



## Swedish Medtech – synpunkter på grossistupphandling

Swedish Medtech anser att grossistupphandlingar inte lämpar sig för hälso- och sjukvården. Om patientens behov ska stå i främsta rummet är produktupphandlingar, med en god sortimentsbredd som tillgodoser patienternas olika behov, lösningen för att förse landsting med produkter inom aktuellt vårdområde.

### **Avtal tecknas med en leverantör**

Swedish Medtech har viss förståelse för att det kan finnas administrativa fördelar för förvaltningen av att enbart ha en avtalspart, men vi ser fler negativa konsekvenser än fördelar. En av dem är att upphandlingens utformning med dess sortimentsbredd, gör att många leverantörer inte kan lämna anbud. I dessa fall kommer det att bli fråga om en grossist som kan lämna anbud men som i sin tur kommer att behöva teckna avtal med ett antal produktleverantörer för att kunna täcka efterfrågat sortiment. Eftersom det finns betydligt färre grossister än produktleverantörer, riskerar den upphandlande myndigheten att gå miste om en hälsosam konkurrens för att utifrån behov få tillgång till bästa möjliga produkter till bästa möjliga villkor.

Dessutom kan man ifrågasätta om en upphandling av detta omfattande slag är förenlig med grundtanken bakom LOU, det vill säga att upphandlande myndighet på ett öppet sätt ska gynna och tillvarata konkurrensen på en marknad.

### **Sortimentsutveckling**

Swedish Medtech ser positivt på strävan att under en avtalsperiod kunna bedriva en sortimentsutveckling. Utifrån de demografiska förändringar och utmaningar vi står inför är ny medicinsk teknik en betydande del av de effektiviseringar som behöver komma till stånd inom hälso- och sjukvården. Det är med andra ord väldigt viktigt att få in innovationer och andra behovsanpassade produkter. Att dessutom kunna genomföra vissa förändringar under avtalsperioden är en positiv flexibilitet. Det är dock viktigt att detta sker på ett öppet och transparent sätt så att alla parter är införstådda med förutsättningarna.

Swedish Medtech vill även lyfta vikten av att förstå att det är en fin balansgång mellan att öppna upp för möjligheten att ta in nya produkter under avtalsperioden, och ett sortiment som blir så pass utbytbart att det skapar en vård utan kontinuitet. Ofta tar det tid att pröva ut rätt produkt för respektive patient och om sortimentet ändras ofta måste utprovningssprocessen starta om varje gång. Detta ger en ineffektiv hantering av vårdens resurser och ett onödigt lidande för patienten.

Swedish Medtech är övertygad om att det bästa sättet att få in produkter som verkligen är behovsanpassade för hälso- och sjukvården, är att ansvaret och beslutet ligger hos den upphandlande myndigheten i nära samarbete med aktuell vårdverksamhet. I upphandlingar där man

---

#### BRANSCHORGANISATIONEN FÖR MEDICINTEKNIK

Telefon 08-586 246 00  
info@swedishmedtech.se  
www.swedishmedtech.se

Innovation • Patientsäkerhet • Hållbar vård och omsorg  
Box 3601 103 59 Stockholm  
Besök: Klara Norra Kyrkogata 33, Stockholm

lämnat över ansvar för sortimentsvalet på avtalsparten, ökar risken för att andra aspekter än vårdens behov styr valet av produkter.

Återigen vill vi lyfta våra farhågor angående att enbart en leverantör önskas allt större utsträckning. Flera av de grossister som finns på marknaden idag har egna produkter i sitt sortiment, och agerar därför konkurrent till produktleverantörer. Det är därmed inte troligt att en produktleverantör öppet kommer att informera grossisten om kommande produktnyheter, vilket blir till nackdel för hälso- och sjukvården. En annan konsekvens om grossisten är avtalad med sina egna produkter i en produktgrupp och en ny förbättrad produkt föreslås av en produktleverantör, löper den upphandlande myndigheten risk för att inte få ta del av denna nyhet eftersom grossisten i det fallet konkurrerar ut sitt eget varumärke.

Att utveckla vården och nyttiggöra ny kunskap och ny innovativ teknologi är en förutsättning för att skapa en hälso- och sjukvård som är kostnadseffektiv, patientsäker och långsiktigt hållbar.

### **Vården avsäger sig möjligheten att styra vilken behandling som ska ges**

Det är ett faktum att vårdens kvalitet och effektivitet samt utformning av processer i hög grad påverkas av vilka produkter som används. När en upphandlande myndighet avsäger sig inflytandet över val av produktsortiment finns en påtaglig risk att landstinget samtidigt avsäger sig möjligheten att styra vården mot uppsatta politiska mål.

Sortimentsvalet är en grundbult för att vården ska kunna tillhandahålla rätt produkt till varje patient vid rätt tidpunkt för att möjliggöra bästa möjliga behandlingsresultat. Då får man en kostnadseffektiv vård som minskar risken för komplikationer – något som kan stå både patienten och vården dyrt. Om landstingets medicinskt utbildade personal inte har möjlighet att styra över vilka produkter som finns tillgängliga för en viss patientgrupp, innebär det att landstinget har förlorat ett viktigt verktyg för att styra vården och därmed utfallet av vården. Detta är en av konsekvenserna som vi ser att grossistlösningen för med sig.

### **Adekvat utbildning**

För att en effektiv och säker vård ska kunna bedrivas krävs god kunskap om vilken produkt som är mest lämplig vid vilket tillfälle och för vilken patient. Lika viktigt som det är att få in innovationer i hälso- och sjukvården, är det att samtidigt förse vårdpersonalen med utbildning i handhavande och att anpassa vårdrutiner för att skapa en effektiv vårdkedja. En dyr högkvalitativ medicinteknisk produkt skapar i sig inget värde i vården – värdet skapas när den används i rätt kontext.

Det Swedish Medtech befarar med en grossistupphandling är att det blir en orimlig uppgift för en leverantör att kunna ge adekvat utbildning på alla de upphandlade produkterna. Det är vår uppfattning att en grossist inte kommer att kunna besitta samma gedigna kunskap och information som en produktleverantör har om sina produkter.



## Fokus på fel pris

Utifrån de grossistupphandlingar som Swedish Medtech tagit del av, är det vår åsikt att incitamenten för grossisten att ta in innovativa förbättrade produkter som möter patientens behov är begränsande. Grossisten får en fast ersättning för de produkter som ska tillhandahållas vården. Den styrmekanism som oftast finns i sortimentsvalet uppmuntrar grossisten att köpa in produkter som genererar en, för grossisten, så stor marginal som möjligt mellan produktens pris och landstingets ersättning. Konsekvensen blir att det inte finns utrymme för grossisten att ta in nya, dyrare innovationer. Sannolikheten att vården ska få tillgång till nya förbättrade produkter är därmed låg.

Swedish Medtech arbetar generellt för att fokus i upphandling ska ändras – att frångå besparing på produkternas pris till att se till lägsta totalkostnad utifrån de kostnader som en produkt ger upphov till under en behandling. Sett till Sveriges totala hälso- och sjukvårdskostnad, står de medicintekniska produkterna för omkring 5 %. Utifrån det perspektivet ser Swedish Medtech positivt på de rapporter som Socialdepartementet publicerat, LEV-rapporterna. I rapporterna lyfter man fram det ökade vårdbehovet som vår åldrande befolkning genererar. Lösningen för att möta dessa utmaningar beskrivs vara en snabb utveckling av vården och omsorgen – man måste bli mer effektiv. Enligt LEV-rapporterna kommer år 2050 de arbetsföra händerna inte att räcka till, utan lösningen är att få in ny teknik i vården.

En produkt som initialt är dyr men som bidrar till att en patient återhämtar sig fortare, tillbringar kortare tid på sjukhus och snabbare kan återgå till arbetet, minskar inte bara patientens lidande utan ger vårdpersonalen möjlighet att bättre kunna disponera sin tid med sina patienter och är en bättre lösning för samhället. Men dagens budgetstyrda vård skapar inte förutsättningar att investera i den nya tekniken som krävs för en god och hållbar vård och omsorg. Här behöver man hitta incitament för att få in ny teknik, dvs en investering som kan generera besparing på de övriga 95 % av de totala vård och omsorgskostnaderna. Enligt oss är det med andra ord inte bara upphandlingar som behöver "innoveras" - en stor utmaning för ersättningsystemen är att hantera kostnader som uppstår på en vårdenhet men ger vinst hos en annan.

## Swedish Medtech

Stockholm den 20 april 2015