

Vi skal øge omfanget af værdibaserede indkøb



I indkøb af kliniske produkter skal vi have fuldt fokus på hvilken værdi produktet skaber og hvad produkterne koster samlet set i brug fremfor indkøbsprisen. Det er en fælles ambition hos Danske Regioner, Dansk Erhverv, Dansk Industri og Medicoindustrien.

Sundhedsområdet presses økonomisk og ressourcemæssigt af flere grunde. Den aldrende befolkning og flere kroniske patienter, i kombination med den medicinske og teknologiske udvikling og deraf følgende flere behandlingsmuligheder, samt en stigende mangel på arbejdskraft betyder, at vi hele tiden skal have fokus på at få mest sundhed for pengene.

Regionerne køber ind for mange milliarder hvert år. I en tid med økonomisk pres på sundhedsområdet skal regionerne gå efter besparelser, der hvor det giver mening fx på standardvarer. Men samtidig er det vigtigt at se på, om man, ved at ændre måden man køber ind på, kan imødegå nogle af de udfordringer, sundhedsvæsenet står overfor. Særligt når det gælder indkøb af komplekse produkter med stor betydning for behandlingsforløbet og behandlingskvaliteten, som eksempelvis medicinsk udstyr, implantater og medicoløsninger, skal vi have et skarpt blik for, hvilken værdi produktet skaber for patienten og sundhedsvæsenet.

Et værdibaseret indkøb er først og fremmest et godt indkøb til gavn for patienterne, men det øger samtidig investerings- og innovationsvilligheden hos virksomhederne, hvis de kan se at kvalitet og funktionalitet belønnes, og det er bl.a. den innovationsmotor som skal bidrage til at forbedre sundhedsvæsenet i fremtiden.

Derfor skal omfanget af værdibaserede indkøb op. Det er en ambition Danske Regioner, Dansk Erhverv, Dansk Industri og Medicoindustrien deler. Kun ved at tænke nyt, innovativt og værdibaseret kan vi løse fremtidens sundhedsudfordringer.

Værdien i behandlingen og totalomkostningerne fremfor indkøbspris

I et værdibaseret indkøb er fokus netop på at indkøbe de produkter, der sikrer patienterne en god kvalitet i behandlingen og som er billigst på langt sigt i stedet for et ensidigt fokus på indkøbspris. Det kan fx være køb af et produkt, der er dyrere i indkøbspris end gængse produkter, men hvor der er færre gener, bedre holdbarhed, bedre anvendelse af personalets tid, eller færre omkostninger ved brugen af produktet på længere sigt. Værdibaseret indkøb handler grundlæggende om at vælge det udstyr og de løsninger, der videst muligt baner vejen for øget kvalitet og skabelsen af værdi hos patienten samt bedre brug af ressourcerne.

Vi løser det bedst sammen, og Danske Regioner, Dansk Erhverv, Dansk Industri og Medicoindustrien er klar til at bidrage til den fælles indsats.

Hvad kræver det af regioner og leverandører?

Værdibaseret indkøb kan i praksis være en mere kompleks opgave end traditionelle indkøb og det kræver, at både regioner og leverandører går anderledes til indkøbsopgaven.

I regionerne kræver det:

- Stærk politisk vilje og ledelsesmæssig forankring
- Økonomi og luft i budgettet til at prioritere indkøb af produkter med højere indkøbspris, men lavere totalomkostninger på sigt samt blik for den samlede gevinst på tværs af afdelinger eller sektorer.
- Øget risikovillighed ift. brug af nye udbudsformer.
- Nye måder at organisere indkøbsarbejdet på og nye redskaber ved tæt samspil mellem. Indkøberen vil få en ny rolle og skal arbejde tæt sammen med klinikken omkring indkøbsopgaven. Alt dette vil kræve kompetenceudvikling i organisationen.

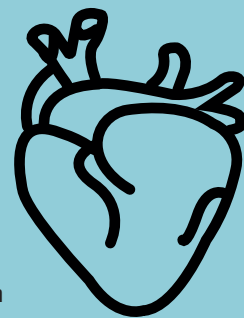
Hos leverandørerne kræver det:

- Et stort fokus på at kunne dokumentere og illustrere den værdi som deres produkter giver for patienten eller sygehusvæsenet.
- Risikovillighed ift. at indgå nye samarbejder og aftaler omkring afprøvning af produkter, hvis evidensen er sparsom.
- Kompetenceudvikling særligt ift. sundhedsøkonomi og data.

FOVIS – regioner og erhverv sætter fælles retning

Til at styrke arbejde med værdibaserede og innovative indkøb har Danske Regioner etableret "Forum for Værdibaserede Indkøb på Sundhedsområdet" (FOVIS) sammen med Dansk Erhverv, Dansk Industri og Medicoindustrien. Målet med FOVIS er at skabe et tættere samarbejde med erhvervet om pilotprojekter, der over de kommende år kan understøtte mere værdifulde og innovative indkøb bl.a. med fokus på at fremme brugen af nye sundhedsteknologiske løsninger i sundhedssektoren. Desuden har FOVIS også fokus på at understøtte udviklingen af værktøjer, der skal bidrage til værdibaseret indkøb.

Eksempel: Indkøb af hjerteklapper



Flere regioner har gået sammen om indkøb af hjerteklapper. Her blev indkøbt såkaldte TAVI-hjerteklapper. De er velafprøvede, som alternativ til kirurgisk intervention og indgrebet foregår skånsomt via en pulsåre i lysken. TAVI koster over dobbelt så meget som almindelige hjerteklapper. Men den højere pris opvejes af, at patienten er kortere tid på hospitalet, har færre risici for infektion, er hurtigt hjemme og videre i eget liv og kan nærmest foregå ambulantly. For ikke mange år siden kostede indgrebet 7-8 dage i en hospitalsseng og mange flere sygedage for patienten. Så generne for patienten var færre og totalomkostningerne var lavere ved det dyrere produkt.

Pilotprojekter som skal give erfaring og viden om værdibaserede indkøb indenfor:

- Tværoffentligt udbud af sårprodukter
- Telemedicinsk udstyr til hjemmebehandling
- Regionslager og logistikydelse
- TAVI-hjerteklapper
- Knæimplantater
- Ilt til hjemmepatienter
- Sårplejemidler
- Trykfordelende madrasser
- Nemme forpakninger
- Procedurepakker sundhedsydelse
- Udbud af serviceydelse til Hjertemedicinsk Klinik
- Acceleratorudbud
- Tværoffentligt udbud af urologiske engangsprodukter
- Strategisk samarbejde omkring grønne løsninger på vaskeriområdet
- Vedligehold af katetre
- Monitoreringsløsning til enestuer
- Klinisk beslutningsstøtteværktøj til sygdommen AMD
- Risikokommunikationsværktøj til brystkræftscreening