

Hoppfulla aktörer satsar

Ökad export av svensk hälso- och sjukvård

Nya, mer offensiva strategier för ökad internationalisering och export av svenskt sjukvårdskunnande utvecklas både inom landstingsvärlden och vid olika organisationer och privata företag. Samstämmiga bedömare tror på en successivt utökad tjänste- och kunskapsexport inom hälso- och sjukvårdens område.

Internationellt åtnjuter svensk sjukvård ett mycket gott rykte. Denna goodwill kan kanske komma till nytta också i samband med nya, mer offensiva ansatser att öka tjänsteexporten inom hälso- och sjukvårdens område.

Både landsting, privata företag och olika organisationer finns med i en brett sammansatt skara av aktörer som har ambitioner att lansera svensk sjukvård och svenskt sjukvårdskunnande på internationella marknader.

Arbetet bedrivs överlag med optimistiska förtecken. Det finns till och med bedömare som menar att ökad tjänsteexport kan bli så ekonomiskt lönsam att den räddar jobb och motverkar behovet av ytterligare rationaliseringar inom vården.

Mångfald av verksamheter

Begreppet »sjukvårdsexport» är inte så entydigt som det låter utan syftar på en diversifierad mångfald av verksamheter och tjänster.

Kort summerat ingår följande inslag i ett hälso- och sjukvårdsbaserat exportkoncept:

- Rekrytering av utländska patienter för medicinsk och odontologisk specialistvård i Sverige. Med detta avses både individuella privatpatienter och grupper av utländska patienter. I senare fallet baseras verksamheten på vårdkontrakt mellan en svensk sjukvårdshuvudman och sjukförsäkringssystemet i ett annat land.

- Biståndsfinansierad tjänsteexport, t ex i form av att svenska institutioner, läkare, sjukvårdsorganisatorisk expertis m fl engageras som lärare och instruktörer i biståndsprogram inom EUs, FNs och Sidas ram.

- Affärsmässigt finansierad tjänste- och kunskapsexport, t ex i form av specialistutbildning – på plats i Sverige – av utländsk medicinalpersonal. Även i form av att svenska läkare och andra ex-

perter kontrakteras för konsultuppdrag i utlandet.

- »Export» av svenska läkare och sjuksköterskor för tidsbegränsade, individuella tjänstekontrakt utomlands, t ex i stater runt Persiska viken.

- Export av hårdvara, läkemedel, sjukvårdsteknologi och andra industriprodukter. Även export av vissa sjukvårdsadministrativa system, t ex det internationellt unika system för läkemedelshantering som Apoteksbolaget byggt upp.

Sjukvårdsexportens aktörer

Ett försök till snabbskiss av den svenska sjukvårdsexportens aktörer ger följande utfall:

- SwedeHealth AB – den offentliga svenska sjukvårdens gemensamma »paraplybolag» för hälso- och sjukvårdsexport. Bolagets verksamhet har emfas på övergripande och strategibetonade insatser som kan främja den offentliga vårdens tjänsteexport.

SwedeHealth ägs gemensamt av Landstingsförbundet, Apoteksbolaget och regionlandstingen i Stockholm, Uppsala, Östergötland, Malmöhus, Malmö stad, Göteborg och Västerbotten. Landstingen i Bohus, Värmland, Örebro, Gävleborg, Västernorrland och Skaraborg har samarbetsavtal med bolaget.

Den praktiska hanteringen av den vårdexport som förekommer bedrivs sedan – med varierande upplägg och organisation – internt, inom berörda landsting/kommuner (se detaljer i separat artikel).

- Stiftelsen Swecare är ett nationellt samverkansorgan för främjande av svensk hälso- och sjukvårdsexport. Swecare – organisatoriskt nära knutet till Industriförbundet och Exportrådet – försöker bli en hitta nya kunder och marknader. Swecares medlemskrets inkluderar de flesta berörda företag, organisationer och myndigheter, både t ex vårdgivare och svenska industriföretag som tillverkar sjukvårdsutrustning m fl.

- Sjukvården i Göteborg och Stockholm har bildat egna bolag för tjänsteexport och rekrytering av utländska patienter till den egna hemmamarknaden. Bolagen – Gothenburg Care AB

och Stockholm Care AB – ingår samtidigt som associerade medlemmar i SwedeHealth AB.

- Swedish Health Care i Malmö AB är ett privatägt bolag för sjukvårdsexport. Bolaget har bl a övertagit rätten till internationell marknadsföring av den offentliga sjukvården i Skåne.

Omfattande konsultuppdrag

- Svenska vetenskapliga institutioner engageras ibland för så omfattande internationella uppdrag att det kan klassas som tjänsteexport. Exempel är institutionen för internationell hälso- och sjukvårdsforskning (Ihcar) vid Karolinska institutet och enheten för internationell barnhälsovård, Uppsala universitet, som bägge varit engagerade för flera internationella konsultuppdrag.

- InDevelop Uppsala AB är ett konsultföretag med bred och väletablerad verksamhet inom den sjukvårdsanknutna tjänsteexportens område. Företaget är kontrakterat för en rad »tung» internationella uppdrag, bl a i Sidas och andra biståndsorganisationers regi.

- Svenska privatsjukhus och privatklinik tar i många fall emot också utländska patienter. Frekvenserna varierar. Hela 13 procent av de patienter som läggs in på t ex Ryggkirurgiska kliniken i Strängnäs AB är hemmahörande i andra länder. Motsvarande tal för de patienter som läggs in i slutenvård på Sophiahemmet i Stockholm är ca 5–6 procent.

Vid Carlanderska sjukhemmet i Göteborg har man hittills i år tagit emot ca 170 norska patienter (i slutenvård) och ytterligare ett tiotal patienter från utomnordiska länder.

Avancerade insatser

Lars G Blomqvist, VD i SwedeHealth AB – de svenska landstingens gemensamma kanal för tjänsteexport – berättar att det varje år kommer totalt ca 1 000 utländska patienter för vård och behandling vid offentliga svenska sjukhus.

– Merparten av dessa patienter kommer från övriga Norden, men sammanlagt rekryteras patienter från i stort sett hela världen.

– Flertalet utländska patienter är föremål för avancerade sjukvårdsinsatser. Specialiteter som neurokirurgi, plastikkirurgi, thoraxkirurgi och benmärgstransplantationer är exempel på verksamheter som berörs.

Lars G Blomqvist konstaterar att

REPORTAGE

BO LENNHOLM

Sverige har en rad fördelar när det gäller att rekrytera utländska patienter. Sverige och svensk sjukvård har inte minst ett gott internationellt renommé:

– Vi kan ibland knorra för oss själva över förhållandena inom svensk sjukvård. Men i ett internationellt perspektiv räknas den, tvivelsutan, som både framstående, effektiv och prisvärd. Därmed är den också attraktiv, både för att rekrytera utländska patienter och också som kunskapskälla, t ex för olika former av färdighetsbaserad tjänsteexport.

Vårdkontrakt

De utländska patienter som köper vård och behandling vid svenska sjukhus består dels av enstaka individer, som kommer hit på eget initiativ, och dels av mer samlade grupper eller kvoter av patienter.

Den senare kategorin är volymmässigt sett störst, och verksamheten baseras på vårdavtal med utländska försäkringsbolag och sjukvårdshuvudmän. Ett konkret exempel är det kontrakt för viss högspecialiserad vård för islänningar som Gothenburg Care AB och Sahlgrenska sjukhuset tecknat med isländska sjukvårdsmyndigheter.

Man kan samtidigt förstås undra hur den offentliga svenska sjukvården kan importera patienter i ett läge som präglas av resursbrist och, i vissa fall, till och med av ökande operationsköer?

Lars G Blomqvist, VD i SwedeHealth, understryker att den största potentialen för ökad sjukvårdsexport inte ryms inom patientvård utan i form av tjänste- och kunskapsexport och internationella konsultuppdrag.

Lars G Blomqvist förklarar att det är ett mycket begränsat och utvalt antal verksamheter som marknadsförs internationellt:

– Utländska patienter rekryteras i praktiken enbart till det behandlings- och resursöverskott som finns inom ett begränsat antal högspecialiserade medicinska discipliner. Den verksamheten är ekonomiskt lönsam.

– Det finns ingen risk för att svensk allmänhet kommer på undantag eller får sämre vård på grund av detta. Den garantin är en grundbult i vår verksamhet. Det skulle vara politiskt omöjligt med exempel på att svenska patienter tvingats träda tillbaks till förmån för utländska privatpatienter.

Konsultverksamhet ökar

Lars G Blomqvist understryker att den största potentialen för ökad sjukvårdsexport inte ryms inom patientvård utan i form av tjänste- och kunskapsexport och internationella konsultuppdrag.

– Sedan länge har man i både Göteborg, Stockholm, Linköping och Malmö/Lund erbjudit utländska läkare och tandläkare vidareutbildning och specia-

lisering. Den sortens uppdragsexport bör kunna utvecklas ännu mer. SwedeHealth satsar alltmer resurser på att främja just försäljning av högre utbildning inom det medicinska och odontologiska området, både t ex specialistutbildning och ledarskapsträning av utländska läkare/specialister.

– Biståndsfinansierad tjänsteexport är en annan sektor som väntas öka, med en möjlighet för svensk sjukvård att vara med i budgivningen på stora internationella tjänster och konsultuppdrag. Man kan bl a notera att EUs östbistånd befinner sig i en expansiv uppbyggnadsfas.

– Under senare år har SwedeHealth i olika samarbetskonstellationer genomfört uppdrag rörande sjukhusplanering i Västafrika, managementutveckling i Lettland, översyn av turkiska hälsoministeriet, studier rörande sjukvårdsutbildning i Botswana m m. Vi är nu bl a engagerade i att bygga upp ett sjukvårdssamarbete mellan fyra svenska universitetssjukhus och fyra sjukhus i Thailand, en upprustning av fyra sjukhus i Nicaragua och en utvärdering av den samlade sjukvården i arabemiraten.

– Vi har även lagt anbud på ett mycket stort biståndsprojekt rörande stöd till uppbyggnaden av sjukvården i Palestina. Vi driver också ett stort, EU-finansierat projekt i Bulgarien för utveckling av ett nytt sjukvårdssystem och

Trend mot fler internationella åtaganden i svensk sjukvård

Den offentliga svenska sjukvården satsar alltmer målinriktat mot ökad internationalisering och åtgärder som kan främja tjänsteexport.

Läkartidningen har granskat de internationella projekt och strategier som är på gång bland SwedeHealths ägare och intressenter.

Stockholms läns landsting ingår formellt som delägare i SwedeHealth, men ett separat bolag – Stockholm Care AB – sköter i praktiken allt som har med länets sjukvårdsexport att göra.

Stockholm Care AB erbjuder specialistvård

Sture Sjölund, VD vid landstingsägda Stockholm Care AB, berättar att Stockholms län i fjol tog emot totalt ca 450 utländska patienter från 55 olika länder. Flertalet fall gällde behandling inom avancerad specialistvård. Neurokirurgi och benmärgrsplantation är två frekvent berörda områden.

Stockholm Care administrerar Tobias-registret, det nationella svenska registret över benmärgrsdonatorer. Registret är en unik och internationellt efter-

frågad resurs som utnyttjas av sjukhus över i stort sett hela världen.

Stockholm Care bedriver även viss internationell konsultverksamhet och har bl a varit kontrakterat för att utveckla en komplett drifts- och uppbyggnadsplan för ett nytt sjukhus i Aten. Bolaget administrerar vidare Stockholms läns landstings bistandsverksamhet till de baltiska länderna. Uppdraget har inkluderat olika konsultuppdrag som specialistutbildning för baltiska läkare och ledarskapsutbildning för estniska och litauiska sjukhusdirektörer.

Sture Sjölund berättar att bolaget utvecklas gynnsamt och att man har marknadsfördelar av möjligheten till en – internationellt sett – relativt låg prissättning. Stockholm Care kan erbjuda många kirurgiska ingrepp till en kostnad som ligger på cirka hälften av vad motsvarande operationer kostar vid privatsjukhus i USA.

– Detta ger en god bas för att rekrytera fler utländska patienter.

– Ökad tjänsteexport kan innebära många fördelar, kanske till och med ett lyft för sysselsättningen inom Stockholms sjukvård. Jag har räknat ut att om Stockholm Care förmår tredubbla den verksamhet vi har idag så skulle det innebära ca 500 nya arbetstillfällen inom

skall nu gå i gång med ett liknande projekt i Moldavien. Apoteksbolaget, som är delägare i SwedeHealth, ligger i startfasen för internationell marknadsföring av administrativa och praktiska system för läkemedelsdistribution.

– Vi finns med på den så korta listan för EU-projekt, dvs den lista som man måste vara med på för att över huvud taget få lämna in projektanbud, och har gott hopp om att kunna vara med och konkurrera om olika kontrakt från stora internationella uppdragsgivare. SwedeHealths ägarkrets inger förtroende och vi har lätt och smidigt kunnat etablera direkta samarbetskanaler med Världsbanken, de regionala utvecklingsbankerna, FN, samt med EUs speciella bistandsprogram Phare, kommenterar Lars G Blomqvist.

Potential för tillväxt

– Jag bedömer att det således finns en god potential för utökad kunskaps- och uppdragsexport, medan möjligheterna till ökad patientrekrytering från utlandet, av givna skäl, är mer begränsade, förtydligar Lars G Blomqvist.

– Den primära uppgiften för svensk

sjukvård är att tillhandahålla sjukvård för folk som bor i landet och efter den egna befolkningens behov. Internationella engagemang kan aldrig bli mer än relativt marginella inslag i landstingens ordinarie verksamhet.

– Det finns, med tanke på samhälls-ekonomin, knappast heller något riskkapital inom den offentliga hälso- och sjukvården att satsa på ökad internationell marknadsföring av svensk sjukvård, konstaterar Lars G Blomqvist och framhåller samtidigt att frågan om ökad internationalisering inom vården har många fasetter och att den inte skall fokuseras ensidigt på pengar och vinsttänkande.

– Internationella kontakter ger utbyte och stimulans också på många andra plan än det ekonomiska. Inte minst gynnas kunskapsutveckling och mångkulturellt idé- och erfarenhetsutbyte. •

*

Svenska landsting och kommuner får enligt lag inte äga affärsdrivande bolag. SwedeHealth-gruppen har en speciell regeringsdispens för den verksamhet som bedrivs.

sjukvården i Stockholm, plus en massa anknyttande servicejobb i samhället i övrigt, kommenterar Sture Sjölund.

Malmö stad och Malmöhus län sålde till privat exportbolag

Sjukvården i Malmö stad och Malmöhus län bildade i mitten av 1980-talet ett gemensamt bolag för sjukvårdsexport: SwedeHealth South.

Bolaget förde en obemärkt tillvaro och omsättningen var låg. De offentliga ägarna avvecklade sedermera sitt engagemang för saken.

År 1993 såldes skalet av SwedeHealth South vidare till en privat entreprenör. Köpet inkluderade rätten till internationell marknadsföring av sjukvården i Skåne. Ett på den vägen bildat – privatägt – exportbolag drivs idag under namnet Swedish Health Care Services i Malmö AB. Den nye ägaren har rekonstruerat och expanderat verksamheten (se separat artikel).

Göteborgs stad satsar på Norden

SwedeHealth Gothenburg Care säljer och marknadsför sedan 1989 sjukvård vid Göteborgs sjukhus, företrädesvis högspecialiserad medicinsk och odontologisk vård. Bolaget, som ägs av Göteborgs stad, har etablerat en framgångsrik och väl fungerande internationell verksamhet.

Man tar emot ca 200–300 patienter om året, framför allt för vård och behandling vid kliniker inom Sahlgrenska sjukhuset och Östra sjukhuset. Omsättningen varierar mellan ca 10 och 35 miljoner kronor om året.

Docent Hans Brynner, VD i Gothenburg Care, berättar att majoriteten av de utländska patienter som behandlas i Göteborg kommer från övriga Norden och på basis av vårdkontrakt med offentliga försäkringskassor. Ett långtidskontrakt är tecknat mellan Gothenburg Care och den isländska staten angående transplantationskirurgisk behandling av isländska medborgare.

Gothenburg Care har även kontrakt med ett par danska amt om utförande av bypass-operationer. Bolaget har även varit engagerat i flera stora konsultuppdrag, tex ett projekt för att etablera hjärtkirurgi i Förenade arabemiraten.

Hans Brynner säger att verksamheten rullar på jämnt och stabilt men att de framtida expansionsmöjligheterna nog är begränsade:

– Svensk sjukvårdsexport kan dra nytta av hög kvalitet och ett rimligt pris-läge, men de priser vi erbjuder är knap-

ANNONS

ANNONS

ANNONS

ANNONS

past anmärkningsvärt mycket lägre än på andra håll i Europa. Det finns inga större incitament för europeiska försäkringskassor, försäkringsbolag osv att – i mer storskalig mening – skicka patienter till Sverige.

– Om man sedan blickar ut mot ett mer fjärran kundunderlag, t ex rika araber och andra resursstarka privatpatienter, så råder det stor internationell konkurrens om deras gunst. Förmögna utlänningar brukar dessutom ställa extremt höga krav på kringsservice i form av mat, komfort och miljö. Det skall helst motsvara första klass hotellstandard, och vi har svårt att matcha sådana krav på svenska sjukhus.

– Så även om vi har resurser, kunskap och överkapacitet inom svensk sjukvård så finns också återhållande faktorer, påpekar Hans Brynger.

Hallands län vårdar schweizare

Sune Samson, sjukvårdsdirektör vid landstinget i Halland, berättar att länet ser positivt på en stegvis utökad tjänsteexport inom vårdområdet:

Varbergs sjukhus och Varbergs kurort har redan tecknat kontrakt med ett schweiziskt försäkringsbolag om att ta emot totalt ca 50 schweiziska medborgare för ortopediska och gynekologiska operationer och för konvalescens. Landstinget har vid prissättningen utgått från DRG-ersättningen plus 20 procent. Till detta kommer 2 000 kronor per dygn i allmän vårdkostnad.

– Vårt landsting tillhör ännu inte formellt SwedeHealth-gruppen men vi har på senare tid deltagit som observatör. Ett förslag om anslutning håller som bäst på att tas fram och planeras bli politiskt prövat under hösten 1996.

– Om avtalet med SwedeHealth vinner gillande kommer vi i mer strukturerad form att försöka utveckla bl a arbete med biståndsfinansierad tjänsteexport. Inom landstinget Halland finns en rad spetskompetenser som är intressanta med tanke på utökad tjänsteexport.

Bohuslandstinget vill satsa på uppfinningar

Bohuslandstinget är i färd med att se över landstingets möjligheter till tjänsteexport och övrig affärsverksamhet.

Anders Mjårdsjö, ansvarig projektledare, berättar att Bohuslandstinget nyligen – tillsammans med Stenungsunds kommun – har bearbetat möjligheten till kunskapsexport inom äldreomsorg.

– Vår primärvård har, som en del i äldrevårdskedjan, funnits med vid några seminarier, mässor och kurser som sålts till bl a Tyskland.

– Det är däremot inte aktuellt att mer organiserat på länsnivå ta emot utländska patienter, men på sina håll, lokalt i

sjukvården, finns ett intresse för och även förutsättningar för att sälja vård till utlandet. För denna verksamhet diskuteras ett samarbete med Gothenburg Care.

– Vår stora ambition är att försöka utveckla egna idéer och uppfinningar. Det finns, i landstingets totala verksamhet, mängder med innovationer som bara ligger i lådorna, eller som ibland används i det tysta, eller som säljs för billigt till någon fabrikant som sedan utvecklar vidare och gör den stora vinsten.

– Det finns exempel på uppfinningar som har stannat inom sjukhusets väggar eftersom det saknats tid och pengar att vidareutveckla en produkt. Vi har nu ett projekt på gång för att mer affärsmässigt utveckla och marknadsföra uppfinningar som tas fram av landstingets anställda.

Ett konkret utvecklingsprojekt rör en spännplatta som tagits fram av ett team vid Mölndals sjukhus med ortoped Jan Willén i spetsen. Plattan används vid röntgenundersökningar av patienter med förträngningar i den lumbala spinalkanalen. Spännplattan har en unik konstruktion som gör att ryggraden får samma belastning i liggande som i stående. Kanske en framtida svensk exportprodukt?

Skaraborgs län låter ester auskultera

Per Angesjö, primärvårdsöverläkare, landstinget, Skaraborg, berättar att länet är berett att delta i internationella projekt avseende uppbyggnad av basal hälso- och sjukvård/primärvård, utveckling av barnhälsovård, smittskydd och mödrhälsovård.

– Därutöver finns inom landstinget önskemål om att delta i internationella samarbetsprojekt avseende kvalitetsutveckling och målformuleringsarbete inom hälso- och sjukvård. Vi har däremot inte satsat på att ta emot utländska patienter.

– Landstinget i Skaraborg bedriver sedan några år, med bidrag från Östeuropakommittén, ett auskultationsprogram mot Estland. Estniska läkare, sjuksköterskor och sjukvårdslärare auskulterar inom landstinget Skaraborg under 4–6-veckorsperioder, med efterföljande seminarium i Estland, där landstinget finns representerat.

– Vårt landsting stod i somras även värd för fyra chefstjänstemän och läkare från Bulgarien som var i Sverige i samband med SwedeHealths projekt för att utveckla hälso- och sjukvården i Bulgarien.

Värmlands län vill bli aktivare

Landstinget i Värmland antog i slutet av 1995 ett principprogram för

landstingets internationella arbete. Programmet rekommenderar ett aktivt internationellt samarbete, inklusive utveckling av ett samarbete som redan är etablerat med Hedmarks fylke i Norge.

Målet är att i ökande grad delta i internationella utvecklingsprojekt, marknadsundersöka områden för tjänsteexport samt utveckla samverkansformer och att fördjupa analysen över intressanta områden för internationell kunskapsöverföring. Landstingsstyrelsens kansli skall få personal med särskild kompetens i internationella frågor för samordning och som stödfunktion.

Åke Boström vid landstinget i Värmlands centrala sjukvårdsdistrikt:

– Ett påbörjat utvecklingsprojekt rör överföring av kunskap om stroke-rehabilitering, barnhälsovård, habilitering och tandvård till Baltikum och Polen.

– I samarbete med Gothenburg Care AB och stiftelsen Fryk-Center kommer ett avtal att skrivas under hösten 1996, vars syfte är att gemensamt verka för att svenska och utländska patienter skall ges möjlighet till rehabilitering, som initialt kan ske inom sjukvården i Göteborg och därefter vid Fryk-Center i Torsby.

Örebro län erbjuder ögonvård

Peter Bäckström, läkare och hälso- och sjukvårdsdirektör vid Örebro läns landsting, berättar att Regionsjukhuset i Örebro har sålt vård till utländska medborgare inom framför allt det oftalmologiska området:

– Ett antal patienter från Mellanöstern med olika ögonsjukdomar har fått vård i Örebro. Behandlingen har framför allt omfattat områdena ögonbottenförändringar, katarakter, tumörer och traumata.

– Vidare har thoraxkliniken en del utländska patienter. Inom området obesitaskirurgi finns vid Regionsjukhuset både kunskap och kapacitet att ta emot utländska patienter.

– Vi får ett stort antal förfrågningar från de forna östländerna, väsentligen de baltiska staterna och Ryssland, om det pediatrika området och kvinno-sjukdomar. Här är emellertid finansieringen ett problem.

– Eftersom vi har både kapacitet och kunskap att göra insatser på det här området skulle en utmärkt lösning kunna vara att de utvecklingsbidrag som från Sverige lämnas till de forna öststaterna kunde kanaliseras för att finansiera insatser av den här arten.

– I det perspektivet är det intressant för oss i Örebro att vara med i SwedeHealth. Det kan dessutom innebära att en medarbetare för en period kan verka i annat land, vilket medför personlig stimulans och möjligheter till utveckling

och för landstinget medför att nya intryck och idéer kan tas hem, avslutar Peter Bäckström.

Östergötlands län vill ligga lågt

Landstinget i Östergötland intar en mer defensiv och försiktig ställning och har nyligen beslutat sälja aktierna i SwedeHealth.

Eva Sjökvist, informationschef vid Landstinget Östergötland, berättar att tjänsteexport inom vårdområdet inte utgör ett prioriterat område.

– Det finns i de kärva tider som råder ett behov av att koncentrera verksamheten kring sådant som utgör landstingets egentliga uppgift. Export av sjukvård kan innebära ett ekonomiskt risktagande och detta berör i så fall skattepengar.

Det separata bolag – Lincare AB – som en gång bildades specifikt i syfte att sälja och exportera sjukvården i Linköping har legat i malpåse under flera år. Bolaget avregistrerades slutligt nu i augusti 1996.

– Inom ramen för Hälsouniversitetet sker dock fortlöpande ett internationellt utbyte på utbildnings- och forskarnivå, betonar Eva Sjökvist.

– Det förekommer även en viss kunskapsexport i form av att utländska läkare utbildas vid Universitetssjukhuset för att sedan återvända till sina hemländer.

Vid Flyktingmedicinskt centrum (FMC) vid Universitetssjukhuset i Linköping tas skadade svenska FN-soldater om hand, och vid något enstaka tillfälle har krigsskadade från Bosnien förts till FMC för vård.

Uppsala län varnar för orealistiska projekt

– Akademiska sjukhusets vård av utländska patienter uppgår i dagsläget ekonomiskt till åtta miljoner kronor per år, berättar Anders Lindkvist, planeringschef, Akademiska sjukhuset, Uppsala.

– Vi kan erbjuda utländska patienter vård inom all specialiserad verksamhet. Mer frekvent vård av utländska patienter sker inom hjärtsjukvård, endokrina bukstumörer, avancerad ryggkirurgi, neurosjukvård samt specialiserad ÖNH-kirurgi.

– Sjukhuset ser ett engagemang i sjukvårdsexport som ett sätt att bredda patientunderlaget för att därigenom förbilliga vården för de landsting som använder sig av sjukhusets tjänster, men också som ett sätt att bibehålla arbetstillfällena i Uppsala. Ökade internationella kontakter främjar och stärker en positiv arbetsmiljö.

– Med en titt i backspegeln kan man konstatera att eventuella förhoppningar om stora och snabba »vinster» genom etablering av enheter och sjukhus för ut-

ländska patienter legat långt från verkligheten.

– Det är min uppfattning att de flesta projekt som diskuterats i den vägen, bl a ett i Uppsala – på privat initiativ –, inte är ekonomiskt hållbara eller realistiska.

– Akademiska sjukhusets strategi är att, främst via kontakter mellan våra medicinska företrädare och presumtiva utländska kunder, skapa långsiktiga och tillförlitliga relationer för en vidgad vård av utländska patienter. Vi har därmed mot medvetet avstått från att bygga upp en egen säljorganisation, och vi förlitar oss på SwedeHealth och andra etablerade organisationer.

– I viss omfattning tar sjukhuset också emot utländska läkare och annan personal för specialistutbildning. Förmedling av personal för konsultverksamhet utomlands har haft marginell omfattning från sjukhusets/landstingets sida.

Gävleborgs län opererade norrmän

Vid Gävle sjukhus har, under de senaste åren, omkring 120 norrmän opererats för bl a knäskador och ljumskbråck. Operationerna – som baseras på ett avtal med Gävles norska vänort Buskerud – har utförts utom ordinarie arbetstid och med frivillig, särskilt avlönad personal.

– Norgeprojektet är nu avslutat – även om samarbetet med fylket naturligtvis fortsätter. Försäljningen av vård till vårt grannland fungerade i huvudsak bra – men väckte en del motkrafter i Norge.

– Det är för närvarande osäkert hur bärkraftig idén är med tanke på framtida projekt. Några egentliga planer på ytterligare tjänsteexport finns för närvarande inte inom vårt landsting, berättar Mats Larson, sjukhusdirektör vid Länsjukhuset i Gävle.

– Vårt samarbete med SwedeHealth kan säkert ändå utvecklas, kanske med tanke på internationella konsultuppdrag i regi av Sida, Världsbanken, Tacis-programmet etc. Det finns ju privata konsultföretag som arbetar framgångsrikt på den bogen – och jag är övertygad om att vi inom den offentliga vården kan aktivera oss bättre än vad vi gjort.

– En avvägd satsning på tjänsteexport skulle kunna engagera både läkare, sjukvårdspersonal och administratörer. Jag är övertygad om att en ökad aktivering i den riktningen kan tillföra svenska landsting såväl vidgad kunskap som en del finansiella intäkter. Tillräckligt många inom den svenska sjukvården har intresse och engagemang för internationella frågor för att det skall vara möjligt att bemanna även större projekt.

– En intressant framtida möjlighet är att arbetsgivare då kanske kan erbjuda

anställda möjlighet till en tids annorlunda uppdrag inom ramen för den ordinarie anställningen, säger Mats Larson.

Västernorrlands län tror på kunskapsexport

Landstingsläkare Göran Carlsson, landstinget i Västernorrland, säger att det inte är aktuellt att sälja sjukvård till utländska patienter.

– Men vi håller en dörr öppen för framtida, ökade internationella kontakter. Vi planerar bl a att genomföra en inventering bland landstingets personal om intresset för internationella åtaganden.

– Vi vet att det finns ett stort intresse utomlands för de folkhälsoprojekt som bedrivs både i Västernorrland och på andra håll i landet.

– Man skulle kunna bygga upp en mer aktiv form för internationell dialog. Den svenska primär- och öppenvårdens uppbyggnad kan vara en potentiell källa för ökad kunskapsexport, särskilt kring metoder för att påverka olämpliga livsstilar samt inom barn- och mödrhälsovård.

Västerbottens län stoppade Kina-projekt

Också Västerbottens landsting har ett eget bolag – Expolaris – som är länets officiella fasad för bl a sjukvårdsexport, men några större projekt är inte i gång.

Kanslidirektör Gunnar Olsson, landstingsledningen, berättar att länet är i färd med att utreda frågan om internationella åtaganden och framtida samverkan med SwedeHealth AB.

– Vi tar idag inte emot några utländska patienter, men den inställningen kan vi behöva diskutera på nytt. Däremot har vi deltagit i några konsultuppdrag på arabiska halvön, bl a ett samarbetsprojekt med en saudisk sjukvårdsentreprenör.

– Vi har tidigare haft kontakter med folkrepubliken Kina om ett samarbete på tandvårdens område, men detta ganska långt gångna försök avbröts vid tidpunkten för händelserna på Himniska Fridens Torg, 1989.

I november 1995 diskuterade landstingsfullmäktige en motion om bildande av ett separat säljbolag för internationell tjänsteexport. Motionen föranledde ingen åtgärd. Fullmäktige ansåg att om landstinget i Västerbotten bedriver tjänsteexport så bör detta ske inom ramen för SwedeHealths arbete, vars namn är inarbetat och välkänt i internationella sammanhang.

Apoteksbolaget säljer kunskap om läkemedelsförsörjning

Dag Johannesson vid Apoteksbolaget berättar att bolaget gått in i Swede-

Swecare siktar mot ökad export till Fjärran Östern

Swecare är en samverkansgrupp för företag, organisationer och myndigheter som arbetar med tjänste- och varuexport inom hälso- och sjukvårdens område. Inom Swecare ryms en betydande exportteknisk kompetens, och stiftelsen arbetar aktivt och med många olika medel för att hitta nya kunder och nya marknader åt medlemsföretagen.

Stiftelsen Swecares medlemskrets består av ca 35 företag och organisationer och omfattar så gott som alla de intressenter – både offentliga och privata – som berörs av begreppet hälso- och sjukvårdsexport.

Bland medlemmarna märks således både t ex Socialdepartementet, Landstingsförbundet, SwedeHealth, Praktikertjänst, Läkarförbundet och en lång rad svenska företag som tillverkar produkter och utrustning för sjukvårdsbruk – Arjo, Astra, Electrolux Medical Systems, Elekta, Engström Medical, Gambro, Getinge, Hospico, Stille och många fler.

Swecare, som är organisatoriskt knutet till Industriförbundet och Exportrådet, samlar den exporttekniska specialkunskap som behövs för att man aktivt skall kunna främja en ökad sjukvårdsexport.

Swecares verksamhet går bl a ut på att förse medlemsföretagen med fakta, tips och idéer om projekt och möjligheter, samt bistå i marknadsföringen. Man initierar även olika former av delegationsresor, symposier och andra kontaktskapande verksamheter.

Health AB på grund av kontinuerliga förfrågningar som kommer från utlandet om det svenska systemet för läkemedelsförsörjning:

– Formerna för svensk läkemedelsförsörjning, dess organisatoriska uppbyggnad och det helhetsperspektiv som vi arbetar med rörer ett mycket stort intresse utomlands. Vi tror att det skall vara möjligt att bygga upp en viss konsultverksamhet och tjänsteexport kring detta och även för att medverka i mer biståndsbetonade sammanhang.

– Via SwedeHealth är vi för närvarande engagerade i ett projekt för att bygga upp en mer effektiv läkemedelsförsörjning i Lettland.

Bo Lennholm



Lars Olof Nilke, VD i Swecare, berättar att man nyligen tagit hem en order på 360 miljoner kronor avseende export till Thailand av svenska varor och tjänster inom sjukvårdens område.

– En viktig uppgift är att finna nya potentiella marknader för medlemsföretagen, att kartlägga marknaderna och underlätta nödvändiga kontakter för vidare bearbetning, berättar Lars Olof Nilke, chef för affärsområdet hälso- och sjukvård vid Exportrådet samt VD i stiftelsen Swecare.

Framtidsmarknader

Malaysia, Thailand, Kina och Indonesien är exempel på potentiellt lovan- de marknader som Swecare bearbetar.

I Malaysia har medlemsföretag inom Swecare byggt ett sjukhus på Langkawi och utvecklat en plan för omstrukturering av sjukvården i Kuala Lumpur.

– Swecare inriktar sig i övrigt med särskild prioritet på marknaderna i Fjärran Östern. Indonesien är en ny, mycket intressant framtida marknad. Landet planerar stora sjukvårdsinvesteringar i en nära framtid.

– Vi kommer även att följa med på regeringens officiella Kinareisa i höst och i samband med detta genomföra symposier i Shanghai och Peking. Vi fortsätter i övrigt att bearbeta internationella organisationer som FN och Världsbanken.

Libanons hälsovårdsminister gästade tidigare i höstas socialminister Margot Wallström.

– Återuppbyggnaden av Libanon

öppnar många möjligheter till samarbete inom hälso- och sjukvården. Libanon vill bl a ha hjälp med ledning och drift av sjukhus, läkemedelskontroll, sjuksköterskor och utrustning.

Stor Thailandsorder

Lars Olof Nilke berättar att Swecare sommaren 1996 kunde notera sin volymmässigt största framgång hittills:

– Vi kunde då, efter två och ett halvt års förberedelser, ta hem en order på 360 miljoner kronor. Ordern innebär att ett tiotal svenska företag kommer att leverera utrustning för modernisering av offentliga thailändska sjukhus på landsbygden.

– Det gäller leverans av ambulanser från Volvo, ventilatorer från Engström och sterilanläggningar från Getinge m m. Sammanhållande i detta projekt är Skanska International Building AB. Utbildningsinsatser som syftar till att motverka läkarflykt från thailändska landsbygdssjukhus planeras också.

– Denna order finansieras till 280 miljoner kronor som en sk mjuk kredit, i form av ett räntefritt lån, och till 80 miljoner kronor med kontantanslag från thailändska hälsovårdsministeriet.

Sociala projekt ökar

Lars Olof Nilke anser att svensk sjukvårdsexport har goda framtida expensionsmöjligheter, vad gäller både varuexport och konsult- och planeringstjänster.

– Allt fler projekt kommer inom den sociala sektorn och har bl a ökat inom Världsbanken och genom EUs biståndsprogram. Det är en utveckling som på sikt innebär chans till stora konsultuppdrag också för den offentliga sektorn i Sverige.

Lars Olof Nilke bedömer att svenskt rationaliseringskunnande kan bli en ny nisch värd att bearbeta:

– Praktiskt taget alla länder har problem med kostnadsutvecklingen inom sjukvården. Sverige kan erbjuda kunskaper och produkter som kan göra vård och behandling effektivare och mer rationell. Det borde finnas ett stort internationellt intresse för det kunnande som är samlat inom den offentliga sektorn i Sverige, t ex beträffande planering och drift av sjukhus. Det gäller också de system som vi har när det gäller att tillämpa medicinsk sakkunskap på ett komplett sätt i löpande klinisk verksamhet, exempelvis med uppläggning av vårdprogram och andra förfinade rutiner.

Bo Lennholm

Privatbolag för svensk export av sjukvårdstjänster

Swedish Health Care i Malmö AB är Sveriges enda privatägda bolag för export av sjukvårdstjänster. Bolagets kärna vilar i internationell marknadsföring av sjukvården i Skåne, men verksamheten expanderar och Malmö-företaget har nyligen etablerat sig som mellanhand för konsultuppdrag och projekt inom biståndsfinansierad tjänsteexport.

Swedish Health Care bildades i januari 1993 på basen av den verksamhet som förutvarande offentligt ägda Swedehealth South AB drevit.

I köpet ingick rätten till internationell marknadsföring av sjukvården i Skåne.

Kerry Persson, ägare och VD i Swedish Health Care, berättar att hans bolag har ett samarbetsavtal med Malmö kommun, och verksamheten består bl a i att rekrytera utländska patienter till specialistvård inom kirurgiska specialiteter i Malmö. En stor del av verksamheten omfattar vidare rekrytering till de specialistutbildningar för utom-

nordiska läkare som arrangeras i Malmö-Lund.

Kerry Persson berättar att det för närvarande går omkring 30 utomnordiska läkare och tandläkare på olika utbildningar som Swedish Health Care varit med om att rekrytera till.

– Dessa läkare och tandläkare kommer från bl a Saudiarabien, Förenade arabemiraten, Libyen, Kuwait, Bahrain och Sudan. Kurserna debiteras marknadsmässigt och betalas av respektive regering.

Utökade marknader

– Vi har kontinuerligt kunnat bredda och utöka våra marknader och förmedlar idag patienter och tjänster även till andra sjukhus och orter i Sverige, och har ett avtal om utbildning och patientvård med Akademiska sjukhuset i Uppsala.

Swedish Health Care arbetar även med konsultuppdrag inom den privata sektorn i Sydeuropa och Mellanöstern och inom det biståndsfinansierade området. Man har bl a ett kontrakt för EUs avdelning för ekonomisk integration med Central- och Östeuropa – det s k Phare-programmet. Uppdraget – som är värt cirka elva miljoner kronor – innebär

utveckling av ett system för underhåll av medicinsk utrustning i Albanien.

– Vi satsar också på ökad tjänsteexport kring svensk äldreomsorg och dess organisation, och sedan 1990 har vi arrangerat flera utbildnings- och informationspaket på det temat för japanska kunder.

Siktat österut

Var finns expansionsmöjligheterna för svensk sjukvårdsexport?

– Jag tror att Mellanöstern och Sydostasien är mycket intressanta för fortsatt bearbetning. När det gäller biståndsfinansierad sjukvårdsexport så kommer Östeuropa att stå i fokus.

– En tänkbar gren för expansion är försäljning av utrustning till alla de nya sjukhus som kontinuerligt etableras runt om i världen, resonerar Kerry Persson.

*

Swedehealth South AB var ett exportbolag som sjukvårdshuvudmännen i Skåne ägde. Verksamheten, inklusive rätten till internationell marknadsföring av sjukvården i Skåne, såldes ut och privatiserades 1993.

Bo Lennholm

SKTF: Lågt kostnadscläge kan gynna sjukvårdsexport

Svenska kommunaltjänstemannaförbundet, SKTF, skriver i en nytgiven rapport »Svensk sjukvård bra och billig – Ny exportnäring?» att kostnaderna för hälso- och sjukvården är låga i Sverige och att detta skapar en bas för exportfrämjande åtgärder.

Kostnaderna för hälso- och sjukvården, räknat i procent av BNP, uppgår i Sverige till ca 7,5 procent medan den kostar betydligt mer i många andra jämförbara länder, exempelvis ca 8,5 procent i Italien och 8,6 procent i Tyskland.

Enligt SKTFs rapport finns det också data som tyder på att styckkostnaden för definierade sjukvårdsingrepp är låg hos oss.

Rapporten påpekar att vår relativt sett billiga sjukvård blir ännu billigare

om hänsyn tas till att andelen äldre äldre är hög i Sverige.

»Den svenska modellen»

Inger Efraimsson, ordförande i SKTF, säger till Läkartidningen att det bör finnas goda möjligheter till ökad tjänsteexport inom vårdsektorn:

– Det gäller i fråga om både rent medicinsk verksamhet och export av det unika, utomlands ofta beundrade, organisatoriska koncept som Vårdsverige baseras på.

– Den svenska modellen för omvårdnads- och omsorgsverksamhet är exempel på verksamhet som, i utvalda delar, borde kunna säljas i utlandet i form av konsulttjänster.

– En mer aktiverad satsning på svensk tjänsteexport inom vården kan, om den lyckas, kanske till och med bidra till att förhindra uppsägningar och rädda sysselsättning.

Bo Lennholm

Inger Efraimsson, ordförande i SKTF, anser att det finns goda möjligheter till ökad tjänsteexport inom vårdsektorn.

ANNONS

Läkarna – en nyckelgrupp för svensk sjukvårdsexport

Läkarförbundet har anslutit sig som medlem i Swecare. Förbundet betraktar stiftelsen som en bra länk mellan sjukvården och de marknader som kan bli aktuella för olika former av svensk sjukvårdsexport.

– Swecare binder ihop de kvaliteter vi har på hemmaplan på ett bra sätt. Sveriges höga standard när det gäller sjukvård och sjukvårdsutrustning erbjuder en möjlighet i den riktningen, kommenterar Anders Milton, Läkarförbundets VD.

– Svensk sjukvård har en stor, allmän goodwill i utlandet. Det finns också objektiva fördelar som kan främja ökad export, t ex kombinationen av hög kvalitet och en internationellt rimlig prisnivå.

– Läkarkåren har breda internationella kontaktytor och utgör en nyckelgrupp om man vill expandera sjukvårdsexporten. Det är i medlemmarnas intresse som Läkarförbundet bevakar utvecklingen, och om möjligt även bidrar till att den når framgång. En ökad sjukvårdsexport kan leda till intressanta personliga utvecklingsmöjligheter och även arbetstillfällen, konsultuppdrag m m för förbundets medlemmar.

Anders Milton påpekar att Läkarförbundet givetvis inte är något kommersiellt exportfrämjande organ, men att det ändå kan göra en insats:

Väl utvecklat kontaktnät

– Läkarförbundet har ett gott och väl utvecklat kontaktnät ute i världen som kan komma till nytta i samband med förhandlingar om kontrakt och uppdrag. Vi deltog nyligen som »dörröppnare» i samband med samtal som ledde fram till att Swecare kunde ta hem en order på 360 miljoner kronor i Thailand.

– För framtiden tror jag att Läkarförbundets roll kan utvecklas mer. Den personkännedom om läkare som förbundet besitter gör att vi kan bidra med råd och synpunkter om läkare som har intresse och specialkunskap för en viss typ av utlandsuppdrag.

Bo Lennholm

– **Läkarförbundet** har ett gott och väl utvecklat kontaktnät ute i världen som kan komma till nytta i samband med förhandlingar om kontrakt och uppdrag. Vi deltog nyligen som »dörröppnare» i samband med samtal som ledde fram till att Swecare kunde ta hem en order på 360 miljoner kronor i Thailand, berättar Anders Milton, VD i Läkarförbundet.

Framgångsrikt konsultbolag för svensk tjänsteexport

Konsultbolaget InDevelop Uppsala AB har nått betydande framgång inom den biståndsfinansierade tjänsteexportens område.

Bolaget ägs gemensamt av Uppsala universitet och privata Hifab-gruppen i Stockholm som är verksam inom det byggtekniska området.

Verksamheten inriktas på en mångfald av konsultuppdrag med hälso- och sjukvårdsanknytning, bl a i regi av Sida, Världsbanken, Unicef, WHO och EU. Ett aktuellt åtagande handlar om att detaljplanera EUs stöd till ett landsomfattande program för reproduktiv hälsa och barnhälsovård i Indien.

Efter Kairokonferensen om befolkningsfrågor finns det ett stort interna-

tionellt intresse för att stödja Indiens ansträngningar att orientera sig mot en strategi där individen sätts i centrum och där kvinnans och mannens fria rätt till val av preventivmetoder betonas.

InDevelop kommer bl a att skicka ett team på fem svenska experter till Indien, berättar Birger Forsberg i InDevelops ledning.

InDevelop har i övrigt verksamhet i sex olika länder, varav följande exempel på långsiktiga projekt kan nämnas:

I Vietnam har företaget ända sedan 1986 ansvarat för det svenska hälsostödet.

I Kambodja bistår man, på Unicefs uppdrag, med expertis för uppbyggnad av en bättre primärvård.

I Dar Es Salaam, Tanzania, driver InDevelop på norska biståndsorganet Norads uppdrag en vårdcentral.

I Uganda bistår företaget med expertis i ett projekt som syftar till förbättrad distriktshälsovård på landsbygden. I Uganda koordinerar InDevelop även Sidas program för förbättrad mödrälsa och utveckling av ett system med nödvändiga, rekommenderade basläkemedel.

I Etiopien och Eritrea deltar man med epidemiologisk expertis för att planera och utvärdera olika satsningar inom hälso- och sjukvårdens område.

Bolaget har även börjat forma en resursbas inom akut- och flyktingmedicin, med uppdrag i bl a Afghanistan och Bosnien-Hercegovina.

InDevelop har ca 35 anställda, varav 25 är stationerade utomlands. Genom åren har många svenska läkare och sjuksköterskor arbetat med företaget utomlands.

Bo Lennholm