



Let's care for **healthcare**

# Hvordan køber man sundheds-IT i fremtiden? - leverandørens bud

Marianne Woldbye-Tholin  
Direktør  
TietoEnator HealthCare

## De sidste år – set med leverandørens øjne

- Rigshospitalet POS – annulleret
- EPJ til Fjorden – problemer med kommissoriet - annulleret
- Storstrøm billeddiagnostik – forsinket min. 12 md.
- EPJ til Vestsjælland – kontrakt forsinket ca 15 md.
- Sønderjylland EPJ – annulleret – nyt udbud
- H:S integrationsplatform – annulleret – nyt hasteudbud
- Sundhedsportalen – annulleret – ny konkurrence

## De sidste år – set med kundens øjne

- Rigshospitalet POS – megen energi og skuffelse; og ingen løsning på problemet
- EPJ til Fjorden – mange ressourcer og stadig ingen løsning
- Storstrøm billeddiagnostik – forsinket min. 12 md.
- EPJ til Vestsjælland – forsinket ca 15 md.
- Sønderjylland EPJ – forsinkelse 3-6 måneder; fordyrelse af processen
- H:S integrationsplatform – fordyrelse af processen
- Sundhedsportalen – forsinkelse 1-2 md; fordyrelsen af processen

## Omkostningsperspektivet

- En udbudsproces koster i gennemsnit kunden ??? (1-5 mill. Eksternt og ?? internt)
- Et gennemsnitsudbud i sundhedssektoren koster leverandøren 1-2 millioner
- Der er min. 5 leverandører (og ofte flere) – leverandører vinder i snit max. 20% af alle udbud
- Det er kunderne som betaler udbudsomkostningerne (min. 5-7 millioner pr. kontrakt)

## Værdiperspektivet

- Holder Leverandørene ”oppe på dupperne”
- Gennemarbejdede løsninger
- Sikrer den frie konkurrence
- Kvalitetssikring
- Standardiserede metoder – mulighed for læring og erfaringsudveksling

## Hvad stræber vi efter?

- Effektivitet i udbudsprocessen – hos Kunde og Leverandør
- Tydelige krav som sikrer et godt sammenlignings- og beslutningsgrundlag
- Kontrakter som støtter samarbejdsprocesserne
- Ændringshåndtering som tager hensyn til forandringerne i omverden
- Balance mellem parterne
- Dialog – Kunder, Leverandører og Konsulenter har alle en rolle i gode løsninger

## Hvilke rammer har vi?

- EU udbudsregler
- Projektkonkurrencer
- Definerede løsningsleverancer
- Rammeaftaler

## Projektkonkurrencer

- Meget dyre – for leverandørene på kort sigt og for kunderne på langt sigt
- Kundens ansvar for at definere behov og krav
- Berettigelse for meget store projekter
- Giver gode muligheder for dialog

## Rammeaftaler

- For timebaserede ydelser
- For fastpriskontrakter
- Procesorienterede – beskriver hvordan parterne skal arbejde sammen på langt sigt
- Relativt enkle udbud og besvarelser
- Kunden binder sig ikke til at købe alt på rammeaftalen
- Mulighed for rammeaftale med flere leverandører

## Rammeaftale – et eksempel

- Erhvervs- og Selskabsstyrelsen
- Udbud i efteråret 2000
- 3 leverandører valgt – IBM, CSC, TietoEnator
- Videreudvikling af Webreg i forår 2001
- Udbud på Produktionssystem i forår 2002
- To åbne begrænsede udbud i forår 2002
- Fastprisaftale
- Timebaserede ydelser

# Fælles løsning