helmikuu 2023

ADDSECURE

Riittävätkö rahat ja hoitavat kädet? – Resurssien riittävyys ja valmius 1.1.2023

KYSELY
Hyvinvointialueiden sekä Helsingin ylimmälle johdolle ja johtaville asiantuntijoille

Raportti 2

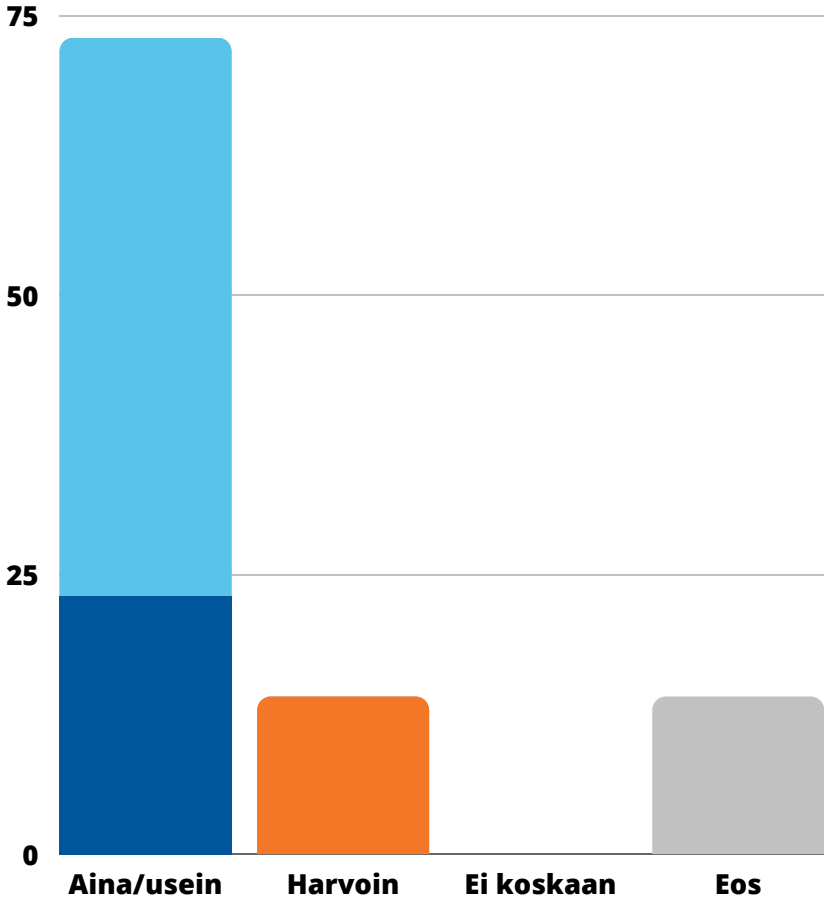
”Mainio tilaisuus vanhushoivan parantamiseen”
– Hyvinvointialueista yli 70 % myönteisiä markkinoiden mahdollisuuksille, laatu hintaa tärkeämpi

Päätulokset kyselyn osasta 2

- **Yli 70 %** vastanneista järjestää palveluja suunniteltaessa **markkinavuoropuhelun** useimmiten (50 %) tai aina (23 %).
- **Yli 70 % nostaa kokonaisedullisuuden** tärkeämmäksi kuin hinnan.
- **Yli puolet (55 %) käyttää inhouse-palveluja korkeintaan 10 prosenttia kokonaisuudesta**, enemmän inhouse-palveluita käyttää vain 10 % vastaajista. Toisaalta kolmasosa vastaajista ei pystynyt kunnolla arvioimaan inhouse-palvelujen roolia.
- **Inhouse-hankintojen tärkein syy on kiireellisyys (40 %).** Vain 7 % olettaa inhouse-hankintojen tuottavan säästöjä.

Kyselyn kysymyksiä ja vastauksia

Järjestättekö hankintojen yhteydessä markkinavuoropuhelut?



Vastaukset (luvut on pyöristetty):
Joka kerta: 23 % ja useimmiten 50 %, yhteensä 73 %
Harvoin: 14 %
Ei koskaan: 0 %
Eos: 14 %

Yli 70 % järjestää palveluja suunniteltaessa markkinavuoropuhelun useimmiten tai aina.

Kyselyn kysymyksiä ja vastauksia

Miten alueellanne (esim. hankintayksikössä) käsitetään hankinnan edullisuus?

Annetut vastausvaihtoehdot, sai vastata yhteen (luvut on pyöristetty):

Kokonaisedullisuus, perusteina palvelun jatkuvuus, vaikuttavuus ja laatu: 71 %

Edullinen tarjoushinta, palvelun reunaehdot määritellään tarjouspyynnössä, minimivaatimus laadulle riittää: 24 %

Mahdollisimman alhainen tarjoushinta, laatua ei tarvitse selkeästi määritellä: 5 %

Muu, mikä? 0 %

71 % käsittää hankinnan edullisuuden kokonaisedullisuutena.

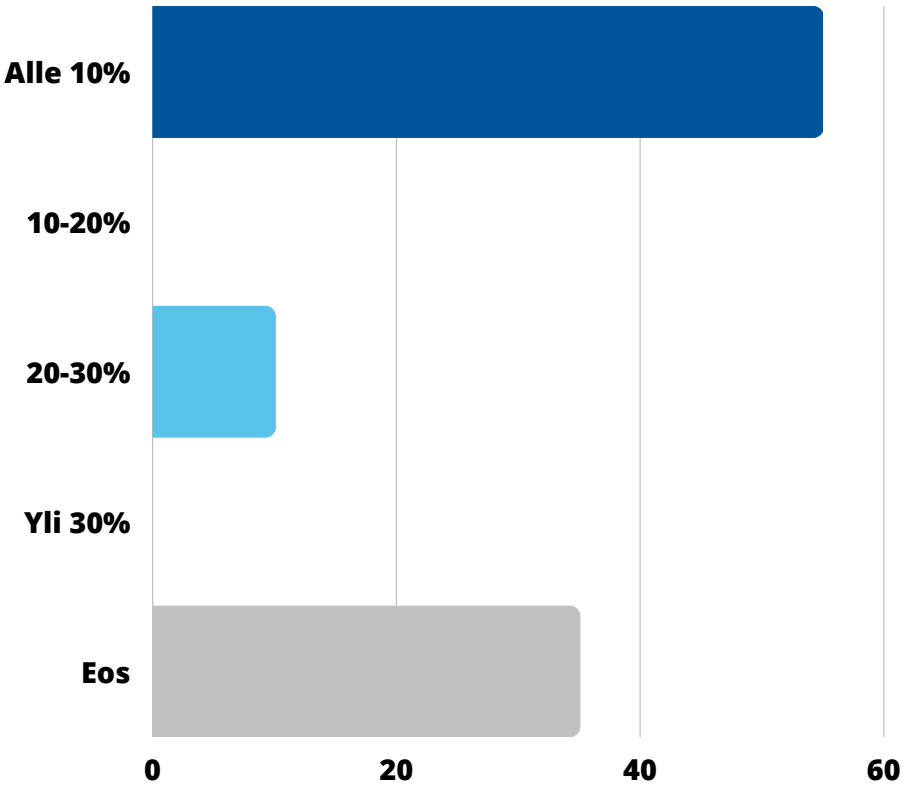
Tarkoittaako yksityisten hoivakotipalvelujen kallistuminen kotihoitoon käytettävien resurssien supistumista?

Vastaukset (luvut on pyöristetty):
Ei: 45 %
Kyllä: 27 %
Eos: 27 %

Kyselyn kysymyksiä ja vastauksia

Kuinka paljon hyödynnätte inhouse-yhtiöitä vanhushoivapalvelujen hankinnoissa (ilman kilpailutusta)?

Vastaukset:
Alle 10 %: 55 %
10-20 %: 0 %
20-30 %: 10 %
Yli 30 %: 0 %
Eos: 35 %



55 % käyttää inhouse-palveluja korkeintaan 10 % kokonaisuudesta. Osa ei käytä lainkaan.

Kyselyn kysymyksiä ja vastauksia

Mikä on ensisijainen syy inhouse-yhtiöiden käyttöön vanhushoivapalveluissa alueellasi?

Annetut vastausvaihtoehdot, sai vastata yhteen (luvut on pyöristetty):
Nopea hankintakanava: 40 %
Puutteellinen markkina: 20 %
Oletus hankintojen edullisuudesta: 7 %
Epätietoisuus markkinoiden toimivuudesta: 7 %
Mahdollisuudet vaikuttaa ostettavien palveluiden sisältöön: 0 %

Muu, mikä? (vapaa kommentti): 27 %
"Alueella ei käytännössä ole ikäpalveluiden inhouse -yhtiöitä."
"Ateriapalvelut."
"Vain tukipalveluita ostetaan inhouse-yhtiöltä ja niitäkin vain murto-osa."

Selvästi suurin syy inhouse-palvelujen käyttöön oli hankinnan kiireellisyys (40 %).

Kyselyn kysymyksiä ja vastauksia

Mitä vanhushoivaan liittyviä palveluita tilaatte palveluntuottajilta (osin tai kokonaan)?

Annetut vastausvaihtoehdot, sai vastata useaan:
Tehostettu palveluasuminen: 91 %
Kotihoidonpalvelut: 71 %
Laitehankinnat: 57 %
Palveluasuminen: 57 %
Hoitajakutsujärjestelmät: 52 %
Laiteasennus, huolto, nouto: 48 %
Koordinointikeskus: 0 %
Turvapuhelinkeskus: 57 %
Auttamispalvelut: 29 %
Etäpalvelut: 24 %
Henkilöturvapalvelut työntekijöille: 19 %
Kuntoutuspalvelut: 19 %
Ylivuotopalvelut (kiireapu, esim. auttajakäynnit): 19 %
Raportointiratkaisut: 14 %
Jotain muuta, vapaa kommentointi: 5 %

Kyselyn kysymyksiä ja vastauksia

Mitkä ovat keskeiset edut tai haasteet edellä mainittujen palveluntuottajien käyttämisessä?

Vapaat kommentit:

"Ympärivuorokautisessa palveluasumisessa osassa aluetta yksityisten toimijoiden osuus jo niin suuri, että esim. hintaneuvotteluissa haasteita. Omaa korvaavaa palvelutuotantoa ei ole."

"On hyvä saada vertailukohta omalle toiminnalle. Joissain palveluissa yksityinen on tehokkaampaa."

"Resurssien riittävyys, hinta."

"Henkilöstöpula."

"Sopimusten siirtäminen hyvinvointialueelle ja sopimusten yhdenmukaistaminen aloitusvaiheessa."

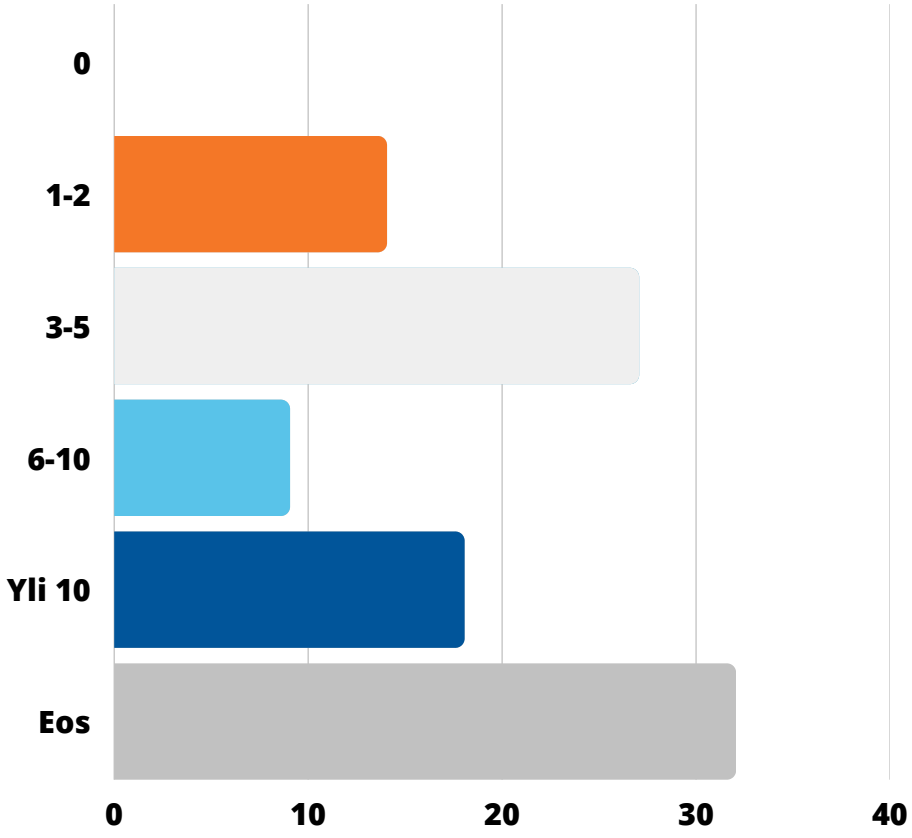
"Palveluntuottajat eivät pysty tuottamaan riittävästi palveluita."

"Haasteena kohoavat hinnat."

Kyselyn kysymyksiä ja vastauksia

Kuinka monta henkilöä alueellanne työskentelee nimenomaan vanhushoivaan liittyvien palveluiden ja teknologioiden hankinnan parissa?

Vastaukset:
0: 0 %
1-2: 14 %
3-5: 27 %
6-10: 9 %
Yli 10: 18 %
Eos: 32 %



"Heikkenevä huoltosuhde, resurssipula ja teknologioiden suppea hyödyntäminen edellyttävät uusia ratkaisuja. Vanhushoiva on kriisiytymässä, mutta markkinoiden kyky auttaa ymmärretään yhä paremmin", kertoo **Timo Halima.**

Timo Halima
Johtaja
AddSecure

AddSecure huolehtii yli 40 000 vanhuksen turvapuhelinpalveluista tiiviissä yhteistyössä hyvinvointialueiden ja kuntien kanssa.

Kyselyn mukaan hyvinvointialueet aikovat hyödyntää aiempaa enemmän yksityistä sektoria hoivan parantamiseksi.

"Markkinavuoropuhelut ovat täysin välttämätön mekanismi siihen, että hyvinvointialueet löytävät tarpeisiinsa parhaiten toimivat ratkaisut. Tässä nähdään nyt merkittävää edistystä. Ennakoin paremmin toimivia hoivamarkkinoita."

"Lupaavaa on myös, että yli 70 % nostaa kokonaisedullisuuden tärkeämmäksi kuin hinnan. Näin saadaan digitaalisesti tuetut, älykkäämmät palvelut tosissaan hoivapulaa ratkaisemaan." Haliman mukaan tämä tarkoittaa laadukkaampia palveluita etenkin datan paremman hyödyntämisen kautta."

"Miettimällä kokonaisuutta ja datan mahdollisuuksia voidaan kehittää paitsi hoivaa myös hoidettavien, hoitajien ja hoivakiinteistöjenkin viihtyisyyttä ja turvallisuutta."

Kyselyyn vastasi 23 hyvinvointialueiden ylimmän johdon (sisältäen vanhuspalvelujen johdon ja talousjohdon) edustajaa. Vastauksia saatiin 16 hyvinvointialueen sekä Helsingin johtajilta, edustaen yhteensä 75 % väestöstä. Kyselyn on toteuttanut strateginen viestintätoimisto Hopiasepät AddSecuren tilaamana ja AddSecuren asiantuntijoiden tuella.

Kysely toteutettiin joulukuussa 2022. Ensimmäiset tulokset julkistettiin 4.1.2023, toinen osuus 22.2.2023.

Lisätiedot:
Timo Halima, johtaja, AddSecure, 040 702 8800,
timo.halima@addsecure.com
Jussi Seppälä, toimitusjohtaja, Hopiasepät Oy, 050 529 4562,
jussi.seppala@hopiasepat.fi

ADDSECURE