





Udbud og indkøb af AI til mammografi –  
Odense den 15. maj 2025

# **Når det offentlige køber AI – det udbudsjuridiske perspektiv**



# Kort om mig og min afdeling

- Ulrik Kastrup
- Udbudsjuridisk rådgiver i "Strategisk Indkøb" i Region Syddanmark siden 2012
- Strategisk Indkøb hjælper regionens sygehuse i forbindelse med udbud og indkøb
- Ca. 40 medarbejdere (udbudsansvarlige, jurister, controllere, miljømedarbejdere, contract managers m.fl.)
- Indkøb af sundhedsspecifikke forbrugsvarer, implantater, biler, tjenesteydelser, IT-ydelser osv. osv. osv.

3

# Udfordringer i offentlige AI-udbud

- Vores udbud skal naturligvis være lovlige, men også fremtidssikrede, teknologisk åbne og innovationsvenlige.
- Særlig udfordring ved indkøb af IT-systemer, der bygger på AI – ofte med uklar teknologi, dynamiske løsninger og usikre juridiske rammer.
- Går ikke nødvendigvis hånd i hånd med ”gennemsigtighedsprincippet”

4

# Spørgsmål som interesserer mig...

- Hvordan specificerer vi krav, når løsningen lærer og ændrer sig over tid?
- Hvad gør vi med gennemsigthed, når AI-løsninger kan være meget komplekse?
- Hvordan balancerer vi behovet for ligebehandling med behovet for dialog og innovation?

5

# Kontakt mig gerne

29 20 16 88

[ulrik.kastrup@rsyd.dk](mailto:ulrik.kastrup@rsyd.dk)

6

# Hvad gælder altid ved udbud?

- Grundlæggende principper
  - Ligebehandling
  - Proportionalitet
  - Gennemsigtighed
- Udbudslovens – ofte formalistiske – regler er udformet med henblik på at imødekomme disse principper

# Især gennemsigthedsprincippet kan være sat på en prøve...

- AI-projekter kræver ofte en iterativ udviklingsproces, som ikke passer så godt til vores "standardkontrakter" og "standard" udbudsbetingelser
- AI er ikke bare "et it-system" – det "lærer" og ændrer sig over tid
  - Sværere at beskrive krav: Man ved ikke altid præcist, hvordan løsningen virker
  - Datakrav er centrale: Hvilke data bruges? Hvem ejer dem?
  - Ansvar: Kan man forklare beslutninger truffet af systemet? Hvem hæfter, hvis noget går galt?
  - Osv osv.

8



# Hvordan afstemmes forventningerne mellem ordregiver og markedet?

- Dialog med markedet forud for udbud
  - => Det er sjovere og billigere at forberede sig ordentligt end at annullere udbuddet!
    - Hvor modent er markedet?
    - Har virksomhederne overhovedet kapacitet til at deltage i et udbud?
    - Risikerer vi at få et for dyrt produkt? Er vi for ambitiøse?
- Udbudsform:
  - Offentligt udbud/begrænset udbud ctr. de mere fleksible udbudsformer, hvor dialog er muligt

# Pas på med at være for "specifik"?

- En balancegang ift. gennemsigtighedsprincippet...
  - Krav og tildelingskriterier
    - "Over-specifikation" kan hæmme konkurrencen
    - Vægt på kvalitet og funktion frem for fast definerede tekniske løsninger

10

# Spørgsmål

Har I erfaringer med AI-udbud (som ordregiver/tilbudsgiver)?

Hvordan forventningsafstemmes bedst?

Kan ordregivers/tilbudsgivers manglende modenhed være et problem? Hvordan?

11