

Vejen til det gode udbud af hjælpemidler og medicinsk udstyr



Forord

Formålet med - *Vejen til det gode udbud af hjælpemidler og medicinsk udstyr* - er at øge fokus på problemstillinger ved udbud inden for social- og sundhedssektoren i Danmark.

De senere år har medlemmerne af Dansk Rehab Gruppe (DRG) og Medicoindustrien oplevet:

- Strammere vilkår fra ordregiver
- Mange udbud der går om
- Stigende krav om aktindsigt
- Flere klagesager
- Tungere proces - specielt for mindre virksomheder

Vi ønsker at sætte fokus på området for derigennem at kunne bidrage til:

- At skabe **en bedre dialog** og et bedre samarbejde mellem ordregiver og tilbudsgiver.
- At sikre **en fair konkurrence** med fokus på innovation.
- At sikre **rimelige krav**, der gavner **bred konkurrence**.

Dansk Rehab Gruppe

Medicoindustrien

Den gode udbudsforretning i forbindelse med indkøb af hjælpemidler og medicinsk udstyr

1. Indledning

Formålet med denne pjece er, at bidrage til at mulighederne i udbudsreglerne bliver udnyttet optimalt til gavn for både ordregiver og tilbudsgiver. Vores intention er at sikre en så bred konkurrence som muligt og at minimere klagesager inden for udbud af hjælpemidler og medicinsk udstyr.

Vi håber, at denne pjece kan medvirke til at inspirere den eksisterende dialog og øge samarbejdet mellem ordregivere og tilbudsgivere i fremtidens udbud.

2. Dialog

En god dialog mellem ordregiver og tilbudsgiver før, under og efter et udbud er en forudsætning for et godt indkøb og et godt samarbejde¹.

I det nye EU-udbudsdirektiv er der indført flere muligheder for dialog.

Dialog er et område, som vi i branchen sætter stor pris på, og som bør anvendes i langt højere grad end i dag.

2.1. Dialog før udbuddet

Det er især vigtigt med dialog inden udbuddet iværksættes. Her har tilbudsgiver mulighed for at informere om bl.a. teknologisk udvikling, muligheder, fordele og nytteværdi, som har betydning for ordregivers tilrettelæggelse af det kommende udbud. Konstruktive input fra leverandørsiden bør i højere grad overvejes og indarbejdes i det efterfølgende udbudsmateriale.

Ordregiver bør inden udarbejdelse af kravspecifikationen udarbejde en markedsundersøgelse, f.eks. via dialog med virksomhederne og undersøge mulighederne inden for de respektive produktområder for derved at sikre, at innovation er en del af kravspecifikationen. Det vil være en stor fordel, hvis tilbudsgivere fik mulighed for at præsentere nye produkter.

Dialog inden udbuddet giver ordregiver bedre mulighed for at vurdere, justere og beskrive det konkrete behov. Det er væsentligt, at dialogen foregår med flere aktører på markedet, for at undgå favorisering af enkelte virksomheder, og at den *ikke* udelukkende foregår i plenum.

Det nuværende Udbudsdirektiv² giver mulighed for en såkaldt "teknisk dialog"³ før et udbud igangsættes, så længe at konkurrencen ikke forvrides.

Det er samtidig afgørende for tilliden til og udbyttet af den tekniske dialog, at tilbudsgiverne respekterer og forstår, at udbudsreglerne blandt andet skal sikre fair og lige konkurrence, og ikke udnytter en teknisk dialog til at fremme sin egen position i konkurrencefeltet.

¹ Der henvises i øvrigt til vejledningen – Mulighederne for dialog ved udbud 2013, udgivet af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Det er en meget væsentlig faktor for tilbudsgivere, at de som en del af udbudsprocessen får mulighed for at præsentere nye muligheder via denne dialog. I det nye udbudsdirektiv er mulighederne for forudgående dialog præciseret yderligere.

På regionalt plan kan vi f.eks. pege på Region Syddanmark, som har indarbejdet brugen af forudgående høringer og dialogmøder.

I de senere år har vi oplevet, at de sundhedsfaglige personalegrupper har mistet indflydelse på indkøbsprocedurerne. Dette er måske en naturlig følge af, at indkøbene varetages af stadig større enheder. Faren er imidlertid, at det kliniske input reduceres, mens rene pris- og logistikforhold mv. vægtes højere. Dette udgør særligt en barriere, når leverandører kan tilbyde nyt innovativt udstyr, hvor en sundhedsfaglig indsigt er påkrævet. Derfor skal de relevante fagpersoner blandt brugerne involveres mere i dialogen.

2.2. Dialog under udbuddet

2.2.1. Evalueringsmetoder

Ordregiver har frit valg mellem 'laveste pris' og 'det økonomiske mest fordelagtige tilbud' som overordnet tildelingskriterium. Ordregiver har et meget vidt skøn ved valg af underkriterier og delkriterier. Disse kriterier tjener som virksomhedernes succeskriterier ved deltagelse i udbud. I den kommende udbudslov præciseres det, at ordregiver skal angive kriterierne for tildeling og beskrive evalueringsmetoden samt angive, hvad der tillægges betydning ved evalueringen. Vi foreslår, at de ordregivende myndigheder offentliggør den pointmodel, de påtænker at anvende, da det vil give en bedre forståelse for ordregivers succeskriterier.

Ligeledes er det vigtigt, at det fremgår tydeligt af udbudsmaterialet, hvis de udbudte hjælpemidler er underlagt servicelovens § 112 om frit valg af hjælpemidler og frit leverandørvalg, da dette reelt betyder, at man som virksomhed ikke kan regne med, at man opnår den salgsvolumen af hjælpemidler, som kommunens udbud ellers lægger op til.

2.2.2. Spørgerunden

Dialog lige efter offentliggørelse af udbuddet, kan være den vanskeligste at håndtere, og det er ofte når tilbudsgiver har læst udbudsmaterialet, at behovet for dialog er stort.

² Direktiv nr. 2004/18 /EF af 31. marts 2004 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige vareindkøbskontrakter, offentlige tjenesteydelseskontrakter og offentlige bygge- og anlægskontrakter.

³ Direktivet nr. 2004/18 /EF af 31. marts 2004, præambel nr. 8.

Dialogen håndteres som "spørgsmål/svar" i en skriftlig runde, hvor der inden for en tidsfrist er mulighed for at få besvaret spørgsmål. Hvis spørgsmålene kommer meget sent, kan det give et pres på ordregiverne, som modtager mange spørgsmål på én gang⁴ og skal bruge tid på at indhente svar på fagspecifikke spørgsmål i deres organisation.

I nogle tilfælde kommer svarene successivt, i andre tilfælde kommer de på én gang. Det er en stor ulempe for tilbudsgivere, hvis svar på alle spørgsmål kommer i henhold til 6 dages fristen. Spørgsmål bør besvares løbende, og de bør dateres, så det bliver helt tydeligt, hvilket svar som er det seneste og dermed gældende.

Tilbudsgiver bør stille spørgsmålene så tidligt som muligt, og ordregiver bør svare så hurtigt som muligt. Det bør være klare svar, som ikke skaber tvivl. Uklare svar kan give anledning til yderligere spørgsmål, hvilket i nogle tilfælde ikke kan nås inden udløbet af tilbudsfristen.

Hvis svarene kommer løbende, undgås at de samme spørgsmål stilles flere gange, hvilket giver et langt bedre overblik for begge parter.

Rettelser bør ikke give anledning til nye tilbudsskemaer og andre væsentlige ændringer, som betyder at tilbudsgiverne på meget kort tid skal lave nye kalkulationer, ændre tilbuddet mv.

Der bør altid gives en automatiseret besked om nye spørgsmål/svar, så tilbudsgiver ikke skal bruge store ressourcer på at følge med og går glip af afgørende informationer.

Spørgsmål/svar bør kategoriseres under delaftalerne, så man som tilbudsgiver kan koncentrere sig om de delaftaler, man byder ind på. Når der som svar henvises til et andet spørgsmål/svar, bør der samtidig refereres til delaftalen.

Udbudsforretninger drives ofte på grundlag af de minimumsfrister som Udbudsdirektivet fastlægger. Det kan have u hensigtsmæssige konsekvenser, da den korte tidsfrist giver dårligere tilbud med højere priser. Den problematik skærpes nu med det nye direktiv, som giver endnu kortere frister, end der gælder i dag.

De meget pressede udbudsforretninger gør det også vanskeligt for

⁴ Det er ikke usædvanligt med spørgerunder, hvor der indkommer over 100 spørgsmål. Selvom en del kan være overlappende, skal de alligevel læses og besvares, og tilbudsgiverne skal forholde sig til dem.

ordregiverne at forlænge tilbudsfristerne, når en spørgerunde viser et behov for væsentlige ændringer.

Der er derfor behov for mere tid i udbuddene med tilstrækkelig "buffer" til at håndtere spørgerunderne.

I nogle tilfælde bør tidsfristen for tilbudsgivning forlænges.

En stor del af ressourceforbruget ved spørgerunder vil også kunne reduceres, hvis udbudsmaterialernes krav og kommercielle og praktiske vilkår i højere grad var i overensstemmelse med markedet (se mere om dette i afsnittene om krav og kommercielle vilkår).

Denne overensstemmelse kan blandt andet sikres ved tilstrækkelig dialog inden udbuddet.

2.3. Dialog efter udbuddet

Når en udbudsforretning er afsluttet, har de tabende tilbudsgivere typisk et behov for en dialog med ordregiverne om, hvorfor de ikke blev valgt som leverandør.

Behovet bunder ofte i et ønske om at blive bedre til næste tilbud, men også for at kunne videregive informationerne til ledelsen i den pågældende virksomhed.

Mange tilbudsgivere oplever, at det kan være svært at få denne dialog, hvilket kan føre til anmodninger om aktindsigt og også til klagesager, som igen betyder mange ekstraomkostninger og stort ressourceforbrug for begge parter.

Det vil derfor være hensigtsmæssigt, hvis ordregiverne i højere grad vil stille bedre dokumentation til rådighed, når et udbud afsluttes, således at behovet for aktindsigt reduceres.

Hvis denne dialog skal være konstruktiv for begge parter, kræver det også, at de tabende tilbudsgivere indgår i dialogen med et reelt ønske om at få tilbagemeldinger, og ikke bruger trusler om aktindsigt og klagesager.

Hvis dialogen mellem ordregiver og tabende tilbudsgiver skal kunne fungere, har tilbudsgiver også et ansvar for, at dialogen forbliver konstruktiv.

3. Tidsperspektiver

Som nævnt i forbindelse med punktet om dialog under udbuddet, er mange udbudsforretninger baseret på direktivets minimumsfrister.

Det giver et stort tidspres i selve udbudsforretningen med risiko for dårligere tilbud og højere priser, men ofte er tidsplanerne for implementeringen af nye aftaler også ganske pressede.

Det betyder, at der ofte kun er én måned for en nyvalgt leverandør til at få det praktiske, logistiske og materialemæssige på plads inden opstart. Det kan betyde en dårlig opstart for en leverandør med klager og utilfredse brugere, som kan være ødelæggende for samarbejdet og tilliden. Dette er også problematisk for ordregiverne, som jo står som den ansvarlige beslutningstager i valg af leverandører.

Derfor bør udbuddene indeholde tilstrækkelig tid til kontraktstart, så der er ordentlig tid til at få de nye aftaler implementeret. Dette tager tid og stiller krav - særligt til ordregiver - om at kommunikere hurtigt og klart til de behandlere og brugere og slutbrugere, som skal vænne sig til de evt. nye produkter og vilkår. Ordregiver bør sætte god tid af til aftaleimplementeringen.

Når ordregiver har tildelt et udbud til en tilbudsgiver, er det med et fast udløbstidspunkt. Aftalen kan ikke forlænges uden et fornyet udbud, medmindre aftalen indeholder en egentlig option om forlængelse. Rameaftaler må i henhold til Udbudsdirektivets art. 32, stk. 2 højst gælde for fire år undtagen i særlige tilfælde, som skal være begrundet i rammeaftalens formål.

Når en udbudskontrakt udløber, er den eksisterende leverandør ikke længere forpligtet til at tilbyde produkterne til samme pris og service som i udbuddet. Endvidere har leverandøren ikke længere leveringspligt, og andre leverandører kan byde ind og sælge deres produkter til kommunerne på lige vilkår med den tidligere tilbudsvinder. Vi oplever dog i stigende grad, at kommunerne efter endt kontraktperiode forsætter med at købe produkter af tidligere leverandører, da der ikke er startet en ny udbudsrunde op, eller at udbudsrunderne ikke er afsluttet, inden den tidligere kontrakt udløber. Dermed er der ikke konkurren-

ce på markedet mellem udbud, hvilket giver tidligere leverandører en fordel. Vi foreslår, at ordregiver ca. 1 år inden en kontrakt udløber iværksætter tiltag til et nyt udbud på området.

4. Centraliserede indkøb/udbud

Efter strukturreformen er der blevet færre men større indkøbsenheder, som i høj grad har organiseret sig som indkøbsfællesskaber. Nogle gange udbydes visse produkter sågar som landsdækkende udbud.

Det giver på den ene side udbud, som kommercielt set er mere attraktive for tilbudsgiverne, men på den anden side betyder det også, at der er mere at tabe for tilbudsgiverne.

Det kan være medvirkende til, at tilbudsgiverne er mere aggressive og har et større incitament til at klage.

Samtidig er mange danske tilbudsgivere også kendetegnede ved at være små eller mindre virksomheder, som kan have vanskeligt ved at håndtere meget store kontrakter og rammeaftaler.

Udbudsforretningerne levner sjældent tid til, at det kan lade sig gøre for de små og mellemstore virksomheder at danne reelle og hensigtsmæssige konsortier, og de må derfor ofte undlade at afgive tilbud.

Det betyder, at markedet på sigt kan komme til at bestå af få, store virksomheder med risiko for mindre konkurrence, højere priser og mindre innovation.

Det vil derfor være hensigtsmæssigt, at der i højere grad gives mulighed for at byde på delaftaler, så de små og mindre tilbudsgivere kan komme i betragtning⁵.

Det vil også være ønskeligt med en større overvågning af, om koncentrationen af købermagt på et lille dansk marked på sigt er hensigtsmæssigt.

⁵ I det nye udbudsdirektiv er der en øget fokus på de små og mellemstore virksomheder, der på europæisk plan ses som vigtige spillere i forbindelse med at skabe vækst og arbejdspladser i EU.

5. Krav til produkter og ydelser

Der stilles mange forskellige krav til produkter og services i forbindelse med udbud.

Langt fra alle disse krav er tilstrækkeligt gennemsigtige eller hensigtsmæssige. Nogle krav bærer præg af at være afskrift af krav, som var aktuelle 3-4 år tilbage i tiden, mens andre afspejler en manglende viden om andre muligheder, end de produkter den nuværende leverandør kan levere.

Det fører til mange spørgsmål og ønsker om at ændre kravspecifikationen i forbindelse med spørgerunder, hvilket som tidligere beskrevet skaber en række problemer.

Tilbudsgivere oplever at uhensigtsmæssige krav fastholdes, selvom adskillige tilbudsgivere har gjort opmærksom på, at kravet ikke er tidssvarende eller hensigtsmæssigt. Det kan føre til forbehold, ikke-konditionsmæssige tilbud samt fordyrelser, fordi produkterne skal tilpasses, hvilket samlet set er problematisk og omkostningstungt for alle parter.

Inden for visse produktområder har vi de senere år set eksempler på udbud, hvor man alene ønsker tilbud på et ganske smalt sortiment af produkter, f.eks. inden for diabetesområdet, hvor ordregivere har gået fra at udbyde op til 20 forskellige blodsuktermålere til at udbyde 2.

Andre gange udbydes et bredere sortiment, men snævert i den forstand, at der mangler størrelser inden for visse produkter, hvor det viser sig, at der er et stort forbrug. Dette store forbrug bliver således ikke konkurrenceudsat i udbuddet.

Hvis kommunerne laver sådanne smalle udbud, vil de dels afskære sig fra tilbud fra flere aktører på markedet og således ikke få den ønskede konkurrence i udbuddet. Endvidere vil en introduktion af leverandørernes nye produkter blive svær, da det kræver et bredere sortiment i udbuddene herunder ændring af kravspecifikationer.

En sidegevinst ved at udbyde brede sortimenter er, at kommunerne kan undgå at borgere benytter det frie produktvalg efter servicelovens § 112. Samtidig kan kommunernes budgetter bedre holdes, hvis hele sortimentet, størrelserne mv. som borgerne efterspørger er med i udbuddet, da kommunerne skal betale efter regning, for produkter, hvor der ikke er indgået en leverandøraftale⁶.

En alternativ mulighed er, at ordregiverne arbejder sig længere hen imod funktionsudbud⁷ og væk fra de meget detaljerede kravspecifikationer, samtidig med at der anlægges en øget teknisk dialog.

Der findes forskellige former for udbudsskabeloner (f.eks. Socialstyrelsens), og det er af stor betydning, at ordregiver ikke tager ordlyden i disse skabeloner for pålydende inden for de respektive delaftaler, men at disse bruges som vejledninger. Hvis kravspecifikationen bliver for specifik, risikerer ordregiver at udelukke et antal tilbudsgivere, hvilket næppe kan være hensigten.

Det er vigtigt, at formulere kravspecifikationer, hvor ikke kun specifikationer, men også funktionen af produktet/teknologien efterspørges.

Der bør desuden udvikles en mere ensartet udbudsskabelon. Her tænkes på form og ikke indhold.

Det bør samtidig overvejes, om delaftaler med forventet indkøb på 0 stk. bør fjernes fra tilbudslisten.

Når der er meget store udbud, med mange delaftaler, bør det overvejes at opdele disse i 2 eller flere udbud.

Det bør overvejes, om tilbudsgivere skal have mulighed for at præsentere produkterne, som en del af evalueringsprocessen.

⁶ Servicelovens §112, stk. 3.

⁷ Se "Værktøj til funktionsudbud på hjælpemiddelområdet" og "Analyse af funktionsudbud", begge udgivet af Rådet for Offentlig og Privat Samarbejde (før Udbudsrådet).

6. Kommercielle forhold

Der er en tendens til, at udbudsmaterialerne på hjælpemiddelområdet indeholder stigende krav til de kommercielle forhold.

Det ses blandt andet ved, at der i udbudsmaterialet stilles meget specifikke krav til størrelsen af rabat på reservedele, tilbehør og lignende, samt at ydelser såsom konsulenthjælp og tilpasning forventes at være gratis. I nogle tilfælde kræves rabatten ud over løbetiden på kontrakten.

Det betyder, at et krav om rabat på reservedele imødekommes ved at selve hjælpemidlet bliver dyrere. Kravene om gratis konsulenthjælp og tilpasninger fører således til højere pris på selve hjælpemidlet, da omkostningerne til de gratis ydelser skal dækkes.

Behovet hos ordregiverne for at få optimeret priserne kan langt bedre imødekommes ved at lade servicekrav være en del af konkurrencen.

Endvidere bør muligheden for at opnå ekstra rabat ved tildeling af flere delaftaler undgås. Det favoriserer de store virksomheder, da de mindre virksomheder måske ikke kan byde ind på alle delaftaler, og dermed ikke kan tilbyde rabatten.

En anden problematik på det kommercielle område er udbudsmaterialets angivelser af den forventede mængde. Det er vanskeligt at forudsige, da behovet for hjælpemidler til borgere kan variere meget fra år til år. På den anden side er det rart, at der er et estimat på volumen pr. år at beregne tilbudsprisen efter.

Det bør altid være muligt for virksomhederne at tage ekspeditionsgebyr for håndtering af mindre eller hastende forsendelser.

Ordregiver bør udarbejde mere differentierede krav til leveringstider. Det bør vurderes, om der er tale om levering af enkeltstående produkter, eller om det er en samlet løsning som består af flere elementer, f.eks. levering af enkelte produkter inkl. uddannelse af ordregivers personale i den specifikke løsning og implementering.

7. Kontraktvilkår

I de seneste år har en ny praksis udviklet sig vedrørende kontraktvilkår i udbuddene på hjælpemiddelområdet.

Det ses blandt andet ved, at der kræves reklamlationsret/garanti ud over købelovens bestemmelser samt udvidede forpligtelser i forhold til produktansvar. Der kræves meget korte leveringstider og service on-site med meget kort respons.

Det bør accepteres, at garantien bortfalder på et specifikt produkt, hvis reparationer og service i garantiperioden udføres af andre end personale udannet af leverandøren.

Alle vilkår/reparationer og service som er ud over det, der er beskrevet i servicekontrakten, bør være efter regning, ellers har tilbudsgiver ikke anden mulighed for at dække yderligere omkostninger end ved at lægge dem på produktprisen, selv om det ikke er muligt at forudse, om produktet skal repareres.

Når både service og reparationer mv. lægges på produktets pris, bliver billedet af hvor mange penge, det offentlige (både regioner og kommuner) bruger på hjælpemidler/medicinsk udstyr ikke retvisende.

Nyere tiltag inden for kontraktvilkår er, at ordregiver nu kræver funktionsgaranti i stedet for produktgaranti. Endvidere er bodsbestemmelser indskrevet i flere kontrakter ved leveringsforsinkelser, samtidig med at brugen af ikke-maksimerede erstatningskrav udgør en forpligtelse, som de fleste virksomheder ikke kan påtage sig. Sådanne krav er med til effektivt at begrænse konkurrencen.

Kravet til referencelister er en udfordring for virksomhederne, når disse skal leveres med meget specifikke detaljer. I kontrakter med ordregivere er det ofte et krav, at disse oplysninger er af fortrolig karakter. Derfor bør listerne kun omfatte kontaktdata.

8. Vægtninger

I Udbudsdirektivet er der et krav om vægtning af underkriterierne i forbindelse med tildelingskriteriet ”økonomisk mest fordelagtige tilbud”, hvilket er medvirkende til at skabe gennemsigtighed og ligebehandling.

I mange udbud er prisen eller tilsvarende økonomisk kriterium tillagt en vægtning på 45% eller mere. En anbefaling er at prisen maksimalt vægter 30-35%.

Det stiller store krav til gennemsigtigheden af de øvrige kriterier, således at det er tydeligt, hvordan de kommer i spil og dermed sikrer, at det reelt ikke er en ren priskonkurrence (= tildelingskriteriet ”laveste pris”).

Tilbudsgiverne skal have tillid til, at det angivne tildelingskriterium er reelt. Således vil tilbudsgiver kunne afgive deres bedste tilbud i forhold til kvalitet og pris. Det vil derfor være hensigtsmæssigt, hvis ordregiverne i højere grad overvejede, om vægtningen af prisen afspejler det ønskede resultat.

Fremadrettet bør ordregiver have øget fokus på TCO (Total Cost of Ownership). På denne måde vil man i udbud få et retvisende billede af, hvad produktet koster, da der foruden anskaffelsespris også ses på omkostningerne i brugsperioden. TCO giver dermed en helhedsbetragtning, frem for et ensidigt fokus på stykpris på anskaffelsestidspunktet.

”Uden øje for totaløkonomien risikerer myndigheder at snyde sig selv med et produkt, som umiddelbart synes godt og billigt, men som gennem brugsperioden viser sig at være en dyr løsning.”⁸

⁸ Kontorchef i Center for Offentlig Konkurrence, Forbruger- og Konkurrencestyrelsen, Kenneth Skov Jensen.

DANSK



REHAB GRUPPE

DANISH REHABILITATION GROUP

Dansk Rehab Gruppe (DRG) er den danske brancheorganisation for producenter og distributører af velfærdsteknologi herunder hjælpemidler mm.

- DRG blev etableret i 1981 og har i dag ca. 80 medlemsvirksomheder.
- DRG arbejder for at sikre dansk hjælpemiddelindustri gode rammevilkår som muliggør størst mulig andel i det foreliggende forretningspotentiale på rehabiliteringsområdet både på kort og på længere sigt.
- DRG arbejder for at varetage interesserne for den bredest mulige kreds af virksomheder inden for dansk hjælpemiddelindustri og serviceydelser til ældre og handicappede mennesker. En interessevaretagelse, der tager højde for medlemmernes forskellighed f.eks. i størrelse eller i distributører og/eller producenter
- Interessevaretagelsen sker under hensyntagen til et optimalt samspil med brugerorganisationer, faglige udviklingsforaer, offentlige myndigheder og andre relevante samarbejdsflader ikke kun herhjemme men også i udlandet.

MEDICO INDUSTRIEN

Medicoindustrien er brancheorganisationen for virksomheder, der i Danmark udvikler, producerer, sælger eller på anden vis har interesse i medicinsk udstyr.

- Medicoindustrien arbejder for at sikre medlemsvirksomhederne de bedst mulige betingelser for at udvikle, producere og sælge medicinsk udstyr.
- I Danmark er Medicoindustrien høringsinstans for myndighederne i spørgsmål og sager, som angår branchen for medicinsk udstyr. Medicoindustrien deltager aktivt i råd og udvalg, som har indflydelse på erhvervsvilkårene for branchen.
- På internationalt plan yder Medicoindustrien en aktiv indsats i den fælles europæiske brancheorganisation EUCOMED og samarbejder med de europæiske og amerikanske søsterorganisationer.