

Kongens Vænge 2
DK - 3400 Hillerød

NOTAT

Opgang Blot E - stuen
Afsnit Koncernindkøb - Strategisk
Indkøb 2
Telefon 3866 5000
Mail indkoeb.center-for-
oekonomi@regionh.dk
Web www.regionh.dk

EAN-nr.: 5798001685030
CVR/SE-nr.: 30113721

Dato: 21. oktober 2019

Bemærkninger til medlemsforslag fra Det Konservative Folkeparti om, at Region Hovedstaden i et kommende udbud inden udgangen af 2020, afprøver den nye udbudsform "3-i-1" udbud

Administrationens bemærkninger til forslaget

I medlemsforslaget anbefales, at Region Hovedstaden i "3-i-1" udbud gennemfører dialog med arbejdstagere og arbejdsgivere, med henblik på at indhente anbefalinger fra disse parter, inden udbud igangsættes. Anbefalingerne kan både vedrøre fasen før udbuddet, selve udbuddet og fasen efter udbuddets gennemførelse.

Region Hovedstadens indkøbspolitik, som er vedtaget af regionsrådet den 14. maj 2019, indeholder ikke direkte anbefalinger om dialog med arbejdsmarkedets parter forud for udbud, men det fremgår, at gode indkøb sker ved godt samarbejde. Administrationen gennemfører så vidt muligt, altid en markedsdialog før et udbud, og udbud med forhandling er en udbudsform, som anvendes mere og mere.

Markedsdialogen forud for udbud er i overensstemmelse med indkøbspolitikken typisk rettet mod leverandørerne og i nogle tilfælde også industrien (DI, DE og Medicinindustrien). Herudover inddrages slutbrugerne altid i forbindelse med udbud (f.eks. det kliniske personale), og slutbrugerne er repræsenteret ved markedsdialoger.

I markedsdialog forud for indkøb af tjenesteydelser lægges der også vægt på arbejdsmæssige forhold, herunder overenskomstsikrede forhold og lignende.

Til en hvis grad gennemfører regionen i visse tilfælde udbud, der har ligheder med Gentofte Kommunes "3-i-1" udbud. De faglige organisationer involveres i relevante udbud, hvilket blandt andet er sket i forbindelse med Region Hovedstadens ambulanceudbud i 2014 og ved udbuddet af drift og vedligehold af grønne områder (gartnerudbuddet) i 2019. Administrationen

agter også at involvere de faglige organisationer i det kommende ambulanceudbud og er i det hele taget åben over for at inddrage arbejdsmarkedets parter i forbindelse med kommende udbud, når det er relevant.

Inden for byggeri benytter regionen i forvejen AB18, som er et aftalegrundlag mellem de faglige organisationer og brancheforeninger, hvorfor det ikke anses for nødvendigt at involvere disse yderligere i forbindelse med udbud.

Derudover er regionen løbende i dialog med BAT (Bygge-Anlæg og Trækartellet, som er en faglig samarbejdsorganisation for 7 FH forbund) omkring evaluering og opfølgning på især de sociale klausuler, arbejdsmarkedsvilkår, antal lærlinge på byggepladser mm.

Regionens indkøbsmetoder nyder i øvrigt bred anerkendelse hos både industrien, patientforeninger, Danske Regioner, internationalt og blandt flere ministerier. Senest har KL bedt Region Hovedstaden om at holde oplæg for alle de kommunale indkøbschefer om, hvordan regionen arbejder med partnerskaber og innovation i offentligt udbud.

Anerkendelsen skyldes blandt regionens arbejde med innovative udbud og partnerskaber. Slutmålet er bedre og mere effektiv patientbehandling, men forudsætningen er et yderst tæt samarbejde mellem klinikerne, indkøbsafdelingen og markedet/leverandørerne. Region Hovedstaden har f.eks. på kort tid igangsat 8 store offentligt private innovationspartnerskaber (OPI), hvoraf 3 allerede er afsluttet. Blandt andet kan nævnes Region Hovedstadens samarbejde med Varian Medical Systems om udvikling og anvendelse af kunstig intelligens til brug for mere optimeret og skånsom strålebehandling på Herlev Hospital.

Eksempler på udbud, hvor Region Hovedstaden har inddraget eksterne interessenter inden udbuddet eller under udbuddet

Når der opstartes et nyt udbud, vurderes det altid, om der er behov for inddragelse af eksterne interessenter, hvilket i så fald bliver gennemført via:

- a. markedsdialog inden udbuddet
- b. høring af udbudsmaterialet inden udbud
- c. involvering af interessenter (fx industrien, leverandører, patientforeninger, fagforeninger) i selve udbuddet.

Eksempler på a):

1. Ved indkøb af udstyr til vores nye centrale sterilcentraler, blev først afholdt en samlet markedsdialog for alle interesserede og derefter en markedsdialog med relevante leverandører af det enkelte udstyr. Ved større komplicerede indkøb, som automatiseret ubemandet lager, blev afholdt markedsdialog af flere omgange inden udbuddet.

2. Ved udbud af CT-skannere, blev alle potentielle leverandører på markedet indbudt til en dialog af, hvad og hvordan regionen påtænkte at lave udbuddet. Leverandørerne havde så muligheden for at komme med kommentarer og forslag til ændringer, og fik samtidig mulighed for at præsentere deres løsninger/produkter for regionens brugere.

Eksempler på b:

1. Ved sidste ambulanceudbud (2014) var der indledende dialog med 3F og FOA. Efterfølgende blev udbudsmaterialet sendt i høring hos de faglige organisationer.
2. I det kommende ambulanceudbud vil regionen ligeledes involvere og høre de faglige organisationer under forberedelsen af udbuddet.

Eksempel på c:

1. Ved regionens udbud af drift og vedligeholdelse af grønne områder (gartnerudbuddet, 2019) blev medarbejdere, faglige organisationer (FOA og 3F) involveret meget tidligt i udbudsprocessen, da der her var tale om en mulig outsourcing af medarbejdere. Den gruppe der blev dannet for at afgive kontrolbud indeholdt tillidsmænd og eksternt rådgiver. Styregruppen der foretog evalueringen af tilbuddene samt lavede anbefalingen til kontrakttildelingen indeholdt begge faglige organisationer.
2. Administrationen har gennemført en række udbud med forhandling og senest bygherrerådgivning ifm. Børneriget. Her er markedet inddraget i forhandlinger under selve udbudsprocessen for at sikre, at vi ikke går skævt af markedet.
3. Inden udbud af nedrivning af bygning på Rigshospitalet gennemførte regionen en markedsdialog for at sikre, hvad vi kunne efterspørge omkring genbrug af materialer efter nedrivningen. Dette blev efterfølgende direkte brugt som konkurrenceparameter i udbuddet.
4. Ved udbud af transport af affald blev der afholdt en markedsdialog for at afdække, hvor stor del af vores transport, der kunne dækkes af mere miljørigtig transport (gasbiler). Resultatet blev efterfølgende anvendt som konkurrenceparameter i udbuddet.

Som tidligere nævnt, bliver det nøje vurderet, hvilke interessenter der kan/bør inddrages samt hvornår, ved opstart af nyt udbud. Hele forløbet med dialog, marked, interessenter osv. vurderes ud fra en kommerciel strategi, om at opnå så gode betingelser/kvalitet/priser for regionen og patienterne, som muligt.