

---

# AFTALETYPER 2023

TIL DIALOG FOR AT SIKRE VORES FÆLLES MÅL



# Vores afsæt

Amgros har til opgave at sikre, at vi som samfund køber de rigtige lægemidler til den rigtige pris. Det gør vi ved at sende lægemidlerne i udbud. Det bidrager til en sund konkurrence. Vi tilrettelægger vores udbud, så de både tilgodeser sygehuse-nes behov og er attraktive for leverandørerne.

Vi er i løbende dialog med både den enkelte leverandør og brancheforeningerne. Sammen drøfter vi forskellige aspekter af vores udbudsproces, så vi kan optimere den yderligere. Det er både i vores og leverandørernes interesse, at udbuddene er lette og attraktive at deltage i.

Dette katalog skal bruges som udgangspunkt for denne løbende dialog. Det skal bruges til at finde fælles løsninger, der vil sikre lægemiddelforsyningen i Danmark på kort og lang sigt. Samtidig med, at vi har miljø og bæredygtighed for øje.

I kataloget finder du en beskrivelse af nogle af de aftaletyper, vi bruger. Det drejer sig blandt andet om:

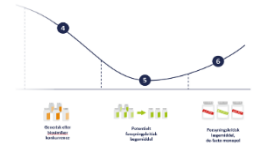
- Aftaler med købsforpligtelse
- Fastmængdekontrakter
- Fælles nordiske aftaler
- Aftaler med to vindere
- Aftaler med flere vindere
- Loft over erstatning
- Ikke-offentliggjorte priser
- Lange aftaler
- Aftaler, hvor tildelingen er sket på andre kriterier end pris

Disse aftaletyper er nogle af de løsninger, vi benytter for de lægemidler, der er gået af patent. Det er de lægemidler, vi i kender som fase 4, 5 og 6 lægemidler.

Løsningerne er ikke endegyldige. Det er ikke et spørgsmål om enten eller, men de skal ses som et oplæg til at finde fælles løsninger, enten ved løsningerne som de er, som kombinationer, eller helt nye uprøvede løsninger.

Verden omkring os forandrer sig. Vi er nødt til at finde nye løsninger, og det er afgørende, vi gør det sammen.

God læselyst!



# Indhold

---

<b>Købsforpligtelse</b>	<b>4</b>
<b>Fastmængdekontrakter</b>	<b>5</b>
<b>Fælles nordiske aftaler</b>	<b>6</b>
<b>To vindere</b>	<b>7</b>
<b>Flere vindere</b>	<b>8</b>
<b>Loft over erstatning</b>	<b>9</b>
<b>Lange aftaler</b>	<b>10</b>
<b>Tildelinger efter andre kriterier end pris</b>	<b>11</b>
<b>Ikke-offentliggjorte priser</b>	<b>12</b>
<b>Parallele tilbud</b>	<b>13</b>
<b>Afsluttende kommentar</b>	<b>14</b>

# Købsforpligtelse

Aftaler med købsforpligtelse giver leverandøren sikkerhed for, at Amgros køber en aftalt mængde af sygehusenes forventede indkøb. På den måde løfter Amgros en del af den økonomiske risiko for leverandøren i indkøbsperioden.

## Aftalen kort beskrevet

De aftaler, Amgros normalt indgår med købsforpligtelse, er typisk indgået med en forpligtelse om at købe mindst 80 procent af sygehusenes forventede estimat for indkøbsperioden. Det vil sige det oprindelige estimat, som fremgår af bilag 1 til rammeaftalen.

## Fordele ved aftalen

Fordelen for leverandøren er, at der er sikkerhed for salg af en minimumsmængde på aftalen. Også selvom sygehusenes behov skulle ændre sig i indkøbsperioden.

## Hvor ser vi den ofte anvendt

Aftaler med købsforpligtelse er en aftaletype, vi ofte anvender på lægemidler, hvor vi kan se, at der er et stabilt forbrug. Og hvor vi kan se en fordel for leverandøren i at sikre et salg af et bestemt volumen.

# Fastmængdekontrakter

Fastmængdekontrakter adskiller sig fra alle andre aftaler, Amgros indgår, ved at være en kontrakt om levering af en bestemt mængde. Når denne type kontrakter indgås, har leverandøren sikkerhed for at sælge præcis den mængde, der er udbudt.

## Aftalen kort beskrevet

Her er det den udbudte mængde, der laves en kontrakt på. Ud fra en konkret vurdering kan mængden tilpasses, så den enten svarer til en kort periode eller til en længere periode. Det vigtigste her er, at der allerede ved udbuddet aftales præcis den mængde, der skal leveres. I nogle tilfælde er der også mulighed for at tilbyde en yderligere mængde. Det vil fremgå af udbudsmaterialet, hvis der er mulighed for at tilbyde det som en option.

## Fordele ved aftalen

Som leverandør er det en fordel at kende den præcise mængde, der skal leveres. Det fjerner enhver usikkerhed om, hvor meget der skal produceres for at komme i mål med aftalen.

## Hvor ser vi den ofte anvendt

Vi ser ofte denne type af kontrakter på lægemidler, hvor vi med en passende sandsynlighed kan forudse vores indkøb langt ind i fremtiden. Og hvor der er en særlig risiko for forsyningssikkerheden, der gør, at vi gerne vil sikre et passende lager.

# Fælles nordiske aftaler

De fælles nordiske aftaler er aftaler, der udbydes og indgås i samarbejde med vores nordiske samarbejdspartnere i Nordisk Lægemedelforum. Det er aftaler, hvor der er et nordisk fokus på at sikre lægemiddelforsyningen i hele Norden.

## Aftalen kort beskrevet

På mange måder ligner de fælles nordiske aftaler de aftaler, Amgros normalt indgår nationalt. Der er flere elementer beskrevet andre steder i dette katalog, der kan anvendes. Det kan fx være aftaler med to eller flere vindere. Men det kan også være aftaler, hvor der tildeles efter andre kriterier end prisen. Den største forskel er, at et tilbud omfatter flere markeder end det danske. En aftale kan fx omfatte det danske og det islandske eller det norske marked - eller alle tre markeder kan være omfattet af én aftale.

## Fordele ved aftalen

Fordelen ved de nordiske aftaler kan være forskellig alt efter, hvordan aftalen er sammensat. En fordel kan være at indgå en aftale, der gælder for hele Norden på én gang. En anden fordel kan være at indgå aftaler med to vindere, hvis markederne er opdelte. På den måde er den økonomiske risiko i tilfælde af restordre mindre, da den anden leverandør har mulighed for at levere.

## Hvor ser vi den ofte anvendt

Fælles nordiske aftaler anvender vi oftest på lægemidler med et højt volumen og en lav pris. Og hvor det derfor kan være nødvendigt at sikre en stor markedsandel for at gøre aftalerne attraktive. Vi kan også anvende de fælles nordiske aftaler på typer af antibiotika, der har en særlig høj værdi for Norden. Og hvor vi derfor gerne vil sikre adgangen til disse lægemidler.

# To vindere

Aftaler med to vindere er aftaler, hvor markedet deles op i mindre regioner. Ved aftaler med to vindere kan forskellige leverandører byde ind i begge dele af udbuddet. Fordelen ved denne aftaletype er, at vi sikrer en bedre forsyningssikkerhed ved at have mindst to faste leverandører.

## Aftalen kort beskrevet

For disse aftaler vil markedet typisk være opdelt, så der er to passende markedsandele at konkurrere om. Det kan fx være et 60/40 forhold, hvor det bedste tilbud tildeles det største marked, og hvor der vil være forskellige leverandører for hvert segment.

## Fordele ved aftalen

Der er stor sandsynlighed for, at en erstatningsleverandør er parat til at levere, når en leverandør er i restordre. Desuden er begge leverandører sikret et volumen. Det gør løsningen attraktiv i de tilfælde, hvor lægemidlet ikke allerede er etableret i Danmark.

## Hvor ser vi den ofte anvendt

Aftaler med to vindere anvender vi ofte på lægemidler, hvor vi gerne vil sikre flere leverandører på markedet. Og hvor det kan være en stor risiko for leverandøren i at forpligte sig til hele det danske marked.

# Flere vindere

Aftaler med flere vindere kan have flere formål. Der kan fx være særlige kliniske behov for at anvende en anden vinder end vinder 1. I de tilfælde er det vigtigt at kunne vælge mellem flere aftaleleverandører.

## Aftalen kort beskrevet

Aftalerne bliver indgået med flere vindere - rangeret efter det bedste tilbud. Er der alene tildelt ud fra laveste pris, er vinder 1 leverandøren med den laveste tilbudspris, vinder 2 er leverandøren med den næstlaveste tilbudspris osv.

Sygehusene skal som udgangspunkt anvende vinder 1 til alle patienter, medmindre der er et særligt behov for at vælge en anden vinder end vinder 1. Undtagelsen for at vælge en anden vinder end vinder 1 er altid beskrevet i udbudsmaterialet. Og vil oftest tage udgangspunkt i kliniske eller praktiske hensyn som fx patientsikkerhed, hætteglasstørrelse ved særlige blandemaskiner og erstatningskøb ved restordre.

## Fordele ved aftalen

Der er ofte en erstatningsleverandør, når vinder 1 er i restordre. Det betyder, at erstatningskravet ofte bliver mindre, end hvis erstatningskøbet opgøres i forhold til AIP.

Sygehusene får med denne aftaleform mulighed for at købe et alternativ til vinder 1, når der er særlige hensyn som beskrevet ovenfor.

## Hvor ser vi den ofte anvendt

Aftaler med flere vindere anvender vi typisk på antibiotika i hætteglas, der skal blandes eller kobles, eller på lægemidler som anvendes i maskinel dosisdispensering. Eller hvor der er klinisk grundlag for, at patienter kan fortsætte med en igangværende behandling, uanset om der findes et billigere alternativ. Det kan fx være i de tilfælde, hvor et lægemiddel er patentbeskyttet til nogle, men ikke alle indikationer.



# Loft over erstatning

Loft over erstatning giver leverandøren en sikkerhed for, at et erstatningskrav i en aftale ikke løber løbsk.

## Aftalen kort beskrevet

For nogle aftaler sikrer Amgros, at der er et loft over den erstatning, der kan kræves ved en restordre. Det kan fx være et loft, der svarer til det dobbelte af tilbudsprisen.

## Fordele ved aftalen

Som leverandør, der giver tilbud på aftaler, hvor der kan være en stor risiko for ikke at kunne leve op til aftalen, er det en fordel at have sikkerhed for, at erstatningskravet kan forudses forud for aftaleperioden.

## Hvor ser vi den ofte anvendt

Aftaler med loft over erstatning anvender vi oftest ved udbud i forbindelse med patentudløb, hvor der er en risiko for, at en generisk leverandør ikke kan leve op til aftalen.

# Lange aftaler

Ved at indgå aftaler af mere end 12 måneders varighed med mulighed for 12 måneders forlængelse, kan aftaler blive mere attraktive for leverandørerne. Og det kan være en fordel for sygehusene, hvis de fx kan undgå hyppigere skift for patienterne.

## Aftalen kort beskrevet

De fleste aftaler, Amgros indgår på lægemidler, løber i 12 måneder med mulighed for forlængelse i yderligere 12 måneder. Ved at lave aftaler, der løber i længere tid, vil vi kunne sikre en aftale i op til 6 år inklusive forlængelser.

## Fordele ved aftalen

Der er sikkerhed ved at have aftalen i en længere periode. Det kan være en fordel, hvis en leverandør vil introducere et nicheprodukt til det danske marked. Det kan fx være et gammelt produkt, som ikke har været registreret i Danmark. Men hvor behovet har været der, og vi sandsynligvis har købt det som en ikke-registreret-specialitet.

Der kan være lægemidler, hvor det er forbundet med en unødvendig risiko for patienterne at skifte lægemiddel inden for et år. Derfor kan det i nogle tilfælde være en fordel at lave aftalerne længere for på den måde at reducere antallet af lægemiddelskift.

## Hvor ser vi den ofte anvendt

Ofte bruger vi de lange aftaler i de tilfælde, hvor et lægemiddelskift er upraktisk at gennemføre på sygehuset, eller hvor udbuddet er meget komplekst at forberede. Eksempler herpå er vores plasmaaftaler, de fælles nordiske udbud og udbud af peritonealdialyse.

# Tildelinger efter andre kriterier end pris

De fleste af de aftaler, Amgros indgår, bliver vurderet ud fra laveste pris. Men sådan kommer det ikke til at fortsætte. Især bæredygtighed kommer til at fylde mere i vores aftaler, og det kræver vurderinger på andet end prisen alene. Der kan også være andre kriterier at vurdere et tilbud ud fra.

## Aftalen kort beskrevet

Laveste pris er det mest anvendte kriterie for tildeling i Amgros i dag. Men i fremtiden vil der i højere grad blive vurderet på andre kriterier end prisen for at finde frem til det bedste tilbud.

## Fordele ved aftalen

Ved at bruge andre kriterier end prisen til at finde det bedste tilbud kan vi fx gøre det mere attraktivt for leverandører at arbejde med bæredygtighed i lægemiddelproduktionen. Dermed er det ikke prisen alene, der afgør, hvem der vinder en aftale, men også hvilken tilbudsgiver der bedst kan opfylde kriterierne om bæredygtighed.

Der kan også lægges vægt på forhold, der gør lægemidlerne nemmere at håndtere i klinikken. Det kan fx være holdbarhed af færdigblandet cytostatika.

## Hvor ser vi den ofte anvendt

Tildeling efter andre kriterier end pris anvender vi ofte i de aftaler, hvor vi arbejder med forskellige miljøkriterier - eller andre forhold, der har betydning for den praktiske anvendelse i klinikken.

# Ikke-offentliggjorte priser

Amgros indgår også aftaler, hvor prisen ikke er synlig for andre end sygehusapoteket og aftaleleverandøren.

## Aftalen kort beskrevet

I særlige tilfælde indgår Amgros aftaler med ikke-offentliggjorte priser. Det er aftaler, hvor aftaleprisen ikke offentliggøres.

## Fordele ved aftalen

Det kan være en fordel at indgå aftaler med ikke-offentliggjorte priser i de tilfælde, hvor leverandøren gerne vil give Amgros en tilbudspris, men samtidig har behov for, at tilbudsprisen ikke indgår som referencepris til andre markeder i Europa.

## Hvor ser vi den ofte anvendt

Vi anvender oftest denne aftaletype på helt nye lægemidler.

# Parallele tilbud

I nogle tilfælde giver Amgros mulighed for, at leverandøren kan tilbyde forskellige priser. Det kan være i aftaler med flere vindere, hvor leverandøren kan give forskellige tilbudspriser på lægemidler, der adskiller sig fra hinanden - men som begge opfylder kravene i udbuddet.

## Aftalen kort beskrevet

I aftaler med flere vindere kan leverandøren i nogle tilfælde afgive flere tilbud med forskellige priser. Det kan fx være væsker, som leveres i forskellige typer emballage.

## Fordele ved aftalen

Som tilbudsgiver får man mulighed for at afgive flere tilbudslinjer med forskellige tilbudspriser under det samme udbudsnummer i udbuddet. Leverandøren har dermed mulighed for at få tildelt en rammeaftale for hver tilbudslinje, der er afgivet.

## Hvor ser vi den ofte anvendt

Vi bruger fx parallelle tilbud på udbud af infusionsvæsker.

# Afsluttende kommentar

Dette katalog fra Amgros vil være et vigtigt udgangspunkt for den fortsatte dialog med leverandører af lægemidler og de respektive brancheforeninger. Det vil blive brugt til at finde fælles løsninger, der vil sikre lægemiddelforsyningen i Danmark på kort og lang sigt. Samtidig med, at vi har miljø og bæredygtighed for øje.

Amgros har en afgørende rolle i at sikre, at samfundet køber de rigtige lægemidler til den rigtige pris. Dette gøres ved at sende lægemidler i udbud og på den måde bidrage til en sund konkurrence. Udbuddene tilpasses sygehusenes behov og skal samtidig være attraktive for leverandørerne. Amgros ønsker af fortsætte den løbende dialog med både leverandørerne og brancheforeningerne for at optimere udbudsprocessen - og for at sikre, at udbuddene er værdiskabende og attraktive at deltage i.

I kataloget er der en beskrivelse af forskellige aftaletyper, som Amgros benytter for at sikre forsyningen af lægemidler, der er gået af patent. Disse løsninger er ikke endegyldige, og det er nødvendigt at finde nye løsninger, der kan tilpasses den foranderlige verden omkring os.

Amgros opfordrer derfor leverandørerne og brancheforeningerne til at tænke kreativt og komme med nye løsninger, der kan sikre en bæredygtig og stabil forsyning af lægemidler på lang sigt. Det er kun ved at arbejde sammen, at vi kan opnå dette mål. Amgros ser frem til den fortsatte dialog og samarbejdet med leverandører og brancheforeninger for at finde nye og innovative løsninger, der kan bidrage til en bæredygtig fremtid for lægemiddelforsyningen i Danmark.

