



Upphandling för medicintekniska ingenjörer

13 oktober 2026

- Syfte** Ge medicintekniker och ingenjörer fördjupade kunskaper i offentlig upphandling med fokus på praktiskt genomförande av upphandlingar.
- Målgrupp** Medicintekniker och medicintekniska ingenjörer
- Innehåll**
- Introduktion till offentlig upphandling
 - Behovsanalys och marknadsanalys
 - Kravformulering
 - Utvärderingsmodeller och priser
 - Anbudsprövning och utvärdering i praktiken
 - Avtalsvillkor och uppföljning
- Föreläsare** Petra Lowry och Heidi Karlander
- Tid** 13 oktober 2026 kl. 9-17
- Plats** Örebro universitet
- Kursavgift** 5000 kr exkl. moms för medlem i MTF, 6500 kr exkl. moms för övriga. Faktureringsavgift (64kr) tillkommer.
- Kontakt** Maria Wirenstedt, huvudansvarig kursrådet,
MTF maria.wirenstedt@regionblekinge.se
- Anmälan** Anmälan görs i samband med anmälan till Medicinteknikdagarna senast 13 september

Mer om kursinnehållet

Introduktion till offentlig upphandling

- Syfte och bakgrund
- Kort om lagen om offentlig upphandling (LOU)
- De grundläggande principerna och vad de betyder i praktiken
- Upphandlingsprocessen
- Sekretess
- Dokumentation och kommunikation
- Upphandlingsförfaranden
- Tilldelningsgrunder; För- och nackdelar
- Ramavtal eller kontrakt; För- och nackdelar

Behovsanalys och marknadsanalys

- Inventering av interna behov, förutsättningar och önskemål
- Informationsinhämtning:
 - Mässor, leverantörsmöten, studiebesök
 - Funktionsdemonstrationer & kliniska tester
- Marknadsdialog; Hur gör man en sådan?
- Dokumentation
- Kravformulering
- Tekniska lösningar och/eller funktionskrav
- Krav på prestanda, säkerhet, kompatibilitet med befintlig infrastruktur, IT-säkerhet, livscykelperspektiv
- Obligatoriska krav ("ska-krav") och mervärdeskriterier ("bör-krav")

Utvärderingsmodeller

- Hur kan man och hur får man utvärdera kvalitet?
- Hur skapar man mätbara och jämförbara kvalitetskriterier?
- Poängskalor och vikter – hur påverkar de utfallet?
- Priser; Vad kan och vad bör ingå i ett offererat pris och i det pris som utvärderas?

Anbudsprövning och utvärdering i praktiken

- Att läsa och bedöma anbud
- Anbudspresentation
- Tekniska frågor och begäran om förtydliganden till leverantör
- Genomförande av utvärdering (dokument, provuppställning, studiebesök?)
- Dokumentation

Avtalsvillkor och uppföljning

- Service, garantier, utbildning, reservdelar, uppdateringar, uppgraderingar
- Leveranskontroll, validering och godkännande
- Avvikelsehantering
- Flexibilitet för framtida teknikskiften

Avslutning och frågestund

I samtliga moment ovan är avsikten att ge konkreta exempel, att ge tips och att också ge heads-up för vanliga fallgropar. Jag tänker att vi nog uppmuntrar frågor löpande, men ett uppsamlingsheat är bra på slutet också förstås.