

Mötesplats offentliga affärer

AI-revolution i offentliga affärer

25 september 2024

Tendium



Hannes Dernehl
VD & Grundare



Samuel Repfennig
Produktägare &
Dataansvarig

Dagens agenda

01

Tendiums AI-lärdomar

03

AI i praktiken: **köpare**

02

AI i praktiken: **leverantör**

04

AI och upphandlingsdata

**Tendium gör offentliga
affärer smart, enkelt
och effektivt**



SIGMA
Technology

SKANSKA

 **bravida**

 **tietoEVRY**

Adecco

 **monday.com**

Varför finns Tendium?

- Vi tror på en framtid där alla kan delta i offentliga affärer.
- Med hjälp av AI och digitalisering gör vi det smartare, enklare och effektivare att delta i offentliga affärer
- När fler företag deltar på den offentliga marknaden gynnas sund konkurrens, effektiv användning av våra skattemedel och bra offentlig service.

Varför är vi här idag?

För att Sverige förtjänar en bättre offentlig marknad med...

- Låga trösklar för leverantörer att delta
- Hög insyn och låg risk för korruption
- Hög konkurrens → effektiv användning av skattepengar

Vem är Samuel?

- Tendiums Data Lead
- Expert på upphandlingsdata och offentliga datakällor
- Aktiv i EU:s utveckling och digitalisering av upphandling
- Drömmer om en **öppen, transparent och effektiv** offentlig marknad



Därför använder vi AI

AI innan ChatGPT

Vi såg tidigt nytta med AI.

Vi har byggt modeller sedan 2018.

01

Bevakningsfasen

Hitta rätt upphandlingar

02

Kvalificeringsfasen

Identifiera krav och ta fram ett beslutsunderlag

03

Anbudsfasen

Skriva anbudssvar baserade på egen dokumentation och hitta rätt intern kunskap

Så ser Tendium på AI

- AI är mer än bara ChatGPT
- Lätt att se på AI som en lösning och inte som ett verktyg
- MEN! Det är nog det **kraftfullaste verktyget på flera år**
- Potentialen är **enorm** för att hjälpa till i lösningen på många problem

Lärdomar från 6 år av AI-utveckling: så lyckas du

1. Identifiera ett problem eller en effektiviserings- eller förbättringsmöjlighet
 - Vad gör jag idag? Vilka steg består arbetet av? Hur lång tid tar varje steg? Gör jag samma sak flera gånger? Vad hade kunnat bli bättre?
2. Formulera en lösning eller förbättring
3. Använd [hela verktygslådan](#) – inklusive AI – för att genomföra den

Vad behöver man tänka på?

Du kan inte outsourca ansvar

- AI kan ha fel
- Kan fortfarande skapa värde
- Stirra dig inte blind på risker och mardrömsscenario
- Ha tydliga mål
 - Vad är det vi vill göra?
 - Hur gör vi det?
 - Vad är en felmarginal vi är OK med?
 - Börja smått! Mät framsteg!

AI i praktiken
Case leverantör

Exempel från leverantörssidan

- **Problem**

- Många upphandlingar man besvarar liknar varandra
- Samma eller liknande svar på frågor och krav
- Tar mycket tid

Exempel från leverantörssidan

- **Lösning**
 - Låt AI skriva utkast på anbudssvar, eller föreslå återanvändning av liknande tidigare svar
 - Basera ovan utkast eller förslag på intern information
 - Tidigare anbud
 - Produkt- och tjänstebeskrivningar
 - m.m.

Exempel från leverantörssidan

- **Resultat**

- Du slipper lägga tid på repetitivt arbete: att hitta tidigare svar, och kopiera in dessa till nuvarande upphandling
- Istället kan du lägga tid på de kvalitativa anpassningar av anbudet som resulterar i vinst
 - Finslipa och anpassa svaren
 - Justera prissättning
- Samt: Lägga tid på annat!

AI i praktiken
Case köpare

Exempel från köparsidan

Hur väl följer upphandlingen våra egna styrdokument?

- **Problem: Svårt att säkerställa att alla inköp är i linje med organisationens mål och riktlinjer**
 - Kräver att man är up to date med intern info
 - Svårt att veta om man inte aktivt delgivits denna info

Exempel från köparsidan

Följ de steg vi listade innan:

- Vad är det vi vill göra?
- Hur gör man det?
- Vad är en felmarginal vi är OK med?
- Börja smått! Mät framsteg!

Exempel från köparsidan

Vad är det vi vill göra?

- Kontrollera att upphandlingen följer interna riktlinjer och mål

Hur gör man det?

- Jämför det som står i upphandlingen med interna styrdokument
- Kan göras av en AI

Vad är en felmarginal vi är OK med?

- Lösningen enbart komplement
- Påverkar ej innehåll i upphandling direkt
- → Spelar ej stor roll om den har lite fel

Exempel från köparsidan

Börja smått! Mät framsteg!

- Första steg:
 - AI läser in både upphandlingsdokument samt interna styrdokument
 - Sedan ställer man frågan "Hur väl uppfyller upphandlingen våra interna riktlinjer? Ge exempel på avvikelser, om sådana finns."
 - Inkludera källa till information
- Fråga användare hur väl den presterar och **iterera**

Exempel från köparsidan

Resultat

- Du får en indikation på om det är något i upphandlingen som inte är i linje med nuvarande interna mål eller policys
- På köpet blir du medveten om sådant du inte redan visste eller inte blivit informerad om – kunskapsbyggande!
- Enklare för organisationen att dra i samma riktning

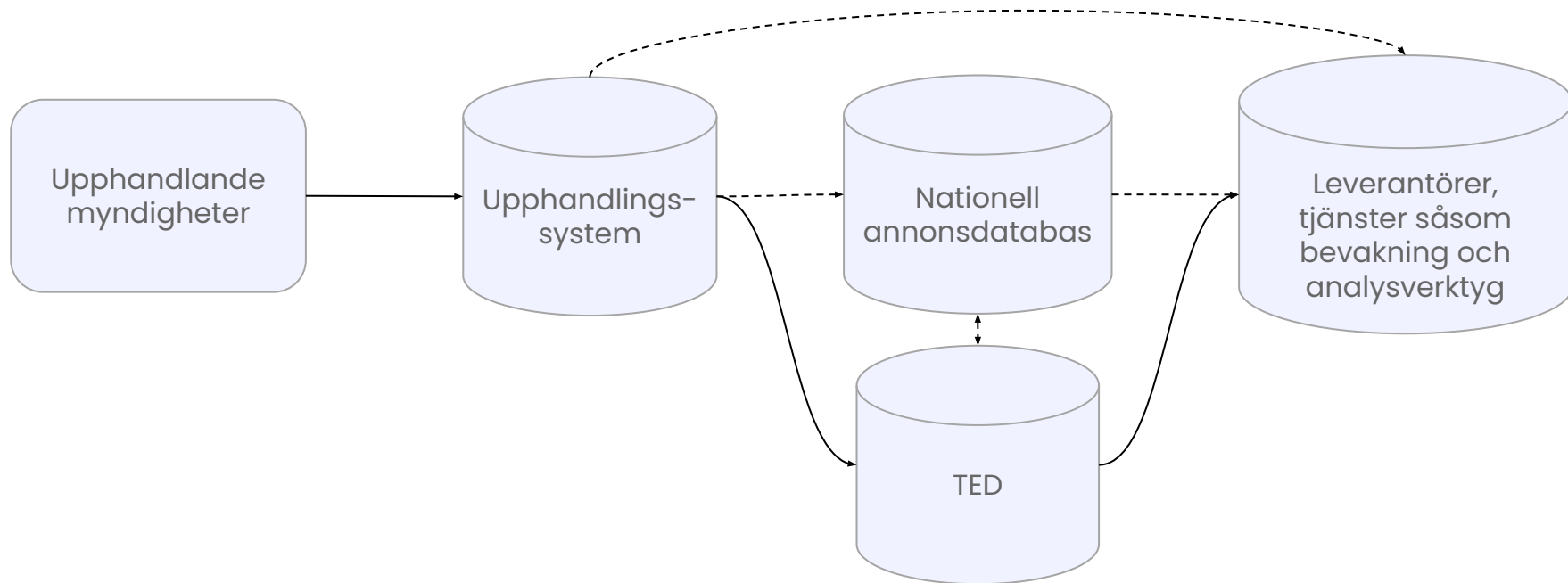
Upphandlingsdata och AI

En central lärdom – AI:s värde är beroende av bra och tillgänglig data

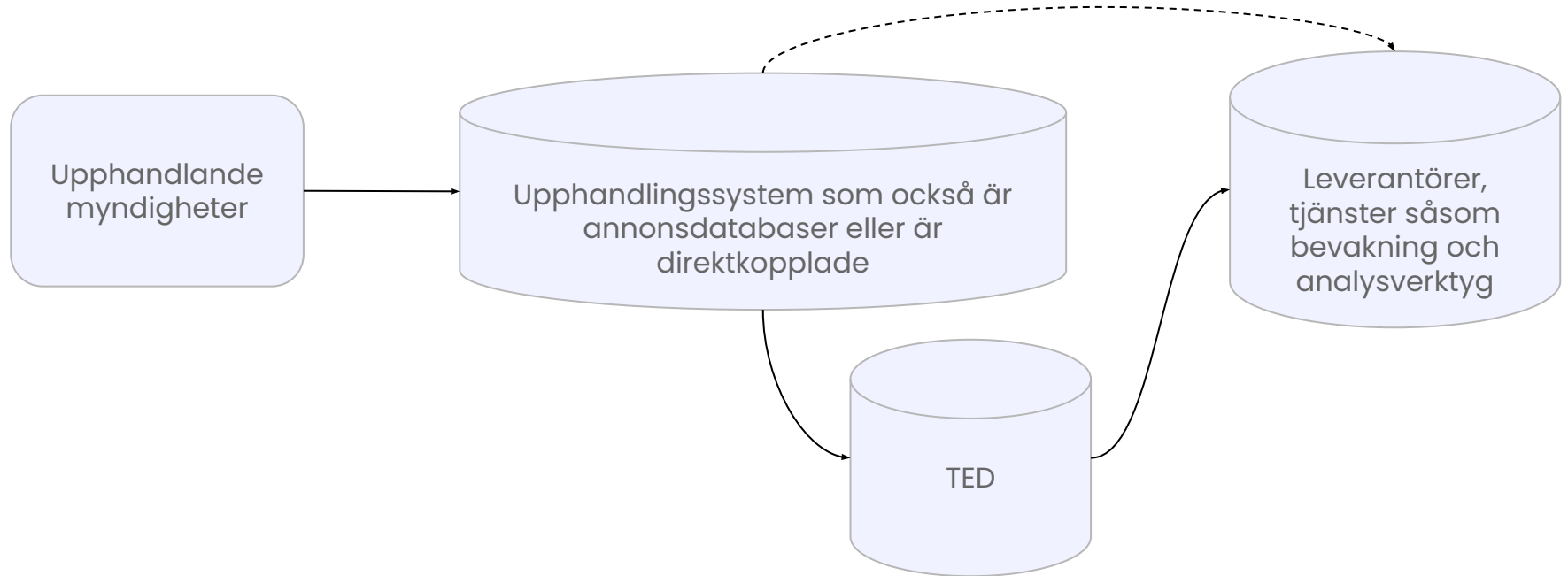
“Skit in, skit ut”

- Måste ha högkvalitativ och lättillgänglig data
- Tyvärr mycket friktion i Sverige
- Publik data de facto inlåst i system ägda av privata företag

Normen inom EU



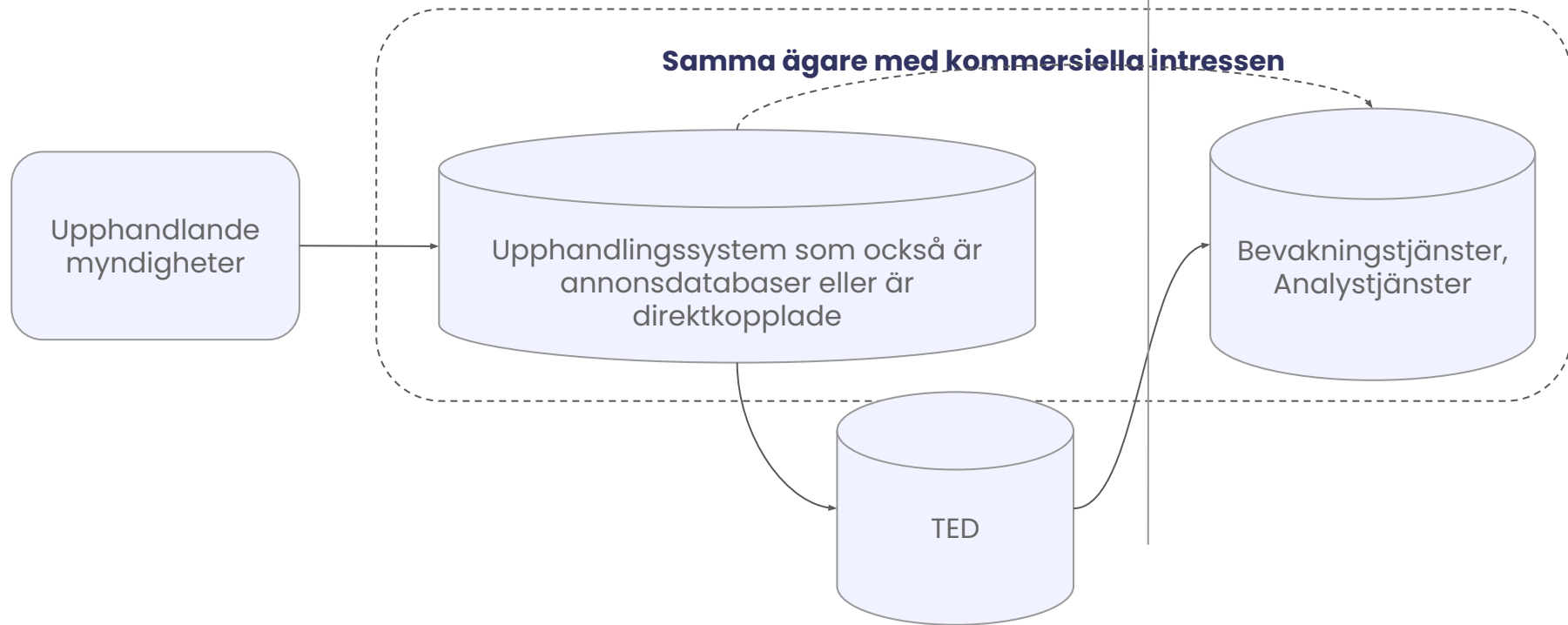
Svenska modellen



Oftast också...

Uppströmsmarknad

Nedströmsmarknad



Intressekonflikter

“Sharing is caring”

- Inga incitament för att data ska vara öppen
- Koncentrerad marknad
- Skapar barriärer för innovation
- Svårare att bygga lösningar som sänker tröskeln för deltagande
 - Tvingas lägga tid på att hämta och städa data
 - Tid som hade kunnat läggas på att innovera
- Påverkar i synnerhet små och medelstora företag

Inte bara vi...

Magnus Johansson, Företagarna:

*“Det är ett problem idag att den administrativa bördan för våra medlemmar är för stor för att de ska vilja delta. Det hade gynnat alla väldigt mycket om det fanns bra verktyg på marknaden för detta. Annars blir man **bränd**. Förutsätter **öppen data som tillåter dessa innovativa lösningar**”*

“A vision for Public Procurement in the EU”, Open Contracting Partnership, ideell organisation som verkar för transparens och öppen data

*“**Opening up procurement data** would power analysis, giving data-driven insights into how spending could be more strategic to power sustainable, green, socially responsible, inclusive, and innovative procurement. Spending could then be focused to help achieve policy objectives.”*



**OPEN
CONTRACTING
PARTNERSHIP**

Inte bara vi...

Peter Specker, Manager of Procurement Information, Dutch Government:

*“There should be **no information imbalance between large and small companies** wanting to do business with the public sector.*

*This **demands an open data landscape**, a transparent dialogue between the buyers and the sellers before you go to the market, adequate time to prepare and plan your purchases, and motivated people on both sides that want to create **social impact**”*



För att sammanfatta

AI kan automatisera och effektivisera administration i offentlig upphandling.

Det leder till att fler kan delta i offentliga upphandlingar, bättre transparens och effektivare användning av skattemedel.

Snabb och kraftfull innovation kräver tillgänglig data.

01

AI effektiviserar redan idag upphandling

02

Hitta problem, lösningar och gör små framsteg

03

Bättre upphandlingsdata ger starkare AI-revolution

Mötesplats offentliga affärer

Tack!

Läs mer på tendium.ai

Tendium



Hannes Dernehl
VD & Grundare



Samuel Repfennig
Dataansvarig