Trots detta är det svårt att få kommuner och regioner att genomföra sådana modeller i praktiken. Även när det finns en vilja att upphandla på utfall och parterna har haft en god dialog med ett gediget förarbete kan processen fallera. När ärendet når kommunens juridiska eller upphandlingsmässiga funktioner omformas ofta modellen för att pressa pris. Alla följer sina uppdrag, men resultatet blir att den utfallsbaserade modellen inte genomförs och upphandlingen landar i en traditionell prisstyrd form.

Innovationsupphandlingar skulle kunna skapa utrymme för att utveckla lösningar tillsammans över tid, men används sällan. Detta speglar en systemlogik som fortfarande främst premierar traditionella, prisdrivna upphandlingsformer framför modeller som bättre fångar idéburna aktörers mervärden. Befintligt system har även en svag





träffsäkerhet vad gäller att synliggöra och identifiera ideella aktörer.

Kommunal konkurrens

Kommuner kan vilja ta över verksamheter i egen regi efter avtalstidens slut, trots att idéburna aktörer bidrar med värden som kommuner inte kan erbjuda. Kommuner kan därmed skapa egna affärsverksamheter som konkurrerar med civilsamhället. Det kan exempelvis handla om verksamheter som driver affärsverksamhet för att skapa sysselsättning. Dessa kommunala verksamheter följer inte alltid de krav som egentligen gäller, exempelvis kring att erbjuda anställningar. Det är därför positivt med förslag om ny lagstiftning som innebär att kommuner måste rapportera om sina näringsverksamheter, vilket ökar transparensen.

Begränsad användning av reserverade upphandlingar och LOV

Trots att reserverade upphandlingar är ett viktigt verktyg för att stärka idéburna aktörers deltagande används de sällan. När de väl används kan de avbrytas om få anbud kommer in, trots att ett lägre antal anbud är naturligt i en reserverad process. Det finns potential att reservera delar av upphandlingar så att idéburna aktörers mervärden bättre tas tillvara. Detta skulle gynna både sektorn och samhället.

Det ses som en fördel att kombinera vanliga upphandlingar med reserverade upphandlingar, men för vissa organisationer uppstår särskilda hinder kopplade till hur de är organiserade. En ideell förening kan äga ett aktiebolag för att tydligt separera den ideella kärnverksamheten från kommersiella delar. När reserverade upphandlingar kombineras med vanliga upphandlingar kan dock regelverket begränsa möjligheten att flytta resurser mellan föreningen och bolaget. Det gör det svårare att använda överskott från den kommersiella delen för att exempelvis stärka den ideella verksamheten.

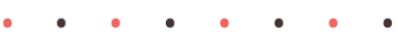
Valfrihetssystem (LOV) är ofta en viktig möjlighet för idéburna aktörer, men det finns en oro att systemen ska sveckas på grund av oseriösa aktörer. Samtidigt är vissa områden undantagna från möjligheten att reservera delar av LOV, exempelvis primärvården, vilket begränsar sektorns deltagande.

Bristande uppföljning och lärande

Uppföljning av upphandlingar är ofta otillräcklig. Det innebär att viktiga lärdomar om exempelvis indexuppräknningar, ersättningsmodeller och villkor som påverkar idéburna aktörer inte tas tillvara. Problematiken gäller även att följa upp att de som vunnit upphandlingen faktiskt gjort vad som avtalats.

Begränsad långsiktighet i samverkansformer

I upphandlingar blir avtalen ofta korta och fragmenterade, vilket skapar osäkerhet och gör det svårt att arbeta strategiskt över tid. Systemet mår dåligt av korta avtal och enstaka upphandlingar, som försvårar byggandet av relationer, förtroende och kontinuitet vilket är viktiga faktorer i arbetet med många målgrupper. Mer långsiktiga samarbetsformer





med mer förutsägbar finansiering skulle ge bättre förutsättningar. Samverkansformen IOP lyfts som en mer fungerande samarbetsform, eftersom den bygger på partnerskap och långsiktiga relationer.

Restriktiv tolkning

Sverige tolkar ofta EU:s upphandlingsdirektiv mer restriktivt än nödvändigt, vilket gör det svårare för idéburna aktörer att delta i upphandlingar. EU-rätt och svensk rättspraxis visar att offentliga aktörer har betydande handlingsutrymme att planera välfärdstjänster utifrån lokala behov och välja de aktörer som bäst kan möta samhällsutmaningarna. I Sverige hänvisas dock ofta ensidigt till konkurrensprincipen, vilket gör att möjligheterna att anpassa upphandlingar efter lokala behov och civilsamhällets mervärden inte utnyttjas.





Mest begränsande faktorer för sektorns deltagande

Prisfokus i upphandlingar

Det gör att kvalitet, helhetsperspektiv och samhällsnytta inte värderas och det är svårt att få fram faktorer som dessa i en upphandling trots att de är viktiga. Det slår hårt mot aktörer som arbetar med komplexa behov.

Upphandlingssystemets grundlogik är byggd för bolag

Idéburna aktörer passar inte in i en modell som utgår från vinstdrivande företag, vilket skapar systematiska hinder. Civilsamhället skulle kunna vara en relevant leverantör om upphandlingar utformades bredare och mer inkluderande.

För stora och komplexa upphandlingar

Upphandlingarnas omfattning och kravbild är ofta oproportionerliga. De är därmed inte anpassade för små aktörer vilka stängs ute när upphandlingar inte delas upp eller anpassas.

Bristande kunskap hos upphandlande myndigheter

En central utmaning är att många offentliga aktörer har begränsad kunskap om idéburna organisationer, deras förutsättningar och mervärden. Det finns ofta förutfattade meningar och en bristande förståelse för vilka typer av uppdrag idéburna faktiskt kan svara på. Det finns också en upplevelse av att upphandlarsidan saknar förtroende och tillit till den idéburna sektorn. Bristen på användandet av reserverade kontrakt ses som ett resultat av detta.

Restriktiv tolkning av EU-rätten

Sverige använder inte de möjligheter som finns för att främja reserverade upphandlingar och civilsamhällets deltagande i stort.





Civilsamhällets mervärden

Helhetsperspektiv och långsiktighet

Många idéburna aktörer har en holistisk syn på individen och dess livssituation och tänker därmed både brett och långt i sitt arbete. Därmed erbjuder många stöd som sträcker sig utöver uppdraget vilket skapar långsiktighet och trygghet för individen.

Förtroendekapital

En av civilsamhällets största styrkor är det förtroendekapital som är svåra att replikera i offentlig regi. Människor vågar berätta sådant de annars skulle hålla tillbaka, och organisationerna kan möta individer på ett sätt som återuppbygger tillit hos dem som tappat förtroendet för offentliga institutioner. Denna roll som brobyggare mellan individ och samhälle är central.

Trovärdiga budbärare

I flera verksamheter, särskilt inom avhopparstöd och socialt arbete, är personer med egen erfarenhet en nyckelresurs. Dessa trovärdiga budbärare kan möta människor i liknande situationer med en trovärdighet och förståelse som inte går att ersätta med professionell expertis ensam.

Samhällsekonomisk nytta

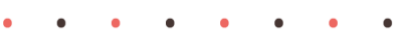
Idéburna aktörer tar sig ofta an komplexa problem som annars riskerar att bli betydligt dyrare för det offentliga att hantera längre fram. Genom att arbeta nära målgruppen och anpassa insatser efter behov bidrar de till långsiktiga lösningar snarare än kortsiktiga åtgärder. Pengarna gör därmed dubbel nytta när samhället köper tjänster från idéburna aktörer – de skapar både samhällsnytta och ekonomiska förutsättningar för verksamheter som har ett socialt uppdrag.

Återinvestering av överskott

Eventuella överskott går tillbaka till verksamheten och ändamålet, inte till ägare. Dessutom är det många organisationer som själva skjuter till medel i uppdragen ur egen ficka, för att stärka utfallet i uppdraget.

Högre personaltäthet och mer stöd

Forskning visar att idéburna ofta har högre personaltäthet i sina verksamheter, vilket är möjligt eftersom fokus ligger på ändamålet och inte på ekonomisk vinst.





Innovationskraft och förändringsbenägenhet

Idéburna organisationer beskrivs ofta som mer förändringsbenägna än andra aktörer, med en stark förmåga att utveckla nya metoder och arbetssätt. Deras nära relation till målgrupperna gör att de snabbt kan identifiera behov och utforma lösningar som är anpassade till lokala förutsättningar. Idéburna organisationer kan därför bidra med mer flexibla och behovsanpassade lösningar på samhällsutmaningar.

