



AI-revolution i offentliga affärer

24 september 2025, Mötesplats Offentliga Affärer



Hannes Dernehl
VD & Grundare



Samuel Repfennig
Produktchef

Dagens agenda

01

Vilka är vi?

03

Use case för leverantörer

02

Lärdomar från 7 år med AI

04

Uppsummering

Varför finns Tendium?

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
- En marknad där det **bästa erbjudandet vinner**, och där den administrativa bördan inte styr deltagande



Vem är jag?

- Tidigare produktchef och dataansvarig på Tendium
- Nu Go-to-market-ansvarig, nya marknader
- Expert på upphandlingsdata och offentliga datakällor
- Aktiv i EU:s utveckling och digitalisering av upphandling
- Drömmer om en **öppen, transparent och effektiv** offentlig marknad



Vårt perspektiv på AI

- För oss är AI ett **verktyg** inte en lösning
- MEN! Det är nog det **kraftfullaste** verktyget på flera år
- Potentialen är enorm för att hjälpa till i lösningen på många problem
- I Tendium så applicerar vi det där det skapar reellt värde

Vad behöver man tänka på?

“Du kan inte outsource 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!

Effektiv AI kräver bra data

“SISO – Shit in, shit out”

- **Kvalitén** på data spelar stor roll
- Måste också vara **tillgänglig**
 - I Sverige är mycket data inlåst i system eller ostrukturerad i filer såsom PDF:er. I värsta fall till och med på papper!
- Tendium har samlat in och strukturerat upp data sedan vi grundades 2018

AI i praktiken – Leverantör

Var använder vi AI?

01

Hitta affärer

Hitta rätt upphandlingar

02

Vinna affärer

Kvalificera snabbt, identifiera det som ska göras, och exekvera

03

Agera proaktivt och strategiskt

Vad finns där ute? Hur kan vi förbereda oss för vad som komma skall?

Var använder vi AI?

01

Hitta affärer

Hitta rätt upphandlingar

02

Vinna affärer

Kvalificera snabbt, identifiera det som ska göras, och exekvera

03

Agera proaktivt och strategiskt

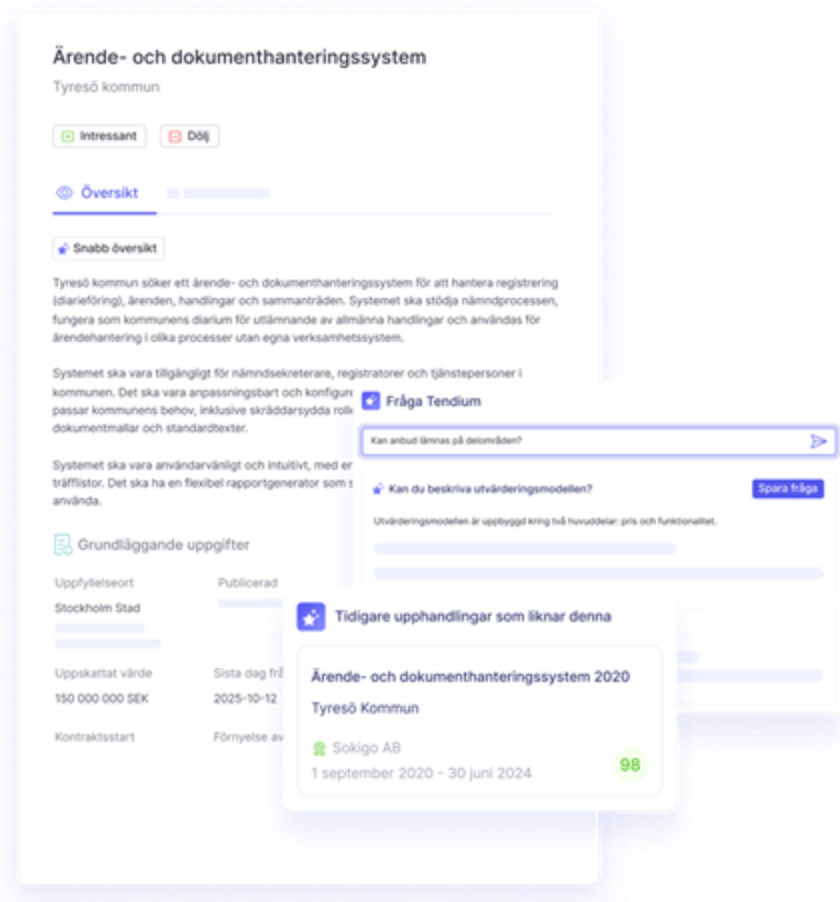
Vad finns där ute? Hur kan vi förbereda oss för vad som komma skall?

Enklare sök

- Du behöver inte längre vara en expert på sökparametrar – **skriv vad du vill ha!**
- Få ett mått på relevans, baserat på **all information**

Snabbare bedömningar

- Med hjälp av AI-sammanfattningar förstår du vad uppdraget innebär
- Snabbare initiala bedömningar kring relevans och vad man måste kvalificera vidare



Go global!

→ Använd AI för att radera språkbarriärer

Σχεδιασμός, Υλοποίηση, θέση και υποστήριξη

ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΤΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ Μ.Α.Ε. (ΚΥΠ ΜΑΕ)

IntressantDö

Översikt

Snabb översikt

Publicity Actions for Unified Digital Infrastructure CRM Project

Project Description:
Provision of Publicity Actions and promotion of the Project: "Design, implementation, deployment and support of the Production Operation of the Unified Digital Infrastructure for the Service of Citizens and Businesses (CRM)" (code OPS 5158715).

Scope of Work:
Organization and implementation of a cohesive and chronologically distributed communication program to promote the project "Design, implementation, deployment and support of the Production Operation of the Unified Digital Infrastructure for the Service of Citizens and Businesses (CRM)" and its benefits aimed at target groups, using communication actions in Mass Media participation in exhibitions.

Matchningar

Production Operation of the Unified Digital Infrastructure for the Service of Citizens and Businesses (CRM) and its benefits
Källa: [Snabb översikt](#)

Grundläggande uppgifter

Uppfyllelseort	Publicerad

Uppskattat värde	Sista dag frågor & svar	Kontraktslängd
15 000 000 EUR		12 månader

Var använder vi AI?

01

Hitta affärer

Hitta rätt upphandlingar

02

Vinna affärer

Kvalificera snabbt, identifiera det som ska göras, och exekvera

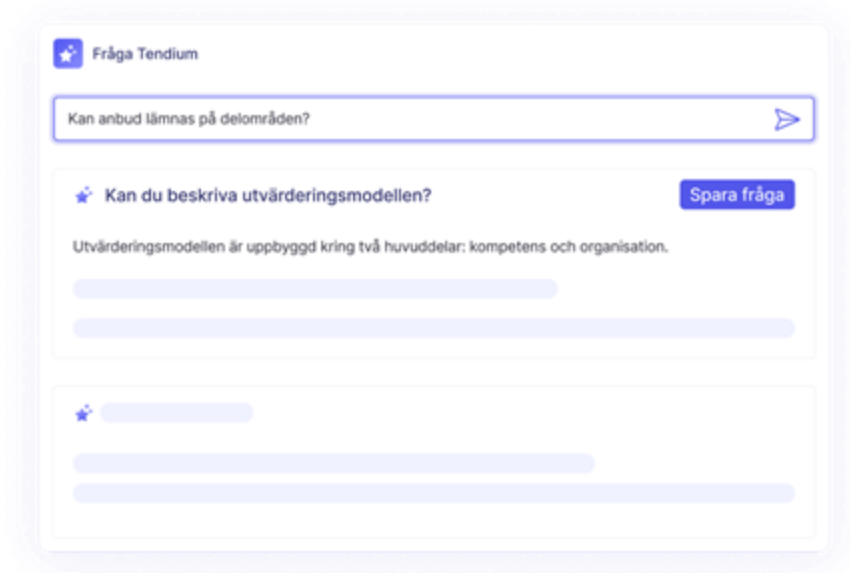
03

Agera proaktivt och strategiskt

Vad finns där ute? Hur kan vi förbereda oss för vad som komma skall?

Förstå detaljer direkt

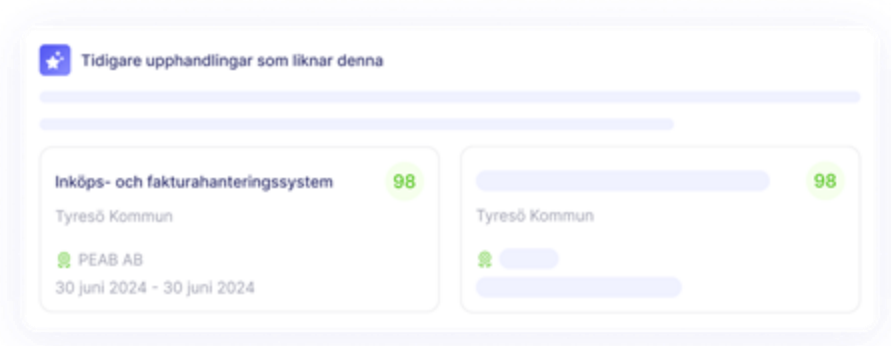
- Ställ frågor om upphandlingsdokumenten
- Oavsett hur upphandlingen ser ut, kan du agera konsekvent
- Oavsett hur utspridd information är, får du den sammanfattad
- Referenser till källan gör att du kan läsa vidare och kontrollera viktiga detaljer



The screenshot shows a user interface for Tendum. At the top, there is a header "Fråga Tendum" with a star icon. Below it is a search bar containing the text "Kan anbud lämnas på delområden?" with a right-pointing arrow icon. Under the search bar, there is a section titled "Kan du beskriva utvärderingsmodellen?" with a star icon and a "Spara fråga" button. Below the title, there is a text input field containing the text "Utvärderingsmodellen är uppbyggd kring två huvuddelar: kompetens och organisation." followed by two empty text input fields. Below this, there is another section with a star icon and a text input field containing the text "Referenser till källan gör att du kan läsa vidare och kontrollera viktiga detaljer" followed by two empty text input fields.

Hitta tidigare upphandlingar

- Tidigare upphandling ger dig inblick i
 - Konkurrens
 - Vad som skiljer sig år
 - Hur mycket kontraktet faktiskt varit värt



Förstå vad som ska göras, och gör det

→ Få hjälp direkt med att strukturera upp de uppgifter du måste göra för att du ska ha ett anbud som uppfyller alla krav

→ Få hjälp med att exekvera – hitta rätt bilaga, skriv ett svar m.m – baserat på **din information**

→ Fokusera på att höja kvalitén (och kanske att få tag på kollegan som aldrig svarar), inte på administration

Var använder vi AI?

01

Hitta affärer

Hitta rätt upphandlingar

02

Vinna affärer

Kvalificera snabbt, identifiera det som ska göras, och exekvera

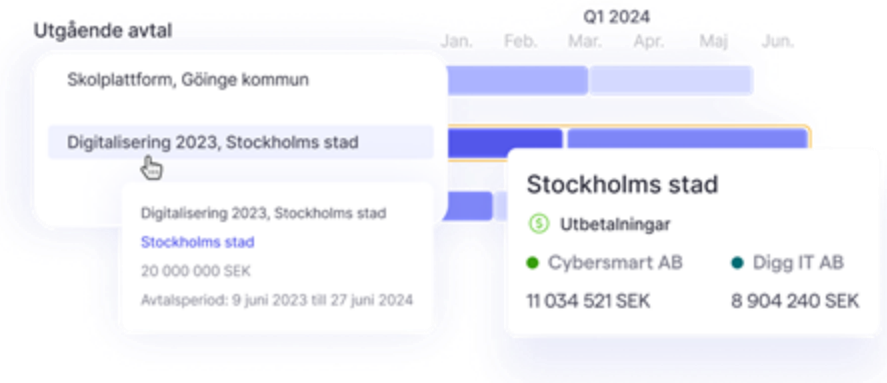
03

Agera proaktivt och strategiskt

Vad finns där ute? Hur kan vi förbereda oss för vad som komma skall?

Gör det inte bara på nya möjligheter

- Allt som vi nämnt hittills kan man såklart göra även på historiska upphandlingar
- Det som nu är avtalat, löper ofrånkomligen ut
- Mycket upphandlas på nytt - **behov** försvinner inte



Uppsummering

Verktyg som inkluderar AI är här för att stanna

- AI är ett verktyg, inte en lösning i sig
- Att förstå vad man **kan** och **bör** använda dessa verktyg till, kommer vara lika viktigt som det var att lära sig hur en dator fungerade för 25-30 år sedan
- När det kommer till försäljning mot offentlig sektor, kan man använda det i princip genom hela anbudsprocessen
- I slutändan handlar det om att frigöra tid, och **göra det som spelar roll**
- Har du tillgång till rätt information – information med hög tillgänglighet och kvalité
 - kan du ta det till ytterligare en nivå

Sälj mer till offentlig sektor. Enklare.



Adecco

SKANSKA

tietoenvry

bravida

monday.com





Tack!

Läs mer på tendium.ai eller kontakta
mig på samuel@tendium.com



Hannes Dernehl
VD & Grundare



Samuel Repfennig
Produktchef