



START

PROČ NAKUPOVAT PODLE HODNOTY?

Cena je důležitá. Same ale neříká,
co za ni skutečně získáme.

Při nákupu zdravotnického prostředku nekupujeme pouze výrobek. Jeho vlastnosti mohou ovlivnit kvalitu a bezpečnost péče, spokojenost pacienta, čas zdravotnického personálu, spotřebu dalšího materiálu, náklady na provoz pracoviště i celkové náklady péče. Proto se vedle otázky: „**Kolik to stojí?**“ ptejme také: „**Jakou hodnotu za vynaložené prostředky získáme?**“

CENA

Kolik zaplatíme?

Pořizovací cena zůstává důležitou součástí rozhodování.

Nemusí ale představovat celý náklad spojený s používáním zdravotnického prostředku.

KVALITA

Co skutečně získáme?

Kvalita může ovlivnit například:

- bezpečnost,
- klinický výsledek,
- počet komplikací,
- spolehlivost řešení,
- komfort pacienta,
- jednoduchost použití.

HODNOTA

Jaký přínos řešení přinese?

Hodnota může vznikat pro:

PACIENTA

lepší výsledek, bezpečnost, komfort

ZDRAVOTNÍKA

úspora času, jednodušší práce, nižší chybovost

POSKYTOVATELE

efektivnější provoz, vyšší kapacita, nižší celkové náklady

PLÁTCE A SYSTÉM

efektivnější průběh péče a lepší využití zdrojů

VÝSLEDEK

Přinesla zakázka to, co jsme očekávali?

Hodnotově orientovaný nákup nekončí výběrem vítězné nabídky.

Už při přípravě zakázky bychom měli vědět:

Co chceme změnit?

Jak změnu změříme?

Jakého výsledku chceme dosáhnout?

A po zavedení řešení se k těmto otázkám vrátit.

JEDNODUCHÁ LOGIKA

POTŘEBA → HODNOTA → MĚRITELNÝ PARAMETR → VÝSLEDEK

Nejprve si ujasníme, **co potřebujeme vyřešit.**

Potom určíme, **jakou hodnotu očekáváme.**

Hodnotu převedeme do **měřitelných parametrů.**

A nakonec ověříme, **zda ji zakázka skutečně přinesla.**

PAMATUJTE

Nejlevnější nabídka nemusí znamenat nejnižší celkové náklady.

Kvalitu, kterou chceme hodnotit, musíme umět popsat a změřit.

To, co považujeme za důležité při výběru, bychom měli sledovat i po zavedení řešení.

Nejdřív potřeba. Potom řešení. Nakonec výsledek.

