

Til: Direktoratet for e-helse

Fra: Selskapene i Kernel-gruppen

Oslo, 13.6.2022

Sak 22/219 Svar på Høring - Forslag til prinsipper for bruk av markedet på e-helseområdet

Kernel er, som morselskap til blant annet DIPS, den ledende aktøren innen e-helse i Norge. Hele spesialisthelsetjenesten utenfor Midt-Norge benytter DIPS' programvare, og vår moderne plattform DIPS Arena vil i løpet av de neste tre årene være ferdig rullet ut. Kernel-konsernet sysselsetter i dag over 500 høykompetansemedarbeidere over hele Norge.

Vi har lest rapporten «Samarbeid med næringslivet på e-helseområdet» og opplever at det er gjort flere viktige funn:

- Helse- og omsorgstjenestens utgifter på IKT er lavere enn i andre sektorer
- Halvparten av budsjettene på e-helsefeltet er knyttet til aktivitet i egenregi i helse- og omsorgssektoren
- Budsjettandelen som brukes på relasjonskontrakter er lavere enn hva de forretningsmessige behovene skulle tilsi
- Der det er gode normer for samspill mellom aktørene er gjennomføringsevnen høy, og tilsvarende der det er svake samspillsnormer, finner vi underinvesteringer og lav gjennomføringsevne
- Entreprenørskap er en viktig drivkraft for nyskaping på e-helsefeltet, men rammebetingelsene for kommersialisering er ikke gode nok

Utkastet «Forslag til prinsipper for bruk av markedet på e-helseområdet» adresserer ikke de viktigste funnene i rapporten i tilstrekkelig grad. Prinsippene fremstår som generelle og overordnede og gir ingen ytterligere verdi for markedet.

Vi har følgende overordnede tilbakemeldinger på høringen:

Prinsippene vurderes å være for vage og lite konkrete, og at dette på mange måter er prinsipper som sektoren allerede etterlever i dag. For eksempel opplever vi i vår dialog med kunder at vi møter hverandre med respekt og profesjonalitet.

Prinsippene gir ikke noe verdi slik de står, og gir heller ingen ny retning for bruk av markedet. For å oppnå reelle endringer må tiltakene være mer konkrete.

- Bruken av begrepet «markedet» bør nyanseres. Det er stor forskjell på rådgivnings-/ konsulentmarkedet og produktmarkedet. Det er et vesentlig skille mellom bruk av konsulenttjenester til å utvikle og/eller



konfigurere interne løsninger, og det å kjøpe kommersielle produkter fra norsk e-helseindustri.

Det er tverrpolitisk enighet om at helseleverandørnæringen skal utvikles som eksportindustri. Dette forutsetter at den norske leverandørnæringen får handlingsrom til å bygge opp egne produkter i hjemmemarkedet, som i neste omgang kan eksporteres. Sektorens bruk av markedet må derfor generelt dreies i retning av produktkjøp fremfor kjøp av konsulenttimer.

- Direktoratet for e-helse og NHN må fortsette å jobbe aktivt med å legge til rette for næringsutvikling og innovasjon ved å ta bort tekniske, juridiske og organisatoriske hindre med enda kortere responstid enn i dag.
- Både myndighets- og kundesiden må sikre økonomiske rammer og en finansieringsmodell for utprøving og pilotering, og med dette være villige til å dele den økonomiske risikoen med produktleverandørene. Det må videre etableres insentiver som sikrer at vellykkede piloter kommer helt ut i produksjon og gir økonomisk forutsigbarhet for leverandørene, samt høy bruksverdi for kundene.
- Rapporten peker på det underinvesteres i sektoren, og at de økonomiske rammene for innovasjon og produktutvikling er for lave til at leverandørene kan utvikle gode løsninger. Investeringsnivået i sektoren må økes, og i tillegg vil en dreining fra kjøp av konsulent tjenester til produktkjøp fra leverandørene føre til bedre rammer for produktutvikling. Myndighetene må gi råd til kundesiden om at der det finnes eller kan etableres hyllewareprodukter fra leverandører, skal disse vurderes fremfor egenutvikling.

Vi imøteser gode prinsipper for bruk av markedet på e-helseområdet som legger til rette for en samfunnsnyttig, fremtidsrettet og høyteknologisk norsk e-helsenæring.

Med vennlig hilsen,

Kolbjørn Haarr, Kernel AS