



Rätt materiel för starkare försvar

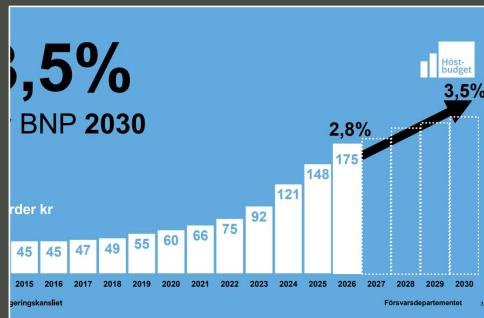
Katarina Bresman 2026-01-20

FÖRSVARETS MATERIELVERK

FMV



FMV – Försvarets materielverk



Tillväxt försvarsmakten



Stöd till Ukraina



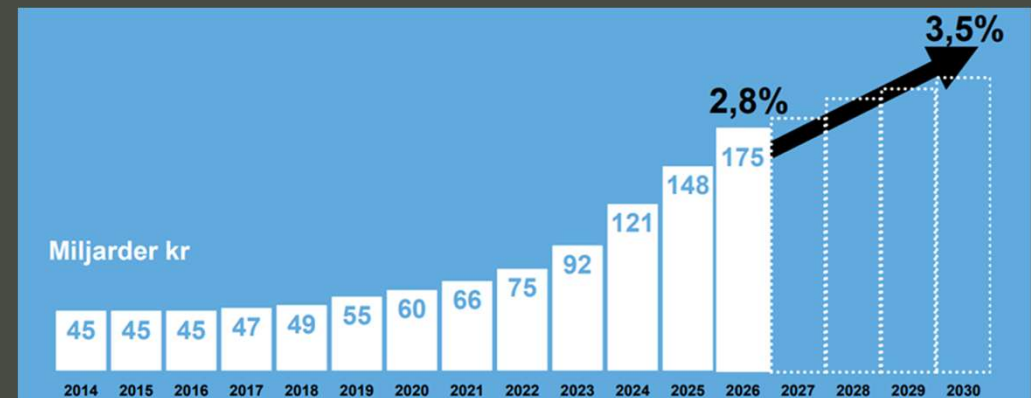
Internationellt samarbete



Robusthet, beredskap
försörjningstrygghet

Försvarets tillväxt förändrar FMV

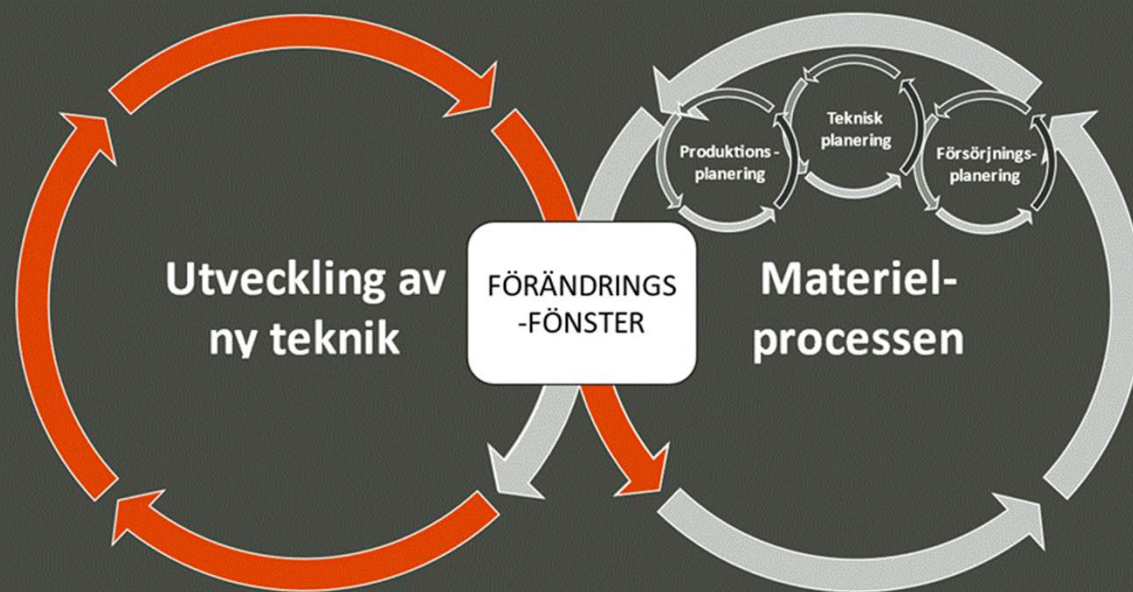
- FMV lade 2025 beställningar motsvarande 78 Mdr kronor, ökning med +330% jämfört med 2021.
- Stöd till Ukraina, hittills c:a 90 Mdr kronor.
- FMV har idag c:a 3200 medarbetare, ökning med 40% jämfört med 2021.



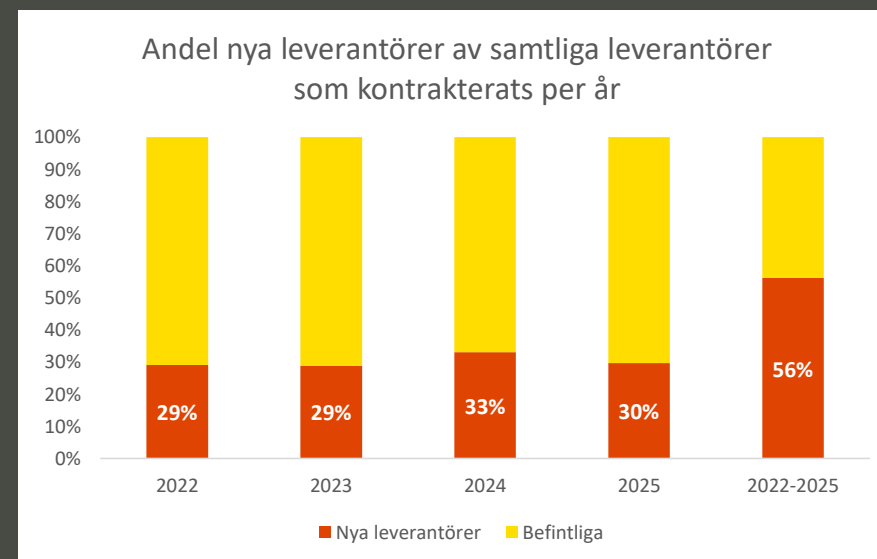
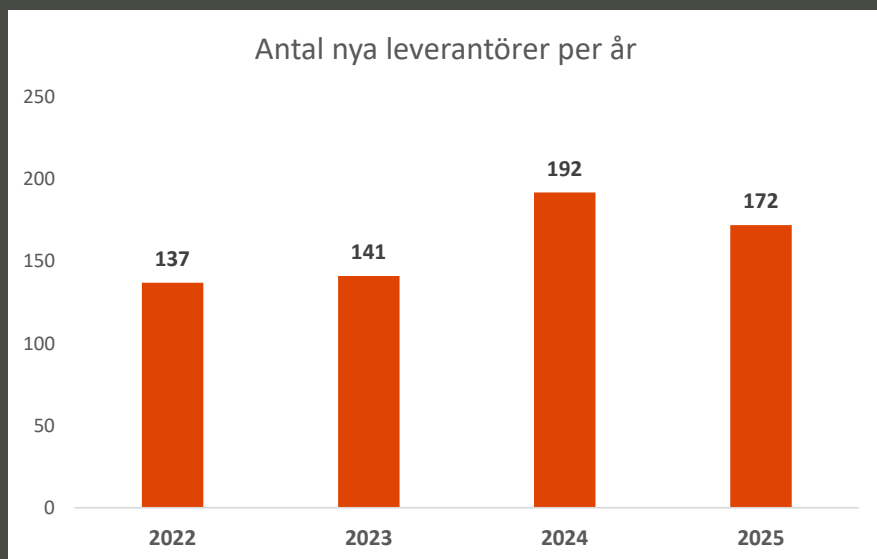
Försörjningssäkerhet



Teknikutveckling och innovation som leder till militär förmåga



Kontrakt och att få in mer företag i försvarssektorn



Upphandling - så fungerar det

EU-direktiv med fem grundläggande principer

Principer om...

... icke-diskriminering
... likabehandling
... transparens
... proportionalitet
... ömsesidigt erkännande



- *rent spel*
- *lika villkor*
- *förutsägbarhet*
- *relevanta krav*
- *Bevis godkänns som utfärdats i ett EU-land*

Så fungerar upphandling

- Upphandlingsvärde i Sverige ca 920 miljarder kr/år
- Lagar och förordningar
 - Lagen om offentlig upphandling (LOU)
 - Lagen om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet (LUFS)
 - Särskilda undantag
 -
- Verksamhetsstyrning inom en myndighet
 - Riktlinjer, processer, policies
 - Krav; Säkerhet, ägarförhållande, finansiella, motverka kriminalitet, miljö
 - ...
- Upphandlingsmyndigheten - www.upphandlingsmyndigheten.se



Begrepp som det pratas om

Tröselvärde (TV)

- Belopp som avgör vilka regler en upphandling ska följa
 - Nationella (under TV)
 - Direktivstyrda (över TV)

Direktupphandling

- Inga formkrav på hur upphandling ska genomföras



Tröskelvärden och direktupphandlingsgränser | Upphandlingsmyndigheten

FMV - Upphandlingar

1. Hitta upphandlingen

- FMVs hemsida ([Aktuella upphandlingar](https://kommersannons.se)), kommersannons.se, ted.europa.eu

2. Förstå upphandlingen

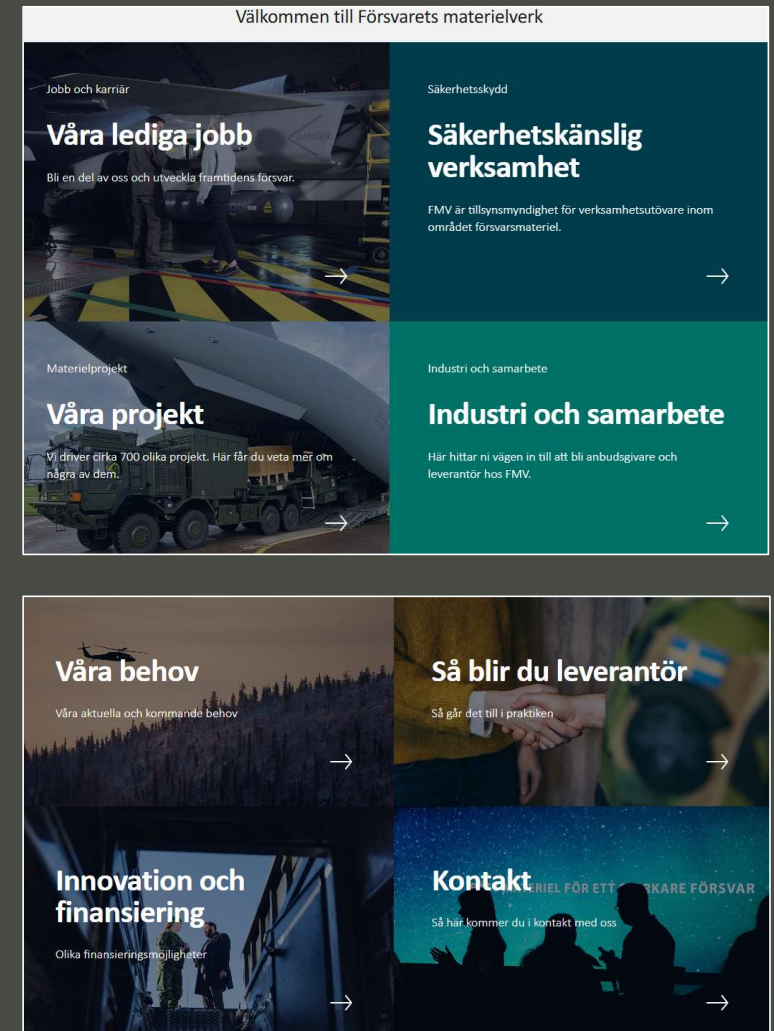
- Gå igenom alla dokument så tidigt som möjligt och kontrollera
 - att ni uppfyller kraven
 - om det finns krav på särskilda dokument, intyg, certifieringar eller referenser?
- Är det något som är otydligt i dokumenten? Ställ frågor i god tid

3. Lämna anbud

- Följ instruktionerna i upphandlingsdokumenten.
- Dubbelkolla att allt är besvarat och att alla krav och villkor är uppfyllda (inga egna, inget extra). Begränsade möjligheter att komplettera..
- Skicka in anbudet innan anbudstiden går ut! Vi får inte acceptera ett anbud som kommer in för sent.

4. Vad händer sedan?

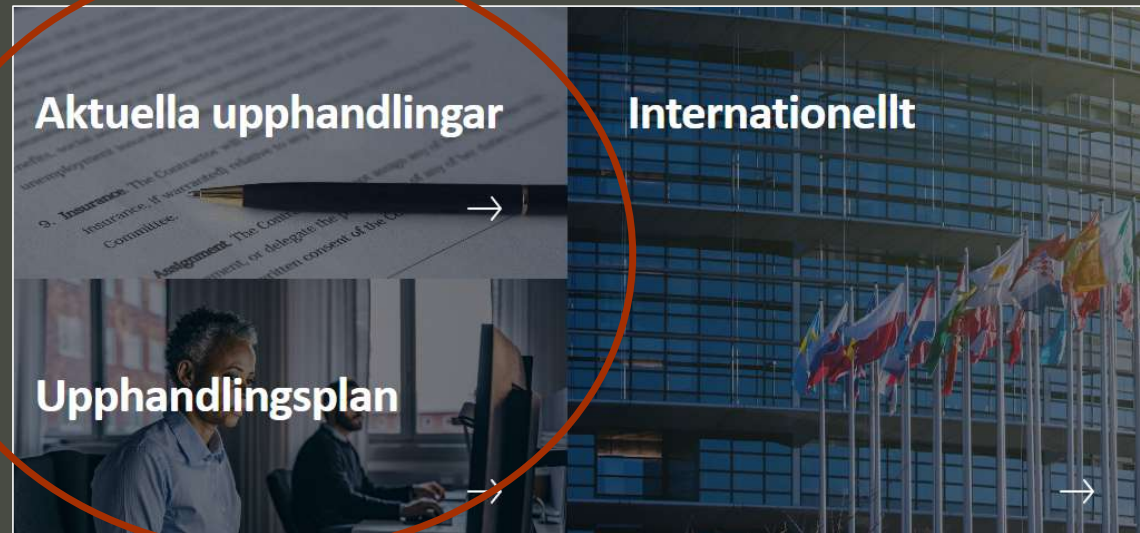
- Utvärdering, tilldelning, avtalsspärr & teckna kontrakt



Svenska marknaden

- Leverans till svenska försvaret
- Upphandlingslagstiftning
- Ger möjligheter för
 - Användning av andra företags kapacitet
 - Underleverantörer
 - Konsortium (gemensamt anbud)
 - ...

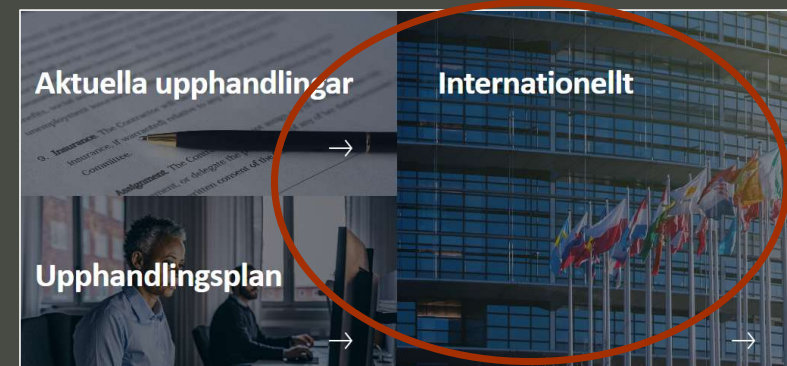
Mer info:
www.fmv.se



Internationella marknaden - NATO

- NATO Support and Procurement Agency (NSPA)
 - NSPA ansvarar för logistik och upphandlar försvarsmateriel och tjänster
 - Upphandlingsvärde 7,4 Mdr Euro (2024)
- NATO Communication and Information Agency (NCIA)
 - Levererar IT- och kommunikationsstöd till NATO
 - Upphandlar behov av kommunikations- informations- och cybersäkerhet
 - Upphandlingsvärdet 500 – 700 M Euro
- FMV utfärdar ”Declaration av Eligibility”, DOE, som krävs för att lämna anbud

Mer info:
www.fmv.se
2026-01-28

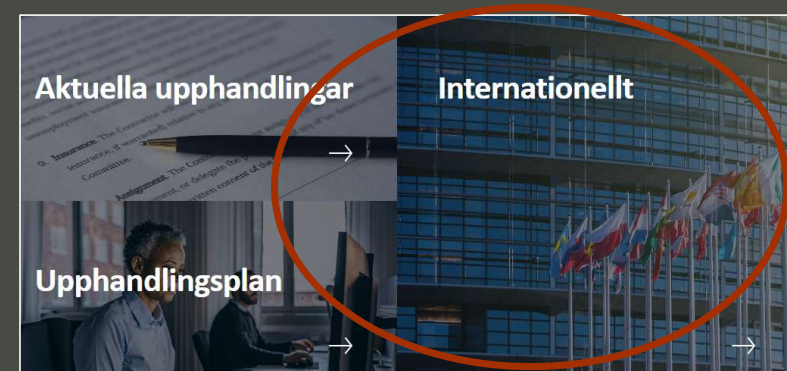


Internationella marknaden - EU

- Varje land upphandlar
- Ökat fokus gemensam upphandling
 - European Defence Industry Programme (EDIP)
 - European Defence Industry Reinforcement through common Procurement Act (EDIS)
 - Vitbok "Future of European Defence"
- European Defence Fund (EDF)
 - fond för forsknings- och utvecklingsprojekt som drivs och genomförs av europisk försvarsindustri
 - årlig ansökan
 - FMV samordnar Sveriges deltagande
 - Program 2025 EDF 2025 publicerades i januari

Mer info:

www.fmv.se/internationellt/europeiska-forsvarsfonden



I fokus

- Leverans i tid, standardisering
- Utveckla upphandlingsmetodiken
- Försörjningssäkerhet
- Innovation och teknik
- Internationalisering



Tack!

Katarina Bresman

Chef Affärsstrategi och metodstöd,
Marknad och inköp

Katarina.bresman@fmv.se

+46 72 383 26 27