

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

Hørings svar merkes sak 22/219 og sendes til postmottak@ehelse.no

Norwegian Smart Care Cluster uttaler seg om prinsippene for bruk av markedet på e-helseområdet på vegne av våre medlemmer. Innledningsvis vil vi trekke frem noen relevant funn fra den nylige publiserte HELSENÆRINGENS VERDI 2022,

Kapitalbehov og -tilgang i helsenæringen

Forskningsrådets indikatorrapport viser at helsenæringen er den næringen som investerer klart mest i forskning og utvikling, i 2019. Kapitaltilgang er avgjørende for utviklingen i enhver næring. Fordi «time-to-market» er særskilt lang for mange bedrifter i helsenæringen, blir risikoaversjon og likviditetsutfordringer tidvis en vesentlig utfordring. En av hovedgrunnene til det høye kapitalbehovet er at veldig mange bedrifter i helseindustrien befinner seg i en tidlig utviklingsfase uten, eller med svært lave, salgsinntekter. Det enorme omfanget på tvers av helsenæringen sier noe om hvor stort behovet er for risikokapital, og viser at det er spesielt mye forskning, innovasjon og gründervirksomhet i nettopp denne næringen.

Helsenæringens samhandling med den offentlige helsesektoren

En betydelig del av omsetningen i den private helsenæringen kommer fra salg til offentlig sektor – aktører i den kommunale helsetjenesten og helseforetakene. Helsenæringen kan derfor gjennom teknologi-, produkt- og tjenesteleveranser påvirke både kvalitet og produktivitet den offentlige helse og omsorgssektoren. I HELSENÆRINGENS VERDI 2022 avdekkes flere interessante trekk ved samhandlingen mellom private leverandører av helseteknologi og deres kunder i offentlig sektor:

- Helseindustribedriftene opplever at innkjøpskompetansen gjennomgående er svært lav i kommunesektoren, mens den oppfattes som svært høy i den offentlige spesialisthelsetjenesten.
- Fire av ti respondenter vurderer innkjøpskompetansen i kommunesektoren som «liten eller ingen». Tilsvarende andel som vurderer den offentlige spesialisthelsetjenesten og private helse- og omsorgsaktører som å ha liten eller ingen innkjøpskompetanse er kun i overkant av én av ti.
- Private helse- og omsorgstjenesteaktører opplever også å i langt større grad enn deres offentlige motstykker å være åpne for å anskaffe ny teknologi og innovative produkter og tjenester. Dette fremkommer tydelig av resultatene illustrert i figuren nedenfor.

Ved å i liten grad ta i bruk ny teknologi reduserer den offentlige helsesektoren sin evne til produktivitets- og kvalitetsforbedringer. I tillegg svekkes den norske helseindustriens internasjonale konkurranseevne. Grunnen er at det er viktig for norsk helseindustri å få en posisjon i hjemmemarkedet ettersom dette er kritisk for å både hente kapital til utvikling og vekst, samt for å kunne etablere seg i utlandet.

Helsenæringens samfunnsverdi – viktig bidrag til bedre helse og reduserte samfunnskostnader

I tillegg til å skape verdi i form av lønnsomme arbeidsplasser og ved å bidra til økt kvalitet og produktivitet i helse- og omsorgssektoren, har helsenæringen brede samfunnsgevinster i form av

styrket helse i befolkningen – og dermed flere leveår, samt økt sysselsetting og mindre sykefravær i arbeidslivet.

Det utvikles kontinuerlig nye innovasjoner i helsenæringen. Ofte skjer dette i tett samspill med offentlig helsesektor. I årene fremover vil offentligprivat samarbeid om nye løsninger knyttet til store folkehelseutfordringer bli viktigere. I tillegg til en helsesektor som «tør» å samarbeide med helsenæringen og anskaffe og implementere disse nye løsningene, er det også avgjørende at vi som samfunn investerer tilstrekkelig i helseinnovasjon for å kunne møte fremtidens utfordringer knyttet til økt etterspørsel og mangel på helsepersonell.

Helseinnovasjoner – en kilde til økt produktivitet

Helseinnovasjoner kan gjøre diagnostisering, behandling, forebygging eller rehabilitering mer effektivt enn tidligere, for eksempel ved å forbedre eksisterende prosesser, eller gjennom helt nye metoder. Det innebærer at det er mulig å oppnå bedre resultat med samme ressursbruk som før. På den måten kan vi møte fremtidens etterspørsel og øke produksjonen av helse- og omsorgstjenester på en bærekraftig måte.

Rapporten, HELSENÆRINGENS VERDI 2022 understreker betydningen av et sterkt hjemmemarked for at helseindustrien skal lykkes. Verdiskapningen og veksten i helsenæringen har det siste året vært høyere enn i to andre primærnæringer. Helsenæringen kan utvikle seg til å bli en av Norges største og viktigste næringer. Dette skyldes at det blir flere eldre, at vi forventer bedre og mer effektive tjenester samt at eksportmulighetene er svært lovende. Men, konkurransen internasjonalt vil bli hard, og derfor er det ekstra viktig at bedriftene lykkes på hjemmebane. Da vil bedriftene være i stand til å skalere og ha nok muskler til å lykkes med eksport.

Vi i Norwegian Smart Care Cluster støtter prinsippene som er formulert som faglige råd til virksomheter i helse- og omsorgssektoren ved bruk av markedet på e-helseområdet. Vi mener at disse er hensiktsmessige og at de kan bidra positivt til å styrke helsenæringens konkurransekraft både nasjonalt og internasjonalt. Men, vi vil gjerne kommentere noen faktorer det bør ta hensyn til i det videre arbeidet.

Vi har valgt å kommentere hver strategi spesifikt under:

Sourcingstrategi. Det offentlige skal i utgangspunktet ikke gjøre selv det som markedet kan gjøre bedre og mer effektivt.

- Intensjonene er gode bak en slik strategi. Men, vi tror det offentlige bør skoles i viktigheten av å skape en helsenæring dersom man skal lykkes med en slik strategi.
- Et annet viktig moment er at det settes av midler til å anskaffe og implementere løsninger som kan effektivisere helsetjenesten.
- Arbeidet i de ulike kommunene bør så langt det er mulig harmoniseres slik at gode løsninger tas i bruk i flere kommuner.
- Dersom det offentlige utvikler løsninger ved hjelp av konsulent tjenester bør det stilles krav til at løsningene skal kommersialiseres og eksporteres. Dette kan f.eks gjøres ved å lisensiere løsningene til andre Norske helsebedrifter med eksportambisjoner.
- Det er avgjørende at løsninger som anskaffes i Norge også kan selges i resten av Europa.

Kontraksvalg. Stille krav om forretningsmessighet ved valg av kontraktsform og kontraktsvarighet på e-helseområdet for å sikre langsiktighet, forutsigbarhet og investeringsrom. Valg av kontraktsform og kontraktsvarighet skal knyttes til formålet med anskaffelsen. Bruk av avtaler med kortere tidshorisont enn hva formålet tilsier skal begrunnes.

- Forutsigbarhet og langsiktighet er gode prinsipper som vil skape gode rammebetingelser for de leverandørene som vinner frem med slike kontrakter, men hva med skogen av andre innovative mindre aktører? Er det mulig å benytte anskaffelser som tar høyde for at mindre aktører skal få mulighet til å delta i innovasjonsøkosystemet og levere sine løsninger?
- Vi anbefaler at det jobbes mer agilt sammen med leverandører, gjerne i langsiktige kontrakter. Det bør i større grad legges opp til at leverandører kan delta i utviklingen, utprøving og konseptutvikling. Da er man innovativ også i prosessen og samhandling med leverandørene. Her kan man med fordel at i bruk nye innovative anskaffelsesmodeller.
- Leverandørene i vår klynge minner på at man kanskje kan komme frem til smartere og rimeligere alternativ om man samhandler i utviklingsfasen. Her kan det være en fordel å benytte langsiktige kontraktsalternativ som gjør det mulig for større integratorer og innlemme mindre innovative selskaper og hjelpe disse frem.
- Anskaffelser bør så langt det er mulig være tro mot internasjonale standarder
- Rammebetingelser defineres, at spilleregler og struktur defineres for samhandling

Næringsutvikling. Den offentlige helse- og omsorgstjenesten skal ivareta leverandørenes behov for kommersielt bærekraftige avtaler, slik at leverandørene over tid kan utvikle og levere gode løsninger til helse- og omsorgstjenestene.

- Det er viktig at helsetjenesten måles i forhold til arbeid som bidrar til næringsutvikling og eksport slik at vi sammen skaper en helseindustri.
- Innkjøpskompetansen i kommunene bør styrkes i forhold til agile innovative kontraktsformer som kan utvikle norsk næringsliv.
- Helsetjenesten må få opplæring i innovasjonsarbeid og kommersialisering slik at de ansatte forstår deres rolle i å bidra i det viktige arbeidet med å bygge norsk helsenæring.

Samspillsnormer. Det offentlige og leverandørene skal møte hverandre med respekt og profesjonalitet.

- Det bør utvikles kjøreregler for samarbeid med næringslivet knyttet til eierskap og kommersielle rettigheter.
- Det offentlige må gjerne eie eller få rabatter dersom de bidrar til å utvikle nye produkter og tjenester.
- Det bør utarbeides noen prinsipper i forhold til god praksis i forhold til rettigheter og eierskap til teknologiske løsninger som ikke lar seg patenteres.
- Næringsliv bør ha et klageorgan dersom det offentlige «stjeler» gode ideer som kunne utviklet seg til kommersielle virksomheter.
- Det offentlige, kommuner og sykehus, bør bidra til å promotere de gode norske løsningene. Made in Norway bør bli en merkevare også innen god og trygg helseteknologi.
- Det offentlig bør ha en nasjonal strategi om å benytte Norge for en test og utviklingsarena for å skape gode norske eksportbedrifter.

Forutsigbarhet. Det offentlige skal ikke legge beslag på vesentlige ressurser fra leverandører uten å opplyse om hvilke forventninger leverandørene kan ha til reelle innkjøp. I tillegg skal det offentlige

være tydelige på hva som kommer til å etterspørres fremover, samt hvilke standarder som skal implementeres og når.

- Behov som lanseres for næringslivet bør forankres som reelle behov med tilhørende anskaffelsesplaner og budsjetter.
- Det bør være mulig å teste og verifisere nye løsninger sammen med helsetjenesten, på en forutsigbar og strukturert måte, slik det gjøres i dag for kliniske studier.
- Det er avgjørende at løsninger som anskaffes i Norge også kan selges i resten av Europa.
- Anskaffelser bør så langt det er mulig være tro mot internasjonale standarder.
- Rammebetingelser bør defineres. Det samme gjelder spilleregler og struktur for samhandling.

Konklusjon:

Som nevnt tidligere støtter vi strategiene som ligger til grunn for *Forslag til prinsipper for bruk av markedet på e-helseområdet*, og mener det kan bidra positivt for å med å bygge en bærekraftig helsenæring som bidrar til god helseeffekt. Alle de overordnede strategiene vil kreve omstilling, finansiering, incentivordninger og bør konkretiseres i planer for implementering med tilhørende budsjetter.

Norwegian Smart Care Cluster

Daglig leder, Arild Kristensen