



NOTAT

Opgavebeskrivelse for styregruppe:

"Forum for Værdibaserede Indkøb på Sundhedsområdet" (FOVIS)

Fremtidens Innovative indkøb"

Regionerne og erhvervsorganisationerne har en fælles ambition om at styrke brugen af innovative indkøb i fremtiden. Øget brug af innovative indkøb kan bidrage til udviklingen af et mere innovativt sundhedsvæsen i Danmark, hvor helbredsgivende behandling og høj kvalitet kommer endnu mere i centrum.

Sundhedsvæsenet i Danmark kigger ind i fremtid med langt flere ældre patienter, flere behandlingskrævende kronikere samt en hastig teknologisk udvikling, der hele tiden åbner nye behandlingsmuligheder. Dette skærper behovet for øget innovation i sundhedsvæsenet fremover. Samtidig kan indkøbsområdet være en vigtigt driver for at stimulere og fremme innovation i sundhedsvæsenet fremover.

Der er gjort de første erfaringer med innovative indkøb, herunder også de udfordringer som på visse felter ledsager en mere værdibaseret tilgang til indkøb. For at styrke området yderligere er det afgørende at få udvidet erfaringsbasen for, hvordan fremtidige innovative indkøb i fremtiden bedst muligt identificeres, forberedes og tilrettelægges, bl.a. via fremtidige pilotprojekter om værdibaserede indkøb.

Det er i den forbindelse vigtigt med en organisatorisk ramme, hvor regioner og erhvervsrepræsentanter får mulighed for at udveksle viden og drøfte erfaringer med innovative indkøb. Derfor etablerer Danske Regioner "Forum for Værdibaserede Indkøb på Sundhedsområdet" (FOVIS).

Formål

Det primære formål med FOVIS er at få afprøvet og afklaret, hvordan innovative indkøb fremadrettet kan bidrage til effektivisering og bedre patientbehandling. Dertil kommer en nærmere afklaring af, hvorvidt det er muligt at realisere et effektiviserings- og forbedringspotentiale ved at flytte fokus fra rene indkøbsbesparelser mod sundhedseffektiviseringer. Ligeledes ligger der en vigtig opgave i at styrke brugen af TCO ("total cost of ownership") og på den måde fremme brugen af totaløkonomiske tilgange på indkøbsområdet.

Sammensætning

Sammensat af repræsentanter fra Danske Regioner, regionerne, Medicoindustrien, Dansk Industri og Dansk Erhverv, skal arbejdet i FOVIS bidrage til at identificere, modne og fremme pilotprojekter, der over de kommende år kan understøtte mere værdifulde og innovative indkøb. Dette skal konkret ske ved, at regionerne frem mod 2020 gen-

Juni 2019

EMN-2019-00582

1271525

nemfører en antal pilot-udbud med fokus på innovation og totaløkonomiske elementer. Pilot-udbuddene skal fremme en mere værdibaseret tilgang inden for relevante indkøbsområder.

De pågældende pilot-udbud vil blive besluttet af og forankret i de enkelte regioner.

Opgave

FOVIS' opgave i relation hertil er at understøtte fælles metodeudvikling og videndeling i forhold til virksomme tiltag, der aktivt fremmer øget brug af innovative indkøb på sundhedsområdet. Her har FOVIS til opgave at levere input og anbefalinger til de konkrete pilotudbud samt bidrage til at synliggøre og markedsføre dem.

Tilsvarende skal FOVIS belyse og følge op på identificerede udfordringer ved værdibaserede udbud – dette gælder både på regions- og virksomhedssiden. Ydermere har FOVIS til opgave at deltage i et opfølgende samarbejde med fokus på den konkrete brug af totaløkonomiske elementer.

Mange private virksomheder er endnu relativt tilbageholdende når handler om at byde ind på innovative udbud. For erhvervsorganisationerne i FOVIS kan der på sigt ligge en opgave i bl.a. at formidle viden og kendskab til innovative indkøb i regionerne samt styrke medlemmernes viden herom.

Opgaven for FOVIS bliver således at komme med forslag til og indkredse relevante områder, der forventes at egne sig til mere innovative indkøb, følge de konkrete udbud og sikre erfaringsudveksling samt kommunikation om initiativet. FOVIS skal også bidrage til at afklare mere principielle problemstillinger, der måtte opstå.

Hovedopgaverne for FOVIS følger to spor, der involverer følgende opgaver:

- A) Identificere, samle, videreformidle og følge op på erfaringer fra allerede gennemførte innovative indkøb, hvor totaløkonomi og kvalitative elementer har vejet tungt i det samlede udbud
- B) Leverer input og forslag til relevante områder, hvor regionerne i fremtiden kan igangsætte og afprøve pilotprojekter.

Dernæst vil der for parterne være en opgave med at udbrede og skalere nye løsninger.

Fremtidige pilotprojekter kan rumme flere forskellige aspekter, herunder fx:

- Større fokus på TCO
- Udbudsformer med en vis risikodeling
- Bedre kvalitet f.eks. med udgangspunkt i eksisterende kvalitets-data-baser og/eller PRO-data. Det kan eksempelvis dreje sig om færre gen-indlægger, bedre oplevet funktionalitet o.lign.
- Udbud i samarbejde med kommuner for at sikre større sammenhæng for patienterne.
- Innovative elementer i produkter og udbudsformer
- Partnerskaber med fokus på udvikling og tilpasning

Sammensætning, møder, sekretariat

FOVIS sammensættes af repræsentanter fra Region Nordjylland, Region Midtjylland, Region Syddanmark, Region Sjælland, Region Hovedstaden, Medicoindustrien, Dansk Erhverv, Dansk Industri og Danske Regioner. I dialog med regionerne udpeger Danske Regioner en formand for styregruppen.

Det er hensigten, at FOVIS holder møde 4 gange om året, ét møde for hvert kvartal.

FOVIS' sekretariat er i Danske Regioner (SØS: "Styring, Økonomi og Sammenhæng")

Baggrund

Innovative indkøb handler om, hvordan nye og innovative produkter i langt højere grad kan bidrage til øget kvalitet for patienterne samt levere mere sundhed for pengene. Innovative indkøb involverer navnlig indkøb af strategiske produkter. Strategiske produkter er primært defineret ved, at de har stor betydning for de kliniske kerneopgaver. Det gælder bl.a. produkter inden for medicoområdet, hvor der som hovedregel også er tale om en høj anskaffelseskompleksitet, og hvor de kliniske driftsenheder er tæt involveret i valget af de konkrete produkter. Disse produkter influerer kvalitetsmæssigt meget direkte for patienterne og deres behandlingsforløb; fx i form af bedre udredning og behandling samt færre gener og komplikationer i perioden efter en behandling.

For strategiske kapitalvarer som klinisk apparatur o.lign. gælder det eksempelvis, at de løbende driftsudgifter i kontraktperioden er betydelige og i nogle tilfælde kan være på højde med indkøbsprisen. For kliniske forbrugsvarer gælder det eksempelvis, at produktets kvalitet og kapabilitet med de etablerede behandlingsprocedurer bidrager til at fremme eller hæmme behandlingskvaliteten. For strategiske tjenesteydelser gælder det eksempelvis om at udvikle og innovere opgavevaretagelsen i kontraktperioden.

Indkøb af strategiske produkter til sundhedsvæsenet giver gode muligheder for at fokusere mere på innovation, totaløkonomiske elementer, værdi for patienterne samt klinisk værdi og effektivitet.