

Innovative indkøb PCP Markedsmodningsfonden - Netværksdage 2015

DANSKE
REGIONER



Morten Rasmussen

Indkøb og sundhedsinnovation
Danske Regioner

1. september 2015

Innovation procurement is a way of buying goods and services in a way that stimulates the supply chain to invest in developing better and more innovative solutions to meet the unmet needs of an organisation.



Dagens program

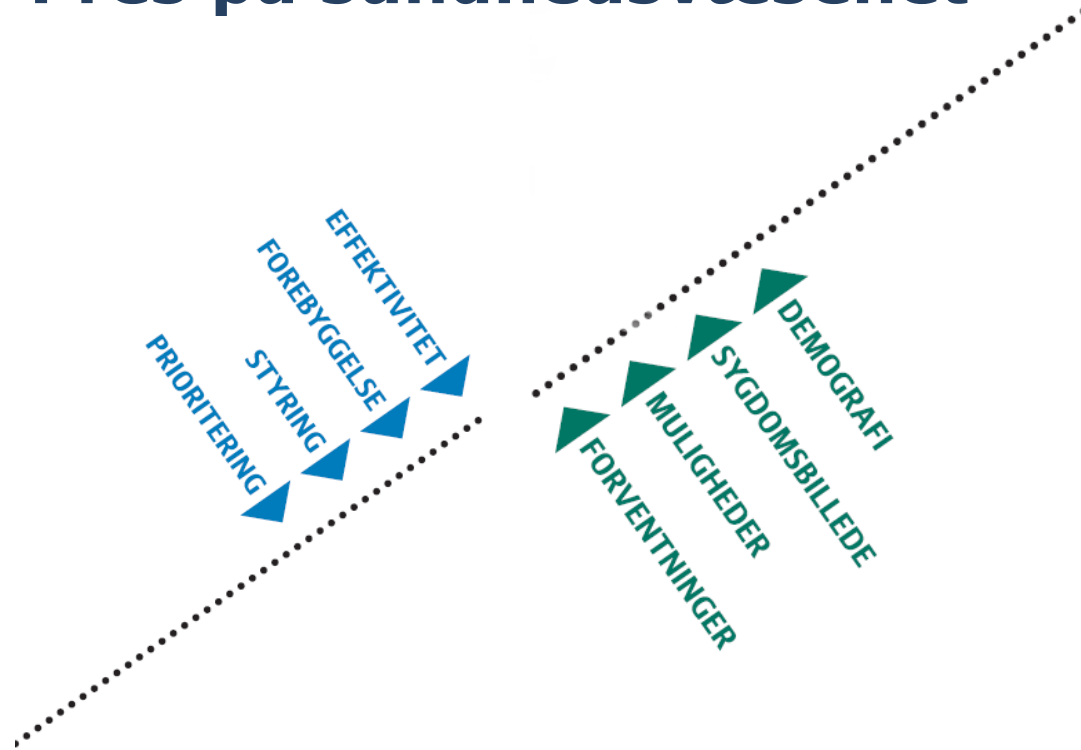


1. Jeres syn på innovative indkøb...
2. Indkøb og innovation i Danske Regioner
Udbudslovens muligheder
Spredning af innovationer
3. Markedsmodningsfondens PCP projekter
4. Erfaringer fra Region Syddanmark
5. Spørgsmål og debat





Pres på sundhedsvæsenet

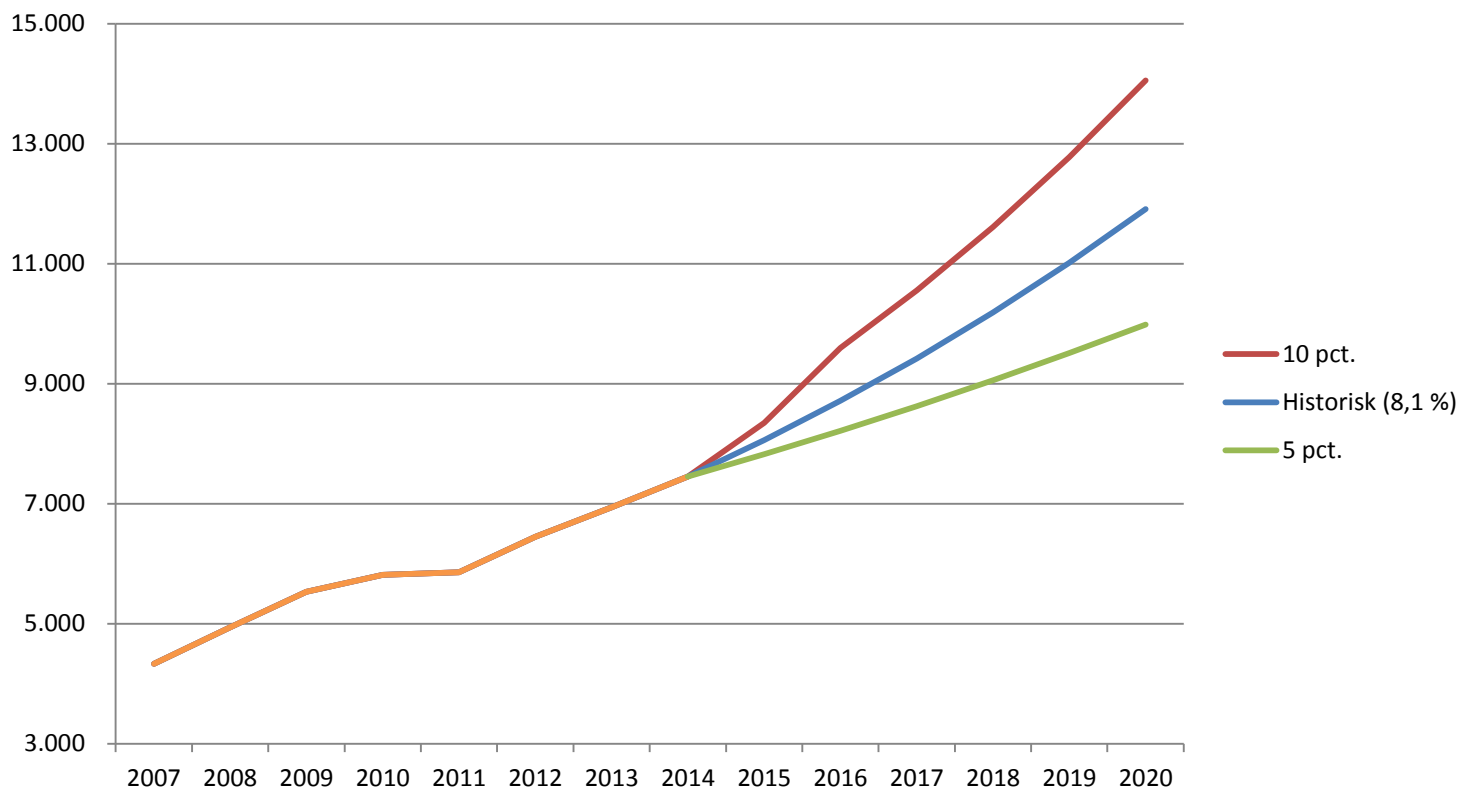


Pres som forandringsagent – tvinger os til innovation og nytænkning





Fremskrivning af sygehusmedicinudgifter (mio. kr.)





Innovation

Nyt

Nyttigt

Nyttiggjort

Regionale innovationsenheder

Innovation i kvalitetfundsbyggerierne

Regionernes samarbejdsforum for sundhedsinnovation, RSS





Innovation

Nyt

Nyttigt

Nyttiggjort





Regionale indkøb – de tørre tal

| Regionale udgifter der går til private leverandører | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2008-2014 | 2013-2014 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------|------------|
| Tilskud til kollektiv trafik | 1.374 | 1.429 | 1.537 | 1.573 | 1.590 | 1.571 | 1.567 | 14% | 0% |
| Tilskud til kulturelle institutioner | 32 | 38 | 23 | 28 | 59 | 34 | 71 | 120% | 110% |
| Tjenesteydelser u. moms | 9.701 | 10.104 | 9.495 | 9.248 | 9.139 | 7.291 | 8.186 | -16% | 12% |
| Entreprenør- og håndværksydelser | 1.405 | 1.291 | 1.173 | 1.329 | 1.508 | 1.470 | 1.338 | 5% | -9% |
| Øvrige tjenesteydelser mv. | 7.113 | 6.969 | 6.113 | 5.925 | 6.864 | 7.907 | 7.646 | 7% | -3% |
| Egne vundne udbud (kun i IKU) | - | - | 71 | 81 | 14 | 15 | 0 | - | -100% |
| RIKU konkurrenceudsat | 19.625 | 19.830 | 18.341 | 18.103 | 19.161 | 18.274 | 18.807 | -4% | 3% |
| RIKU konkurrenceudsat inkl. egne vundne udbud | 19.625 | 19.830 | 18.412 | 18.183 | 19.175 | 18.290 | 18.807 | -4% | 3% |
| Praktiserende læger | 8.164 | 8.092 | 8.021 | 8.252 | 8.232 | 8.327 | 8.106 | -1% | -3% |
| Speciallæger | 3.027 | 3.156 | 3.296 | 3.312 | 3.256 | 3.225 | 3.313 | 9% | 3% |
| Tandlæger | 1.540 | 1.540 | 1.544 | 1.563 | 1.564 | 1.357 | 1.351 | -12% | 0% |
| Medicintilskud | 7.185 | 6.886 | 7.051 | 6.526 | 6.093 | 5.494 | 5.605 | -22% | 2% |
| Øvrige praksisområder | 1.554 | 1.473 | 1.493 | 1.550 | 1.616 | 1.730 | 1.689 | 9% | -2% |
| Praksisområderne i alt | 21.471 | 21.148 | 21.405 | 21.203 | 20.760 | 20.133 | 20.064 | -7% | 0% |
| PTI konkurrenceudsat | 41.096 | 40.978 | 39.746 | 39.306 | 39.921 | 38.407 | 38.871 | -5% | 1% |
| Sygehusmedicin | 4.938 | 5.533 | 5.814 | 5.858 | 6.450 | 6.941 | 7.451 | 51% | 7% |
| Øvrige lægelige artikler | 3.085 | 3.453 | 3.618 | 3.813 | 3.914 | 3.843 | 3.842 | 5% | 0% |
| Implantater | 1.082 | 1.246 | 1.254 | 1.243 | 1.208 | 1.000 | 1.201 | 11% | 20% |
| Øvrigt indkøb | 4.687 | 4.529 | 4.076 | 4.265 | 5.391 | 6.577 | 5.646 | 20% | -14% |
| Varekøb | 13.792 | 14.760 | 14.761 | 15.179 | 16.964 | 18.361 | 18.141 | 32% | -1% |
| Udgifter til private i alt | 54.888 | 55.739 | 54.578 | 54.565 | 56.899 | 56.783 | 57.012 | 4% | 0% |

Kilde: 2008-2011 er trukket fra det autoriserede regnskabssystem d. 16 december 2014

Anm.: Egne vundne udbud er fundet i de tidligere beregninger af IKU de enkelte år. Der fremgår ingen tal om egne vundne udbud i 2008-2009



X2000





Innovative indkøb – new normal?

Innovative indkøb handler grundlæggende om at integrere innovation i indkøbsproceduren, så man får mere værdifulde løsninger for de penge, der købes ind for.

Kultur

Lovgivning

Økonomi

Organisation

Politik

mm... - en forandringsrejse



Traditionelle udbudsformer

- **Et offentligt udbud**, der er kendetegnet ved, at alle interesserede aktører kan afgive tilbud.
- **Et begrænset udbud**, der giver mulighed for at opfordre et begrænset antal leverandører til at byde på opgaven.
- **Udbud efter forhandling**, der giver udbyder ret til at forhandle med leverandørerne. Det er en udbudsform, der dog kun må bruges under særlige omstændigheder.
- **Projektkonkurrencer** er en form, der især anvendes ved arkitektkonkurrencer, byplanlægning mv.
- **Den konkurrenceprægede dialog** er en udbudsform, der kun kan anvendes ved særligt komplekse kontrakter.
- **Et dynamisk indkøbssystem** er en fuldt elektronisk indkøbsproces.



Ny udbudslov - nye muligheder

1. Dialog
2. Funktionsudbud
3. Innovationspartnerskaber

Innovationspartnerskab er en ny udbudsform for ordregivere, der ønsker at fremme innovation i indkøb. Det prækommercielle indkøb er fortsat aktuelt for de rene udviklingsopgaver, men innovationspartnerskaber kombinerer udvikling og anskaffelse

Katalysator for opgør med kultur og gamle vaner





Innovationspartnerskaber

Innovationspartnerskab kan anvendes, hvis ordregiveren vil udvikle en innovativ vare, tjenesteydelse eller bygge- og anlægsarbejde, som ikke allerede er tilgængelig på markedet.

Innovationspartnerskabet indeholder tre faser:

- udbudsprocessen, der svarer til udbud med forhandling
- udviklingsfasen og
- et efterfølgende eventuelt køb af den udviklede løsning



Seks strategiske målsætninger

1. Stordriftsfordele gennem fællesudbud
2. Konkurrenceudsættelse af tjenesteydelser
3. Integration af indkøbs- og forsyningslogistik
4. Standardisering af kategori og leverandørstyring
5. Styrkelse af digitale processer fra ordreafgivelse til betaling
6. Målrettet kompetenceudvikling





Samarbejde med private – en forudsætning

Fremadrettede fokusområder

1. Fornyelse og renovering via OPP og længerevarende driftskontrakter
2. Større værdi af offentlige-private innovationssamarbejder, OPI
3. Totaløkonomiske principper i indkøb
4. Konkurrenceudsættelse





Sygehusbyggerierne

- Leverandørbazar i Universitetssygehus Køge
- Prækommercielle indkøb (PCP) – bl.a. automatisering til sterilcentraler og hygiejne
- Fokus på videndeling og national udbredelse





Innovative indkøb – hvem har bolden?

- Manglede koordinering, kontakt og forventningsafstemning på tværs internt i regionerne

Indkøb/økonomi

Innovation/regional udvikling

Byggerierne





Værdiskabelse

$$V = B - C$$

Value = benefit – cost

Værdiskabende udbud indeholder:

Effektivitet

Innovation

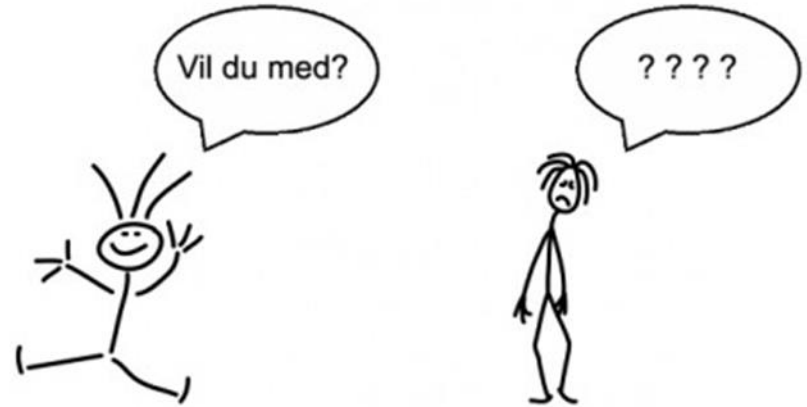
Bæredygtighed





Mål – 100% mere innovative indkøb?

- Markedsanalyse
 - Mere dialog
 - Inspiration
 - Funktion
 - Pay per use
 - Pay per performance
 - Totalomkostninger, TCO
 - Lavere indgangsbarrierer
-
- Mod, udholdenhed, afdramatisering, mindset, ny retning, helikopterperspektiv





Markedsmodningsfondens PCP projekt - Pre commercial procurement

I regi af Sygehuspartnerskabet er der i 2014 afholdt to PCP-udbud, hvor der er blevet efterspurgt udvikling af nye løsninger inden for følgende områder:

Automatisering af arbejdsgangene på sterilcentraler

Reduktion af smittespredning ved brug af sengestuer og tilhørende baderum

Der er blevet indgået i alt **fem** fase-1 kontrakter og der er **to** vindere af fase-kontrakterne



Markedsmodningsfondens PCP projekt

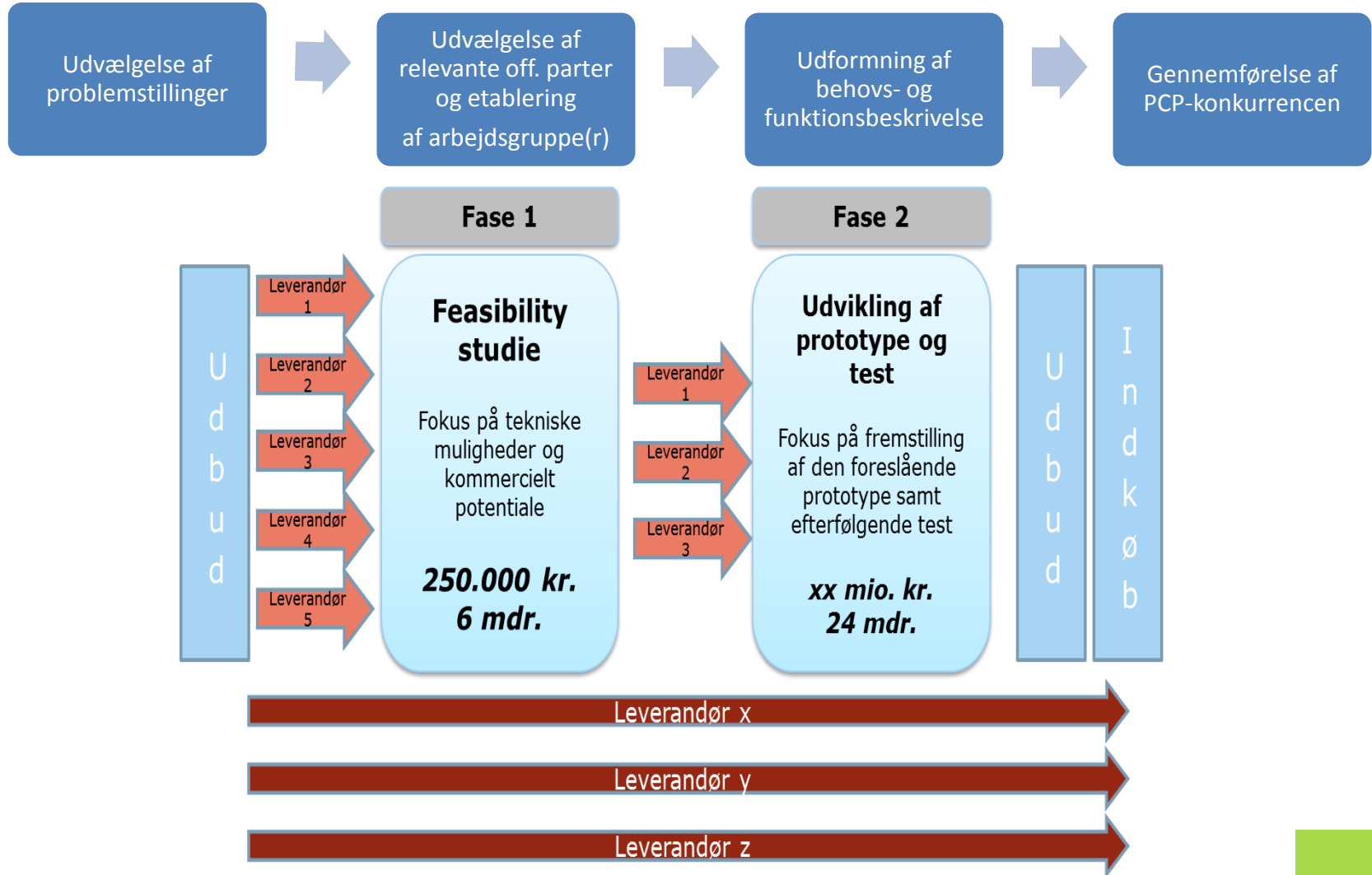
Udnytte resterede midler i Sygehuspartnerskabet
– ca. 20 mio. kroner (ikke flere ansøgningsrunder)

Opbygge erfaringerne med PCP i dansk kontekst –
Kammeradvokaten med til udformning af udbudsmaterialer
og kontraktmodeller

- Styregruppe
- Arbejdsgruppe
- Undergrupper med fageksperter
- Faglige eksperter i evalueringen af tilbud
- med regionale deltagere



PCP-forløbet





Blue Ocean Robotics

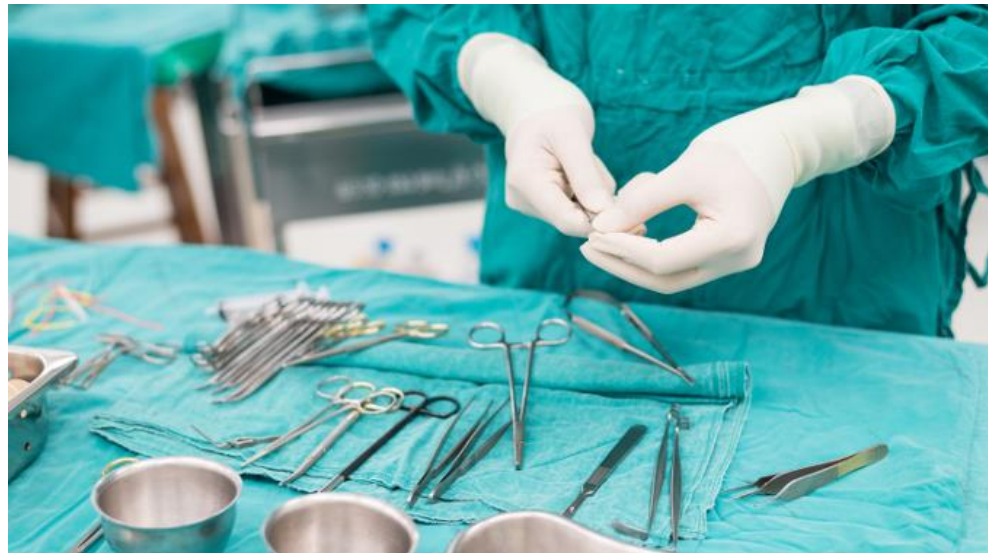
Reduktion af smittespredning ved brug af sengestuer og tilhørende baderum

http://www.blue-ocean-robotics.com/da/presse/juli-2015/press-release/pr_sygehuspartnerskab-og-udvikling-af-desinfektionsrobot-til-hospitaler

Intelligent Systems

Automatisering af arbejdsgangene på sterilcentraler

<http://www.intelligentsystems.dk/da/vi-har-vundet-disapi-bliver-en-realitet/>





Debat

- Hvordan fremmer vi samspil mellem innovation og indkøb?
- Organisation, anerkendelse, kultur
- Fælles forståelse af behov og muligheder

- Session om innovative indkøb på H+I Congress 22. oktober i Odense
- OP-Konference 9. november med DI, KL og DR