



**Løsning:
Outcome-baserede
indkøbsaftaler**

**sikrer behandling af
flere patienter med
nuværende eller
forbedret kvalitet til
samme økonomi**

**Værdifulde
regionale
indkøb**

**Det er svært at få et "go"
til en højere indkøbspris
grundet pressede
sygehusbudgetter samt
ingen eller usikre
økonomiske afkast på
kort sigt**

**kan ifølge flere inkl.
leverandørerne sikres
ved køb af bedre og
dyrere varer / ydelser
der reducerer den
totale omkostning pr.
patient**

Foreløbige / forventede resultater

Lidt større udgifter til opstart & drift
5, 3, 2, 1 leverandører / euro interesse
Lavere totalomkostning pr. patient via kortere indlæggelsestid, færre genindlæggelser & reoperationer samt større patienttilfredshed

En light udgave af
"No cure - no pay"
Ingen outcome forbedringer - Ingen merbetaling

Outcome-baserede indkøb

Outcome-baseret udbud af kunstige knæled på Vejle Sygehus
Samme / bedre patientoutcome
Indenfor nuværende afdelingsbudget
Bonus for leveret bedre outcome
Omvendt bod ved dårligere outcome
Nye knæproteser mod garanti
Opstart 1/9-18

Samarbejde og risikodeling med leverandører omkring løbende udvikling / forbedring af outcome

Faldgrupper

Merbetaling for outcome-forbedringer uden relation til aftalebelagte produkt/ydelse

Uønsket åbenhed om klinisk outcome (inkl. klinisk ledelse)

Inkompatible forretningsmodeller

Forudsætter valide og gennemsigtige data (evidens) for de produkt/ydelsesrelaterede outcome

Overførbarhed & faldgrupper ved outcome-baserede indkøb

Andre behandlingsområder med direkte relation mellem regionernes totaløkonomi og det produkt / ydelsesrelaterede outcome

Ortopædkirurgiske og øvrige nationale kvalitetsdatabaser med løbende indrapportering af data på relevante outcome-indikatorer