

# MTF Landsmøte,

Voss 11.mai 2011

## Gjensidig avhengighet!

Hartvig Munthe-Kaas, LFH



# LFH Strategi 2010-2013

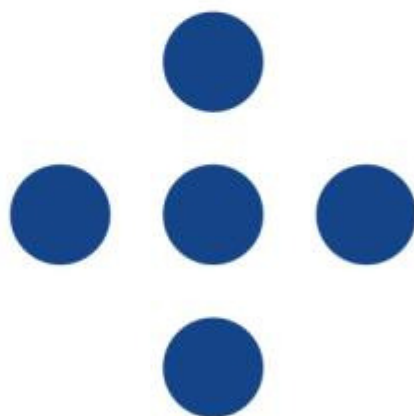
## Fra innkjøpsforum til bransjeorganisasjon

- LFH organiserer rundt 130 leverandører av medisinsk utstyr og hjelpemidler for funksjonshemmede
- **Vårt misjon**
  - et aktivt, kunnskapsrikt og dialogskapende bindeledd mellom leverandører, helsesektoren og brukere
- **Våre kunder:**
  - Helseforetakene
  - NAV
  - Kommunemarkedet (*primærhelsetjenesten*)

# Samarbeidsavtaler

mellom de Regionale helseforetakene (RHFene),  
Legemiddelindustrien (LMI) og  
Leverandørforeningen for helse-Norge (LFH)

---



LMI  
LEGEMIDDELINDUSTRIEN

LFH: 

---

Fag og etikk i samarbeid

# Samarbeidsavtalen historikk

- Vedtatt første utkast på Ekstraordinær generalforsamling i LFH høsten 2008.
- Underskrevet 16.august 2010
- Forankret på direktørmøter med Helse Nord, Helse Midt og Helse Vest. *Helse Sør- Øst 15.12.10?*
- ”Verktøykasse” for kommunikasjon under utvikling



# Hvorfor avtalene?

- Nasjonalt grep for å sikre at samhandling skjer på en faglig og etisk korrekt måte
- Skal sikre åpenhet og ryddighet mellom leverandørene og helseforetakene
- Felles forståelse og felles normer for samarbeid slik at medisinske vurderinger ikke kan trekkes i tvil



## Partene:

1. De regionale helseforetakene
2. Legemiddelindustrien (LMI)
3. Leverandører for helse-Norge(LFH)

# Avtalens hovedmålsetning

- ”Å bidra til at samhandlingen skjer på en faglig etisk og korrekt måte”.
- **Sikre pasientene, effektiv, forsvarlig og riktig behandling**
- Samarbeidet skal være motivert ut fra at kunnskap og kompetanse skal komme pasientene til gode

✓ **Åpenhet**

✓ **Ryddighet**

✓ **Respekt**

# Samarbeidsavtalen

Forskjellen mellom LMI- og LFH-avtalene:

- Leverandører har rett og plikt til:
  - ✓ Produktopplæring
  - ✓ Teknisk service
  - ✓ Utprøving og testing



# Service, opplæring, utprøving og testing (gjelder LFH)

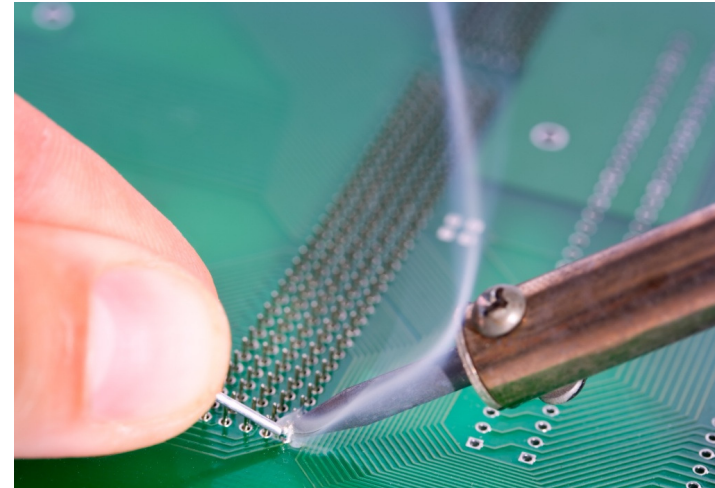
- Serviceinformasjon og opplæring skjer enten etter ønske fra helseforetaket eller med bakgrunn i kontrakt samt lover/regelverk.
- Utprøving og testing skal være skriftlig godkjent av foretaket og skje i samsvar med partenes etisk regler.

# Tredjeparts service

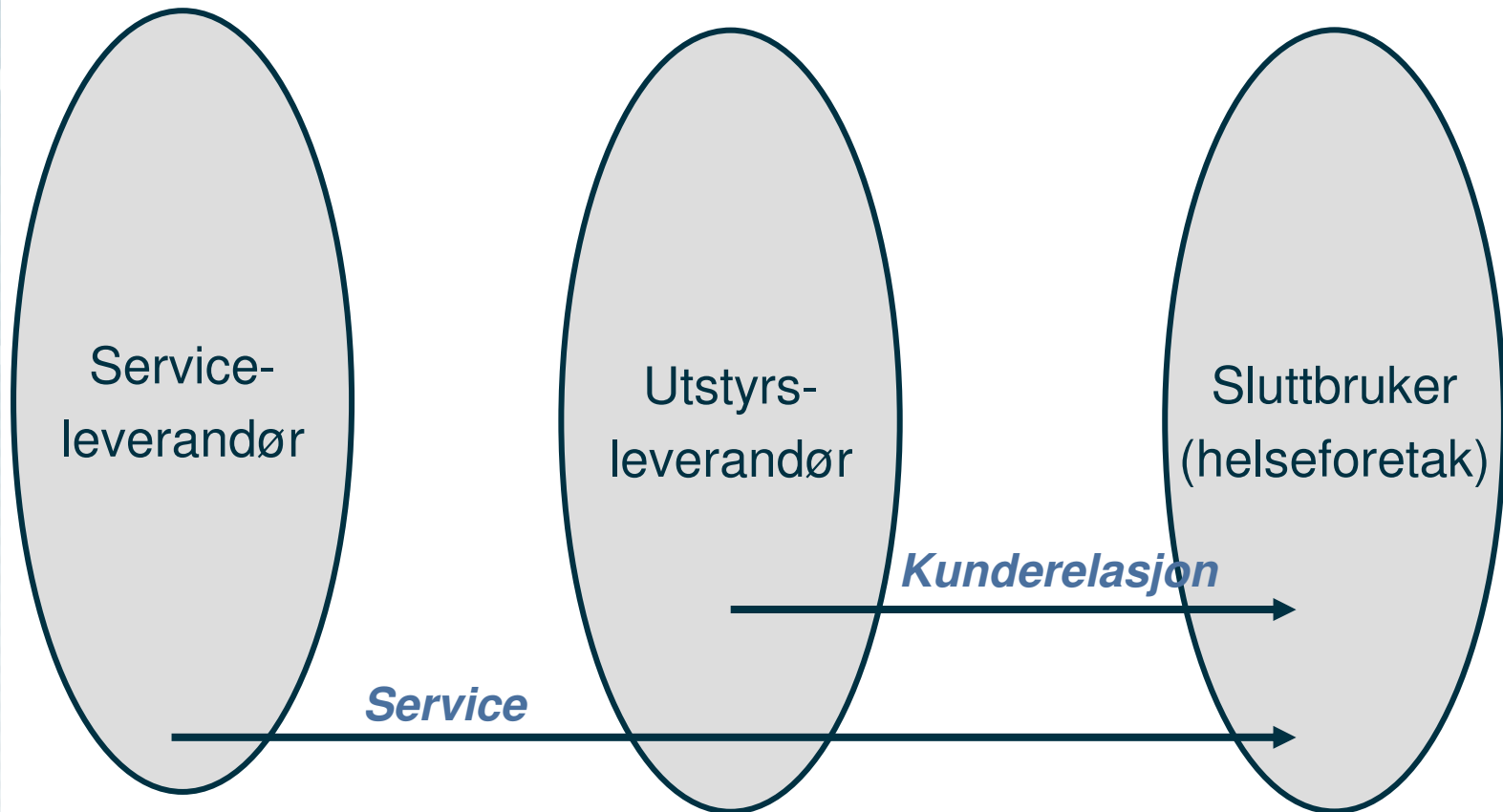
- mulighet eller utfordring?

**Outsource service  
handler om :**

- ✓ å sikre kontinuitet og kvalitet på tjenesten
- ✓ å konsentrere seg om kjernevirksomhet



# Uendret kunderelasjon



# Hovedspørsmålet

- **Hvordan anskaffe best mulige produkter?**
- ✓ og hvilke **muligheter** og begrensninger for å få til det, gir avtalen?



**Innovasjon:**

# Produkt- og prosessutvikling

- **Hvordan klare den helsemessige utfordringen vi står overfor?**
  - ✓ HF ene må være godt informert om de nyeste produktene
  - ✓ Leverandørene godt informert om de nyeste behandlingsprosedyrene
  - ✓ Innkjøp må spørre riktig
  - ✓ Uforstyrret vurdering av tilbud

**Den samfunnsøkonomisk beste løsning?**

# Samfunnsøkonomisk beste innkjøp

- Moderne produkter koster mer, men sparer arbeidskraft og gir bedre behandling

# Samhandlingsarenaer

1. Formalisert trepartssamarbeid (HSØ, LMI og LFH)
2. Årlige kontaktmøter
  - Erfaringer fra RTV/NAV samhandlingsmøtene
3. Samhandlingsmøter innkjøp



# Rammer for trepartssamarbeidet

- Arbeidsgruppe etablert
- Mandat under utvikling
- Fokusområder:
  - ✓ Kompetanseutvikling
  - ✓ Etiske spørsmål
  - ✓ Forsknings- og utviklingssamarbeid
  - ✓ Kommunikasjon



# Her ligger det muligheter!

## Klart, åpent og ryddig samarbeid

- som skal utvikle fornuftige former for samhandling
- som skal gi oss nye produkter og diagnose-pleieprosedyrer
- **som gjør oss i stand til å ta imot de helsemessige utfordringer som ligger foran oss**

# Sammen er vi sterke!

- Tettere dialog
- Bedre forståelse for hverandres roller og prioriteringer
- bidrar til.....



**Effektive anskaffelsesprosesser  
- som er god samfunnsøkonomi**