

Projekt EcoQUIP – nowe perspektywy wspólnych zamówień w ochronie zdrowia

Marcin Kautsch

Kielce, 2012.09.20

Kontynuacja projektu LCB Healthcare, ale...

- **Szerszy zakres zainteresowań:**

Nie tylko budynki, ale też łańcuch dostaw, transport...

- **Bardziej ambitne cele:**

Celem EcoQUIP jest otrzymanie produktu spełniającego trzy kryteria:

- efektywności,
- jakości,
- zrównoważonego rozwoju.

- **Bardziej wymierne kryterium sukcesu:**

Nie tylko przygotowanie przetargu, ale też **zakup** innowacyjnego produktu.

Sposób realizacji celów

Innowacyjne zamówienie publiczne

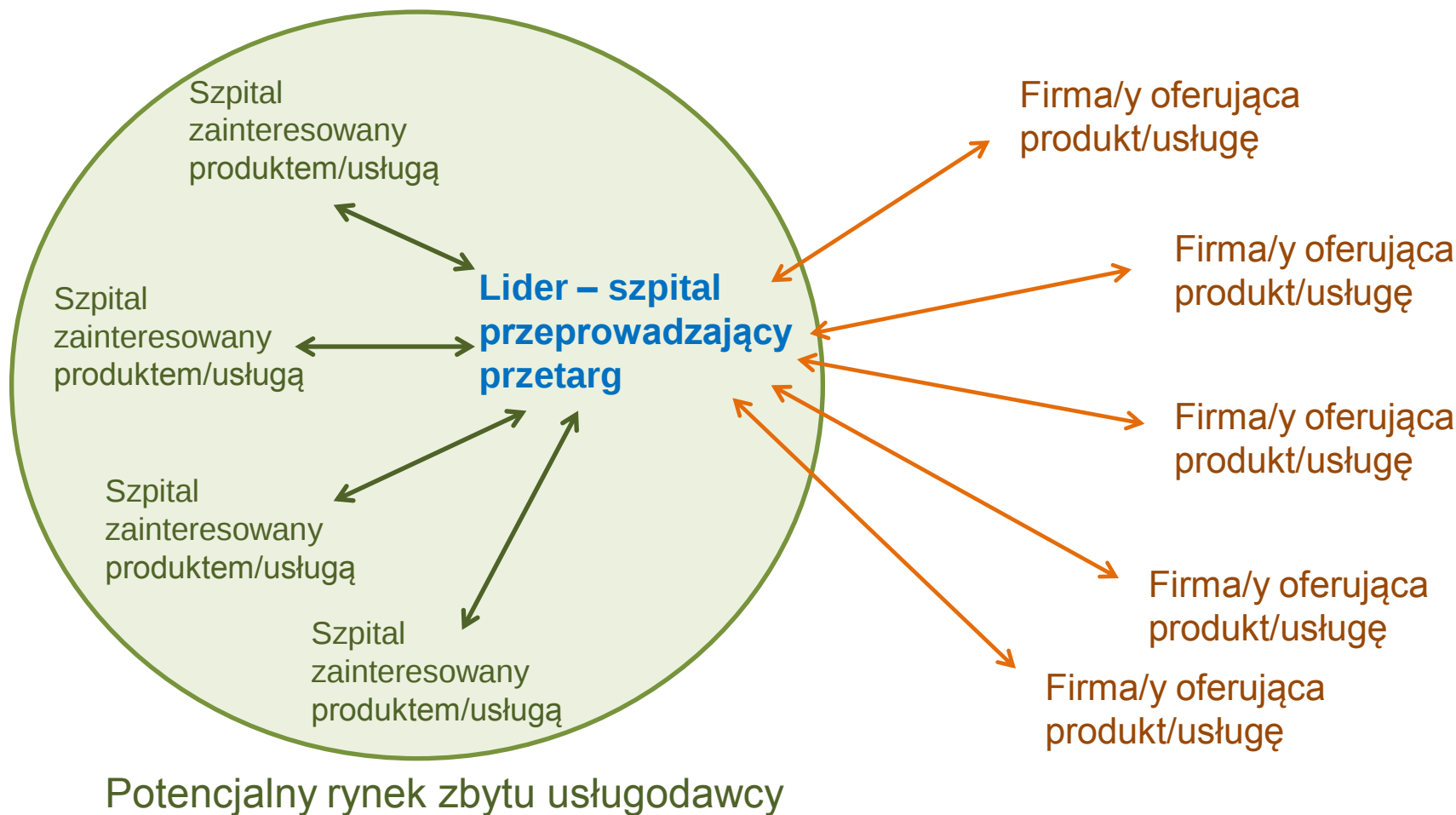
Założenia dotyczące przeprowadzenia zamówienia:

- uwzględnienie całkowitego kosztu życia produktu,
- zamówienie prowadzone przez lidera, po uzgodnieniu z pozostałymi partnerami – postawienie na jakość i wartość otrzymanego produktu, a nie najniższy wspólny mianownik,
- zmniejszenie ryzyka ponoszonego przez dostawcę.

Projekt EcoQUIP w Europie

Innowacyjne zamówienia

- Zamówienia wspólne prowadzone przez lidera (leader driven procurement)



Projekt EcoQUIP w Europie

Innowacyjne zamówienia

- Zmniejszanie ryzyka: podstawową barierą innowacyjności nie są koszty inwestycji tylko **ryzyko inwestycji**



Projekt EcoQUIP w Europie

Uczestnicy



Główny partner:

Departament Biznesu, Innowacji i Umiejętności (UK)

Kraje Członkowskie: Holandia, Polska, Węgry, Włochy, Zjednoczone Królestwo



Cele

- **Modernizacja systemu czyszczenia i dezynfekcji łóżek (70 000 rocznie)**
- Redukcja emisji CO₂ i zużywanej energii (20% do 2020)

Efekty

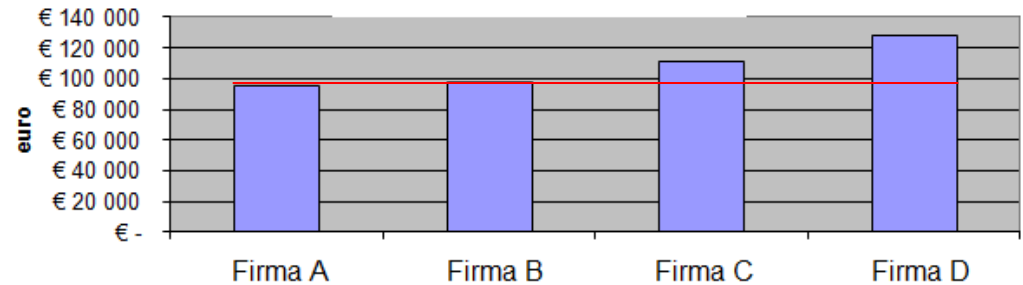
- Mobilizacja personelu i wsparcie dyrektorów oddziałów do projektu
- Stworzenie modelu finansowego dotyczącego kosztów procesu czyszczenia (wg koncepcji całkowitych kosztów życia produktu)
- Określenie bazowej emisji CO₂
- **Stworzenie zamówienia opisującego potrzebę, a nie produkt**
- Zdobyć wiedzę dotyczącą innowacyjnych rozwiązań rynkowych



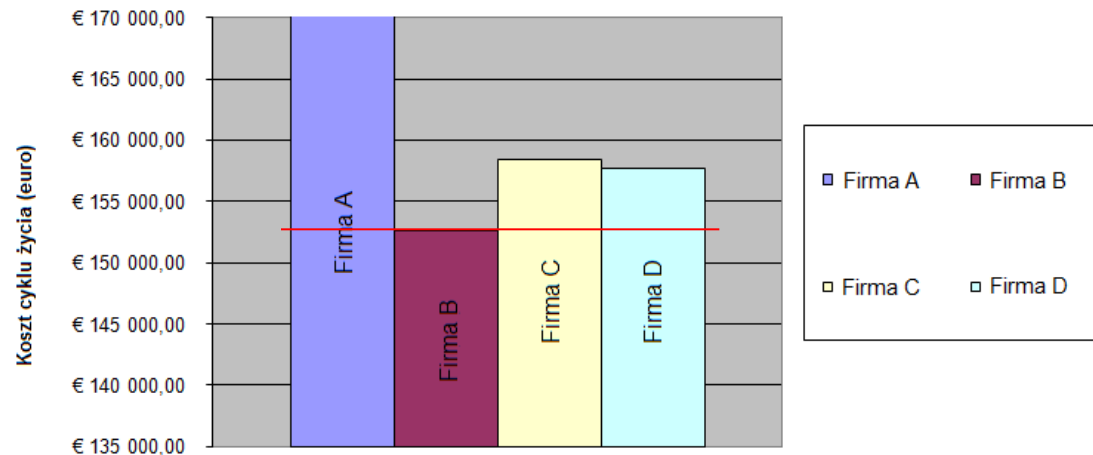
Całkowity koszt życia produktu vs. koszt początkowy (inwestycji)

- Rozsądne użycie stopy dyskontowej
- Zaangażowanie wszystkich udziałowców
- Wykonanie precyzyjnych wyliczeń i porównań
- Uwzględnienie różnych źródeł pokrycia kosztów / zysków (koszt ciągniony)

Koszt inwestycji w roku 1



Koszty cyklu życia (NPV)





Efekty

- Uzyskanie innowacyjnego produktu.
- Siedemnastokrotna (17) redukcja emisji CO₂ co oznacza w praktyce siedemnastokrotne obniżenie kosztów energii

(zmniejszenie ilości energii jest efektem zaspokojenia potrzeby (czyste łóżka), a nie kupna „lepszego” rozwiązania – lepsza myjnia łóżek)



Zdjęcia: <http://www.asimo.pl/modele/kuka.php>



Zdjęcie: <http://www.medyczne-meble.pl/lozka-szpitalne-rehabilitacyjne-a-6-3s-t>

Szpital w Rotherham, kontynuacja projektu pilotażowego

Cele

- Stworzenie efektywnego systemu oświetlenia
- Redukcja emisji CO₂ i oszczędność pieniędzy, przy zagwarantowaniu usługi o wysokiej jakości
- Przyjęcie innowacyjnego podejścia do przetargów

Efekty

- Wczesne określenie i przekazanie wymogów potencjalnym dostawcom, sprawiło, że oferta była dostosowana do potrzeb szpitala.
- Uzyskano rozwiązanie modułowe, ze zintegrowanym biodynamicznym oświetleniem i przechowalniami dla pacjentów i personelu.



Ultra Efektywne Oświetlenie dla Oddziałów Przyszłości



Oświetlenie nocą



Oświetlenie rano



Oświetlenie w południe



Oświetlenie wieczorem



Uwagi

- Zaczęło się od stwierdzenia, że szpital jest słabo oświetlony.
- Dyskusje pozwoliły na precyzyjne określenie potrzeb, nie rozwiązań:

Chcemy, by nasi pacjenci odczuli wyraźny wzrost jakości opieki

Uwagi

- **Koszty kupowanych innowacyjnych rozwiązań są takie same, jak standardowych rozwiązań, ale korzyści są zdecydowanie większe:**

- Koszt remontu sal jest taki sam, jak przy użyciu tradycyjnych rozwiązań.
- Koszt remontu elewacji (oraz instalacji markiz) jest nieznacznie wyższy.
- Zdecydowanie poprawia się komfort pobytu pacjentów.
- Zakłada się:
 - Spadek długości pobytu,
 - Spadek wskaźnika odleżyn,
 - Spadek kosztów pobytu.

Główny partner (lider)



Cel

- Przeprowadzenie innowacyjnego przetargu – przedmiot przetargu pozostaje do ustalenia

Planowany harmonogram prac do początku 2013 roku:

- X 2012 – spotkanie z przedstawicielem Szpitala w Rawiczu (partnerem projektu LCB Healthcare) nt. innowacyjnego zamówienia na odzież roboczą
 - XI 2012 – wizyta studialna w Centrum Medycznym Erazma w Rotterdamie
 - XII 2012 – przeprowadzenie szkolenia z metodologii innowacyjnych przetargów
 - I 2013 – określenie przedmiotu innowacyjnego zamówienia
 - III 2013 – rozpoczęcie procedury innowacyjnego zamówienia
- (Po drodze: zakup odzieży w trybie innowacyjnym [Rawicz])

Szpitaly partnerskie:

- ZOZ Sucha Beskidzka (lider)
- ZZOZ w Wadowicach
- Wojewódzki Szpital Rehabilitacyjny dla Dzieci w Ameryce
- Szpital Wojewódzki w Opolu
- Szpital Kliniczny Przemienienia Pańskiego UM im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu
- Szpital Wojewódzki w Opolu

Zapraszamy do współpracy

Kontakt:

Mateusz Lichoń – asystent projektu

Mateusz.lichon@zozsuchabeskidzka.pl

668 312 900