
Value Based Procurement

Spring ITAPA

9. Novembre 2021

Pavol Lepey



Value Based Procurement (VBP) - Hodnotovo orientované obstarávanie



VBP je multidisciplinárny prístup pre spoluprácu medzi poskytovateľmi zdravotnej starostlivosti, obstarávateľmi a dodávateľmi zdravotníckeho materiálu pre dosiahnutie lepších výsledkov a nákladovo efektívnej starostlivosti vedúci ku ekonomicky najvýhodnejším ponukám

Čo to je

- ✓ Win-win pre všetkých stakeholderov
- ✓ Fokus na hodnotu a fokus na pacienta
- ✓ Flexibilný, prispôsobiteľný prístup k nákupu/predaju

Čo to nie je

- ≠ Jednostranný prístup k nákupu/predaju
- ≠ Nákup založený predovšetkým na cene
- ≠ Matematický vzorec/nemenný nástroj

Prečo Hodnotovo Orientované Obstarávanie (VBP) práve teraz?



Systemy zdravotnej starostlivosti pod rastúcim tlakom



Veľké nežiaduce rozdiely medzi poskytovateľmi



Neudržateľné zvyšovanie nákladov, neefektívnosť a plytvanie



Veľké rozdiely v praxi poskytovania starostlivosti medzi poskytovateľmi



Nezľadenosť vo vzťahoch medzi obstarávateľmi a dodávateľmi



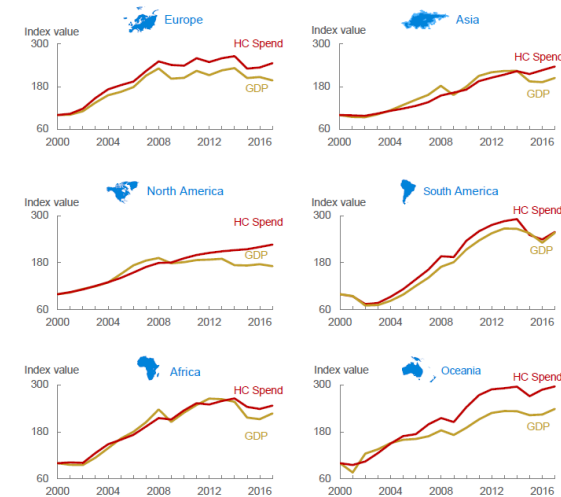
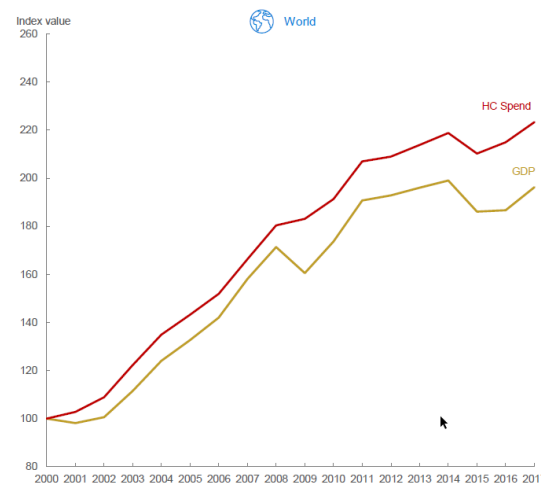
Transakčný vzťah zameraný iba na cenu



Hodnota technológií nepochopená a neodmienená, inovácie pod tlakom



Stimuly a ciele nie sú správne zosúladené



VBP umožňuje aktivovať VBHC, ktorá sa zameriava na dosiahnutie najlepších výsledkov, ktoré sú dôležité pre ľudí, pri najnižších možných nákladoch

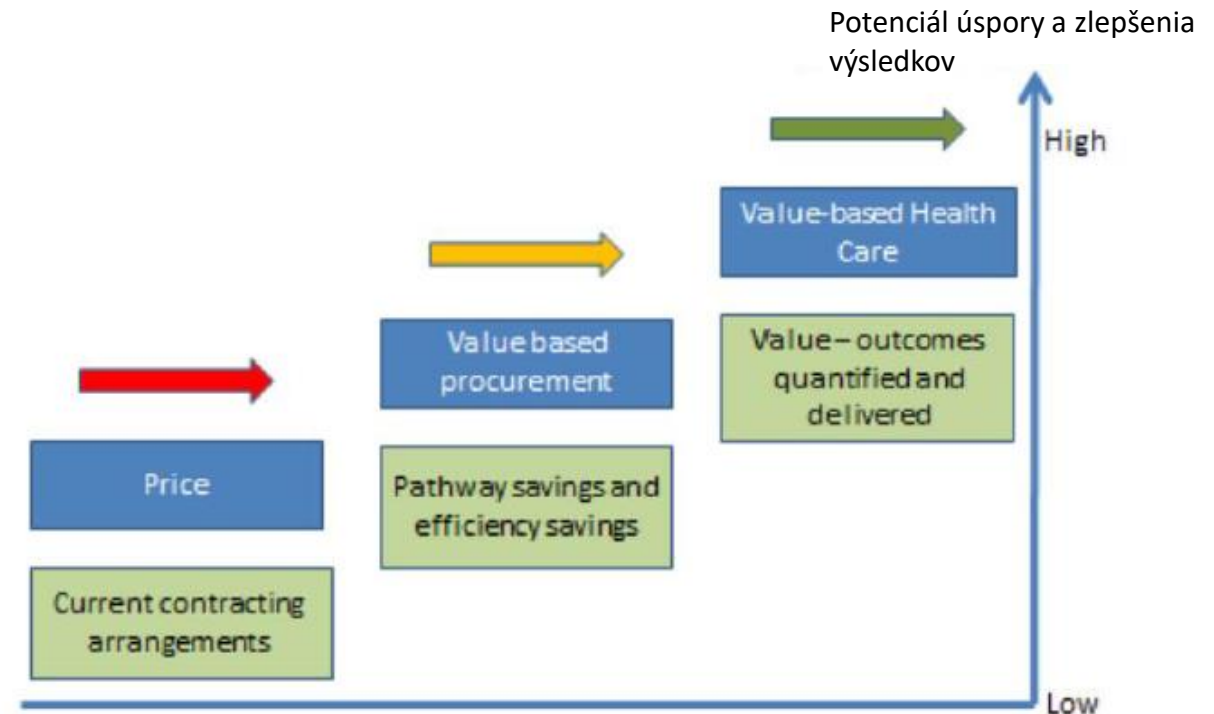


VBP sa zameriava na produkty/riešenia poskytujúce najvyššiu hodnotu namiesto najnižšej ceny

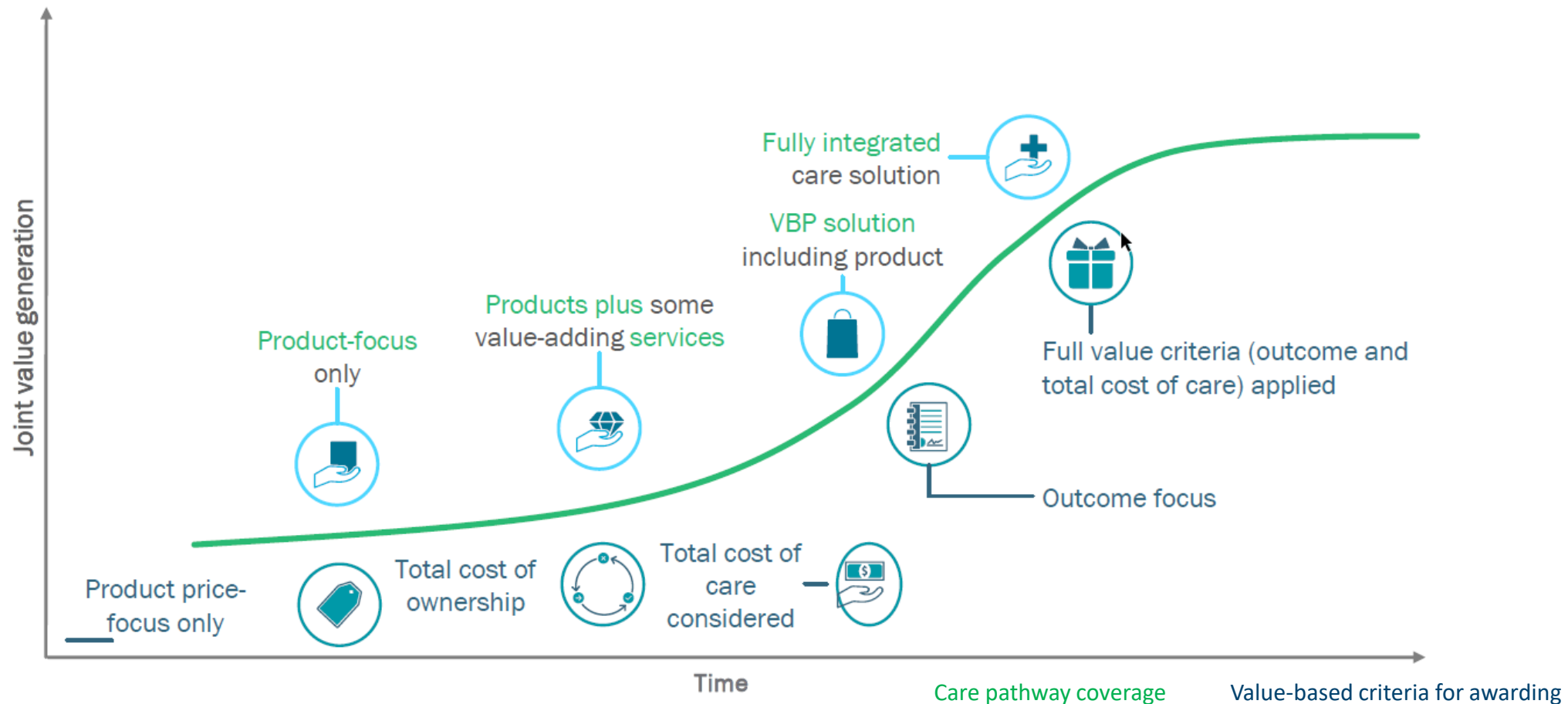
- VBP umožňuje integráciu teórie VBHC do obstarávacej praxe
- Hodnota by sa mala posudzovať v čase ponuky a počas trvania zmluvy
- Obstarávanie musí zahŕňať VBHC a zabezpečiť, aby dodávatelia produktov a služieb boli zosúladení so zvyškom zdravotného systému



Posun od ceny ku VBHC prístupu



VBP je cestou pre rozšírenie možností pridania hodnotových ponúk nad rámec ceny, aby mali väčší vplyv na poskytovanú starostlivosť v celom rozsahu





Benefity VBP vs. Tradičnému obstarávaniu



- **Pacienti:**

- Pacient je neustále v centre pozornosti, dosahuje lepšie výsledky, dosahujú sa menšie odchýlky v kvalite



- **Poskytovatelia:**

- Zvýšená finančná stabilita, prepojenia medzi oddeleniami, odstraňovanie bariér, dlhodobo nižšie náklady vďaka VBP riešeniam flexibilne prispôsobiteľným meniacim sa potrebám



- **Obstarávatelia:**

- Strategická úloha, väčší vplyv, viac holistický rámec s perspektívou hodnoty



Benefits of VBP vs. traditional procurement



- **Lekári:**

- Väčší vplyv na rozhodnutia pri nákupoch, pochopenie problematických bodov



- **Medtech**

- Ocenený prínos inovácií a hodnoty, zlepšený dialóg s kupujúcimi, obstarávateľmi



- **+ Zdravotné systémy:**

- Zlepšený zdravotný stav obyvateľstva a vyššia návratnosť zdrojov investovaných do zdravotného systému, lepšia integrácia starostlivosti medzi sektormi

Value Based Procurement rámec



VBP rámec



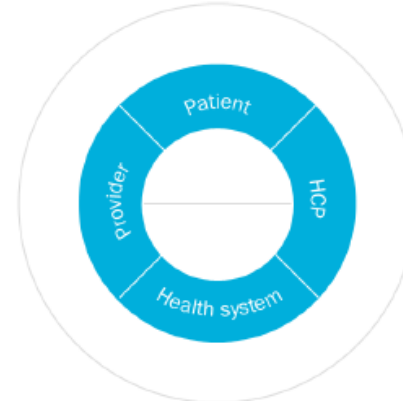
Rámec VBP poskytuje usmernenia pre obe zmluvné strany obstarávateľov a dodávateľov

Vrstva jadra:
Pacientské výsledky vs náklady



Zlepšenie výsledkov pacienta ku nákladom a zníženie celkových nákladov na poskytovanie starostlivosti

2. vrstva: Ďalšie výhody pre kľúčové zainteresované strany



Výhody pre kľúčové zainteresované strany napr.

- Pohodlie pacienta
- Bezpečnosť pre lekára
- Jednoduchosť použitia

3 vrstva : Širší vplyv na spoločnosť



Širší vplyv na spoločnosť

napr. :

- Záujem tvorcov legislatívy
- Udržateľnosť
- Sociálno-ekonomický dopad

VBP kritériá:

Uplatnenie

- Vysoká frekvencia
- Stredná frekvencia
- Nízka frekvencia

Dôležitosť

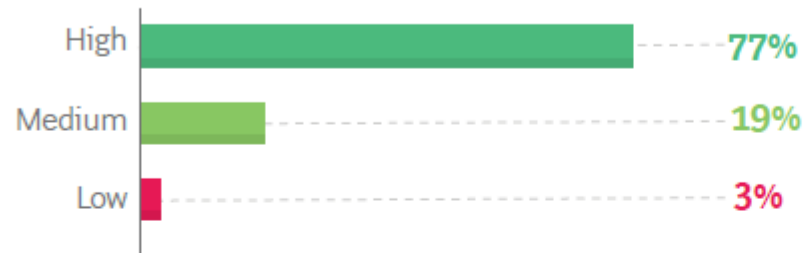
Sme pripravení na implemetáciu VBP?

Medtech spoločnosti ako aj obstarávatelia vnímajú VBP ako dôležitú hnacia sila úspechu

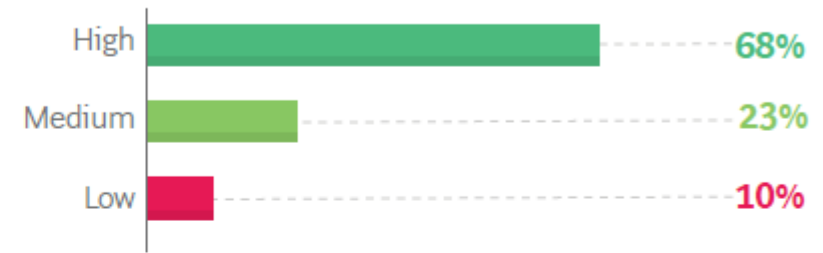


Medtech companies
(65 respondents)

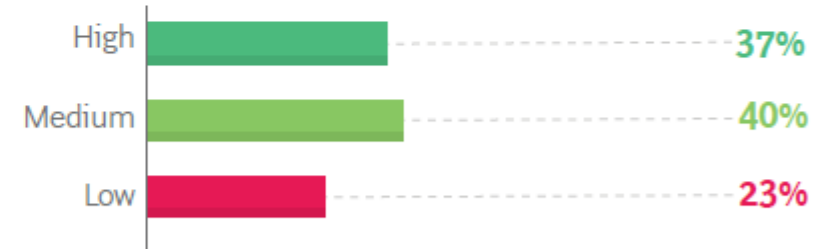
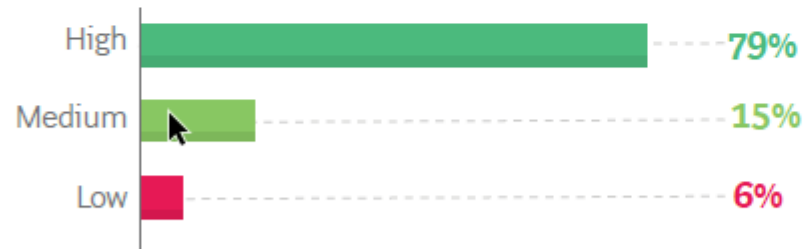
“How important do you see VBP and its rollout for your organization’s success today?”



“What is the level of enthusiasm for VBP within your organization?”



Procurers
(35 respondents)



Sources: VBP Belief Audit Survey; BCG analysis; MedTech Europe.

Note: Response proportions may not add to 100% because of rounding.

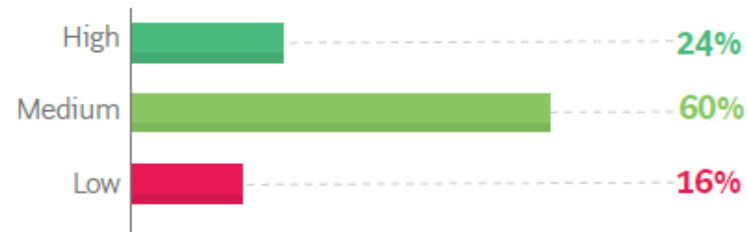
Sme pripravení na implementáciu VBP?

Spoločnosti a obstarávatelia Medtech sú si viac istí vlastnou pripravenosťou na VBP, než ako to vidia navzájom

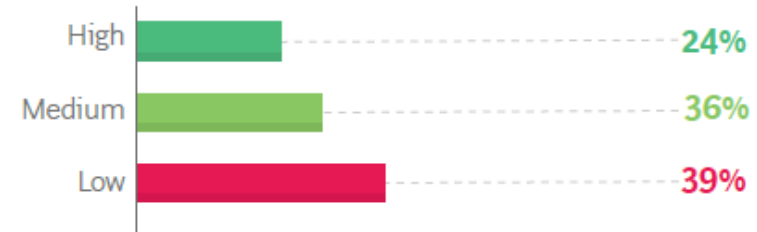


Medtech companies
(65 respondents)

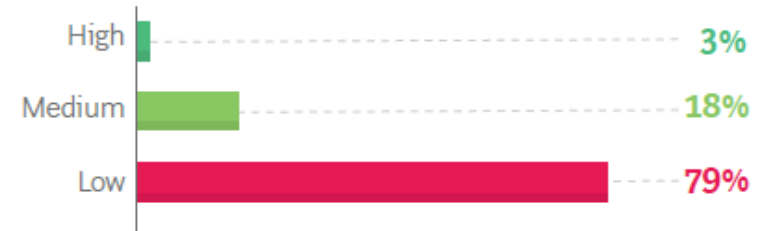
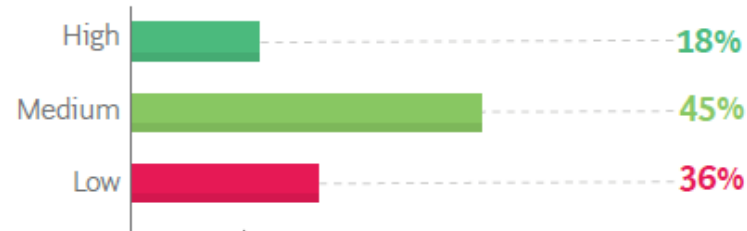
Internal perceptions
“How do you rate your organization’s readiness for VBP today?”



External perceptions
“How do you rate the readiness for VBP of procurers and medtech suppliers, respectively?”



Procurers
(35 respondents)



Sources: VBP Belief Audit Survey; BCG analysis; MedTech Europe.

Note: Response proportions may not add to 100% because of rounding.

The background of the slide is a dense, abstract pattern of overlapping, curved lines in shades of purple, magenta, and cyan, creating a complex, textured effect.

“Value-based procurement is the single most important means to drive sustainable, high-quality, and innovative health care systems today and in the future.”

—Lars Dahl Allerup, new business development manager and VBP lead at corporate procurement in the Capital Region of Denmark

***Doing now what patients need
next***