

A close-up portrait of a woman with light brown hair and green eyes, looking slightly to the right with a gentle smile. She is wearing a blue top and a thin necklace. The background is a soft, out-of-focus grey.

ÅRET
DER
GIK

16

VI HAR SKABT
ET SÆRLIGT
NATIONALT SETUP

VI FÅR ET GLIMRENDE
OVERBLIK

I UDFORDRER OS
HELE TIDEN

4

VI HAR SKABT ET
SÆRLIGT NATIONALT
SETUP



8

LEVERANDØREN:
I HAR LYTTET TIL OS

6

DE GODE TAL

AMGROS 2017
Ansvarhavende redaktør:
Flemming Sonne
Foto: Anne-Li Engström
Anne Mie Dreves, side 20
Design: BGRAPHIC
Tryk: PrinfoHHK.dk



10

SYGEHUSAPOTEKEREN:
JEG VIL SIGE, DET ER
RET BANEBRYDENDE

16

MEDICINRÅDSFORMANDEN:
VI FÅR ET GLIMRENDE OVERBLIK



20

SAMMEN SKABER VI
BEDRE RESULTATER



18

REGIONSCHEFEN:
I UDFORDRER OS HELE TIDEN



12

LEVERANDØREN:
DE HER TILTAG GØR
DET MERE SMIDIGT
FOR OS

14

ANSIGTER BAG
AMGROS

22

FLERE GODE TAL

A close-up, slightly blurred photograph of a blue plastic pill container. Inside the container, several pills are visible: a yellow pill, a large white pill, a pink pill, and a white pill. The background is a soft, out-of-focus light blue and white.

VI HAR SKABT ET SÆRLIGT NATIONALT SET UP

Vi er mange, der har interesse i, at ny medicin kommer hurtigt ind på det danske marked. Det gælder ikke mindst patienterne. Men bestemt også regioner og leverandører.

Amgros er den samarbejdspartner, der kan hjælpe til med, at det lykkes. Medicinrådet er den nye brik i det store puslespil, som – når det er samlet – er med til at sikre patienterne den rette medicin. Til rette tid og pris.

Medicinrådet har i det forgangne år fyldt meget hos os. Vi har været med til at understøtte den politiske proces, som ledte frem til, at Danske Regioners bestyrelse i foråret 2016 besluttede at etablere et uafhængigt råd, der kunne vurdere lægemidler i forhold til, hvor gavnlig medicinen er for patienterne. Amgros har haft en central rolle i forhold til at udvikle generelle og sundhedsøkonomiske metoder til at vurdere nye lægemidler og terapiområder.

Nu er vi klar til at levere de økonomiske vurderinger til Medicinrådet. Vi er klar til at blive en vigtig aktør for sundhedsvæsenet i forhold til at kunne forudsige og styre omkostningerne til medicin. Og dermed klar til at skabe forudsætning for mere sundhed for pengene.

Men vi starter ikke fra nul. Sammen med vores samarbejdspartnere har vi skabt et særligt nationalt setup, som udlandet har fået øjnene op for. Det er et setup, hvor tidligere RADS og nu Medicinrådet udfærdiger behandlingsvejledninger. Hvor Amgros følger op med udbud. Og hvor regioner og hospitaler til sidst følger trop ved hurtigt at implementere behandlingsvejledninger og tage ny medicin i brug. Til gavn for patienter over hele landet.

Det er en af årsagerne til, at vi i 2016 har sparet tre-cifrede millionbeløb i den gode ende af skalaen på introduktion af nye, biosmilære lægemidler. Det er en af grundene til, at vi opnåede historisk høje besparelser. Og en af forklaringerne på, at vi i året, der gik, har set den laveste vækst i omsætningen af medicinudgifter – i fem år.

Det er vi naturligvis både stolte over og glade for. Men Amgros ville ikke være Amgros, hvis vi stoppede her. Vi må hele tiden spørge os selv, om vi kan gøre det endnu bedre? Og hvordan?

Det kan vi ved at kigge ud af landet og fortsætte arbejdet i Nordisk Lægemiddelforum, som nu både Regeringen og Nordisk Ministerråd bakker op om. Det gør vi ved at tage ansvar, gå i dialog og bidrage konstruktivt til processen, når både Folketing og EU vil vedtage nye love inden for vores område. Det gør vi ved at udvikle vores virkemidler og afprøve nye former for udbud og kontraktformer.

Men det gør vi også ved at være opmærksomme på, at der måske er en grænse for succesen.

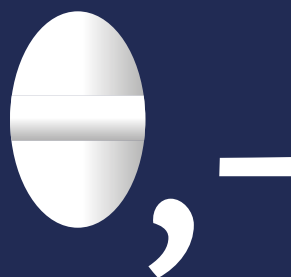
Det er vores opgave at skabe konkurrence. Men det er også vores opgave at sikre forsyningen af lægemidler til sygehusapotekerne. Det lykkes vi ikke med, hvis vi skaber så intens en konkurrence, at leverandørerne udkonkurrerer hinanden på de ældre og vigtige lægemidler, som vi bare forventer er tilgængelige. Så risikerer vi, at det danske marked ender med ikke længere at være attraktivt for leverandørerne.

Hvor den grænse går, afhænger af flere ting. Derfor er det også vigtigt for os at lytte og være i løbende dialog med vores leverandører. Så vi sammen kan sikre, at de 'gamle og vigtige' lægemidler forbliver på markedet, og at ny medicin hurtigt kommer ind på det danske marked.

God læselyst.

Flemming Sonne
Administrerende direktør

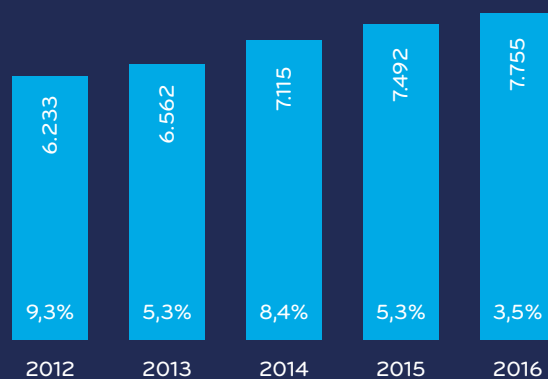
DE GODE TAL



2,8

MILLIARDER KRONER
I SAMLET BESPARELSE

Amgros er sat i verden for at skabe forudsætninger for mere sundhed. Ved at købe ind på Amgros' aftaler sparede regionerne 2,8 milliarder kroner i 2016 – mod 2,4 milliarder kroner i 2015. Den samlede besparelse er fra 2015 til 2016 steget med 18%. Det er penge, regionerne kan bruge på andre områder i sundhedsvæsenet.



3,5

PROCENT
ER LAVESTE VÆKST I FEM ÅR

Selv om udgifterne til indkøb af lægemidler fortsat vokser, har vi i 2016 set den laveste vækst i fem år – 3,5%. Omsætningen af lægemidler endte i 2016 på cirka 7,8 milliarder kroner – mod cirka 7,5 milliarder kroner i 2015. I de seneste fem år er omsætningen vokset med i gennemsnit 6,5% fra år til år. Væksten i 2016 ligger dermed væsentligt under gennemsnittet i perioden fra 2012 til 2016.

— Oms. i mio. kr.

I HAR LYTTET TIL OS



Nicolai Bendtsen, Market Access Director, AbbVie

Markant lavere priser på et af de meget dyre, men unikke lægemidler. Det er resultatet af en tæt dialog med vores leverandører, som har været med til at udvikle nye former for udbud.

Kan man nærmest halvere prisen på en af de dyre behandlinger mod Hepatitis C? På bare to år?

Ja.

Det er, hvad det er lykkedes os at gøre. I tæt samarbejde med vores leverandører, som vi har inviteret til dialog for at finde frem til, hvordan vi kunne udvikle vores vilkår og udbud til gavn og glæde for både dem, os og ikke mindst patienterne. Tallene taler for sig selv. I 2014 kostede en behandling mod Hepatitis C over en halv million kroner. Nu koster den i gennemsnit 280.000 kroner pr. patient.

Der er ikke kun én forklaring på, at det rent faktisk er lykkedes os at opnå så store besparelser. Det nedlagte RADS (som nu er afløst af Medicinrådet) har uden tvivl været en stor løftestang ved klart at anbefale, hvilke lægemidler sygehusene først og fremmest skulle bruge. Men vores udvikling af nye typer udbud har også været afgørende. I denne sammenhæng taler vi om udbud, hvor vi ud over fortrolige priser også har aftalt rabatter baseret på, hvor mange kure, sygehusapotekerne rent faktisk køber. Eller med andre ord: udbud baseret på volumen.

– I forbindelse med udviklingen af nye udbudsformer er Amgros gået ud over den meget smalle ramme, der hedder pris pr. pakning, og ved også at inddrage volumen har vi som leverandør fået mere forudsigelighed. Vi har taget udgangspunkt i, at alle parter har haft et ønske om at sikre flest mulige patienter adgang til ny og effektiv behandling. Og det synes jeg, vi i fællesskab er lykkedes med, siger Nicolai Bendtsen, Market Access Director, AbbVie.

AMGROS SØGER NYE
LØSNINGER, SÅ VI
KAN ØGE BESPAREL-
SERNE PÅ INDKØB AF
LÆGEMIDLER

Som et partnerskab

AbbVie er et af de firmaer, som har siddet med omkring bordet og bidraget med input til, hvordan vi kunne udvikle og optimere forsyningen af lægemidler til sygehusapotekerne i Danmark.

– Det har været en interessant tilgang, at Amgros har samlet alle aktører omkring bordet forud for udbuddet. Der er blevet lyttet til os i industrien som i et partnerskab. Det har været interessant for os. Og absolut positivt. For når man ser på de input, både vi og andre er kommet med, så er det reflekteret i udbudsformen. Der har Amgros turdet gøre noget alternativt. Sidste skridt i den ligning er så, at klinikerne også bakker op om at sikre patienternes adgang til behandlingen.

Selv om vi kommer fra hver vores hverdag, synes Nicolai Bendtsen, at begge parter har haft forståelse for hinandens forretning og organisation.

– Min oplevelser er, at der er en positiv og konstruktiv dialog, hvor det handler om at finde mulige løsninger. Selv om forhandlingerne indimellem har været hårde, har vi i fællesskab forsøgt at få tingene til at lykkes og bruge hinandens ideer til at se, hvordan vi kan gøre tingene anderledes og bedre for alle parter, siger Nicolai Bendtsen og slutter:

Vi ser frem til at fortsætte den gode dialog og udvikling af alternative modeller i regi af Medicinrådet.

Bliver du syg af kræft, eller skal du igennem en længere behandling for en infektion, foretrækker de fleste at blive behandlet derhjemme. Udfordringen er her, at lægemidler som antibiotika først skal blandes, inden patienten kan få sin medicin. Men når først medicinen er blandet, hvor lang tid må der så gå, før patienten skal tage medicinen? Hvor længe kan den egentlig holde sig?

– Vi tilbereder lægemidler, der bliver leveret af industrien, og her har man givet nogle indikationer for, hvor længe det kan holde sig, når det bliver blandet. Firmaerne har ikke altid tilstrækkelig dokumentation for holdbarheden, fordi de forventer, at medicinen bliver brugt umiddelbart efter, der er taget hul på den, siger Lisbeth Muurholm, sygehusapoteker, Sygehusapotek Fyn.

Hun har været med i det pilotprojekt, som vi sammen med sygehusapotekerne besluttede at sætte i drift sidste år. Når man spørger hende om værdien af det nationale holdbarhedslaboratorium, er hun meget klar:

– Det er for patienternes skyld. Formålet med de her holdbarhedsforsøg er, at patienterne kan blive behandlet hjemme. Jeg har talt med flere sygeplejersker fra kræftområdet, som siger, at det er en stor værdi for patienterne, at de kan være hjemme i deres vante omgivelser med deres pårørende omkring sig. En patient har for eksempel sagt, at det var dejligt, at hun nu kunne sove ved siden af sin mand frem for at blive indlagt.

.....**i**.....

Indlægssedler fortæller, hvor længe et lægemiddel kan holde sig – også efter det er åbnet og blandet. Men ofte har vi brug for længere holdbarhed, end der er dokumentation for. Sammen med sygehusapotekerne er vi nu i gang med at etablere et nationalt holdbarhedslaboratorium, hvor vi undersøger og dokumenterer holdbarheden på udvalgte lægemidler.

Undgår spild

Men der er også andre fordele ved at vide, hvor længe et lægemiddel kan holde sig efter, at det er blevet blandet. En af dem er patientsikkerheden, som ifølge Lisbeth Muurholm bliver øget. Andre fordele er, at sygehusapotekerne kan optimere brugen af robotter. Og at sygehusapotekerne kan standardisere deres produktion ved nu også at kunne producere til lager. Men hvad med økonomien? Er der også penge at spare?

– I forhold til hjemmebehandling ved vi endnu ikke, hvor meget vi sparer, fordi vi endnu ikke har lavet denne måling. Men det er vurderingen, at hospitalerne sparer penge, når man sender patienterne hjem. Det kan betyde, at man kan spare nogle indlæggelsesdage. Men man skal huske, at der også er noget, der skal gøres hjemme hos patienten. Og sygehusene skal stadig være i kontakt med patienterne, siger Lisbeth Muurholm, som tilføjer, at der også er penge at spare ved, at man nu kan bruge hele indholdet i et hætteglas frem for at skulle kassere resten af de dyre dråber.

Amgros har ifølge sygehusapotekeren haft en vigtig rolle i hele projektet. Både med at dykke ned i litteraturen om holdbarhed, fastsætte standarder for holdbarhed, rapportere og dokumentere. Og vi har bidraget økonomisk til selve etableringen.

– I har været professionelle og engagerede, som I plejer. I har også været strategiske – og taget jeres bestyrelse med på råd. Fremlagt det for dem og fået deres opbakning. Det synes jeg har været positivt. Det her med at lave kvalitetsstandarder er meget svært, for sygehusapotekerne kan have forskellige holdninger. Vi har dog den holdning, at vi bliver nødt til at gøre det her på tværs af regionerne. Men al begyndelse er jo svær.

Nu er vi i gang. Og noget tyder på, at vi oven i købet er blandt de første lande på dette område.

– Jeg vil sige, at det er ret banebrydende, lyder det fra Lisbeth Muurholm.

Nu kan hospitalerne i større omfang behandle patienterne med antibiotika derhjemme. Det skyldes, at vi sammen med sygehusapotekerne er begyndt at undersøge og dokumentere holdbarheden på udvalgte lægemidler i et nyt nationalt holdbarhedslaboratorium.



AMGROS BIDRAGER
MED KVALITET,
SIKKERHED OG
DOKUMENTATION I
RELATION TIL SYGE-
HUSAPOTEKERNES
AKTIVITETER

JEG VIL SIGE,
DET ER RET
BANEBRYDENDE



DE HER
TILTAG GØR
DET MERE
SMIDIGT
FOR
OS

Ellen Vesterlund, Head Nordic Hospital Tender Management, Sandoz

For at sikre forsyningen af lægemidler til et lille marked som Danmark har vi i samarbejde med leverandørerne udviklet udbud, som skulle gøre det mere attraktivt at byde ind. Det er et positivt skridt i den rigtige retning, lyder det fra generika-virksomheden Sandoz.

AMGROS OPTIMERER
FORSYNINGEN AF
LÆGEMIDLER FRA
LEVERANDØR TIL
SYGEHUSAPOTEKER

Globaliseringen har sat sine spor. Også i produktion af lægemidler. Medicinalvirksomhederne bliver større. Og fabrikkerne bliver færre. Så der er flere led i den globale produktionskæde af lægemidler, hvor noget kan gå galt. Derfor har vi i Amgros hele tiden øje for, hvordan vi kan optimere forsyningen af lægemidler fra leverandør til sygehusapotek. En måde er at tilpasse vores udbud, så leverandørerne fortsat synes, det er attraktivt at deltage i udbud på det danske marked.

Sammen med vores leverandører har vi derfor udviklet udbud, hvor vi forpligter os til at købe en vis mængde lægemidler: Udbud, hvor vi har sat loft over leverandørernes erstatningsansvar, hvis de får problemer med at levere. Og udbud med to vindere. Disse nye tiltag har vi nu evalueret.

Endnu kan vi ikke se, at vi har modtaget flere bud, og vi kan heller ikke se, at tiltagene konsekvent har givet færre restordre. Det kan skyldes, at der også er andre faktorer, som afgør, hvorvidt leverandørerne byder ind – herunder markedets størrelse og deres egen risiko for at gå i restordre. Men ifølge leverandørerne selv er udbud med købsforpligtelse angiveligt en type udbud, der kan have effekt på interessen for at byde.

– Det har jo generelt en positiv indflydelse på det at byde ind. Købspligt er iblandt de ønsker, vi selv har haft til udbudsformerne. Det er en barriere at skulle byde ind på noget, hvis vi ikke ved, om de varer, vi tager på lager for at levere til en aftale, bliver købt. Det er alt andet lige en finansiell risiko, men også ressourcospild af kapacitet på fabrikkerne, som kunne have produceret til andre lande, der havde brug for varerne. Endelig er det naturligvis en miljøbelastning at skulle kassere og destruere forgæves indkøbte lægemidler. Derfor er det væsentligt med en købsforpligtelse, siger Ellen Vesterlund, Head Nordic Hospital Tender Management, Sandoz.

Mindre end Storhamborg

Tror du, at vi med disse udbud med tiden vil se færre restordre og flere leverandører, der byder ind?

– Det er svært at levere et generelt entydigt svar på dette, da området er meget differentieret, ligesom leverandører er forskellige. For nogle produkt-kategorier vil der sandsynligvis være større effekt end for andre. Jeg synes generelt, man skal gå en vej, hvor man øger fleksibiliteten for leverandørerne, så det samtidigt er hensigtsmæssigt for hospitalerne. Så generelt er det meget positivt med disse initiativer. Og hvis man arbejder videre med denne her dialog med leverandørerne, tror jeg, at man kan finde flere nye udbudsformer tilpasset forskellige produkt-kategorier, der kan være til glæde for alle parter, siger Ellen Vesterlund.

Ud over udbud med købsforpligtelse er udbud med loft over erstatning en væsentlig faktor for leverandørernes interesse i at byde ind, mener Sandoz' nordiske chef.

– Alle de her tiltag gør det naturligvis lidt mere smidigt og interessant for os at deltage. Og villigheden fra Amgros' side til at arbejde med begrænsning af erstatningsrisiko ser vi som meget positivt. I produktionen planlægges der ofte flere år frem, og det kan være svært at lave noget om med kort varsel. Hvis vi er nødt til at kassere en produceret batch, kan der være ventetid på næste ledige produktionsslot – med risiko for restordre som følge. Så begrænsning af den finansielle erstatningsrisiko har helt klart en betydning for villigheden til at løbe den risiko, det er at byde på et udbud.

Hvad vil du anbefale, at Amgros fremadrettet har størst fokus på?

Det er vigtigt for den fremtidige forsynings-sikkerhed at have øje for markedsattraktivitet og fleksibilitet samt fokusere på, at der fortsat skabes interesse for at byde. Her i Norden er vi små lande. Samlet set er hele Norden ikke større end Storhamborg. Så når vi kommer ind til en fabrik, hvor der produceres medicin til hele verden, er vi ikke nødvendigvis dem, der kommer først i køen.

Men Amgros er positive og sætter en ære i at udvikle sig. De her tiltag er et skridt i den rigtige retning, siger Ellen Vesterlund.

ANSIGTER BAG AMGROS

Gitte Hamborg, lægesekretær

Jeg skal kontrollere, at firmaerne dokumenterer, at de lever op til en række EU-krav. Det tager tid at lære helt præcist, hvad vi kræver. Men jeg kan godt lide det, jeg selv kalder de lidt nørdede opgaver, hvor man skal ned i tingene og ind i systemerne bagved.

Helle Bräuner, projektleder, CBA.

Jeg udforsker og afsøger for at blive klogere. Jeg er interesseret og spørger uddybende. Det er min tilgang til jobbet. Det kræver mit arbejde. Det giver mig glæde ved mit arbejde, at jeg må tænke ud af boksen og træde nye fodspor.

I Amgros er det vigtigt for os medarbejdere at være grundige, nysgerrige, modige og glade.

Lars Munck, ingeniør og HD

Jeg har en gammel sejlbåd. Der er meget, som skal være i orden, inden jeg tager afsted med mine børn. Vind og vejr skal undersøges. Alle skal kende sine opgaver. Men det er ikke nok bare at være grundig. Så kan man ende med bare at sidde i havnen. Man skal have mod til at sejle ud.

Eva Paaske, farmakonom

Jeg synes, jeg er modig, når jeg stiller mig op foran en forsamling. For mange år siden var jeg lidt tilbagetrukket. Der sad jeg med svarene inde i hovedet, men ingen vidste, jeg havde dem. Nu tør jeg spørge ind til folk.

Ismail Nayef Khdeir, farmaceut

Når der kommer et nyt lægemiddel, er jeg nysgerrig efter at finde ud af, hvad det er for et produkt, hvordan det vil klare sig på markedet, hvad det vil gøre for patienterne. Og om vi kan forhandle med leverandørerne for at få nogle bedre priser.

Andreas Pagh Rasmussen, cand.scient.med.

Når det er sjovt at være på arbejde, tør man kaste nogle bolde op imod kollegaerne, som man ellers ikke ville have kastet. Og så kan det være man får nogle svar, som rykker en – og i sidste ende giver et bedre resultat.

Tom Petersen, cand.merc.

Jeg er modig, når jeg overvinder min angst for at lide nederlag eller blive afvist. Den risiko må man jo ind imellem løbe. Der tager jeg mig voldsomt sammen.



Mette Marie Maare Pedersen, farmaceut

Jeg kommer fra en lillebitte landsby på Sydsjælland, hvor man får nysgerrigheden ind med gyllelugten. Alle kender alle og passer på hinanden. Det er meget familiært. Sådan er det også hos Amgros. Man kender hinanden.



Henrik Kjer, cand.pharm. et cert.clin pharm.

Jeg bliver nysgerrig, når noget er anderledes. Derfor har jeg de sidste ti år været besøgsven for indsatte i Herstedvester Fængsel. Man har en hel masse forestillinger om, hvordan andre mennesker er. Men de er helt anderledes, når man møder dem.



Kirstine Uldall Vistesén, farmaceut

Jeg kan godt lide at gøre de ting færdige, jeg er i gang med, for jeg er en omhyggelig og struktureret person. Jeg trives med, at de opgaver, jeg laver, er gennemarbejdet. Det gælder både, når jeg laver udbud, og når jeg ordner have.



Sara Maria Friis Steine, cand.jur.

I Amgros er læringskurven stejl. Jeg er ikke bange for at kaste mig ud i nye og lidt komplicerede opgaver. Det trives jeg godt med. Det er på den måde, man udvikler sig. Både personligt og fagligt.

VI FÅR ET GLIMRENDE OVERBLIK

Hvilke nye lægemidler er på vej ind på markedet, og hvornår regner vi med, at de kommer? Det er vigtigt at vide, når det nye Medicinråd skal planlægge sit arbejde. Og når regionerne skal forudsige udgifterne til medicin. Med Horizon Scanning har vi nu givet dem et nyttigt redskab.

Horizon Scanning er et af de nye ord i Amgros. Ganske vist har vi længe orienteret os om kommende lægemidler og nye indikationer. Men aldrig så struktureret og systematisk, som vi gør det nu. Nu kan både leverandører, Medicinrådet, regioner og andre med interesse i kommende lægemidler gå ind på vores hjemmeside og orientere sig i vores Oversigter og Orienteringer over kommende nye lægemidler, indikationsudvidelser og dispenseringsformer. Man kan læse, hvor i processen de nye lægemidler er i forhold til at blive godkendt af EMA – det Europæiske Lægemiddelagentur. På denne baggrund vurderer vi, hvornår leverandøren kan kontakte det nye Medicinråd for det første indledende møde om at tage lægemidlet i brug på det danske marked. Og hvornår vi i Amgros kan gå i gang med at beregne omkostningerne ved det nye lægemiddel. En beregning, som indgår i Medicinrådets vurdering af, hvorvidt vi i Danmark skal tage det nye lægemiddel i brug.

– Jeg synes jo, det er rigtig godt, at man får et mere systematisk overblik over, hvad der ligger i pipelinen inden for de forskellige firmaer – inden for de forskellige indikationsområder. Vi har i mange år haft stor fokus på hele medicinområdet. Men for at kunne få et mere fuldstændigt billede af, hvilke muligheder og udfordringer vi har, så har vi også brug for at vide, hvad der ligger inden for de nærmeste år, siger Steen Werner Hansen, formand for Medicinrådet og hospitalsdirektør på Herlev og Hvidovre Hospital. Han fortsætter:

– Når jeg læser på jeres hjemmeside, kan jeg godt se, at der er rigtig mange præparater i de forskellige processer. Og man kan også godt se, at det formentlig ikke er alt, der vil komme på markedet. Men det er et glimrende overblik over, hvad der er på vej, og hvilke terapiområder der er i fokus. På en overskuelig måde.

Snittet passer

Steen Werner Hansen tror, at informationerne i den nye Horizon Scanning-database vil være værdifulde for Medicinrådet.



Steen Werner Hansen, formand for Medicinrådet og hospitalsdirektør på Herlev og Hvidovre Hospital

– I relation til Medicinrådet kan man bruge det, når man planlægger, hvilke terapiområder man skal sætte i gang. Vi har tidligere været ude for, at vi i RADS (det nu nedlagte råd for anvendelse af dyr sygehusmedicin, red.) havde udarbejdet behandlingsvejledninger, som næsten var forældede, inden man satte arbejdet i gang, fordi der kom så mange nye lægemidler inden for et område.

Men informationerne vil også være værdifulde for hospitalernes lægemiddelkomiteer:

– I regionerne ser vi også meget på, hvilke lægemidler der er tilgængelige hvornår – og om man skal tage specielle forholdsregler i sin planlægning. Så vi hele tiden kan give den bedste behandling til den bedste pris. Lægemiddelkomiteerne er et forum, hvor man udveksler erfaringer, og allerede i dag gør vi opmærksom på, hvad vi ved, hvis man i en regional lægemiddelkomité har planlagt ibrugtagning af et nyt lægemiddel. Så deler vi det med de andre lægemiddelkomiteer, som måske ikke har været opmærksomme på det. Så jeg tror bestemt, vi kan bruge den viden, vi nu får fra Horizon Scanning.

Kunsten er dog ifølge Steen Werner Hansen at dele den rette mængde af information. Ikke for meget. Ikke for lidt.

– Det er det der med, hvor meget information vi reelt har brug for – og hvor tidligt. Det er for eksempel ikke sjældent, vi ser firmaer, som må droppe lægemidlerne i fase tre. Og når man ser på Horizon Scanning-listen i dag, så synes jeg, vi har rigeligt at forholde os til. Der er jo også andre steder, hvor man kan se kliniske studier. Men I giver en oversigt over, hvilke lægemidler der er på vej ind i EMA eller er inde i EMA-systemet. Set i forhold til Medicinrådet, så er det på det tidspunkt, vi har brug for oplysningerne. Jeg tror, det er svært at bruge oplysningerne meget tidligere. Så snittet passer fint, siger Steen Werner Hansen.

.....i.....

Horizon Scanning indebærer, at Amgros nu scanner markedet systematisk for kommende nye lægemidler og indikationer to til tre år før, firmaerne markedsfører dem i Danmark. Denne viden samler vi i en database, som vi vedligeholder.

AMGROS BIDRAGER
MED ANALYSER OG
BESLUTNINGS-
GRUNDLAG, SOM
STYRKER OG SKABER
VÆRDI FOR VORES
INTERESSETER

.....i.....

Elastomeriske pumper bruges til at dosere et lægemiddel. De bruges blandt andet til kræft-, antibiotika- og smertebehandling.

Morten Palle Christensen, centerchef, Center for styring, økonomi og sammenhæng i Danske Regioner

AMGROS ER EN
FREMADSYNET SAM-
ARBEJDSPARTNER.
DET GIVER OS DET
BEDSTE MED- OG
MODSPIL

I UDFORDRER OS HELE TIDEN

Der er et stort potentiale ved at lade Amgros varetage nationale fællesudbud på medicinsk udstyr. Økonomisk, ja. Men også ved at vi ser på tværs af regionerne og hele tiden spørger, om det ikke kan gøres på en anden måde, lyder det fra Danske Regioner.

I samarbejde med regionerne er det lykkedes for Amgros at spare 68% ved et regionalt fællesudbud på pumper til lægemidler.

– Det er et rigtig flot niveau, siger Morten Palle Christensen, centerchef, Center for styring, økonomi og sammenhæng i Danske Regioner.

Udbuddet på de såkaldte elastomeriske pumper er det femte i rækken af udbud inden for medicinsk udstyr, som Amgros har stået for, siden vi i 2014 udvidede vores forretning. Nu varetager vi ikke alene udbud af lægemidler og høreapparater, men også udbud på udvalgte områder inden for medicinsk udstyr.

Hvordan er det så gået?

– Amgros har draget sine erfaringer, og det er positivt. Selv om der er lærepenge at betale både i regionerne og i Amgros. Jeg ved, der har været udfordringer med at få alle regioner med på nogle udbud. Men jeg tror efterhånden, at det vil være tydeligt for alle regioner, at der er fordele ved at være med.

Jeg tror, der er et meget stort potentiale ved at samle de fem regioner på det her område. Og Amgros har sagt ja til at deltage på lige fod. Så der er seks indkøbsafdelinger, der er med her. Det er vi meget glade og positive over for, siger Morten Palle Christensen.

Arbejdet med de fælles udbud på elastomeriske pumper er foregået i tæt samarbejde med regionerne. Ikke mindst via brugergruppen, som bestod af både farmaceuter fra sygehusapotekerne og sygeplejersker fra afdelingerne. Sammen har vi afdækket behov og defineret krav til udbuddet.

– Der er en udfordring ved at centralisere på denne måde. For du ender med at komme længere væk fra klinikken og de mennesker, der ved, hvordan det virker i hverdagen. Det betyder meget, at det passer til den kliniske hverdag, når vi køber ind. Det har Amgros heldigvis været gode til. Erfaringen er, at vi bevarer nærheden.

Ny inspiration

Regionschefen ser samarbejdet med Amgros som en stor fordel, fordi vi med hans ord er gode til at tænke strategisk. Og fordi vi er med som den sjette region, der kigger på tværs af landet.

– I har et andet syn, der er mere overordnet og mere tværgående. Det tror jeg er sundt at have med. I udfordrer os hele tiden, så vi er med til at tænke mere strategisk. Amgros er bygget op som en indkøbsorganisation, og det giver en anden vinkel. Så vi bliver også udfordret på arbejds-gange og måder at gøre tingene på. Hvorfor skal det være sådan? Kunne det ikke være anderledes? Det er rigtig positivt at have Amgros med omkring bordet. Det giver ny inspiration.

Regionerne har allerede hentet cirka en milliard kroner ved fællesindkøb. De har i første omgang høstet de lavthængende frugter. Men de skal hente halvanden milliard mere ved at spare på vareindkøb og tjenesteydelser. Inden 2020. Det mål har Regionernes Fælles Indkøb bedt Amgros om at være med til at indfri ved at udvikle og afholde fællesudbud på det medicinske udstyr, der har en naturlig relation til lægemidler.

– Vi vil gerne have Amgros med, og det har I heldigvis sagt ja til. Vi håber, I tager over på endnu flere udbud. Nu er vi startet et sted, og så bevæger vi os videre derfra. Vi er bestemt interesseret i fortsat at bruge Amgros, siger Morten Palle Christensen.

Flemming Sonne: Vi er mange aktører inden for sundhedsområdet. Og vi vil alle sammen gerne skabe gode resultater. Uanset hvor man er i systemet, handler det om både at have forståelse for den kliniske virkelighed og for de organisatoriske og budgetmæssige vilkår, vi er underlagt. Med dette udgangspunkt skal vi finde ud af, hvordan vi skaber banebrydende udvikling sammen.

I Amgros tager vi aktivt del i at udvikle sundhedsvæsenet inden for lægemiddelområdet. Her er dialogen vores stærkeste værktøj. Der er ingen af os, der kan gøre det alene, men vi vil i Amgros gerne påtage os rollen som den, der får tingene til at lykkes. Vi skal forstå hinandens udgangspunkt. Vi skal søge inspiration hos hinanden. Vi skal lytte til alle dem, der har en aktie i at få det til at fungere i hverdagen. Det gælder ikke kun sygehusapoteker og leverandører, men også hørklinikker, ministerier, styrelser, patientorganisationer med flere.

Lise Grove: Der er mange aktører, som skal spille sammen, når vi skal sikre den rigtige behandling til den rette patient og til den rigtige pris. Det gælder fra Medicinrådet, leverandørerne og regionerne til sygehusapotekerne, sygehuse og andre. Hver aktør træffer en lang række beslutninger og udfører handlinger, der har betydning for, at vi kan skabe fælles værdi. Derfor er det så vigtigt, at vi er gode til at dele viden, koordinere og samarbejde. Vi skal alle sammen inddrage vores samarbejdspartnere, så vi lærer af hinanden og øger forståelsen for vores forskellige ansvarsområder. Det giver os mulighed for at tilpasse og justere, så tingene hænger bedre sammen – til gavn for patienterne.

Vi må se på helheden

På den måde optimerer vi forsyningskæden og sikrer, at der i sidste ende er den medicin til rådighed på afdelingen, som lægen skal bruge i behandlingsøjeblikket. Det nytter ikke, at vi hver især blot suboptimerer i vores eget led. Vi er nødt til at forholde os til helheden.

Trine Kart: Vi skal huske, at vi har med et differentieret lægemiddelmarked at gøre, hvor vi både ser på de nye, dyre lægemidler – og på de mere etablerede lægemidler. For selvom det er de etablerede lægemidler, der tegner sig for 80 procent af den solgte mængde, er det de nye og dyre lægemidler, der fylder næsten 80 procent af vores omsætning og driver væksten i medicinudgifterne.

Flemming Sonne: Derfor er vi meget optaget af prissætningen på de nye lægemidler. Så når vi taler om stigende priser, mener vi i virkeligheden stigende introduktionspriser på nye lægemidler. Vi har forståelse for, at lægemiddelindustrien skal tjene penge. Men som regionernes lægemiddelorganisation skal vi på den anden side sikre, at vi får mest mulig sundhed for pengene. Det handler med andre ord om at finde en passende balance mellem pris og effekt. Vi synes kun, det er rimeligt, at en merpris hænger sammen med en merværdi. Der skal være rimelighed i prissætningen.

Anette Dyhrberg: Med Medicinrådet har vi fået etableret et setup, der kan hjælpe os til at se mere nuanceret på forholdet mellem pris og effekt. Og vi skal se på, hvad det koster, fra man starter, til man slutter en behandling snarere end, hvad lægemidlet isoleret set koster. Hvis ikke vi gør det, får vi et skævt billede, og nye innovative handlinger kommer ikke til deres ret. De sundhedsøkonomiske analyser, vi laver for Medicinrådet, er første step i denne udvikling. Men vi må spise elefanten i små bidder.

Direktionen i Amgros kigger fremad og lægger op til endnu tættere dialog med vores samarbejdspartnere. Samtidig opfordrer den til et mere nuanceret syn på medicinudgifter.



Amgros tager hele tiden aktivt medansvar for at udvikle sundhedsvæsenet. På den måde er vi med til at skabe forudsætninger for mere sundhed.

SAMMEN SKABER VI BEDRE RESULTATER



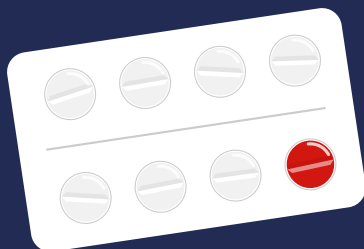
Flemming Sonne, administrerende direktør

Trine Kart, viceadministrerende direktør

Anette Dyhrberg, økonomidirektør

Lise Grove, direktør – Strategisk indkøb og forsyning af lægemidler

FLERE GODE TAL

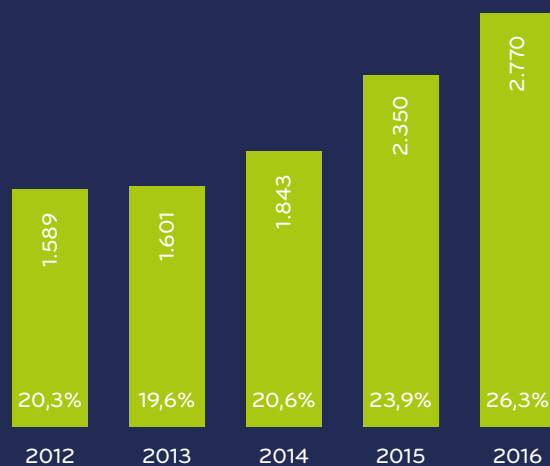


223

MILLIONER KRONER
SPARET VED BIOSIMILÆRE
INTRODUKTIONER

Regionerne har sparet 223 millioner ved introduktion af nye, biosimilære infliximab og eternacept lægemidler.

De biosimilære lægemidler har været en væsentlig årsag til, at det i 2016 lykkedes os at opnå historisk høje rabatter. Så store besparelser havde vi ikke opnået uden behandlingsvejledninger fra det nu nedlagte RADS (Rådet for anvendelse af dyr sygehusmedicin). Korte udbud tilpasset de nye lægemidler. Og hurtig ibrugtagning på regionernes hospitaler.



26,3

PROCENT I RABAT ER HISTORISK HØJT

Amgros søger hele tiden nye tilgange og løsninger i forhold til indkøb af lægemidler. I 2016 opnåede vi historisk høje rabatter. Rabatterne nåede i gennemsnit op på 26,3% målt i forhold til officielle listepreiser. Det er 2,4 procentpoint over rabatprocenten i 2015, som lå på 23,9%. Og hele 4,2 procentpoint over den gennemsnitlige rabatprocent i de seneste fem år.

— Rabat i mio. kr.

I 2016 OPNÅEDE VI
HISTORISK HØJE
BESPARELSER. DET ER
VI NATURLIGVIS BÅDE
STOLTE OVER OG
GLADE FOR. MEN
AMGROS VILLE IKKE
VÆRE AMGROS, HVIS
VI STOPPEDE HER