

Effektivare deltagande i offentlig upphandling för SME  
genom elektronisk lärmiljö

# SME-Ask

Steg 2-ansökan till Vinnovas program Innovativ utveckling av  
gränsöverskridande offentliga e-tjänster (GRO)



**Observera;** Föreliggande text omfattar endast kapitel av idérelevant innehåll, dvs. information som förhoppningsvis kan vara av intresse och utgöra inspirationskälla för en bredare läsekrets. De kapitel som beskrev projektplan, deltagande konsortium, genomförandeplan, ekonomi, mm var givetvis viktiga beståndsdelar av ansökan men knappast längre relevanta eftersom projektet i den skissade formen inte kommer att realiseras. Dessa kapitel har därför utelämnats i föreliggande version av ansökan.

# 1 Inledning

Denna projektansökan är formulerad i enlighet med utgivna direktiv i ”Steg 2 Inbjudan”. Varje aspekt under ”Bedömningskriterier” har exempelvis i ansökan givits ett eget avsnitt under vilket projektet formulerar sin argumentation. Enligt direktivet bör introduktionen omfatta ett antal av de aspekter som svarar mot angivna bedömningskriterier. Med tanke på det begränsade utrymmet väljer vi att formulera introduktionen som kommenterade referenser till några av dessa avsnitt snarare än att här i kortform upprepa dess innehåll.

Projektet tar fasta på den bakgrund som formuleras i avsnitt 2.1 samt introducerar behoven i avsnitt 2.2, med vad vi själva ser som slående argument. Utgående från det fokus som motiverats i avsnitt 2.2 formulerar avsnitt 2.3 det syfte som driver projektet. Kapitel 3 skissar på den tänkta lösningen för att ge läsaren ökad substans kring vad projektet avser åstadkomma. Det är projektets målsättning att åstadkomma ett resultat med uppenbart relevanta och strategiska kvaliteter enligt argumentationen i kapitel 4.

Sammanfattningsvis har denna ansökan formulerats efter följande ”röda trådar”.

**Vad:** *Bakgrund – behov – syfte – lösning – relevans – effekter.*

**(Hur:** *Genomförande – projektplan– exploatering. )*

## 2 Inriktning

### 2.1 Bakgrund

De senaste tio åren har sett en närmast explosionsartad utveckling av användningsområden för Internet. Till en början utnyttjade vi Internet för att utbyta information i form av dokument, bilder, video. Det sker regelmässigt människor emellan, det sker företag emellan. Så småningom erbjöd standarder som XML möjlighet till utbyte av strukturerad information. Inte minst inom affärssamverkan är precision på betydelsen av den information som utbyts av avgörande betydelse.

Den existerande informationsmassan på Internet är närmast oändlig. Problemet numer är snarare att göra den tillgänglig och i det urval den sökande efterfrågar. Det gäller att kunna generera kunskap ur informationsmassan. Det kan också gälla att utnyttja Internet för att nå ut med egen information för andra att ta del av.

Parallellt med informationsexponering började Internet att användas för olika slags e-handelsstillämpningar. Så småningom expanderade e-handel och e-affärer till all typ av e-samverkan som lämpligen kunde bedrivas över Internet oavsett om de samverkande parterna var individer, företag, organisationer eller myndigheter. Där är vi idag. Ibland sker samarbetet parvis, i allt ökande utsträckning med fler än två parter inblandade och då ofta som mer eller mindre samverkande affärsprocesser, bestående av ett antal arbetssteg. Viss samverkan bygger på integrerade lösningar (integration), andra - och i ökande grad - på öppen samverkan (interoperability). Antalet tillämpningsområden är i båda fallen närmast oändligt.

Vi har under relativt få år sett en utveckling från teknikdrivna lösningar, över extrem informationsexponering, till avancerade former av elektronisk samverkan, många gånger av alltmer verksamhetskritisk natur. Vi befinner oss dock ingalunda vid vägs ände, snarare vid starten på helt nya trender som ingen idag vet vart de leder. Begrepp som ”den semantiska webben” och ”det virtuella e-samhället” samlar redan en ansevärd mängd kreativa krafter inom forskning, utveckling, näringsliv och – spännande nog - standardisering. har redan slagit rot både inom forskning autostrada som öppnar helt nya möjligheter.

Ur ett företagarperspektiv erbjuder den snabba utvecklingen och de nya trenderna såväl faror som möjligheter. Faran ligger i att inte anpassa den egna verksamheten till de nya förutsättningar som erbjuds, att inte verksamhetsutveckla för långsiktig konkurrenskraft. Möjligheten är den motsatta, att med öppen kreativitet förstå, kritiskt utvärdera och bejaka dessa nya trender samt väva in dem i den egna verksamhetens mönster. Häri ligger ett dilemma speciellt för små och medelstora företag (SME).

## **2.2 Behov - små och medelstora företag (SME)**

SME arbetar normalt under förutsättningar som inte erbjuder samma möjligheter som för de stora företagen att "hänga med i utvecklingen". Inte minst gäller detta inom informations- och kommunikationsteknik (IKT). Detta är allvarligt eftersom den strategiska nyttan av IKT för SMEs har påvisats både nationellt och internationellt. Nyttan kan relateras till användning av IKT som komponent i den bedrivna verksamheten. Nyttan kan också relateras till kompetensutveckling – lärande - med hjälp av IKT inom för verksamheten angelägna områden. Aktuella områden kan vara allt från produktutveckling, administrativt stöd, konkurrensbevakning till vägledning i alla de uppkomna situationer som inte tillhör "vardagen" men som på olika sätt kan vara avgörande för verksamhetens fortlevnad och expansion. Detta är bakgrunden till strategiska initiativ på nationell såväl som regional nivå för att öka SMEs användning av IKT för lärande. Exempel på sådana initiativ är Nuteks program "IT.SME", KK-stiftelsens program "Expertkompetens", Svea-projektet , och Företagarnas SMEAcademy.

Behovet att genom användning av IKT för lärande förbättra SMEs tillgång till värdefulla tjänster finns även på europeisk nivå. Delresultat från det EU-stödda projektet "Learning with ICT in SME", där Interactive Institute's Share-studio deltar, pekar på att huvuddelen av det lärande som sker inom små-företag är *informellt*, dvs inte i form av organiserade kurser. Många småföretag har en negativ inställning till kompetensutveckling i form av kurser, men trots detta vore det missvisande att hävda att småföretag inte kompetensutvecklas. Det gör de, men lärandeprocesserna är inte formaliserade utan är integrerade i verksamheten och kan tyckas informella i sin karaktär pga att de är integrerade i t ex praktiskt arbete. Att med IKT möjliggöra för en förstärkning av SMEs informella lärande är en av de stora utmaningar som forskningen nu står inför. Det planerade projektet avser att adressera frågan om hur IKT kan förstärka SMEs informella lärande genom att fokusera en viktig aktivitet i deras verksamhet – deltagande i offentlig upphandling – och skapa en elektronisk mötesplats för detta, som samtidigt bidrar till deras lärande och på så sätt förbereda dem för nya upphandlingssituationer. Dessutom finns en inneboende kraft i samspelet mellan myndigheter och SMEs och även SMEs emellan som i sig kan generera nya idéer. Genom att mötesplatsen avser att uppmuntra kommunikationen mellan de olika parterna och inte ett rent informationsutbyte kommer en ömsesidig lärandesituation att uppstå, dvs SMEs lär av varandra och av myndigheterna och myndigheterna lär sig av SMEs. Denna typ av lärande står i fokus bl a för viss företagsekonomisk forskning och utpekas som en avgörande dynamisk faktor som driver tillväxtregioner.

## **2.3 Behov - offentlig elektronisk upphandling**

Till kategorin komplicerade områden hör ofta kontakter med myndigheter och då i ärenden som inte hör till normala rutiner, som momsredovisning. Det kan gälla hur man etablerar ett företag, uppförande av ny tillverkningsenhet, transport av miljöfarligt gods, etablering av dotterföretag utomlands, med mycket mera.

Föreliggande projekt har specifikt identifierat offentlig elektronisk upphandling (e-upphandling) som ett angeläget område. Valet av inriktning motiveras av följande fakta hämtade från olika utredningar (t ex Tervahauta och Zackrisson, 2004).

- Offentlig upphandling omsätter över 400 miljarder kronor/år.
- E-upphandling ger
  - ca 10-25 % lägre priser
  - ca 50% lägre hanteringskostnader
  - bättre anbuds kvalitet
  - bättre kvalitet i upphandlingsprocess
  - bättre säkerhet under upphandlingsprocess.
- 75% av statliga myndigheter saknar planer för "e".
- Sverige sämre på e-upphandling än ett antal EU-länder.

#### **2.4 Behov - offentlig elektronisk upphandling relaterat till SME**

E-upphandling relaterat till SME motiveras i sin tur av följande fakta hämtade från samma utredningar :

- Trots att svenska SME
  - Utgör 99,7% av av alla svenska företag
  - Svarar för 60% av total sysselsättning
  - Står för 57% av total omsättning
  - Erbjuder produkter som är väl så goda och passande
- har de sällan praktisk möjlighet att delta eftersom
  - Upphandling omgärdas av en mängd svårtolkade lagregler.
  - Upphandling upplevs komplicerad, svåröverskådlig.
  - Specifik upphandlingskompetens saknas pga resursbrist.
  - Upphandling är ett "lotteri" som kostar mycket pengar.
  - Vardagen är allmänt pressad.

#### **2.5 Elektronisk mötesplats som miljö för lärande**

Människors lärande kan inte designas. Däremot är det möjligt att designa miljöer med avsikt att skapa förutsättningar för människors lärande. Enligt sociokulturell teori är allt lärande socialt (Lave och Wenger, 1999). Det innebär nödvändigtvis inte att allt lärande sker i grupp, utan kan även innebära att vi lär genom sociala artefakter. Lave och Wenger menar dock att lärande inom speciella områden baseras på s k "communities of practice". Kunskap existerar inte enbart inom individer, utan även i diskursen mellan individer, sociala relationer som binder oss samman, de fysiska artefakter vi använder och producerar, såväl som teorier, modeller och metoder vi använder oss av. För det planerade projektet innebär detta att den elektroniska mötesplatsen som samlar aktiviteter kring elektronisk upphandling, spelar en avgörande roll för sina användares lärande. Genom att utforma mötesplatsen på ett sådant sätt så kommunikationen mellan upphandlare och anbudsgivare betonas och uppmanas avser projektet att underlätta för parternas lärande om upphandlingsprocessens olika dimensioner och nivåer. Detta gäller hela spektrumet av frågor: från sådana som har att göra med om företaget har rätt att komma in med ett anbud till t ex frågor som berör detaljutformningen av ett specifikt anbud.

Att skapa en elektronisk mötesplats för hantering av den offentliga upphandlingsprocessen innebär även att adressera SMEs förutsättningar för att lära i arbetet. Nyligen publicerade forskningsresultat pekar på att småföretags lärande sällan sker i form av deltagande i organiserade kurser, eftersom deras arbetssituation oftast är hårt pressad (Atwell, 2003). I stället pågår det i arbetet, t ex i kommunikationen med kunder och leverantörer. Krav som

ställs på företaget utifrån kan även tvinga till lärande, t ex krav på användning av elektroniska fakturor.

För forskningen som projektet syftar till att bedriva kommer den elektroniska lärmiljön att stå i fokus. Två huvudsakliga forskningsfrågor ställs i anslutning till den planerade elektroniska lärmiljön:

1. Hur kan offentlig upphandling (och andra e-tjänster) stödjas av en metodik för användarcentrerad utveckling och en elektronisk lärmiljö? Exempelvis, hur kan den elektroniska mötesplatsen på bästa sätt utformas så att småföretag utvecklas en kompetens i att formulera anbud av god kvalitet?
2. Vad karaktäriserar småföretags lärande i anslutning till deltagande i offentliga upphandlingar? Exempelvis, vilken kompetens behöver småföretag för att formulera ett anbud av god kvalitet? Hur tillägnar de sig denna kompetens? Vilken typ av kompetens tillägnas bäst under formella former? Under informella och/eller praktiska former?

Sammanfattningsvis är det projektets övertygelse att förutsättningarna för SMEs medverkan vid offentlig upphandling radikalt skulle förbättras om den kunde ske elektroniskt och med en uttalad profil mot att aktivt stödja såväl genomförandeprocessen som ett successivt lärande.

## **2.6 Syfte**

Utgående från argumentationen i föregående avsnitt är det projektets strävan att skapa en mötesplats (bestående av en uppsättning e-tjänster) som stödjer samverkan mellan myndigheter och SME med specifik avgränsning till e-upphandling. Inom denna ram är syftet vidare att stödja SME både med kunskap och processtöd avseende en aktuell upphandling och med kunskap kring e-upphandlingsregler och villkor generellt. På så sätt kommer mötesplatsen att utgöra en elektronisk lärmiljö för upphandlare och anbudsgivare. Även om det i första hand är SMEs lärande som står i fokus poängteras att mötesplatsen också är tänkt att utveckla myndighetens kunskap om SMEs förutsättningar. Genom att ta del av de frågor som SME ställer på mötesplatsen ska myndigheten kunna anpassa sitt material så att det bättre speglar SMEs behov. Förutom projektets syfte att utveckla en elektronisk lärmiljö finns även ett forskningssyfte i att studera dels hur metodik för användarcentrerad utveckling kan ligga till grund för en utveckling av en elektronisk lärmiljö och dels hur användningen av denna miljö kan synliggöra användarnas lärprocesser. Projektet präglas av ett starkt användar- och lärandefokus. Detta innebär att användarna av tjänsterna betraktas som aktiva, meningsskapande individer som ingår i en viss social kontext. Det innebär också att utvecklingen av den elektroniska mötesplatsen kommer att ske i tät samverkan med den tilltänkta användargruppen.

Sammanfattningsvis syftar projektet till att:

1. Skapa en lärmiljö i form av en elektronisk mötesplats anpassad för e-upphandling där myndigheter som upphandlare och SME som anbudsgivare kan samverka effektivt.
2. Studera frågor om lärande och användarcentrering som uppstår i anslutning till utvecklingen av mötesplatsen.

## **3 Eftersträvat resultat**

### **3.1 Upphandlingsprocessen ur användarens perspektiv**

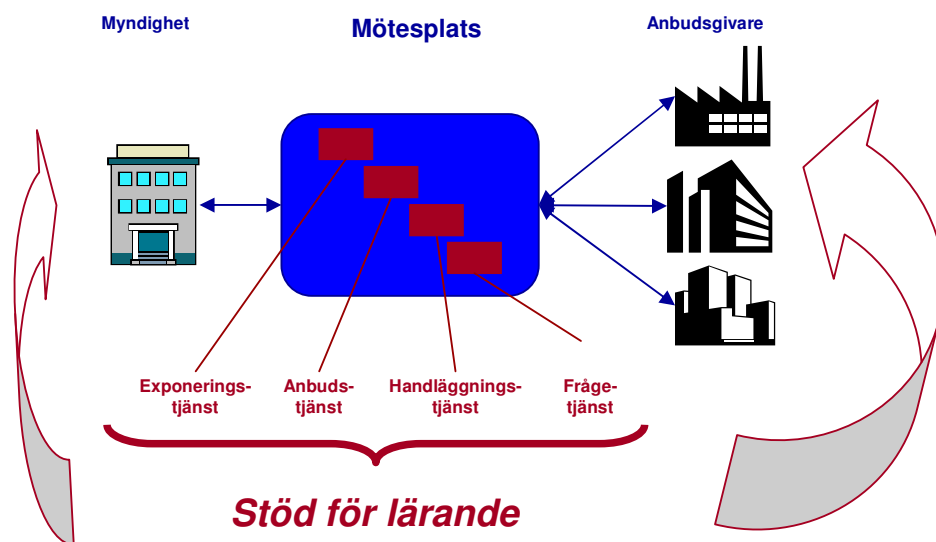
För den mötesplats (e-tjänster) som det aktuella projektet avser att utveckla vänder vi oss till två användargrupper: Handläggare på den myndighet som gör upphandlingen (upphandlare) och anställda på de småföretag som överväger att delta i och/eller deltar i anbudsgivningen (anbudsgivare). När ett småföretag tagit del av en myndighets information angående en

upphandling och blivit intresserad av att formulera ett anbud påbörjas en anbudsprocess där både myndighet och småföretag deltar och som innehåller följande huvudsakliga steg:

1. Småföretag fördjupar sig i anbudsanmodan och relaterad information för att bestämma om man vill/kan formulera ett anbud. Om man fattar ett positivt beslut går man vidare till steg 2 annars avbryter man processen.
2. Småföretag formulerar anbudet och skickar in det till myndighet.
3. Myndighet handlägger inkomna anbud.
4. Småföretag bevakar handläggningen av upphandlingen.
5. Myndighet skickar ut beslut om vinnande anbud.
6. Småföretag tar del av beslut om vinnande anbud. Om företagets anbud blir utvalt går det vidare till nästa steg.
7. Skriver avtal med upphandlare.

Mötesplatsen avser att stödja alla ovanstående steg i upphandlingsprocessen/anbudsprocessen. Förutom att utgöra ett stöd för varje steg är syftet med mötesplatsen också att de inblandade användarna ska kunna utveckla sin allmänna kompetens inom den elektronisk offentlig upphandling. Småföretag förväntas lära sig att t ex formulera anbud av högre kvalitet och på kortare tid. Myndigheten förväntas lära sig att t ex anpassa sin information och kommunikation för att passa småföretag som anbudsgivare. Varje e-tjänst utformas sålunda med inriktning på att erbjuda både formellt och informellt lärande till såväl anbudsgivare som myndigheter. E-tjänsternas användbarhet och tillgänglighet kommer att bli avgörande för om interaktionen med mötesplatsen användarnas läroprocess. Därför kommer utvecklingsprocessen att präglas av ett användar- och lär-centrerat perspektiv.

I dagsläget ser projektet den långsiktigt eftersträvarade mötesplatsen som bestående av de fyra e-tjänster som anges i figur 1. Arbetet kommer att genomföras i avgränsade etapper. Se vidare avsnitt 5.3.

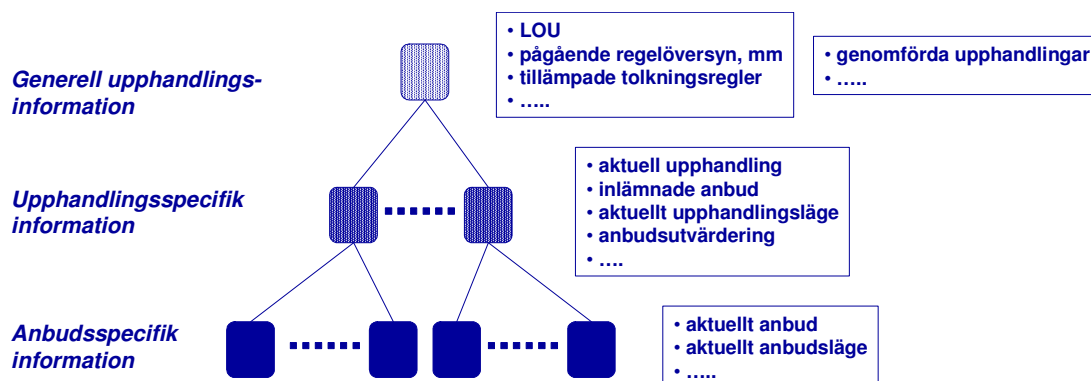


Figur 1: Mötesplats

Mötesplatsen kan skapas i form av en generell facilitet som exempelvis kan göras tillgänglig via en välkänd webbplats (exempelvis [www.foretagsguiden.nu](http://www.foretagsguiden.nu)), alternativt anpassas till och läggas under enskild myndighets eget ansvar.

### 3.2 Information

En vital ingrediens i mötesplatsen är den strukturerade information som tillhandahålls. Denna information kan grovt sett delas in i fyra typer, se figur 2.



Figur 2: Informationsstruktur

Som synes svarar tre av typerna mot aktuella förutsättningar av generell, upphandlingsspecifik och anbudsspecifik karaktär. Den fjärde typen erbjuder en historikkälla bestående av all relevant information kring genomförda upphandlingar, att botanisera i och lära av. Denna information kan genereras automatiskt. Däremot behöver de övriga tre typerna ”handgripligen” tillföras och underhållas. Information av samtliga typer kommer på olika sätt och i olika sammanhang att efterfrågas av mötesplatsens e-tjänster.

### 3.3 Exponeringstjänst

De två första typerna av information (generell och upphandlingsspecifik) struktureras i enlighet med fördefinierade, standardiserade informationsmodeller som hanteras genom exponeringstjänstens försorg. Den generella informationen kring lagar, förordningar, regler, mm ankommer på specialistorgan att formulera. Informationen kring en viss upphandling ligger under den upphandlande myndigheten eller myndighetsgruppen att infoga och underhålla. Se figur 3 a.

Fördefinierade mallar och andra faciliteter finns till hands för att underlätta och stödja arbetsinsatsen. De bidrar indirekt till såväl ökad kvalitet som större enhetlighet i den resulterande informationen, till fördel för både myndigheten och anbudsgivare. Tjänsten svarar också för uppdatering av historikkällan. En senare vidareutveckling skulle kunna avse aktiv exponering i form av olika typer av ”annonsering”.

### 3.4 Anbudstjänst

Ett anbud är normalt ett komplext dokument. Anbudsgivaren ställs inför ett omfattande arbete med att i alla delar förstå de stipulerade kraven samt att formulera anbudet korrekt och fullständigt. Anbudstjänsten erbjuder erforderligt stöd både för tolkning och författande. Anbudstjänsten erbjuder även samverkanskanal med ansvarig handläggare hos myndigheten för tolkningsfrågor, mm. Se figur 3 b. Anbudstjänsten avser att leda till en interaktion mellan handläggare och anbudsgivare som resulterar i att anbudsgivaren förbättrar sin förståelse av kravens innebörd och för hur anbudet ska formuleras på ett korrekt sätt. Ambitionen för tjänsten är att interaktionen även leder till att myndigheten förbättrar sin förståelse för anbudsgivarens förutsättningar, svårigheter och möjligheter.

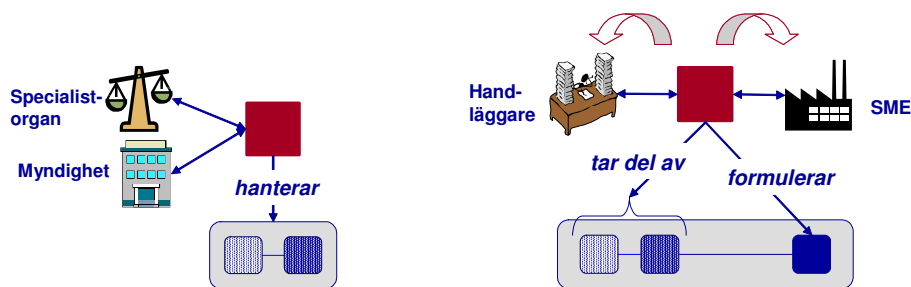
### 3.5 Handläggningstjänst

När anbudstiden gått ut vidtar myndighetens handläggning av de inkomna anbuden i och för analys och utvärdering. Denna process är i sina huvudmoment reglerad och omgärdad av de lagar och andra villkor som finns exponerade i den generella informationen (se figur 2). I vissa avseenden kan handläggningsgången vara beroende av vad som upphandlas och andra specifika förutsättningar. Handläggningen kan med fördel formuleras som ett ärende som genomlöps i ett antal genomförandesteg där både handläggare och ett eller flera SME kan komma att bli involverade. Under vissa omständigheter kan det vara aktuellt att även involvera andra myndigheter i processen. Av det sagda framgår att processen av flexibilitetsskäl bör beskrivas i en separat ärendebeskrivning fristående från tjänstens inneboende funktionalitet. Det är sedan tjänstens ansvar att tolka beskrivningen och driva ärendet mot fullbordan. Ärendebeskrivningen formuleras av myndigheten som en del av upphandlingsspecifika informationen och i enlighet med fastställd beskrivningsmodell. Till myndighetens stöd i detta avseende finns generella ärendeprocesser att tillgå. Vid behov finns möjlighet att modifiera processen både initialt och under ärendets gång. Se figur 3 c.

### 3.6 Frågetjänst

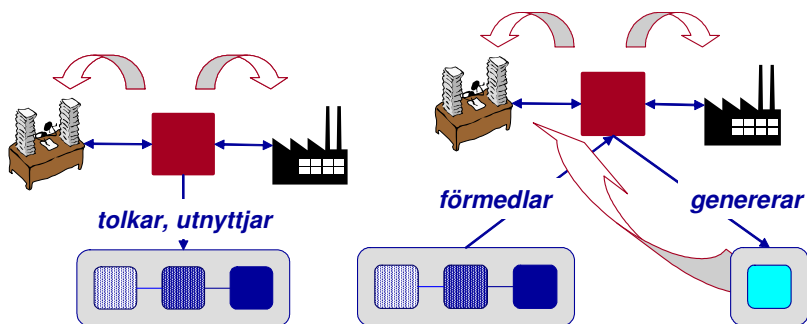
I anslutning till arbetet med att bedöma intresse för olika upphandlingar, att formulera anbud och att delta i handläggningprocessen uppkommer olika önskemål om förklarande, vägledande, kunskapshöjande information. Den kan vara direkt relaterad till de existerande informationsmodellerna via standardiserade gränssnitt (formulär, rapporter, mm). Det sökta bör också kunna formuleras utan föregående kunskap om det tillgängliga gränssnittet eller då detta gränssnitt inte direkt erbjuder det som efterfrågas. För detta behov behövs en lyhörd facilitet som dels kan tolka spontant och informellt formulerade frågor, dels minnas frågeflödet för att successivt kunna möta det med allt bättre tolkningar och informationservice. Se den nya informationskomponenten i figur 3 d. Stöd för lärande utgör här en viktig ingrediens. Därutöver kan finnas behov hos både myndighet och anbudsgivare att föra dialog i och för kompletterande, klargörande informationsutbyte.

Att tillåta användare att ställa informella frågor är centralt för den blivande tjänsten. Detta främjar lärandet genom att tillåta användaren att själv styra processen. Lärandet är användarstyrt. Formuleringen av egna frågor utgår ifrån frågeställarens (användare på småföretag) specifika behov och aktuella kunskaper. Frågan utgör i sig en bro mellan existerande kunskap och den nya kunskap man behöver. Frågan är ett redskap att utveckla sin kunskap – att lära sig. I enlighet med rådande konstruktivistiskt synsätt på lärande konstruerar den som lär sig aktivt sin förståelse (Piaget, 1977). Den planerade frågetjänsten avser att uppmuntra detta genom att låta användarens frågor driva sökprocessen. Utvecklingen av frågetjänsten baseras bl a på forskning om automatiserat frågebesvarande (Sneiders, 2002).



Figur 3 a: Exponeringstjänst

Figur 3 b: Anbudstjänst



Figur 3 c: Handläggningstjänst

Figur 3 d: Frågetjänst

Frågetjänsten utgör kärnan för mötesplatsen och utgår ifrån den befintliga frågemotorn "Quick-Ask" (Sneiders, 2001). Grundtanken är att tillfredsställa användarnas informationsbehov oavsett hur de ställer sina frågor eller var svaren ligger. Frågorna ska kunna ställas i varierande former, t ex nyckelord såväl som hela meningar på naturligt språk. Svaren ska också kunna presenteras i varierande former, t ex en FAQ ("vanlig fråga"), ett PDF-dokument, ingång till en transaktion (t ex "anmäl skada"), eller svaret skapas dynamiskt från data i en SQL/objektorienterad databas, text eller multimedia (t.ex. en karta om man frågar efter vägbeskrivning).

En utmärkande egenskap för frågetjänsten är den mänskliga hanteringen av frågorna – s.k. "back office". En hemsida köper en sökmotor, folk söker HTML- och PDF-dokument, punkt slut. Med en frågetjänst ligger en hel del arbetet bakom gränssnittet - man analyserar frågorna, sammanställer användares behov, och kommer fram med förslag om förbättring av informationsutbudet. Hemsidans information anpassas till användarens behov genom att kontinuerligt utformas i enlighet med de frågor som användare ställer.

### 3.7 Sammanfattningsvis

Den skissade lösningen för mötesplatsen måste betraktas som ett utgångsläge. Eftersom projektet är planerat för en treårsperiod och med tanke på den metodik som kommer att genomsyra projektarbetet kan mycket väl det slutliga resultatet komma att se delvis annorlunda ut. För övrigt är det projektets förhoppning att en mötesplats av det skissade slaget aldrig stelnar i sina former.

Projektet kommer att skapa en stabil förstaversion att användas "i produktion" och att lära av. Ständig erfarenhetsåterkoppling genererar lika ständigt nya önskemål och behov. Härav följer att mötesplatsen måste byggas på ett fundament som medger lyhörd anpassbarhet. Mer om detta under avsnitt 5.1, nedan.

## 4 Resultatets värde

### 4.1 Relevans, strategisk betydelse

Kapitel 2 påtalade och motiverade vikten av att stödja SME till ökad användning av IKT både för eget lärande och för användning i den egna verksamheten. Den valda inriktningen mot samverkan med myndighetssfären och där specifikt mot e-upphandling är också underbyggd av slående argumentation.

Även om den tänkta mötesplatsen är specifikt inriktad på e-upphandling kommer dess e-tjänster att i avsevärd mån kunna konstrueras med en generalitet som gör mötesplatsen – med mindre justeringar – tillämpbar för många andra typer av möten mellan myndigheter och SME. Mötesplatsen är för övrigt inte på något sätt speciellt avpassad för SME även om dess

huvudsakliga syfte är att erbjuda SME de stöd de i dagsläget normalt saknar. Olika typer av verksamheter kan med fördel använda sig av mötesplatsen för samverkan. Dessutom; mötesplatsen ställer inga krav på att en myndighet befinner sig på den ena sidan. Det kan i princip lika gärna vara företag i upphandling med underleverantörer.

Sammanfattningsvis: E-upphandling är en omfattande offentlig angelägenhet. En användbar och effektivt fungerande mötesplats för upphandlande myndigheter och anbudsgivare är starkt efterfrågat och fyller ett angeläget behov. Ges mötesplatsen en generellt applicerbar utformning kan den med begränsade modifieringar användas även vid andra typer av möten mellan myndigheter och näringsliv.

#### **4.2 Förväntade effekter**

En välbalanserad mötesplats genererar fördelar för både myndigheter och anbudsgivare. Myndigheten får ett effektivt instrument för formulering av de krav och villkor som gäller viss upphandling. Myndigheten behöver endast i begränsad utsträckning relatera till de lagar och förordningar som omgärdar offentlig upphandling eftersom dessa redan finns etablerade i mötesplatsen ”en gång för alla”. Myndigheten får därutöver en standardiserad kontaktyta gentemot varje anbudsgivare under upphandlingsprocessen. Rationaliseringsvinster i tid och insatsbehov torde bli avsevärda.

Väg sedan in de uppenbara fördelar för SME som en mötesplats för e-upphandling skulle innebära i form av

- Rättvisare konkurrensförutsättningar
- Enhetligare bedömningar
- Neutral mötesplats för köpare och säljare
- Ökade möjligheter till aktivt stöd och spontan vägledning och ökad konkurrens på lika villkor är ett faktum. Liksom lägre priser.

Även om endast fraktioner av de vinster som tidigare nämnda utredningar kalkylerat fram i form av lägre priser och lägre upphandlingskostnader skulle resultera i praktiken, vore ändå vinsterna enorma. Investeringskostnaden kan mycket snabbt räknas hem.

Sammanfattningsvis; Mycket talar för (avsnitten 4.1 och 4.2 i kombination med kapitel 2) att synnerligen stora rationaliseringsvinster är att hämta för en väl fungerande mötesplats för e-upphandling. Både nationella och internationella utredningar belägger trovärdigheten.

#### **4.3 Gränsöverskridande**

De flesta myndigheter behöver då och då upphandla varor och/eller tjänster. Alltså är e-upphandling något som bedrivs över hela myndighetssfären. Oavsett om mötesplatsen konstrueras som ett gemensamt nav eller etableras specifikt för respektive myndighet kommer de e-tjänster som inkluderas i den skissade mötesplatsen till bred användning för samtliga myndigheter som så önskar. En e-upphandling kan i vissa fall vara gemensam för flera myndigheter. I andra fall kan flera myndigheter bli involverade av olika skäl under olika arbetsmoment inom en och samma upphandling. E-upphandling kan i praktiken betraktas som ett ärende, där den omslutande generella regelmassan ställer krav på en avancerad behandlingsgång innefattande ett större antal behandlingssteg. Lägg till detta de behandlingssteg som de specifika kraven kring en viss e-upphandling kan ge upphov till.

Sammanfattningsvis; E-upphandling berör de flesta myndigheter. E-upphandling kan ses som en komplex ärendehantering, ibland innefattande flera myndigheter i olika roller.

## 5 Referenser

Atwell, G. (2003). *The challenge of e-learning in small enterprises: issues for policy and practice in Europe*.

Report from Cedefop Panorama Series. Luxembourg: Office for official publications of the European Communities.

Gulliksen, J. och Göransson, B. (2002). *Användarcentrerad systemdesign*. Studentlitteratur.

Katzeff, C. och Svärd, P. O. (1996). *In Search of Key Factors for Usability Maturity*.

Presented at HCI'96 (Human Computer Interaction, British Computer Society), London, Great Britain, August 20-23.

Lave, J. and Wenger, E. (1999). *Situated Learning. Legitimate Peripheral Participation*.

Cambridge University Press.

NUTEK (2004). *Hur kan IT-kompetensen öka i små och medelstora företag? Redovisning av Nuteks regeringsuppdrag*. NUTEK. Verket för näringslivsutveckling. Dnr. 30-2004-2911, oktober 2004.

Piaget, J. (1977). *The development of thought: Equilibration of cognitive structures*. New York: Viking Press.

Sneiders, E. (2002). *Automated Question Answering: Template-Based Approach*. Ph.D. thesis, Royal Institute of Technology, Sweden

Tervahauta, P. och Zackrisson, M. (2004). *Offentlig upphandling i EU och USA. Hinder och möjligheter för små och medelstora företag*. Rapport A2004:027 från ITPS – Institutet för tillväxtpolitiska studier.