

Varför en bolagisering av social- och
hälsotjänster ?

Miksi sosiaali- ja terveystalveluja
yhtiöitettäisiin?

Patrik Nygrén

Stadsdirektör



HÖRNSTENAR I DEN NYA VÅRDKONTEXTEN

1. Starka anordnare

- 18 landskap

2. Integration (SOTE, primär- och specialsjukvård)

- Vårdhelheter enligt behov
- Rätt vård och service samt det kunnande det kräver

3. Valfrihet

- Stöder kundorientering, självbestämmanderätt och utnyttjande av konkurrens

4. Stävja kostnadsutvecklingen

- 3 mrd till 2029
- Rätt service i rätt tid
- Bästa practise och vård och service som ger bästa effekt

5. Digitalisering

- Vardagen är digitaliserad
- Information en rör sig och informationssystemen fungerar ihop
- Ledning med kunskap och information



ANORDNARANSVARET ÖVERGÅR TILL LANDSKAPET

- Den 1.1.2019
- Före det anordnar kommunerna och deras organisationer samkommunerna och sjukvårdsdistriktet verksamheten
- Efter bildandet saknar kommunerna i praktiken påverkningsmöjligheter





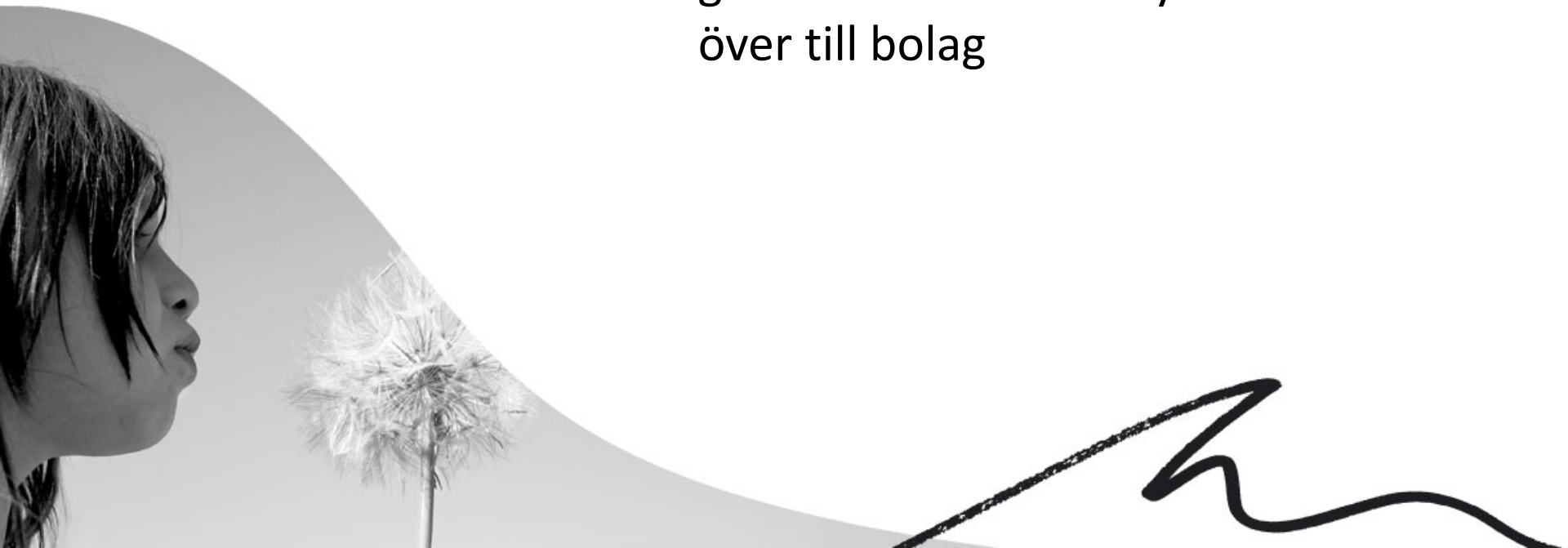
KOMMUNERNAS NUVARANDE VERKSAMHET ÖVERGÅR TILL BOLAG

- Sker i den nya kontexten i huvudsak i bolag
- Största delen av vår personal flyttar oberoende över till bolag (landskapsägda, privatägda eller samägda)



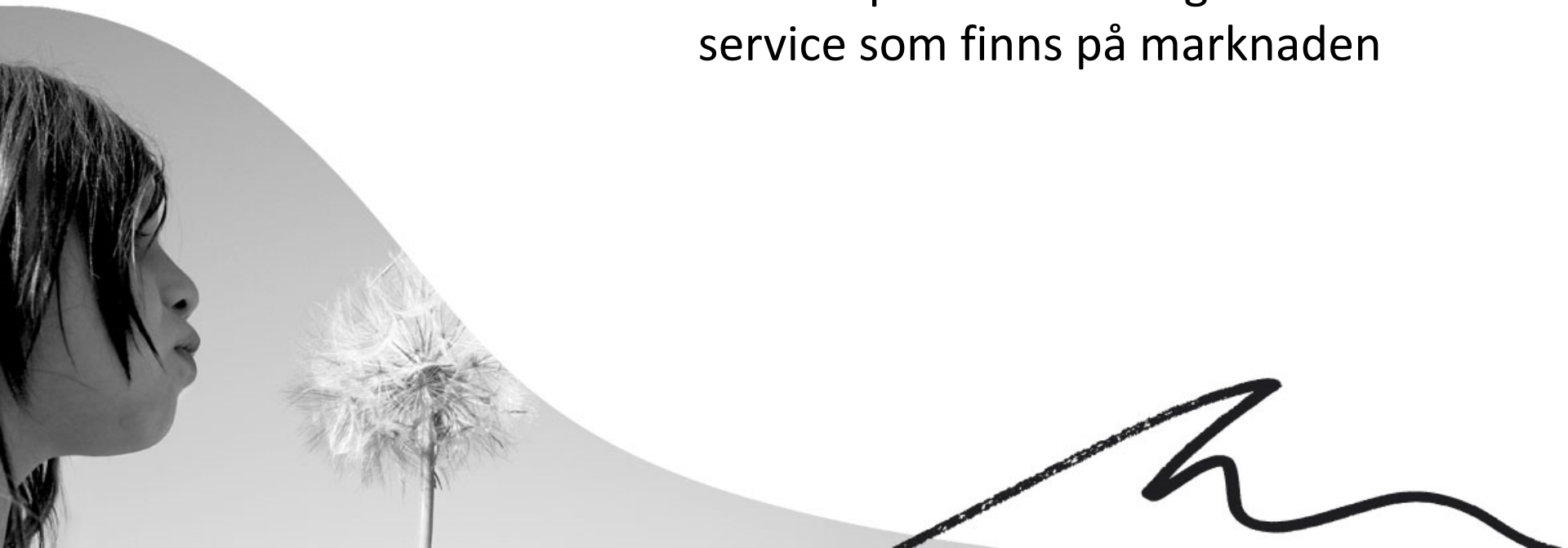
ANORDNANDET SKILJS FRÅN PRODUCERANDET

- En av hörnstenarna i reformen
- Landskapet anordnar social- och hälsovård
- Landskapets affärsverk producerar högre specialsjukvård men skall genom kundsedlar styra minst 15 % över till bolag



LANDSKAPET SOM PRODUCENT

- Landskapet producerar själv tjänster i affärsverket
- Landskapet kan erbjuda tjänster genom att ge kundsedlar eller fastställa personlig budget
- Landskapet måste bolagisera den service som finns på marknaden





LANDSKAPET SOM PRODUCENT

- Landskapet **måste bolagisera** bl.a. all den verksamhet som finansieras som vårdcentralverksamhet, munvård och kundsedeltjänster
- All den verksamhet som övergår från kommunerna skall bolagiseras (förutom ren myndighetsverksamhet, t.ex. delar av socialskyddet och barnskyddet)



BOLAGISERINGSPLIKT (43 §)

- Uppgift som sköts i konkurrenssituation på marknaden, enligt 112 §
- > Landskapen skall grunda dottersamfund så att bolagisering



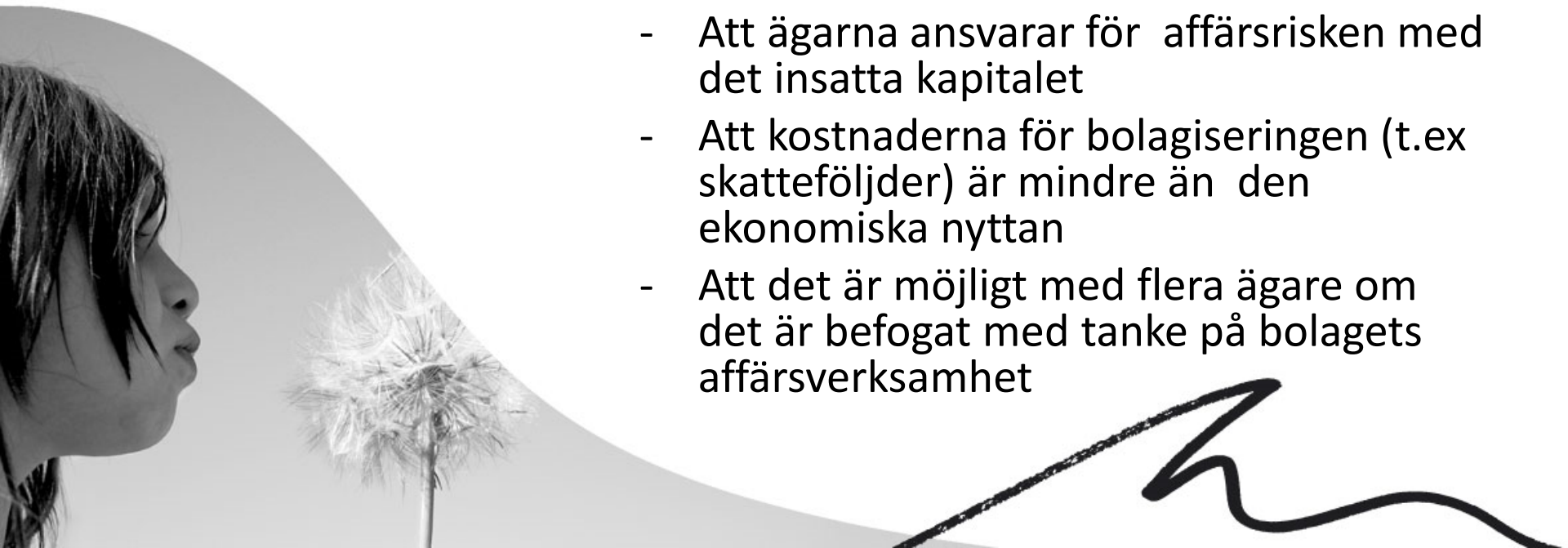
VARFÖR BOLAGISERA ?

- Bolagiseringsplikt
- Baserat alltid också på **strategiska övervägningar**




STRATEGISKA ÖVERVÄGNINGAR ? VILLKOR ÄR OFTA ..

- Att bolaget när det fungerar på en marknad med konkurrens strävar efter **tillväxt och lönsamhet**
- Att ägarna **avstår** från den egna organisationens direkta operativa och förvaltningsstyrning
- Att ägarna är beredda att ge bolaget **självständig makt och ansvar**
- Att ägarna ansvarar för affärsrisken med det insatta kapitalet
- Att kostnaderna för bolagiseringen (t.ex skatteföljder) är mindre än den ekonomiska nyttan
- Att det är möjligt med flera ägare om det är befogat med tanke på bolagets affärsverksamhet



STRATEGISKA ÖVERVÄGNINGAR ?

- Vi tror initialt på möjligheterna att bilda ett framgångsrikt bolag / konstruktion
 - Reformen gör att staden förlorar personalen och inventarier som har ett värde på marknaden > Vi har bättre förutsättningar att samlas kring att göra ngt
 - Vi avstår som kommuner oberoende från styrningen av social- och hälsovårdsverksamheten
 - Vi har möjligheten att få ut någonting från det värde vi har i verksamheten
 - Det insatta kapitalet, affärsrisken övergår till landskapet.
 - Vi kan bilda en enhet som håller ihop och samlar den begränsade kompetensen att ge service på båda språken
 - Vi kan ekonomiskt få ut mera än om vi inte gör ngt
 - Vi borde förutsättningslöst se på olika modeller för samägande
- 

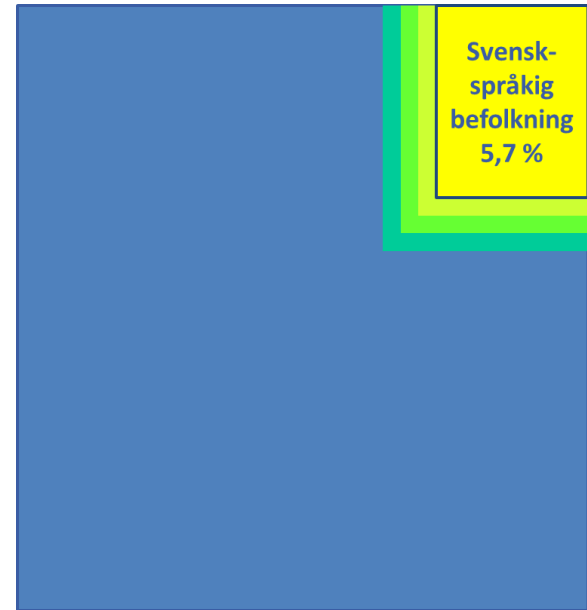


BOLAG MED SÄRSKILT
ANSVAR FÖR VERSAMHET
PÅ TVÅ SPRÅK

- Alternativ 1:
Åbo stad, Pargas stad, Kimitoöns
kommun och Egentliga Finlands
sjukvårdsdistrikt bildar ett eller flera
bolag

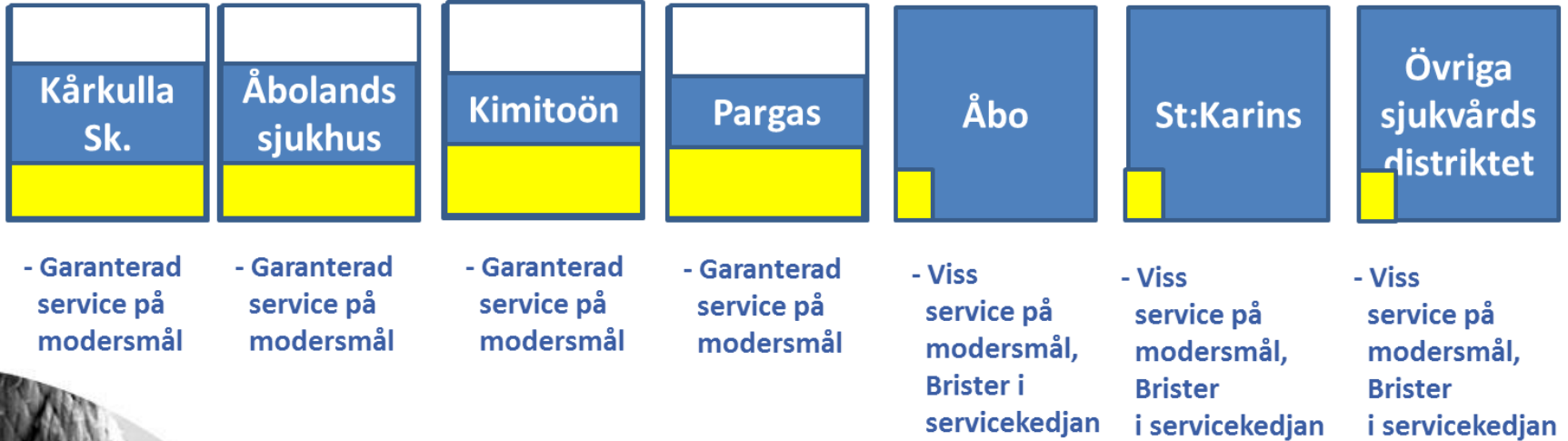


Ruotsinkieliset Varsinais-Suomessa



- 5,7 % alueen väestöstä
- Miten taata sosiaali- ja terveydenhuolto ruotsinkieliselle väestöryhmälle?
- Osuus henkilöstöstä, joka pystyy antamaan palveluja ruotsiksi, vähenee ?
- Saaristoisuus tuo lisähaasteen

Palvelukyky kahdella kielellä



VÅRDBOLAG AB

SOTE-CENTRAL

MUNVÅRD

OMSORG &
BOENDE

ARBETS
HÄLSO-
VÅRD

SPECIAL-
SJUKVÅRD

EGEN VÅRD

EGEN VÅRD

A

C

E

B

D

Helhetsgrepp om kunderna
Integrerat arbetssätt

HÄLSA OCH FRISKVÅRD



Omsorg AB

VAD HAR VI ?



VAD HAR FRAMGÅNG I
DEN NYA KONTEXTEN ?



VAD NYTT BEHÖVER VI ?

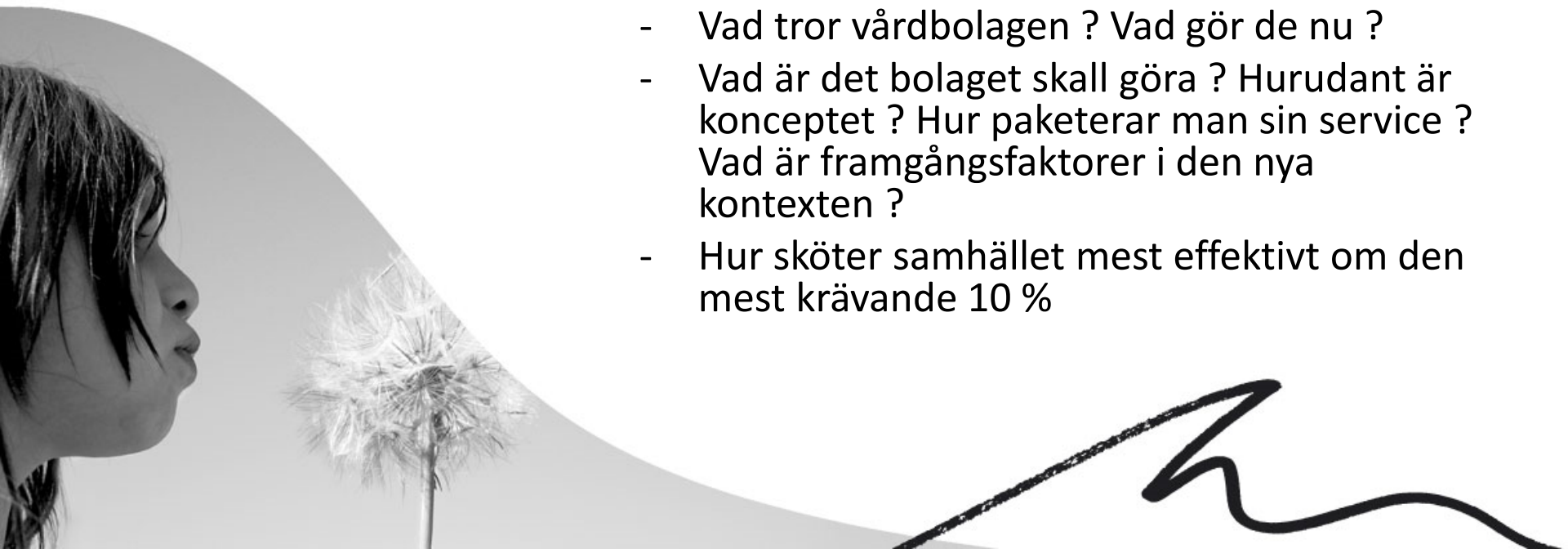


VAD SKAPAR VI ?



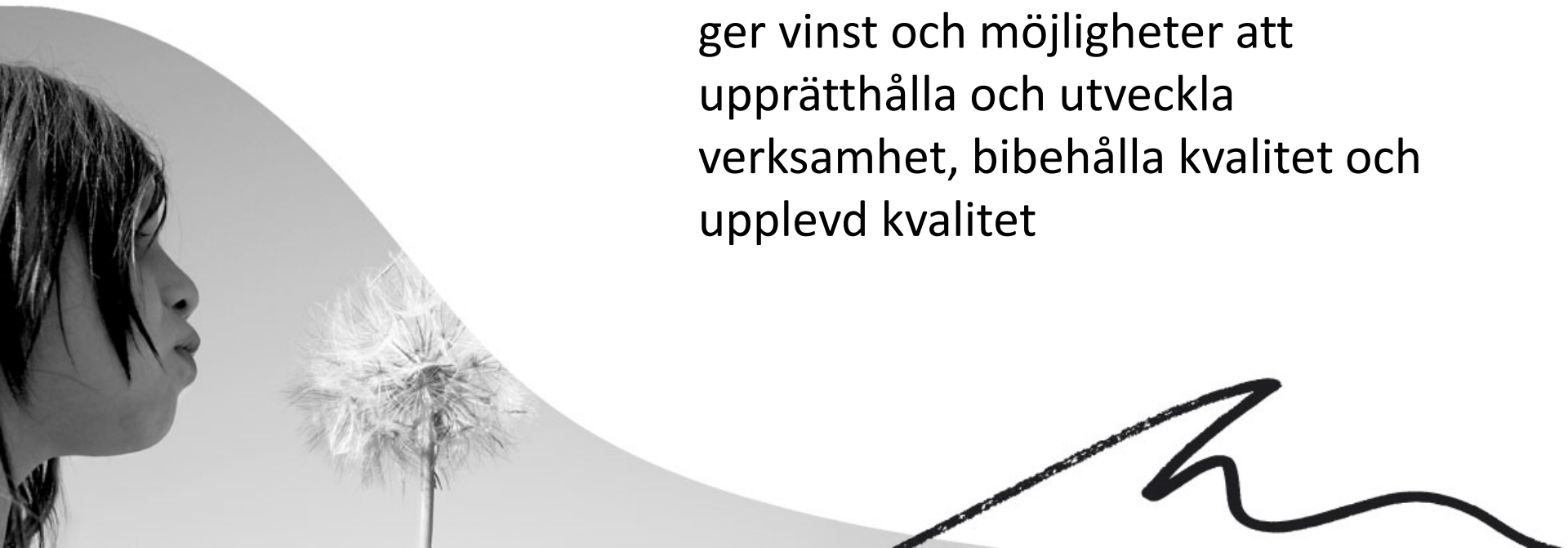
Omsorg AB

- Hur ser kontexten ut ? Hur förändras kontexten ?
- Hur ser verksamhetsomgivningen ut ?
- Vem är konkurrenterna ?
- Hur fungerar konkurrenterna ?
- Hurudana koncept har framgång ?
- Direkta val kontexten är ny också för bolagen
- Vad tror vårdbolagen ? Vad gör de nu ?
- Vad är det bolaget skall göra ? Hurudant är konceptet ? Hur paketerar man sin service ? Vad är framgångsfaktorer i den nya kontexten ?
- Hur sköter samhället mest effektivt om den mest krävande 10 %



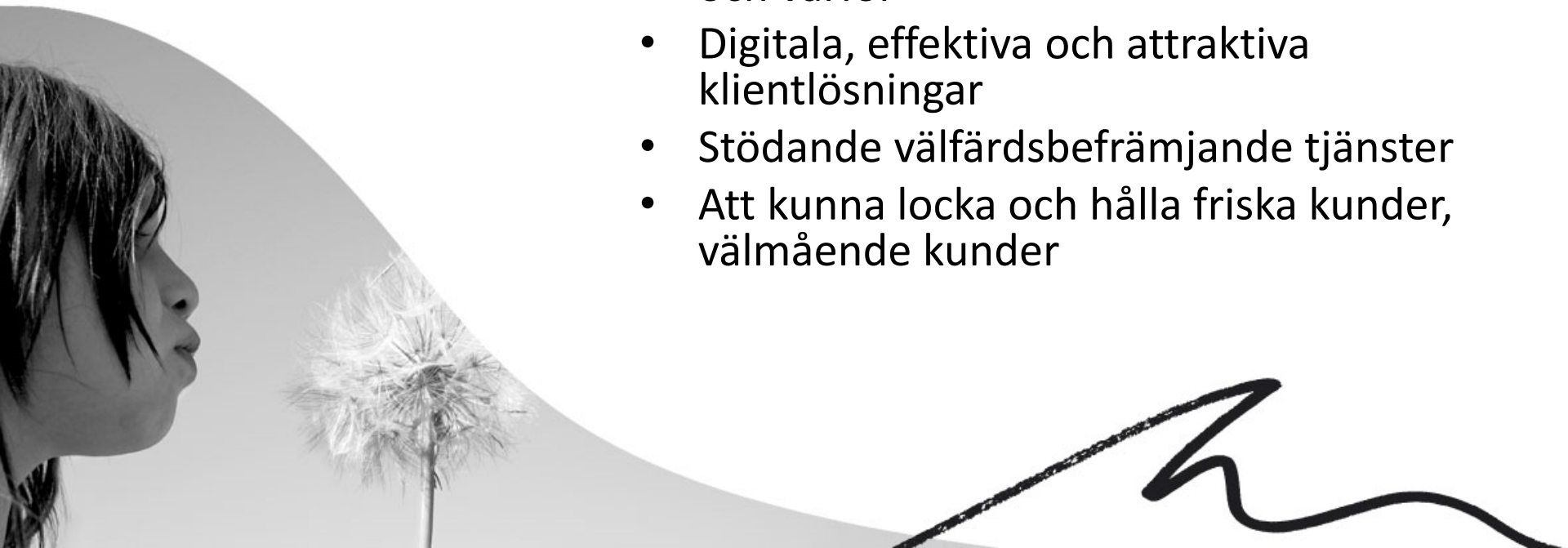
Omsorg AB

- Konceptet måste vara attraktivt för kunderna ? Kunderna väljer med fötterna eller med ipaden vem man vill att skall sköta oss
- Konceptet måste vara ekonomiskt livsdugligt på lång sikt, lönsamhet ger vinst och möjligheter att upprätthålla och utveckla verksamhet, bibehålla kvalitet och upplevd kvalitet



Vad är framgångsfaktorer i den nya kontexten ?

- Logistik och integrerad social- och hälsovård: sköta patienten hemma
- Slimmade fasta kostnader
- Tillräckliga volymer för verksamhet inom direkta val
- Effektivt organiserat kompletterande nätverk för köpsedlar, var skall de finnas och varför
- Digitala, effektiva och attraktiva klientlösningar
- Stödande välfärdsbefrämjande tjänster
- Att kunna locka och hålla friska kunder, välmående kunder



S

Existerande infra
Existerande klienter
Existerande apparatur och lösöre
Språklig serviceförmåga
God hälsa hos åbolänningar

W

Budgetkultur
Mielikuva
Inte kniven på strupen
Saknar fler ben att stå på

Nyttja Åbolands brand
Bli aktör inom omsorg och
Boende, vård och välfärd
Klientsynergier munvård, primör-
vård, specialistvård, omsorg
och boende

O

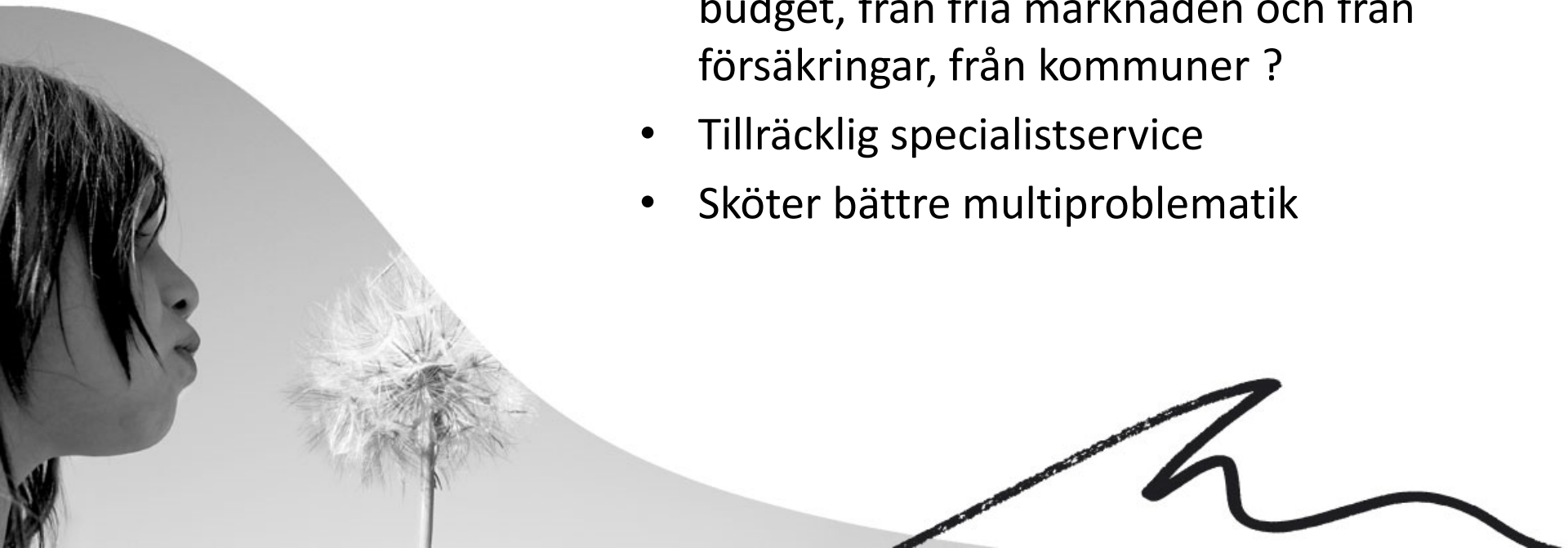
Klientunderlaget litet ?
Låg attraktivitet
Mielikuva
Saknas färdig brand
Misslyckas med ledarrekrutering

T



Varför denna verksamhet ?

- Samma kompetens under samma tak:
Exempel företagshälsovård-
primärhälsovård
- Integration av Social- och hälsovården
- Tillräcklig finansiering via, capita-
finansiering, kundsedlar och personlig
budget, från fria marknaden och från
försäkringar, från kommuner ?
- Tillräcklig specialistservice
- Sköter bättre multiproblematik





Varför denna verksamhet ?

- Mest konkurrerade och riskfyllda marknaden är Åbo
- Välfärdscentrum
- Vårdcentraler i Kimito och Pargas
- Flaggskepp ?
- Förnyelse och innovativitet
- Stark back office medger rätt fokus och effektivitet
- Patientstyrning: Sköta rätt patienter på rätt sätt, rätt tid
- Arbetshälsovård – Dalmed
- Bäddavdelningsvård på två språk
- Genom avtal kan vi bredda tillgänglighet
- Doctagon vill ha bestämmande inflytande men är pragmatisk
- Vård inom ett dygn
- Identifiera kroniker med stort och brett vårdbehov och håll i hela vägen





Varför denna verksamhet ?

- Mest konkurrerade och riskfyllda marknaden är Åbo
- Välfärdscentrum
- Sotecentraler i Kimito och Pargas
- Flaggskepp ?
- Förnyelse och innovativitet
- Stark back office medger rätt fokus och effektivitet
- Patientstyrning
- Arbetshälsovård – Dalmed
- Bäddavdelningsvård på två språk – viktigt för regionen
- Genom avtal kan vi bredda tillgänglighet
- Doctagon vill ha bestämmande inflytande men är pragmatisk
- Kan vara många parter men krävs tydligt sätt att leda det

