

Svar på Høringsforslag – Forslag til prinsipper for bruk av markedet på e-helseområdet

Høringsvar sak 22/219

Aleap er en inkubator som tilbyr et miljø for helse oppstartselskaper, med det formål å fasilitere for innovasjon innen helseområdet ved å utvikle et økosystem for entreprenører og selskaper. Vi ønsker å takke for muligheten for å gi innspill.

1. Sourcingstrategi

Vi støtter den overordnede formuleringen «Det offentlige skal i utgangspunktet ikke gjøre selv det som markedet kan gjøre bedre og mer effektivt». Det vi derimot savner i oppsummeringen er tydeligere prinsipper for hvordan aktørene i helse- og omsorgsektoren skal bruke markedet i utvikling og anskaffelse av digitale tjenester. Formuleringen «der det er høy kontraktsrisiko og man over tid ikke trenger tilgang til nødvendige ressurser fra andre organisasjoner, bør man gjennomføre aktiviteten internt», oppleves som relativt uklar. Det vil være hensiktsmessig å konkretisere begrepet «kontraktsrisiko» for å gi prinsippet en sterkere veiledende funksjon.

Det bør også komme frem en tydeliggjøring av risikoen for at kapital, hjernekraft og andre ressurser vil forsvinne fra helseområdet ved at det offentlige utvikler og tar i bruk egne løsninger. Det er eksempler på at private aktører som har utviklet en løsning eller har en løsning under utvikling, har opplevd at det offentlige har utviklet en lignende konkurrerende løsning. Innovasjon innen e-helseområdet innebærer et stort kapitalbehov og høy risiko for både gründere og investorer. Hvis en erfarer å bli utkonkurrert av det offentlige, vil dette føre til at både gründere og investorer vil søke til andre områder enn helse.

2. Næringsutvikling

Det er i dag mangelfullt utviklede refusjons/finansieringsordninger for e-helse løsninger etter pilotfasen. Dette gjelder både strukturer for hvordan løsningene evalueres og velges, samt manglende budsjetter. Dette vil ramme hele verdikjeden ved at:

- oppstartsbedriftene ikke klarer å hente inn kapital fra investorer fordi de ikke klarer å vise frem en sunn forretningsmodell
- løsninger som kan utgjøre en forskjell for pasienter og helsevesenet vil enten aldri bli påbegynt eller dø på veien
- helsevesenet får ikke ut effektivitetseffektene de søker
- pasientene får ikke ut nytte-effektene

Rapporten «Helsenæringens verdi 2022» fra Menon, viste at innen innovasjon på helseområdet må selskaper satse internasjonalt for å kunne forsvare de store FoU kostnadene som kreves. For å lykkes internasjonalt er det derimot viktig at en har suksess på hjemmemarkedet først. Dette er viktig av flere årsaker. En årsak er at du må vise at du har lyktes på hjemmemarkedet før internasjonale kunder vil handle. En annen årsak er at digitale løsninger er under kontinuerlig utvikling, og vil kreve et tett samarbeid mellom kunde og leverandør. Tilpasning til bruker/pasient er også sentralt, og kan ofte være en krevende utfordring innen e-helse. Fysisk nærhet til betalende kunder vil derfor være helt essensielt i utviklingen av løsningene.