

**SPØRGSMÅL TIL FORSLAG TIL BUDGET 2016 - 2019**

**Opgang** Blok A - 1. sal  
**Direkte** 3866 5998  
**Mail** COK-Budget2016@regionh.dk

**Web** www.regionh.dk

Spørgsmål nr.: 100

Dato: 15. september 2015

Stillet af: Charlotte Fischer (B)

Besvarelse udsendt den: 24. september 2015

Dato: 24. september 2015

**Spørgsmål:**

Jeg ønsker at vide, hvordan Region H vil styrke innovationen i vores indkøb fremefter - både via nye dialogbaserede metoder, funktionskrav og brug af totalomkostninger? Jeg vil gerne så vidt muligt have udleveret en handlingsplan/strategi - og hvis det ikke er muligt, vil jeg have en begrundelse.

**Svar:**

Der indgås flere hundrede kontrakter årligt på indkøbsområdet, hvor sigtemålet først og fremmest er, at regionens indkøbsaftaler skal dække de behov, som efterspørges af regionens virksomheder og medarbejdere i forbindelse med driften, og ikke mindst at indkøbsaftalerne er økonomisk attraktive.

Innovation og udvikling i de indkøbte produkter/ydelser sker i disse kontrakter hovedsageligt via det almindelige konkurrencepres. Den leverandør, der ikke til stadighed forsøger at udvikle nye produkter/ydelser, får det vanskeligt, og bliver overhalet af konkurrenterne, og administrationen er meget opmærksom på at udnytte dette.

Det betyder, at virksomheder, der udvikler deres produkter i en retning, der opfylder vores endnu udekkede behov, får en fordel i konkurrencesituationen, enten fordi nye muligheder/teknologier er blevet til mindstekrav eller indgår i evalueringen af tilbuddene.

Region Hovedstaden fører i dag en omfattende dialog med leverandørerne forud for et udbud for at få indblik i, hvad der sker på markedet og udnytte dette i konkurrencesituationen.

Med den nye udbudslov (som forventes vedtaget primo 2016) bliver der åbnet for yderligere dialog med leverandørerne, idet adgangen til at bruge udbud med forhandling udvides, og der bliver åbnet for ”*innovationspartnerskab*”, som er en helt ny udbudsform. Innovationspartnerskab er målrettet de særlige situationer, hvor ordregiver ønsker at lave en kontrakt om udvikling af et nyt produkt, som ikke i forvejen findes på markedet.

Det er netop ved udviklingen af helt nye produkter og løsninger, som ikke findes på markedet i forvejen, at administrationen ser en fordel i at gøre brug af de nye lovgivningsmæssige muligheder. Det er også i disse situationer, at det er muligt at gøre en innovationsmæssig forskel i indkøbet i modsætning til de mange ”standardprodukter”, som regionen også har brug for at købe. En afgøren-

de forudsætning er, at regionen efterspørger udviklingskontrakter, og ikke mindst stiller ressourcer til rådighed til udviklingsarbejdet i form af bevillinger og personale. Der har hidtil ikke været mange eksempler på udviklingskontrakter, men det hænger givetvis sammen med hensynet hos hospitalerne om vigtigheden af at sikre driften fremfor prioriteringen af det ukendte. Mulighederne er dog til stede i forhold til de områder, hvor regionen ønsker at efterspørge helt nye løsninger.

Der er både under den nuværende og den kommende lovgivning mulighed for at stille funktionskrav (til forskel fra udfaldskrav hvor ordregiver entydigt definerer løsningen). Funktionskrav åbner mulighed for, at leverandøren i højere grad kan bestemme løsningen fremfor, at denne er fastlagt af ordregiver. Det klassiske eksempel på et funktionskrav er, at ”græsset må være 10 cm langt” fremfor at ”det skal klippes hver onsdag”.

Region Hovedstaden anvender i dag funktionskrav i udbud, men aldrig udelukkende, og eksemplerne er ikke mange (men vi registrerer dem heller ikke, så der kan udmærket være flere). Administrationen er derfor meget opmærksom på de muligheder funktionskrav giver, men må også erkende, at der ikke findes mange praktiske eksempler med funktionskrav. For at få øget fokus på funktionskrav og opnå mere erfaring med disse, har Region Hovedstaden derfor sammen med de øvrige regioner besluttet at *standardisere funktionskrav på minimum 5 udvalgte udbudsområder jf. Regionernes fælles strategi for indkøb frem mod 2020*. Ambitionen er at etablere brugbar viden, der har været afprøvet i praksis, og som regionerne sidenhen kan bygge videre på.

Med hensyn til brug af totalomkostningsbegrebet kan det bemærkes, at den største del af regionens udbudsforretninger gennemføres efter tildelingskriteriet ”det økonomisk mest fordelagtige tilbud”, hvor der ud over anskaffelsespris inddrages mange andre forhold i vurderingen af tilbuddene. Det kan være afledt energiforbrug, kvalitet, funktionalitet i driften, arbejdsmiljø osv. Der tages således allerede i dag hensyn til totalomkostninger i udbudsforretningerne.