

Medicinteknik, samverkan och upphandling i operationsverksamheten.

Syftet med utbildningen är att ge grundläggande kunskap om medicinteknik, samverkan och upphandling.

Vad är egentligen medicinteknik? Hur ser regelverket ut för samverkan med industrin? Och hur kan upphandling användas som ett verktyg för att utveckla operationsverksamheten? Under dagen får ni en introduktion till medicinteknikens regelverk, samverkansreglerna och upphandlingsprocessen. Målet är att ge ökad förståelse, praktiska verktyg och nya perspektiv som stärker verksamhetens arbete med patientsäkerhet, innovation och utveckling. Dagen ska ge nya insikter, skapa engagerande diskussioner och ge konkreta verktyg att ta med hem.

Medicinteknik

Medicinteknik handlar om mer än själva produkten. Det omfattar även de processer, arbetssätt och den kompetens som krävs för att produkterna ska kunna användas säkert och effektivt. Att uppfylla kraven i det medicintekniska regelverket (MDR) och CE-märka medicintekniska produkter är ett lagkrav för tillverkare. Ni får en introduktion till MDR och de krav som ställs på operationsverksamheten. Efter dagen har ni en ökad förståelse för vad CE-märkningen innebär och hur regelverket påverkar er verksamhet. Vi går även igenom spårbarhet och relevanta standarder.

Samverkan

En väl fungerande samverkan mellan hälso- och sjukvården och den medicintekniska industrin är en förutsättning för säker användning av medicinteknik och för utvecklingen av framtidens produkter och behandlingsmetoder. Samverkan bidrar också till kunskapsutbyte, kompetensutveckling och innovation som kommer patienter och verksamheter till nytta. Men vad gäller egentligen, hur får hälso- och sjukvården och industrin prata med varandra? Vi går igenom överenskommelsen med fokus på hur den kan tolkas och tillämpas i praktiken. Målet är att ge ökad trygghet, minska osäkerheten och ge verktyg för en professionell, transparent och värdeskapande samverkan.

Upphandling

Upphandling är betydligt mer än ett inköp. Rätt genomförd är den ett strategiskt verktyg för att utveckla verksamheten. En väl genomförd upphandling bidrar till rätt medicintekniska produkter, bättre arbetsmiljö, ökad patientsäkerhet och ett effektivare resursutnyttjande. Hur delaktig är operationsverksamheten i era upphandlingar idag? Vad innebär det att delta i en expertgrupp och hur kan arbetet gå till? Hur kan du tillsammans med dina kollegor bidra till bättre kravställning som möjliggör mer anpassade produkter utifrån hur er verksamhet vill arbeta?

Vi går igenom upphandlingsprocessen ur ett praktiskt perspektiv med fokus på expertgruppens roll. Vi belyser vad som händer i de olika stegen, vilka möjligheter och fallgropar som finns och hur vård, upphandlande myndighet och leverantör tillsammans kan skapa bästa möjliga förutsättningar för en god affär. Efter dagen har du en bättre förståelse för LOU, upphandlingsprocessen och hur lagen om offentlig upphandling kan tillämpas vid upphandling av medicintekniska produkter.

När: 5 februari 2027 kl. 0930 – 16.00 • **Var:** Stockholm Waterfront Congress Centre

Kostnad: Medlem 4 275 kr, Icke medlem 5 098 kr, ex moms, inklusive lunch och kaffe.

Anmälan: rfop.se/utbildning och evenemang

Föreläsare:

Pernilla Andréé, sakkunnig inom det medicintekniska regelverket. Arbetar idag på SiS.

Louise Reuterhagen, sakkunnig inom upphandling, Region Stockholm.

Julia Öhman, jurist, sakkunnig inom etik och compliance, Swedish Medtech.

Kursen är utvecklad och drivs i samarbete mellan
Riksföreningen för operationssjukvård (RFop)
och Swedish Medtech.



Föreläsare



Pernilla
Andrée



Julia
Öhman



Louise
Reuterhagen

Anmäl er här



Inbjudan