



Sykehusinnkjøp HF

Innkjøp av smittevernutstyr til Norge under pandemien

Øystein Roll

Kategorisjef – Medisinske forbruksvarer, Sykehusinnkjøp HF
(Leder av innsatsteam smittevernutstyr)

Selskapsprofil



Eiere
Helse Nord RHF



Eiere
Helse Midt-Norge RHF

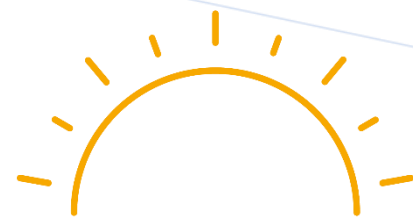


Eiere
Helse Sør-Øst RHF



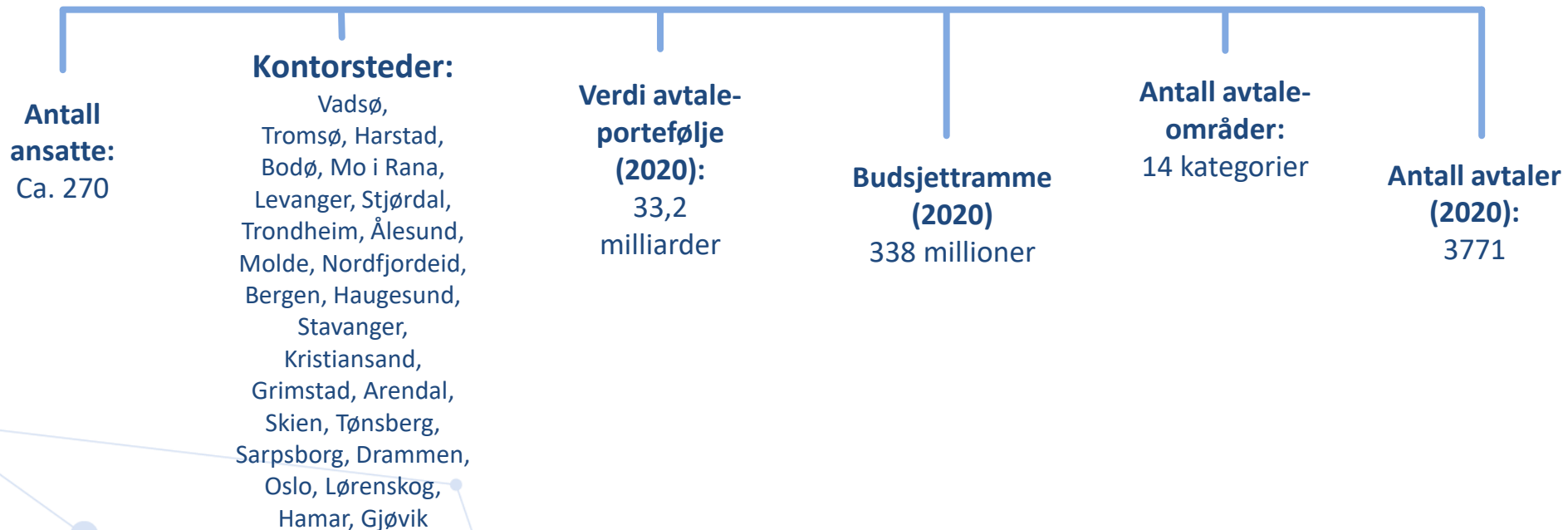
Eiere
Helse Vest RHF

- Stiftet desember 2015
- Strategisk og operativt ansvar for innkjøp i spesialisthelsetjenesten
- Eid av de fire regionale helseforetakene
- Administrerende direktør Bente Hayes (konst.)
- Hovedkontor Vadsø



Sykehusinnkjøp

Nøkkeltall



FORMÅL

Sykehusinnkjøp HF skal utøve en spesialisert og profesjonell innkjøpstjeneste for spesialisthelsetjenesten.

VISJON

Vi leverer den beste avtalen for helseforetakene. Hver gang!



Hva skjedde før pandemien kom til Norge?

- **Fabrikker i Kina stengte**
 - Viktige fabrikker for produksjon av medisinsk utstyr ble stengt i flere uker fra januar som følge av utbruddet i Kina
- **Ekstrainnkjøp for å sikre varer**
 - Ekstrainnkjøp fra alternative leverandører iverksettes for å sikre forsyning av kritiske forbruksvarer (spesielt operasjonsprodukter)
- **Leverandørkartlegging**
 - Kartlegging av forsyningsikkerhet som følge av pandemien sendt ut til ca.100 leverandører – de fleste meldte om normale leveranser
- **Økt beredskapslager smittevernustyr**
 - Helse Sør-Øst økte lagrene av smittevernustyr
 - Mange måneder lager allerede målt opp mot høysesong influensaforbruk



Hva skjedde når pandemien kom?

- **Nasjonal innkjøpsordning**
 - Helse Sør-Øst fikk nasjonalt ansvar for å koordinere innkjøp av smittevernutstyr til både primær- og spesialisthelsetjenesten
- **Innsatsteam smittevernutstyr**
 - Sykehusinnkjøp gikk i rød beredskap og etablerte et innsatsteam for innkjøp av smittevernutstyr
- **Direktekjøp med raske beslutninger**
 - Anbudprosesser over flere måneder ble erstattet av direktekjøp, ofte med svært korte frister (minutter og timer) – lagt frem for ledelse i Helse Sør-Øst til beslutning
- **«Supplier covid19» e-post**
 - Etablert for å komme i kontakt med nye leverandører – 6.000 henvendelser totalt (opp mot 300 nye pr dag!)
- **Luftbro fra Shanghai**
 - Spedisjonsteam etablert og egne chartrede cargofly lastet med smittevernutstyr ankom Norge – 1000m³ pr uke (tilsvarende 11 semitrailere)
- **Nasjonalt felleslager/hub**
 - Mottak, innlagring og videredistribusjon til regionale lagre i Norge etter fordelingsnøkkel besluttet av HDIR (70/20/10)
 - Kvalitetskontroll av alle varer av smittevernpersonell og FFI



© Peder Mathisen

Utfordringene stod i kø....

- **Eksplisiv etterspørsel etter smittevernutstyr globalt**
 - Etablerte leverandører kunne ikke levere i nærheten av det volumet som var etterspurt – trengte relativ lang tid på å komme på banen og kunne tilby noe volum av betydning
 - Mange krevde forhåndsbetalt for varene – rapporter om varer som ble solgt kontant utenfor fabrikkene i Kina
 - Normale forsyningslinjer med fly, båt og tog ut av Kina «kollapset» pga. oppdragsmengden
- **Stengte grenser og reguleringer av eksport av smittevernutstyr i ulike markeder (EU, Kina osv)**
 - Stengte grenser ut av EU, flere trailere med utstyr ble stoppet på Svinesund
 - Leveranser fra produsenter og leverandører i Europa som ble ansett som «trygge» ble stanset på grunn av reguleringer om å forsyne eget marked
 - Kina innførte stadig nye reguleringer og tiltak for å ha kontroll på eksport og kvalitet
- **Mengden med henvendelser**
 - Den enorme pågangen av henvendelser i alle kanaler av leverandører som ville tilby smittevernutstyr og andre ting forstyrret smittevernteamet i å gjøre jobben sin
- **Svindelforsøk**
 - Medisinsk utstørsbransje som vanligvis er et godt regulert marked med seriøse aktører ble plutselig en arena for mye svindelforsøk fra folk som ville tjene raske penger. Falske tilbud, falske produkter, falske sertifikater og krav om forhåndsbetaling.



Hvorfor lykkes vi?

- **Nasjonal organisering av innkjøp og etablering av innsatsteam**
 - Raskt etablert, kompetent og erfarent team m/marked- og produktkunnskap. Jobbet proaktivt mot etablerte leverandører
- **«Supplier covid19» e-post**
 - Raskt kontakt med nye leverandører, ofte fra klesindustri i Kina som la om produksjonen
 - «Keep calm and carry on» - døgntkontinuerlig jobbing i perioder
 - Alltid kreve dokumentasjon før kjøp – ingen snarveier
 - Ingen forhåndsbetaling – unngikk svindel fra useriøse
- **Korte og effektive beslutningslinjer**
 - Toppledelsen i HSØ tok raske avgjørelser om beslutninger om kjøp - kveldsmøter med Sykehusinnkjøp hver dag hvor beslutninger om kjøp ble lagt frem, ellers på mail/telefon når det ikke kunne vente. Basert på tillit til kompetansen i smittevernteamet.
- **Kvalitetskontroll/FFI**
 - Kvalitetskontroll av smittevernpersonell ved mottak i Norge og avtale om testing av alle munnbind og åndedrettsvern hos FFI (iht. EN14683 og EN149). Unntak fra krav om CE-merking og tillit hos helsepersonell på at utstyret ga nødvendig beskyttelse
- **Luftbroen fra Kina**
 - Ellers hadde vi ikke fått varene i tide

