NISCHOMRÅDE · KURERAD TRENDANALYS

Pitch-kultur och upphandlingstrender

Utforskar utvecklingen inom hur företag vinner affärer genom konkurrensutsatta presentationer och hur upphandlare väljer tjänsteleverantörer, med fokus på metoder och trender.

UPPDATERAD 8 augusti 2026

Mikro Makro Mega

17
PUBLICERADE TRENDER

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 1/20

KORT SVAR

Det viktigaste i analysen

Framgång i dagens upphandlingar kräver att leverantörer anpassar sig till en mer **strukturerad och transparent bedömning** av samarbetsförmåga. Samtidigt blir **specialistkonsultupphandlingar mer segmenterade** och kräver en mer proaktiv pipelinebevakning.

01 Hur bör vi prioritera våra resurser för att vinna fler anbud?

Fokusera på **kulturell passform och samarbetsförmåga** för att differentiera er. Utnyttja **återkommande specialistkonsultupphandlingar** för att bygga en stabil affärsmodell.

02 Vilka risker innebär den ökade formaliseringen av pitchar?

Formaliseringen innebär att **pitchar och marknadsdialoger måste tåla granskning**. Säkerställ att ni följer **krav på ersättning och äganderättsavtal** för att skydda ert arbete.

03 Hur kan vi anpassa vår säljstrategi för att möta krav på 'outcome-based' tjänster?

Skifta mot **outcome-based managed services** där ni tar operativt ansvar. Använd **pilot-first-upplägg** för att bevisa er förmåga att leverera mätbara resultat.

04 Hur påverkar AI-utvecklingen vår anbudshantering?

Eftersom **AI-agenter tar över första granskningen** måste era anbud vara extremt tydliga. Fokusera på att **förenkla och öka transparensen** i er dokumentation.

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 2/20

MIKROTREND

IT- och specialistkonsultupphandlingar blir återkommande och mer segmenterade

Avropas upphandlingsöversikt visar återkommande upphandlingar inom IT-projektledning, arkitektur och utveckling med planerade tidpunkter från 2025 till 2027. Det signalerar en marknad där leverantörer behöver specialisera pitchar efter kompetensområde och bygga en flerårig pipelinebevakning, snarare än att förlita sig på sporadiska breda företags-presentationer.

Konkurrens | Arbetskraft | Digitalisering | 1 observation · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Upphandlingar**
avropa.se

02 **Upphandlingar - Adda.se**
adda.se

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 3/20

MAKROTREND

Pitchar och marknadsdialoger formaliseras för att tåla granskning

Informella presentationer och kontakter före eller under upphandling behöver dokumenteras med agenda, deltagarlista och spårbar uppföljning för att uppfylla krav på likabehandling och transparens. Leverantörer bör därför behandla varje pitch som ett dokumenterbart affärstillfälle och säkerställa att påståenden, kravtolkningar och uppföljningar kan verifieras i efterhand.

Reglering | Konkurrens | Digitalisering | 1 observation · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Grund för utvärdering vid upphandling | Upphandlingsmyndigheten**
upphandlingsmyndigheten.se

02 **Marknadsanalyser - Upphandlingskontoret**
upphandlingskontoret.se

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 4/20

MIKROTREND

Standardisering och effektivisering av pitchprocesser för byråval

Branschorganisationer som Sveriges Mediebyråer driver på för standardiserade processer för byråval, inklusive RFI (Request for Information) och RFP (Request for Proposal) mallar. Målet är att öka effektiviteten och tydligheten i pitchprocessen genom att begränsa antalet inbjudna byråer och ge relevant feedback, vilket gynnar alla inblandade parter.

Effektivisering | Kvalitet | Konkurrens | 2 observationer · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Pitchstandard |**
sverigesmediebyraer.se

02 **Agency Pitch Success Stats Reveal A Brutal Trend Brands Are ...**
vft.wfglobal.org

03 **The New WFA x VoxComm Guide to Agency Selection**
voxcomm.org

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 5/20

MIKROTREND

Fokus på kulturell passform och samarbetsförmåga i byråval

Utöver teknisk expertis och pris blir kulturell passform och potential för samarbete allt viktigare i val av byråer och leverantörer. Pitchprocesser inkluderar nu ofta 'chemistry meetings' och RFI/RFP-steg som syftar till att bedöma leverantörens förmåga att integreras i klientens team och arbeta effektivt tillsammans.

Arbetskraft | Innovation | Konkurrens | 2 observationer · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **sverigesmediebyraer.se**
sverigesmediebyraer.se

02 **Modernizing Elevating Public Procurement Embracing Technology and Collaboration**
naspo.org

03 **Tenders Sverige AB**
tenders.se

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 6/20

MAKROTREND

Byråval rör sig mot strukturerad och transparent bedömning av människor och samarbetsförmåga

Nya riktlinjer och internationella branschstudier förespråkar en people-first-process med större transparens och struktur. Urvalskriterierna breddas samtidigt från skala och kostnadseffektivitet till talang, integration, agilitet och överensstämmelse med uppdragsgivarens uppdrag, vilket gynnar specialiserade leverantörer som kan visa teamets faktiska arbetssätt.

Konkurrens | Kvalitet | Affarsmodeller | 1 observation · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **The New WFA x VoxComm Guide to Agency Selection**
voxcomm.org

02 **Pitch Smart – Global Media Agency Study on Improving Pitch ...**
media-sense.com

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 7/20

MIKROTREND

Betalda pitchar och kortare shortlistor minskar obetalt anbudsarbete

Rapporter från byråmarknaden pekar på ökad användning av pitcharvoden, tydligare briefar och smalare shortlistor. Det förändrar kompetens- och bemanningsbehovet: företag behöver kunna bedöma vilka pitchar som är värda att delta i och avsätta specialistkompetens endast till kvalificerade möjligheter.

Arbetskraft | Konkurrens | Affarsmodeller | 1 observation · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Agency Pitch Success Stats Reveal A Brutal Trend Brands Are ...**
vft.wfglobal.org

02 **The New WFA x VoxComm Guide to Agency Selection**
voxcomm.org

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 8/20

MIKROTREND

Pitch-kulturens kostnadstryck: större aktörer gynnas, SME förlorar konkurrenskraft

Konkurrensintensiva, kortsiktiga pitch-processer kräver stora investeringar i tid och resurser och favoriserar större byråer som kan 'satsa' på förlorade pitches. Mindre leverantörer behöver antingen specialisera sig, bilda konsortier eller införa prismodeller (t.ex. ersättning för avancerade pitchar) för att förbli konkurrenskraftiga.

Affarsmodeller | Konkurrens | Ekonomi | 3 observationer · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Apriil Reklame hadde håpet WAL skulle bli en ledende stemme når det gjelder pitcher**
kom24.no

02 **Unternehmen, Agenturen und die Sache mit den Pitches**
zielbar.de

03 **"Kompetensförsörjningen är det största tillväxthindret"**
svensktnaringsliv.se

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 9/20

MIKROTREND

Tillväxt för 'fair pitch' och krav på ersättning/äganderättsavtal

Branschinitiativ (pitch-kodex) och internationell kritik driver på att kreativa pitchar ska ersättas eller skyddas genom avtal för att undvika gratisarbete och tvister om idéägar-skap. Kreativa byråer måste börja kräva NDAs, idéägaravtal och kompensationsmöjligheter innan de levererar större koncept i marknadskontakter eller riskerar indragen ersättning vid upphandlingar.

Affarsmodeller | Arbetskraft | 8 observationer · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Pitch-Kodex**
pitch-kodex.com

02 **Corporate Sustainability Due Diligence Directive: Key Insights | HFW**
hfw.com

03 **Möjligt, tillåtet och tillgängligt – förslag till enklare och flexiblare upphandlingsregler och vissa regler om överprövningsmål | lagen.nu**
lagen.nu

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 10/20

MAKROTREND

Interorganisatoriskt samarbete och anpassad upphandling för komplexa behov

Forskning belyser vikten av interorganisatoriska perspektiv för digital transformation, särskilt inom kommuner, och behovet av upphandlingsprocesser som kan hantera komplexa behov, tvärfunktionellt samarbete och oklara mål. Detta indikerar en trend mot mer adaptiva och behovsorienterade upphandlingsmetoder för digitala tjänster, där leverantörer måste kunna facilitera samarbete och hantera osäkerhet.

Affarsmodeller | Innovation | Effektivisering | 5 observationer · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Upphandling**
inera.se

02 **Offentlig Upphandling Med Agila Perspektiv**
dandypeople.com

03 **Blogg | Trender inom upphandling**
advania.se

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 11/20

MAKROTREND

Förenkling och transparens i upphandlingsprocesser

Det finns en växande efterfrågan på förenklade ramverk och tydligare regler inom upphandling, med fokus på resultat snarare än formaliteter. Detta inkluderar att adressera komplexiteten i kontrakt och att öka transparensen genom digitalisering. Samtidigt ställs högre krav på integritet och bekämpning av korruption, med förslag om nya lagar och strängare straff för att säkerställa seriösa leverantörer och förhindra kriminella aktörer.

Reglering | Effektivisering | Sakerhet | Digitalisering | 3 observationer · senast 6 maj 2026

Källor

01 **europa.eu**
cor.europa.eu

02 **Utvardering av Eus Upphandlingsdirektiv**
almega.se

03 **Regleringsluckor och Kontrakt Pa Upphandlade Marknader**
konkurrensverket.se

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 12/20

MIKROTREND

Återkomst av agila upphandlingsmetoder för komplexa tjänster

Traditionella, linjära upphandlingsmodeller utmanas och ersätts av agila metoder, särskilt för komplexa IT-tjänster. Detta representerar en återgång till mer flexibla och iterativa processer som möjliggör kontinuerlig anpassning och användardriven utveckling, vilket var vanligt i tidiga projekt men nu återfår popularitet med stöd av digitala verktyg.

Affarsmodeller | Effektivisering | Innovation | 2 observationer · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Iterativ Mjukvaru och Systemutveckling Genom Uppha**
upphandlingsmyndigheten.se

02 **nj.se**
shop.nj.se

03 **Offentlig Upphandling Med Agila Perspektiv**
dandypeople.com

MIKROTREND

Sociala krav (rättvisa arbetsvillkor) blir standard i upphandlingar

Offentliga upphandlare ställer i ökande utsträckning sociala krav (t.ex. rättvisa arbetsvillkor, leverantörsdue-diligence) som obligatoriska tildelnings- och kontraktsvillkor. Företag måste konkret dokumentera arbetsvillkor i leverantörskedjan och inkludera detta i sina pitchar och anbud för att vara kvalificerade och få poäng vid utvärdering.

Reglering | Hallbarhet | 9 observationer · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Rättvisa arbetsvillkor fortfarande det vanligaste kravet i upphandlingar | Upphandlingsmyndigheten**
upphandlingsmyndigheten.se

02 **Nya regler om hållbarhetsrapportering (Proposition 2023/24:124) | Sveriges riksdag**
riksdagen.se

03 **europa.eu**
public-buyers-community.ec.europa.eu

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 14/20

MAKROTREND

Kvalitetsfokus i offentlig upphandling med nya utvärderingskriterier

Offentlig upphandling skiftar fokus från enbart lägsta pris till 'bästa förhållande mellan pris och kvalitet'. Detta innebär att leverantörer måste framhäva kvalitativa aspekter som systemfunktionalitet, användarvänlighet, support samt personalens kvalifikationer och erfarenhet för att vinna upphandlingar.

Reglering | Kvalitet | Konkurrens | 2 observationer · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Grund For Utvardering**
upphandlingsmyndigheten.se

02 **Metoder för att beakta kvalitet i offentliga kontrakt. Konkurrensverkets rapportserie 2025:7.**
konkurrensverket.se

03 **Sa Gor Du En Anbudsutvardering 3 Nyckelfragor For Att Lyckas**
publitech.se

MIKROTREND

AI-agenter tar över första granskningen av anbud

Specialiserade AI-modeller används för att tolka upphandlingstexter, kontrollera krav och automatisera delar av anbudsgranskningen. Leverantörer av GovTech-lösningar behöver därför bygga modeller som förstår upphandlingsjuridik, kravformuleringar och branschspecifika utvärderingskriterier snarare än att erbjuda generell textautomation.

Ai | Effektivisering | Reglering | 2 observationer · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Köp generativ AI enligt lagen om offentlig upphandling (LOU)**
digg.se

02 **AI - Offentlig sektor | Upphandlingsmyndigheten**
upphandlingsmyndigheten.se

03 **Dataområdet för offentlig upphandling | data.europa.eu**
data.europa.eu

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 16/20

MAKROTREND

Offentlig upphandling går mot pilot-first och RFI-drivna kravbildningar

Köpande organisationer använder fler RFI och småskaliga pilotupphandlingar (ex. AI-fallprevention, Region Stockholm) för att testa lösningar innan större ramavtal. Leverantörer bör aktivt svara på RFI, erbjuda tydliga pilotupplägg med snabba mätbara resultat och använda pilotsvar som referens i större anbud.

Logistik | Affarsmodeller | 44 observationer · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **Fler innovativa digitala lösningar i offentlig sektor**
upphandlingsmyndigheten.se

02 **Inbjudan till RFI inför upphandling av AI Fallprevention - Mercell**
mercell.com

03 **En fallstudie om upphandling av AI och samspelet mellan ...**
diva-portal.org

MAKROTREND

Färre inkomna anbud per upphandling driver aktiv upphandlingsdesign (marknadsdialog, dela upp kontrakt)

Statistik visar ett minskat genomsnittligt antal anbud (~4,6 2024), vilket tvingar upphandlare att förenkla krav, använda marknadsdialog och dela upp stora kontrakt för att öka konkurrensen. Aktörer som vill vinna upphandlingar bör proaktivt initiera marknadsdialoger, erbjuda lösningar för konsortier och anpassa erbjudanden för mindre eller uppdelade kontraktsstorlekar.

Konkurrens | Reglering | 4 observationer · senast 8 augusti 2026

Källor

01 **4,6 anbud per upphandling 2024 | Upphandlingsmyndigheten**
upphandlingsmyndigheten.se

02 **I nio av tio upphandlingar tillämpas LOU | Upphandlingsmyndigheten**
upphandlingsmyndigheten.se

03 **Budgetpropositionen för 2026 - Utgiftsområde 2 Samhällsekonomi och finansförvaltning (Proposition 2025/26:1) | Sveriges riksdag**
riksdagen.se

MIKROTREND

Outcome-based managed services ökar – leverantörer tar operativt ansvar

I outsourcing- och managed-services-affärer (särskilt IT/payer-segmentet) går köpare mot KPI-styrda avtal där leverantören ansvarar för drift och resultat snarare än fakturering av tid. Åtgärd: utveckla managed-service-paket med tydliga SLA/KPI, operativt ansvar och prisstruktur (abonnemang + resultatkomponent) och pilotera med kunder som kan leverera mätdata.

Affarsmodeller | Digitalisering | Konkurrens | 7 observationer · senast 27 februari 2026

Källor

01 **2026 Payer IT Outsourcing Outlook: Outcome-Based Managed Services, Production-Grade GenAI Governance, and Vendor-Risk Enforcement | Newswire**
newswire.com

02 **Top 2026 Pricing Trends Reshaping Business Services**
revenueml.com

03 **Sweden increases EU effort on AI, cybersecurity and digitalisation | Vinnova**
vinnova.se

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 19/20

OM ANALYSEN

Använd gärna analysen

Du får gärna skriva ut, dela och citera ur analysen. Använd insikterna i ert eget arbete, i presentationer och i samtal där de kan göra nytta.

DOKUMENTKÄLLA

https://trendscope.se/pitch-kultur-och-upphandlingstrender

NÄR DU HÄNVISAR

Ange Trendscope som källa. I digitala sammanhang får du gärna länka tillbaka till dokumentkällan, så att läsaren kan hitta den senaste publicerade versionen och följa underlaget vidare.

KONTROLLERA VIKTIGA UPPGIFTER

Både människor och AI kan missa sammanhang, feltolka uppgifter eller återge en källa fel. Kontrollera därför originalkällan när en uppgift ska ligga till grund för beslut, publicering eller andra sammanhang där korrekthet är viktig.

AI-STÖD OCH MÄNSKLIG KURERING

Delar av källinsamlingen och bearbetningen har gjorts med AI-stöd. Urval, struktur och den publicerade analysen har granskats och kurerats redaktionellt av människor.

FÖRESLAGEN HÄNVISNING

Trendscope. “Pitch-kultur och upphandlingstrender”. Uppdaterad 8 augusti 2026.

© Trendscope · version 6 · 2026-08-08 · 20/20