



# FinCCHTA

## Digi-HTA:n käytön lisääminen ja aseman selkeyttäminen

Pekka Männistö 03.10.2024



# Kysymys/haaste:

*Miten lisätä tietoisuutta Digi-HTA:sta sekä hankinta- että tarjoajapuolella?*

*Miten lisätä Digi-HTA:n käyttöä sekä hankinta- että tarjoajapuolella?*

*Miten tehdä Digi-HTA:n käytöstä etabloitunut toimintamalli terveydenhuollon digitaalisten ratkaisujen hankinnassa?*



# Taustaa (1/2)

- *”Terveydenhuollon menetelmien arviointi HTA (Health Technology Assessment) on näyttöön perustuva katsaus menetelmän soveltuvuudesta terveydenhuollon käyttöön. Arviointia käytetään päätöksenteon tukena silloin, kun harkitaan uusien laitteiden ja menetelmien käyttöönottoa tai vanhan poistamisesta”.*
- **Digi-HTA-arviointimenetelmä** on ollut käytössä ja tarjolla sekä yrityksille että terveydenhuollon toimijoille jo **noin kolme vuotta**
- Tänä aikana **arviointeja on tehty yhteensä 19**
- Tavoitteena on tarjota terveydenhuollon ammattilaisille (sekä kliinisellä- että hankintapuolella) **arviointijärjestelmä**, jonka perusteella he pystyvät helposti päättelemään
  - Ratkaisun tuottaman **kliinisen hyödyn**
  - **Ratkaisun hinnan suhteessa tuotettuun kliiniseen hyötyyn**
- Tavoitteena on myös tarjota **digitaalisia ratkaisuja tuottaville yrityksille arviointikanava**, jonka kautta yritykset voivat saada ratkaisulleen **”kansallisen hyväksynnän”**
- **Tämän avulla yritysten**
  - Ei tarvitse käydä samaa hankintakeskustelua kaikilla 21:llä hyvinvointialueella
  - On mahdollista saada ratkaisulleen tuotettua kliinistä hyötyä vastaava, innovaatiota palkitseva hinta



# Taustaa (2/2)

- Tällä hetkellä **Digi-HTA:n hyödyntäminen vaihtelee melkoisesti**
- **Hankintapuolella tunnistetaan tarve** ymmärtää digitaalisten ratkaisuiden vaikuttavuutta paremmin, ja se on käytännössä jokaisen hankintajohtajan agendalla
  - Tästä huolimatta Digi-HTA:ta hyödynnetään aivan liian vähän
  - On kuitenkin selvää (minkä hankintajohtajat myös myöntävät), että osaamista ja resursseja vaikuttavuuden arviointiin ei ole tarjolla läheskään kaikilla hyvinvointialueilla
  - Samanaikaisesti paine digitalisaation edistämiseen on valtava
  - Edellä mainitut seikat johtavat siihen, että hankintoja tehdään “perinteiseen malliin”, joko kliinikoiden kokeman tarpeen tai hankkeiden luomien, usein hieman pinnallisten tarpeiden perusteella
  - Koska vaikuttavuutta ei juurikaan mitata hankinnan jälkeen, jää investoinnin panos-tuotossuhde yleensä arvioimatta
- **Yritysten puolella taas tuskaillaan** hankintaprosessien määrän sekä muodon kanssa
  - Kaikki HVA:t tekevät omansa, usein täysin omilla hankintaperusteillaan
  - Hintaa on usein määräävä tekijä hankinnassa, ja koska hintavertailuun otetaan “omenoita ja päärynöitä”, hinta valuu alaspäin, ja yritysten palkitseminen innovation arvon mukaan dilutoituu
  - Yritykset eivät halua osallistua prosesseihin -> innovaatioiden tuoma terveyshyöty menetetään



# Projektin tavoitteet

1. Saada Digi-HTA olennaiseksi osaksi HVA:iden digitaalisten ratkaisuiden hankintaa
2. Tehdä Digi-HTA tutummaksi yritysten parissa ja luoda innostusta aloittaa prosessi
3. Luoda 1-3 esimerkkihankintaa, jossa HVA nojaa Digi-HTA:n tulokseen hankinnassaan
4. Hahmotella VM:n ja STM:n kanssa siitä, miten kohta 1. saadaan toteutumaan



# Projektin toimenpiteet/aktiviteetit

1. **Tapaamiset HVA:iden hankintajohdon kanssa** (15-21 tapaamista), haetaan 2-3 halukasta HVA:ta tekemään uudentyyppinen hankinta
2. **Tapaamiset VM:n** HVA-ohjausosaston ja **STM:n** digitalisaatiosta vastaavan työryhmän kanssa
3. **Tapaamiset Sailab/Medtech Finlandin ja Healthtech Finlandin** johdon kanssa
4. **Webinaari** jossa esitellään em.etujärjestöjen jäsenille Digi-HTA:ta ja kohdan 1. mahdollisuus uudentyyppiseen hankintaprosessiin
5. **Haetaan 2-4 yritystä**, joiden kanssa toteutetaan Digi-HTA sekä hankintaprosessi yhteistyössä kohdassa 1. valittujen HVA:iden kanssa
6. **Projektin tuloksista viestintä**





Kiitos



AUXILIĀRIS  
CONSULTING