

# Begränsat utbud



Marknadens hörapparatsortiment är varierat som i en gottbutik. Men landstingspatienter kan knappast välja. Ekonomi och regler styr inköpen och urvalet är kraftigt begränsat. Nu ifrågasätts upphandlingens inverkan på sortimentet.

– Risken är att folk tvingas ut på en den privata marknaden, för att få den senaste tekniken, säger Jan-Peter Strömberg, förbundsordförande i HRF.

TEXT: SARA NORMAN ILLUSTRATION: MICHAEL MELANSON

**DU KANSKE HAR SETT** annonserna i den här tidningen? Snygga hörapparater i modern design och läckra färger. De utlovar bästa komfort och prestanda. Men det är långt ifrån säkert att du kan få den apparat du sett. Du kanske inte ens kan få en från samma tillverkare. Det beror helt på var du bor, och hur upphandlingen har gått till i ditt landsting.

Sverige är uppdelat i sju regioner som var och en sköter upphandlingen av sina hörapparater. Tidigare tecknade Hjälpmedelsinstitutet avtal åt hela landet. Det resulterade i ett stort sortiment som landstingen kunde göra beställningar ur.

– Då hade vi ett brett utbud med bra prisnivåer, och det var jämförbart över landet, säger Jan-Peter Strömberg, HRF.

Men av olika skäl gick landstingen ifrån det systemet för cirka två år sedan.

– Det ansågs svårt att tillgodose lokala specifika behov. Dessutom var inte konkurrensutsättningen optimal, säger Göran Bergqvist, chef för Hjälpmedelsinstitutets upphandlingssektion.

Genom att teckna egna avtal om stora order från ett urval leverantörer kan landstingen pressa priserna.

## Vill välja annorlunda

Men nu höjs kritiska röster mot det nya sättet. Variationerna i landet är för stora och hörcentralernas möjlighet har krympt att hjälpa patienterna på bästa sätt, menar oroade i branschen.

– Det minskade utbudet är ett jätteproblem för utprovare. Nu riskerar vi att få ett system som inte ställer tillräckligt höga krav på hörapparaterna och att vi inte får tillgång till senaste tekniken, säger Jan-Peter Strömberg.

Audionom Marie Berglund, vid hörcentralen i Helsingborg, bekräftar hans farhågor. I Region Skåne finns sedan februari i år endast två huvudleverantörer.

– Man blir väldigt begränsad, det känns inte bra. När vi väljer hörapparat till brukaren kan det vara så att man egentligen skulle vilja ha en apparat från en annan leverantör, för att det hade passat just den brukaren bättre, säger hon.

Tillsammans med tre andra audionomer har hon suttit med i regionens upp-

handlarsgrupp. Audionomerna framförde kravet på att avtalet borde omfatta minst tre huvudleverantörer.

– Men sedan tog inköp och ekonomi över och då hade vi inte mycket att säga till om. Firmorna gav ju ännu bättre bud om de bara skulle vara två, eftersom de då fick leverera flera apparater, säger hon.

Eva-Britt Lilja, upphandlare i Region Skåne, säger att hon kan förstå audionomernas frustration över att inte själva få välja.

– Men de två leverantörer vi har bör täcka största bredden. Om vi hade valt leverantörer med snävare sortiment hade vi nog tagit fler. Finns det medicinskt behov får man gå utanför avtalet om man kan motivera det, säger hon.

Marie Berglund försäkrar att de fortfarande har bra utprovning och att apparaterna i avtalet inte är dåliga.

– Men med den kompetens vi har kanske vi i vissa fall hade valt något annat. Yrkesmässigt kan det också bli så att vi audionomer tappar kunskap om de andra firmornas sortiment.

## Oro för nya regler

Från leverantörernas sida finns en oro att långa avtal och kostnadsbegränsningar missgynnar den tekniska utvecklingen.

– Teknikutvecklingen går allt snabbare. Samtidigt går vi mot mer begränsade upphandlingar med färre modeller och stramare utvärderingsparametrar. Nu får landstingen visserligen bra priser, men urvalet blir begränsat, och det tar lång tid att få in nya produkter.

Det säger Ove Sandin, vd för GN Resound och ordförande i Hörapparatleverantörernas förening, HLF.

Han säger att den främsta utvecklingen i dag sker i mjukvaran, med effektivare ljudbehandlingen och mer exakta funktioner.

Men enligt Ove Sandin syns inte det när landstingen hämtar in anbud. Då anges bara vissa funktioner, som brusreducering, volymkontroll, telespole med mera.

– Problemet är att detta inte särskiljer teknologin från för tio år sedan. Det där är rena basfunktioner, säger han.

Landstingens hörapparatinköp regleras i lagen om offentlig upphandling.

Monica Gunnarsson, audionom i Västra

Götaland tycker att upphandlingen försvåras av språket i marknadsföringen.

– Leverantörerna benämner samma funktion på olika sätt, för att profilera sig, men om vi använder en viss leverantörs benämning läser vi oss till just den leverantören och det får vi inte enligt lagen. Vi måste försöka skala av säljande namn och hitta den verkliga funktionen.

Hon vill också betona att upphandling är ett sätt att förvalta skattepengar.

– Det gäller att få så bra produkter som möjligt och rätt produkt till rätt person. Genom att ställa kvalitetskrav i upphandlingen säkerställer vi faktiskt en viss nivå. Vi får gehör, men vi får också jämka oss eftersom det finns en lag som styr upphandlingen, säger hon.

## Svårt att jobba som audionom

Med tanke på omständigheterna är Monica Gunnarsson ganska nöjd med det nuvarande avtalet. De har fyra huvudleverantörer som tillsammans erbjuder cirka 70 modeller. De ska stå för 80 procent. Resten får ordinerars valfritt.

Samtidigt oroas hon för att nya regler om ramavtal, som väntas börja gälla nästa år, begränsar upphandlingarna ytterligare. Reglerna är en anpassning till de eg-direktiv som styr offentlig upphandling, och kommer ersätta nuvarande lag. Där stärks kravet på att välja det billigaste.

– Blir det ännu mer begränsningar än nu blir det svårt att jobba som audionom, säger Monica Gunnarsson.

I Stockholmsregionen, där också Gotland ingår, har de inte begränsat sig till vissa leverantörer, utan istället avtalat om ett antal utvalda produkter, efter definierade brukarbehov. Det senaste avtalet omfattar ett basutbud (90 procent) på drygt 50 produkter från sju leverantörer.

– Vi som förskrivare måste nu tänka på nytt sätt och verkligen utgå från behov, istället för funktioner. Alla brukare har inte behov av den senaste tekniken. Men vi känner att vi har ett sortiment som vi kan jobba med, säger audionom Lena-Pihl Frank, som suttit med i upphandlingen.

Sex landsting i den mellansvenska regionen anlitar fortfarande H1 för sin upphandling av hörapparater. ●