

Langsiktig samarbeidsavtale innen IKT infrastruktur i Helse Sør-Øst

Visadministrerende direktør Olav Berg
Bergen, 6.april 2017

Kontrakt ble signert den 14. oktober 2016 ...og gjennomføringen er startet

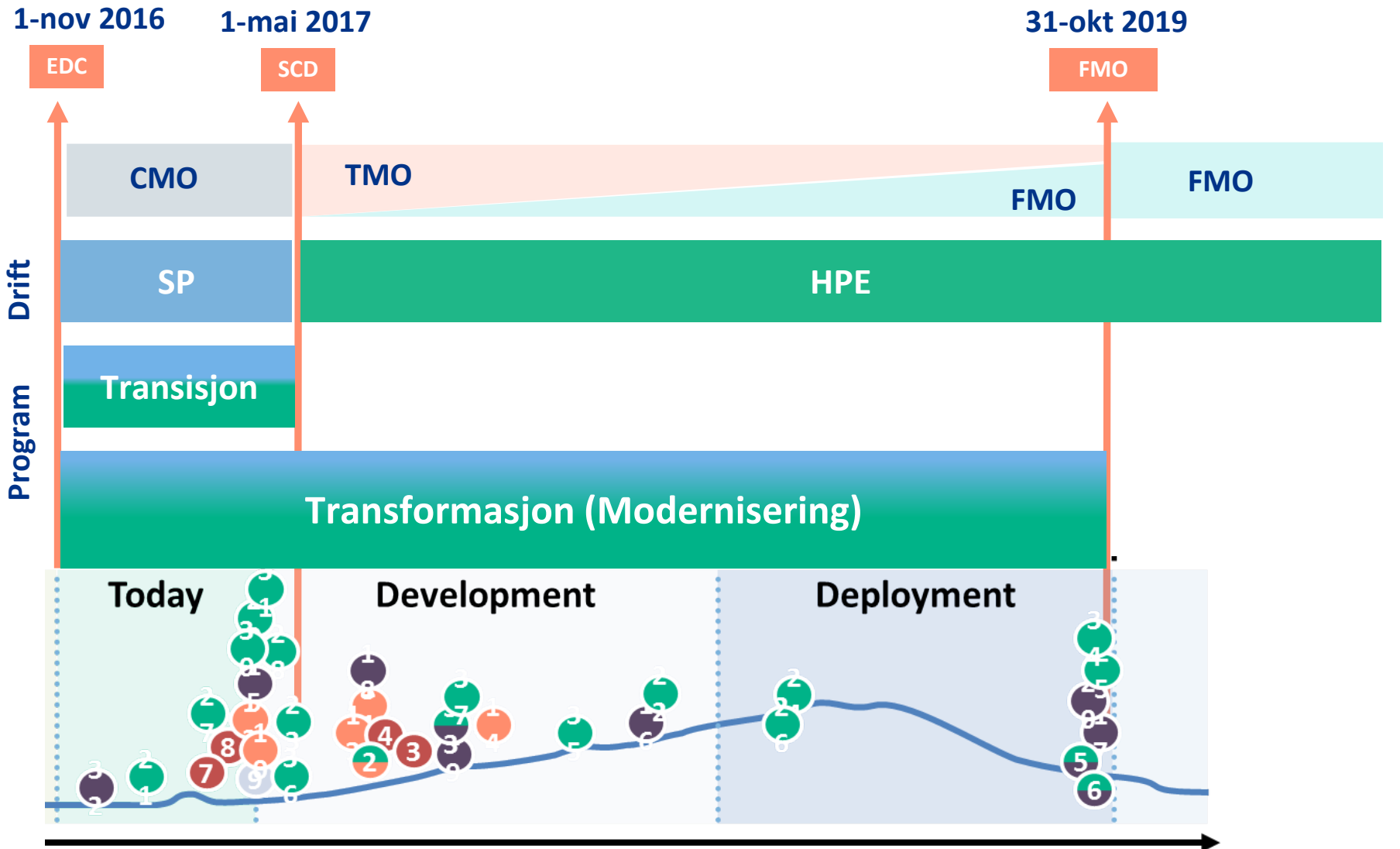


Målsettingen med en ekstern samarbeidsavtale er:



- tilføre regionen **kapasitet og kompetanse for modernisering** av den infrastrukturen som skal være bærende for regionale tjenester i tråd med helseforetakenes behov og legge til rette for at foretaksgruppen kan benytte markedet på en mer strukturert og helhetlig måte enn det som gjøres i dag
- sikre **økonomisk fleksibilitet** i gjennomføringen og en langsiktig bærekraftig løsning
- bidra til å utvikle Sykehuspartner i en mer virksomhetsnær retning, der hovedtyngden av organisasjonens ressurser brukes på forhold som er knyttet til **drift og utvikling av sykehus**

Avtalen omfatter både overføring av drift og en omfattende modernisering av for IKT infrastrukturen



Hvorfor outsource i stedet for å gjøre det selv?

- Gartner benchmarking av Sykehuspartner 2013 mot tilsvarende virksomheter
- Hva sier erfaringene i markedet?
 - 30% reduserte kostnader knyttet til infrastruktur
- Hvorfor skulle det være økonomisk fordelaktig?
 - Driftskostnader (automatisering, internasjonale leveransesentra)
 - Kompetanse og ressurser (internasjonale team)
 - «Råvare» kostnader (globale avtaler)

Men det gjelder vel ikke for oss?

En rekke erfaringer og statistikk fra markedet underbygget egne beregninger av gevinstpotensialet

Source	Relevance	Savings Estimates	Triangulated Average
Expert Input <ul style="list-style-type: none"> Interviews with experts re. case exp. in IT / Healthcare 	<ul style="list-style-type: none"> Broad ranges of experience Mapping of value lever impact to savings is at very high level 	5-50% <i>(depending on tower)</i>	
FMCG¹ Case <ul style="list-style-type: none"> Global operator 85,000 employees 150Bn NOK in revenue 	<ul style="list-style-type: none"> Not a direct industry match Major size operations, even larger than HSO 	~24%	
Insurance Case <ul style="list-style-type: none"> Large European operator High IT infra costs (focused on DC) 	<ul style="list-style-type: none"> Not a direct industry match Majority of savings achieved in Data center tower 	20%	
BCG IT Cost Benchmark	<ul style="list-style-type: none"> Savings breakdown not available at a service tower level – range applied across all towers 	17-35%²	
Gartner cost benchmark	<ul style="list-style-type: none"> Not enough info on benchmarked peers e.g. can't tell if aiming for 75th percentile is realistic for SP 	n.a. <i>(not enough info on peer group)</i>	

1. FMCG = Fast Moving Consumer Goods 2. Estimates based on Infra related cases looking at consolidation, optimization and sourcing

En modernisert infrastruktur er en forutsetning for å understøtte behovsutviklingen

Ønskede gevinster



Bedre ressursutnyttelse



Styrket pasientsikkerhet



En enklere hverdag



Mer tid til pasientene



Utnytte ny teknologi



Ønskede egenskaper



Selvbetjent



Bred og sikker tilgang



Lokasjonsuavhengig ressursdeling



Fleksibel og skalerbar



Målbar med forbruksbasert prising



Sikker



Stabil



Tilgjengelig

Modernisering skal gi en enklere hverdag og mer tid til pasientene

Raskere nett og kortere påloggingstid →



← Sikker print hindrer at pasientinformasjon kommer på avveie og reduserer bruk av papir og printere

Bedre tilgjengelighet og flere mobile løsninger med nytt trådløst nett →



← Bedre stabilitet på nett og tjenester gir mer effektivitet

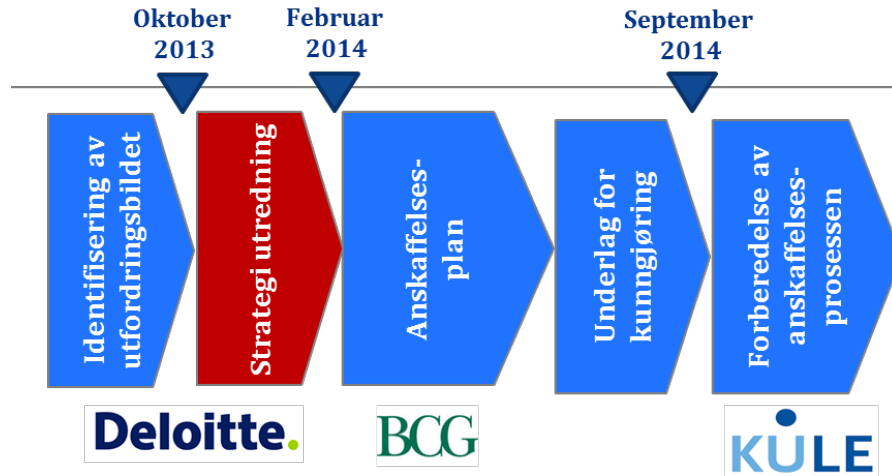


Økt bruk av selvbetjeningsløsninger for helsearbeidere og pasienter →



Konkurranspreget dialog er en krevende anskaffelsesform, men det beste alternativet ved komplekse anskaffelser

Strategi



Anskaffelse

