



INSTITUT KVALITY NÁKUPU VE ZDRAVOTNICTVÍ

VALUE BASED PROCUREMENT



KROK 2

POŽADAVEK x POTŘEBA Nejdřív problém. Potom řešení.

Interní zákazník často přichází s požadavkem na konkrétní výrobek, technologii nebo vlastnost. To je důležitý vstup. Pro přípravu zakázky ale potřebujeme zjistit, **jaký problém se tímto ožadavkem snažíme vyřešit a jakého výsledku chceme dosáhnout.**

KDYŽ SLYŠÍTE:

„Potřebujeme výrobek X.“

Ptejte se:

PROČ?

Co dnes nefunguje optimálně?

PRO KOHO?

Koho současný problém ovlivňuje?

JAKÝ JE DOPAD?

Na pacienta, personál, provoz nebo náklady?

CO CHCEME ZMĚNIT?

Jak má vypadat lepší stav?

JAK POZNÁME ÚSPĚCH?

Co budeme schopni později sledovat nebo měřit?

ŘÍKLAD

POŽADAVEK

„Potřebujeme nové krytí rány.“

POTŘEBA

„Potřebujeme snížit počet převazů a čas personálu při zachování bezpečné a kvalitní péče o pacienta.“

Druhá formulace nechává prostor pro více cest, jak požadovaného výsledku dosáhnout.

CO JE OPRAVDU NUTNÉ?

U každého požadavku se ptejte:

Je tato vlastnost nezbytná pro bezpečnost nebo požadovaný výsledek?

nebo

Popisuje pouze řešení, které dnes známe a používáme?

DOBŘE DEFINOVANÁ POTŘEBA ODPOVÍDÁ NA ČTYŘI OTÁZKY

Co chceme vyřešit?

Pro koho?

Co chceme změnit?

Jak poznáme úspěch?

PAMATUJTE

Čím více předem popíšeme konkrétní výrobek, tím méně prostoru může zbýt pro alternativní řešení.

Nejprve definujte potřebu. Řešení začneme hledat až v dalších krocích.

