

Jak uniknąć pułapki analizowania ceny jednostkowej w zaopatrzeniu placówki medycznej



**Znaczenie analizy TCO
w efektywnym zaopatrywaniu
placówek medycznych**

wydanie nr 3

www.ocendostawce.pl

Wstęp

W świecie zaopatrzenia medycznego każda złotówka ma znaczenie. Nic więc dziwnego, że wiele placówek skupia się przede wszystkim na jednym parametrze: **cenie jednostkowej**. Wydaje się to logiczne – niższa cena to przecież oszczędność. Ale czy na pewno?

Z doświadczenia wiemy jedno: **skupienie się wyłącznie na cenie jednostkowej może prowadzić do kosztownych błędów**. Ukryte koszty, problemy z dostępnością, opóźnienia w dostawach, brak możliwości zamówień przez platformę online, przeciążenie personelu – to wszystko elementy, które **nie pojawiają się w ofercie cenowej**, ale realnie wpływają na finanse i sprawność działania placówki.

Właśnie dlatego powstał ten e-book. Zebraliśmy w nim **praktyczne narzędzia i podejście oparte na analizie TCO – całkowitego kosztu posiadania**, które pomagają spojrzeć na zaopatrzenie w sposób bardziej kompleksowy i strategiczny.

Dodatkowo w e-booku znajdziesz:

- ✓ Opis metody **OTIF (On Time In Full)**, która pozwala mierzyć jakość i terminowość realizacji zamówień – to jedno z najważniejszych kryteriów przy ocenie dostawcy,
- ✓ Wprowadzenie do koncepcji **EOQ (Economic Order Quantity)**, która pomaga optymalizować wielkość zamówień i zmniejszać koszty logistyczne,
- ✓ Listę **konkretnych pytań do dostawców**, które możesz wykorzystać już przy najbliższej rozmowie
- ✓ **Przykłady i scenariusze**, które ułatwią wdrożenie nowego podejścia w Twojej placówce
- ✓ Poznasz narzędzia, które pomagają liczyć nie tylko koszty — **ale i efektywność**

Nasz cel był prosty: **stworzyć maksymalnie praktyczny e-book**, który nie będzie tylko teoretycznym opracowaniem, ale realnym wsparciem w podejmowaniu mądrzejszych bardziej świadomych decyzji zakupowych.

Jeśli chcesz mieć realną kontrolę nad kosztami, lepiej zarządzać czasem pracy personelu i współpracować z dostawcami, którzy naprawdę wspierają Twoją placówkę – **to lektura obowiązkowa**.

**„Nie chodzi o to, ile płacisz za produkt.
Chodzi o to, ile naprawdę Cię kosztuje.”**

Pułapka analizowania tylko ceny jednostkowej przy wyborze dostawcy

Na czym polega problem?

Wiele placówek medycznych przy wyborze dostawcy kieruje się niemal wyłącznie ceną jednostkową produktów – np. ile kosztuje jedno opakowanie rękawiczek czy masek. To podejście wydaje się logiczne: „skoro produkt A kosztuje 2,10 zł, a produkt B 1,95 zł – wybieram tańszy”. Problem w tym, że **cena jednostkowa to tylko część całkowitego kosztu** zaopatrzenia.

Ukryte koszty, których nie widać w tabeli cen:

1. Brak stałych cen = niestabilność budżetu

- Niska cena dziś nie znaczy niskiej ceny jutro.
- **Brak gwarancji = ryzyko podwyżek.**

Przykład: cena rękawiczek wzrosła z 1,90 zł do 2,60 zł w 6 miesięcy = 37% wzrost.

2. Brak dostępności = przestoje i chaos

- Oszczędność 5% na produkcie traci sens, gdy **personel traci czas na szukanie brakujących środków** lub trzeba zlecać ekspresowe dostawy.

3. Brak wsparcia i błędy w dostawach = straty czasu i pieniędzy

- Niska cena = **niska jakość obsługi**? Błędy w realizacji, brak infolinii, długi czas reakcji.

Jak sobie z tym radzić?

- Zamień cenę jednostkową na koszt całkowity (**TCO – Total Cost of Ownership**): uwzględnij cenę + koszt dostawy + dostępność + czas realizacji + wsparcie posprzedażowe

- Negocjuj **gwarancje stałych cen na najważniejsze produkty** (np. rękawiczki, środki do dezynfekcji).
- Stosuj analizę 80/20 – **skup się na 20% produktów, które generują 80% zakupów**. Tam warto mieć stabilne ceny i dostępność.

widoczne koszty (cena)
to tylko wierzchołek

Cena jednostkowa

Koszty całkowite

- Błędy logistyczne
- Reklamacje
- Czas obsługi
- Brak gwarancji cen
- Niska dostępność

Cena jednostkowa to dopiero początek.

Przy wyborze dostawcy zaopatrzenia medycznego wiele **placówek skupia się wyłącznie** na tym, ile kosztuje jedna sztuka produktu. To zrozumiałe – ale też mylące.

Prawdziwy koszt współpracy to znacznie więcej niż tylko cena z faktury.

Liczą się też: koszty dostawy, dostępność produktów, jakość obsługi, czas reakcji i ryzyko ukrytych opłat.

Poniższe zestawienie pokazuje, że **tańszy pozornie dostawca** może w rzeczywistości generować **większe wydatki i więcej problemów** niż partner oferujący **kompleksowe podejście**.

Porównanie dwóch dostawców – cena jednostkowa to nie wszystko

Kryterium	Dostawca A (tańszy na fakturze)	Dostawca B (realnie korzystniejszy)
Cena jednostkowa (np. rękawice chirurgiczne)	0,90 zł	1,00 zł
Koszt dostawy	25 zł / przesyłka	0 zł (dostawa w cenie)
Gwarancja stałych cen	✗ Brak –możliwe podwyżki co miesiąc	✓ Tak –stałe ceny przez min. 3 miesiące
Dostępność produktów	✗ Często braki magazynowe	✓ Stała dostępność z magazynu
Jakość obsługi / kontakt	✗ Ograniczony kontakt, brak infolinii	✓ Dedykowany opiekun, szybkie odpowiedzi
Reklamacje / błędy w dostawie	✗ 2–3 błędy miesięcznie	✓ 0–1 błędów miesięcznie
Czas realizacji	3–5 dni, często opóźnienia	24–48h standardowo
Możliwość automatyzacji zamówień	✗ Brak panelu online	✓ Panel z historią, przypomnieniami, statystykami
Łączny koszt miesięczny (1000 szt.)	ok. 1 100zł (z dodatkowymi kosztami)	ok. 1 000 zł (bez ukrytych kosztów)

Jak korzystać z tabelki porównanie dwóch dostawców w praktyce?

1. **Wypisz dwóch (lub więcej) dostawców**, z którymi współpracujesz lub rozważasz współpracę.
2. **Uzupełnij tabelę o konkretne dane** – nie tylko ceny, ale też doświadczenia z obsługą, dostępnością, błędami czy reklamacjami.
3. **Policz całkowity koszt** współpracy, nie ograniczając się do ceny produktu – uwzględnij koszty dostawy, reklamacji, czas pracy personelu itp.
4. **Zaznacz na zielono te obszary**, w których dany dostawca oferuje realną wartość.
5. Na końcu oceń, **który dostawca daje Ci większą stabilność, bezpieczeństwo i oszczędność czasu** – niekoniecznie ten z najniższą ceną jednostkową.

Ponieważ porównanie i ocena dostawców może zabierać dużo czasu to dobrym rozwiązaniem może być używanie internetowych formularzy oceny dostawców zaopatrzenia jak np. www.ocendostawce.pl, dzięki tej stronie online można **dokonać oceny dostawców w ciągu 5 minut i uzyskać rekomendacje do dalszego działania.**

www.ocendostawce.pl

Wniosek:

Choć na pierwszy rzut oka cena jednostkowa u tańszego dostawcy może wydawać się atrakcyjniejsza, to w praktyce może **generować znacznie wyższe koszty ukryte**. Braki magazynowe prowadzą do **utrąty przychodów z niewykonanych wizyt**, opóźnienia zaburzają ciągłość pracy zespołu medycznego, a **reklamacje zajmują czas** administracji. Każdy z tych elementów ma realny wpływ na **rentowność placówki**.

Z kolei **współpraca z rzetelnym dostawcą**, który oferuje nie tylko produkt, ale i **przewidywalność, dostępność towarów oraz sprawną obsługę**, pozwala **zredukować ryzyko operacyjne i zwiększyć efektywność działania**. W efekcie niższa cena nie zawsze oznacza niższy koszt – a często wręcz przeciwnie.

Porównanie dwóch dostawców

cena jednostkowa to nie wszystko



Jak czytać poniższe porównanie?

W tabeli zestawiliśmy dwa modele współpracy zaopatrzenia medycznego:

- **Opcja A** – model współpracy **z wieloma dostawcami**, bez standaryzacji, często oparty wyłącznie na najniższej cenie jednostkowej,
- **Opcja B** – **współpraca z jednym zintegrowanym dostawcą**, który oferuje stałe ceny, dostępność produktów, platformę online i podejście oparte na analizie TCO.

To porównanie pokazuje, że niższa cena jednostkowa nie zawsze oznacza realne oszczędności — kluczowe są **efektywność, czas, jakość i stabilność dostaw**.

Element	Opcja A: wielu dostawców	Opcja B: jeden dostawca + faktura zbiorcza
Liczba dostawców	5	1
Liczba zamówień miesięcznie	20	2
Średni czas na 1 zamówienie	45 minut	5 minut
Łączny czas pracy / miesiąc	15 godzin	10 minut
Koszt roboczogodziny (PLN)	45 zł	45 zł
Koszt obsługi / miesiąc PLN)	675 zł	7,65 zł
Koszt obsługi / rok (PLN)	8 100 zł	92 zł
Liczba faktur do rozliczenia	20+	1
Ryzyko błędów / braku dostępności	Wysokie	Niskie
Możliwość negocjacji gwarancji stałych cen	Niska	Wysoka

Rekomendacja:

jak ocenić całkowity koszt współpracy z dostawcą?

Przy wyborze dostawcy weź pod uwagę nie tylko cenę produktu, ale także:

Obszar	Pytanie kontrolne
Dostępność	Czy kluczowe produkty są dostępne „od ręki”? Jak często zdarzają się braki?
Obsługa	Jak szybko reagują na reklamacje i zapytania? Czy można zamawiać online?
Jakość produktów	Czy produkty spełniają normy i są zgodne z opisem?
Elastyczność	Czy można negocjować warunki? Czy oferują alternatywy, gdy czegoś brakuje?
Gwarancja stałych cen	Czy dostawca oferuje gwarancję stałych cen na najczęściej zamawiane produkty?

Obszarów w których możesz ocenić dostawców zaopatrzenia dla placówki medycznej jest znaczne więcej. Ważne jest też aby ustalić jak ważne jest dla nas dane kryterium, a następnie oszacować jak dany dostawca spełnia ten wynik.

Mając te dane można dokonać analizy wyników i na podstawie uzyskanych danych podzielić dostawców na np. 3 grupy

- **dostawcy kwalifikowani**
- **dostawcy rezerwowi**
- **dostawcy spadkowi**

www.ocendostawce.pl

Jak często oceniać dostawcę zaopatrzenia medycznego?

Minimum raz na 6 miesięcy, a w przypadku dużej placówki medycznej lub częstych problemów- co kwartał.

W związku z tym, że procesy oceny dostawców i podliczania wyników mogą zabierać bardzo dużo czasu, to warto korzystać z dostawców, którzy sami udostępniają narzędzia do oceny online, jak na przykład www.ocendostawce.pl gdzie można **dokonać oceny dostawców w ciągu 5 minut.**

Regularna ocena dostawców

to lepsze zaopatrzenie bez zaskoczeń



Wniosek: Cena jednostkowa to nie wszystko – liczy się koszt całkowity współpracy.

W świecie zaopatrzenia medycznego koncentrowanie się wyłącznie na cenie jednostkowej produktu to częsty błąd, który może prowadzić do złych decyzji zakupowych. Cena widoczna na fakturze to tylko jedna z wielu składowych kosztu, jaki ponosi placówka. Nie uwzględnia ona m.in. kosztów dostawy, obsługi zamówienia, reklamacji, błędów logistycznych, opóźnień ani dostępności towarów.

Dostawca **oferujący niższą cenę jednostkową może w praktyce:**

- częściej popełniać **błędy w dostawach**,
- działać **wolniej** i mniej elastycznie,
- nie gwarantować **ciągłości zaopatrzenia** w kluczowe produkty,
- nie oferować **panelu online** ani systemu przypomnień,
- nie **zabezpieczać ceny** przed nagłymi podwyżkami.

Z kolei partner strategiczny – z profesjonalnym systemem, sprawną logistyką i stałymi warunkami może mieć **nieco wyższą cenę jednostkową**, ale w ogólnym rozrachunku oferować **niższy koszt całkowity (TCO – Total Cost of Ownership)**, mniejsze ryzyko i większe bezpieczeństwo operacyjne.



„Bo liczy się nie tylko cena, ale wszystko, co naprawdę kosztuje”



Wniosek:

Niższa cena jednostkowa nie oznacza niższego kosztu całkowitego.

Podczas gdy dostawca z niższą ceną jednostkową może wydawać się tańszy, inne czynniki – takie jak wielkość zamówienia czy dodatkowe korzyści – mogą często czynić ofertę konkurenta rozwiązaniem korzystniejszym finansowo.

Dlaczego cena jednostkowa to nie wszystko?

1. Cena to tylko wierzchołek kosztów

„Koszt produktu to tylko początek – a nie koniec – rachunku.”

Nawet jeśli produkt kosztuje mniej, dochodzą: opłaty za dostawę, czas pracy personelu na składanie/reklamacje, ryzyko opóźnień, nieprzewidywalność cen.

Przykład: tanie rękawiczki zamówione u niesprawdzonego dostawcy mogą kosztować 0,10 zł mniej, ale spóźniona dostawa wstrzymuje przyjęcia pacjentów. Ile to kosztuje?

2. Tani dostawca = więcej pracy dla personelu

Więcej telefonów, maili, śledzenia dostaw, reklamacji, notatek i... stresu. Każda godzina pracy administracji czy pielęgniarki „ratowania dostawy” to koszt nawet 50–70 zł brutto. Wyższa cena produktu u sprawdzonego dostawcy to często oszczędność czasu i nerwów.

3. Niższa cena może oznaczać niższą jakość

Produkty niskiej jakości mogą skutkować większym zużyciem (więcej opatrunków, więcej par rękawiczek dziennie), a nawet zagrożeniem dla pacjenta. A reklamacja? Czas + ryzyko opóźnień + nieprzyjemności.

4. Braki magazynowe są droższe niż wyższa cena

Jeśli produktu zabraknie w środku dnia, to nie tylko problem – to utracony przychód, np. odwołana wizyta, niezrealizowany zabieg.

5. Brak stabilności cen to ukryte ryzyko

Dostawca bez gwarancji cen może podnosić stawki co miesiąc. Przez rok może to być wzrost nawet o 15–20%, niezauważony przy każdym pojedynczym zamówieniu.

6. Dostawca to partner, nie tylko sprzedawca

Dobry partner oferuje coś więcej niż produkt: wsparcie, terminowość, jakość, elastyczność, pomoc w trudnych sytuacjach.

**„W relacjach biznesowych wartość współpracy wykracza poza cenę –
liczy się też zaufanie i
niezawodność”**



Jak sobie radzić z pułapką analizy wyłącznie ceny jednostkowej?

1. Zmień sposób myślenia: od ceny do wartości

Zacznij od edukacji wewnętrznej: poinformuj osoby zamawiające, że nie chodzi o to, by „kupić najtaniej”, ale **by kupić mądrze – z uwzględnieniem wszystkich kosztów** i ryzyk, które wiążą się z wyborem konkretnego dostawcy.

Zamiast pytać „ile kosztuje sztuka?”, zapytaj: „ile mnie kosztuje ta współpraca miesięcznie, całościowo?”

2. Wprowadź wewnętrzne kryteria oceny dostawców (nie tylko cenowe)

Przy wyborze lub ocenie dostawcy stwórz własną matrycę, która zawiera np.:

Kryterium	Waga (%)	Ocena (1–5)	Wynik
Cena jednostkowa	20%		
Stabilność cen (gwarancja)	15%		
Czas dostawy	15%		
Obsługa reklamacji	10%		
Jakość produktów	10%		
Obsługa klienta / kontakt	10%		
System do składania zamówień	10%		
Historia współpracy / opinie	10%		

Aktualizuj ocenę co 3 lub 6 miesięcy. Traktuj to jak **strategiczny audyt**, a nie pojedynczą transakcję.

www.ocendostawce.pl

3. Zbieraj i analizuj dane operacyjne

Zacznij mierzyć to, czego do tej pory nikt nie mierzył:

- Ile czasu tygodniowo poświęcacie na składanie i śledzenie zamówień?
- Ile razy w miesiącu występują reklamacje?
- Jakiek są koszty „dostawy ekspresowej” lub przestojów?

Te dane przelicz na złotówki i dodaj do „ukrytego kosztu zakupu”.

4. Zmieniaj model współpracy z dostawcami

- **Negocjuj gwarancje cen** (np. stała cena na 3–6 miesięcy).
- **Wybierz dostawcę z platformą online**, która oszczędza czas i eliminuje pomyłki.
- **Ustal zakres asortymentu podstawowego**, który musi być dostępny zawsze „od ręki”.
- **Stwórz masterlistę produktów** i współpracuj nad nią cyklicznie z dostawcą.

 **NEGOCJUJ GWARANCJĘ
STAŁYCH CEN ZE SWOIM
DOSTAWCĄ ZAOPATRZENIA**



Wzór rozmowy z dostawcą – Negocjacja gwarancji cen

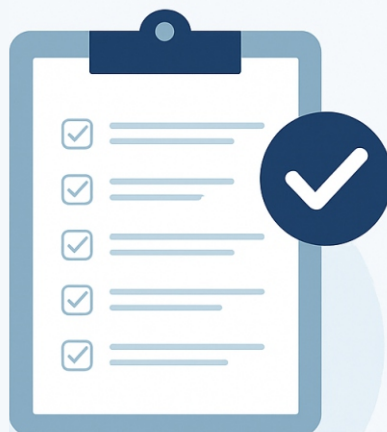
Etap rozmowy	Uczestnik	Treść wypowiedzi
Otwarcie	Przedstawiciel placówki	Dzień dobry, chciałbym wrócić do tematu warunków cenowych, szczególnie stawek za produkty, które zamawiamy regularnie.
Reakcja	Dostawca	Oczywiście. Czy coś się zmieniło po stronie zapotrzebowania?
Zgłoszenie problemu	Przedstawiciel placówki	Nie, zapotrzebowanie jest stabilne. Problemem są zmienne ceny – mieliśmy kilka podwyżek bez zapowiedzi, co utrudnia planowanie budżetu.
Uzasadnienie	Przedstawiciel placówki	Nawet 5–10% różnicy w cenie wpływa znacząco na nasz miesięczny koszt zaopatrzenia. Potrzebujemy większej przewidywalności.
Propozycja placówki	Przedstawiciel placówki	Chcielibyśmy ustalić gwarancję cen na kluczowe produkty (rękawiczki, maseczki, środki do dezynfekcji) na minimum 6 miesięcy. W zamian możemy zadeklarować lojalność zakupową i stałe wolumeny.
Odpowiedź dostawcy	Dostawca	6 miesięcy to sporo – standardowo gwarantujemy 3 miesiące.
Kontrpropozycja	Przedstawiciel placówki	Zgoda na 3 miesiące z możliwością przedłużenia, jeśli warunki rynkowe się nie zmieniają. Proszę o dokument lub aneks do umowy.
Finalizacja	Dostawca	Przygotujemy aneks na 3 miesiące z klauzulą alertu (np. powyżej 15% wzrostu kosztów surowców).
Zakończenie	Przedstawiciel placówki	Świetnie. Dziękuję – to pomoże nam zaplanować budżet i uprości współpracę.

5. Uwzględnij ryzyka i koszty pośrednie w analizie

Cena jednostkowa **nie uwzględnia**:

- utraconych przychodów przez braki towaru,
- kosztu czasu pracy personelu zaangażowanego w rozwiązywanie problemów,
- wzrostu cen w dłuższej perspektywie,
- opóźnień, które wpływają na planowanie pracy personelu.

Oceń dostawcę nie po cenie, a TCO



- ☒ Czy masz gwarancję stałej ceny na produkty medyczne?
- ☒ Czy dostawy są realizowane terminowo (wg umowy)?
- ☒ Czy masz dostęp do platformy online do zamówień?
- ☒ Czy masz stały dostęp do kluczowego asortymentu?
- ☒ Czy możesz uzyskać wsparcie administracyjne?
- ☒ Czy reklamacje są rozpatrywane w kilku etapach?
- ☒ Czy współpraca pozwala zaoszczędzić czas personelu?
- ☒ Czy znasz całkowity koszt współpracy (TCO)?

**Jeśli masz co najmniej 7 odpowiedzi TAK –
współpraca jest opłacalna.**

Jeśli nie, przeanalizuj TCO.

6. Komunikuj w zespole: dlaczego to ważne

Zaangażuj osoby z rejestracji, administracji, gabinetów i pionu medycznego. Pokaż im, że wybór dostawcy wpływa nie tylko na budżet, ale też na **komfort pracy, stres i bezpieczeństwo pacjentów**.

Możesz przygotować krótkie zestawienie „Co zyskujemy, wybierając mądrze?” i omawiać to np. raz na kwartał na spotkaniu.

Spotkanie edukacyjne: TCO a komfort pracy personelu

Część spotkania	Czas trwania	Opis / Cel
1. Wprowadzenie	5 minut	Powitanie, cel spotkania – zrozumienie, jak wybór dostawcy wpływa na pracę personelu.
2. Przykład zżycia	10 minut	Przykład tanich rękawiczek i jego skutki: opóźnienia, chaos, stres. Pokazanie wykresu „łódowiec kosztów”.
3. Interaktywne pytania	10–15 minut	Pytania do zespołu: ile czasu i stresu generują braki towarów? Jak wpływa to na codzienną pracę?
4. TCO jako nowe podejście	10 minut	Wyjaśnienie, czym jest TCO. Co warto brać pod uwagę: dostępność, jakość, obsługa, platforma online.
5. Korzyści dla personelu	5 minut	Mniej stresu, więcej spokoju, przewidywalność i więcej czasu dla pacjenta.
6. Wspólne ustalenia	5–10 minut	Zbieranie pomysłów: co usprawnić? Jakie zgłoszenia? Jak uprościć procesy?

E-mail zapraszający na spotkanie edukacyjne



Zaproszenie na krótkie spotkanie - zmiana dostawcy zaopatrzenia

Dzień dobry,
zapraszam Cię na krótkie spotkanie, podczas którego porozmawiamy o tym, jak wybór dostawcy wpływa na komfort naszej pracy, stres oraz bezpieczeństwo pacjentów.

Pokażemy, czym jest TCO (Total Cost of Ownership) i dlaczego warto patrzeć szerzej niż tylko na cenę jednostkową produktów.

- ☐ Termin: [data i godzina]
- ☐ Miejsce: [np. pokój socjalny / sala konferencyjna]
- ☐ Czas trwania: ok. 45 minut

Będzie praktycznie, krótko i konkretnie.
Do zobaczenia!

[Twoje imię i nazwisko]
[Stanowisko]

Pojęcie OTIF w zaopatrzeniu placówki medycznej



OTIF – definicja:

$$\text{OTIF (\%)} = (\text{Liczba dostaw na czas i w pełnej ilości} / \text{Łączna liczba dostaw}) \times 100$$

Co oznacza OTIF w praktyce?

- **On-Time:** Dostawa dotarła zgodnie z ustalony terminem.
- **In-Full:** Wszystkie zamówione produkty zostały dostarczone (brak braków, zamienników, błędów).

Dlaczego OTIF jest ważny w zaopatrzeniu placówki medycznej?

- **Wysoki OTIF** = mniejsze ryzyko braków i opóźnień w pracy personelu.
- **Niski OTIF** = więcej czasu na reklamacje, większy stres i ryzyko dla pacjentów.
- OTIF poniżej 95% w branży medycznej może wskazywać na istotny problem w logistyce dostawcy.

Kiedy warto analizować OTIF?

1. Comiesięczna lub kwartalna ocena dostawców

- Aby na bieżąco monitorować jakość współpracy
- W celu wychwycenia spadków efektywności, zanim pojawią się większe problemy.
- Przydatne do podejmowania decyzji: przedłużamy umowę czy szukamy nowego partnera?

2. Gdy występują problemy operacyjne

- Częste opóźnienia, błędy w dostawach, reklamacje?
- OTIF pozwala przejść od emocji do **konkretów** – masz liczby, nie tylko odczucia.
- Możesz pokazać dane dostawcy i rozpocząć rzeczową rozmowę.

3. Przy analizie całkowitych kosztów (TCO)

- OTIF ma bezpośredni wpływ na ukryte koszty:
 - czas pracy personelu,
 - zakupy awaryjne,
 - utracone wizyty.
- To wskaźnik łączący **logistykę z finansami**.

4. Przed negocjacją umów lub wyborze nowego dostawcy

- OTIF z poprzednich okresów może być argumentem w negocjacjach (np. gwarancja jakości).
- Pozwala **porównać dostawców nie tylko cenowo**, ale też pod względem niezawodności.

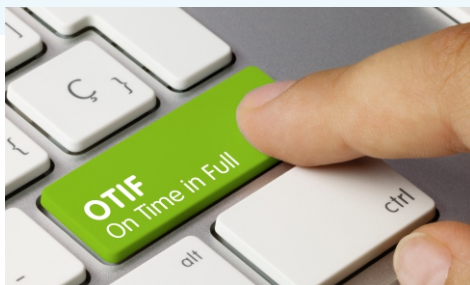
5. Przy wdrażaniu polityki zakupowej lub standaryzacji

- Chcesz uporządkować zaopatrzenie? OTIF staje się jednym z kluczowych KPI
- Pomaga budować system oceny dostawców – obiektywny i powtarzalny.

Podsumowanie:

OTIF warto analizować:

- regularnie (co miesiąc lub kwartał),
- w sytuacjach problemowych,
- przy podejmowaniu decyzji strategicznych o dostawcach,
- jako narzędzie do budowania bardziej efektywnej placówki.



Jak wykorzystać wskaźnik OTIF w analizie kosztów zaopatrzenia placówki medycznej?

1. OTIF jako miernik jakości współpracy z dostawcą

Wysoki OTIF (np. 98–100%) oznacza, że dostawca:

- nie powoduje przestołów ani chaosu,
- nie generuje potrzeby zamówień awaryjnych,
- nie angażuje personelu w poprawianie błędów.

To przekłada się na:

- niższe koszty operacyjne
- mniej godzin pracy administracji
- większą przewidywalność działania placówki

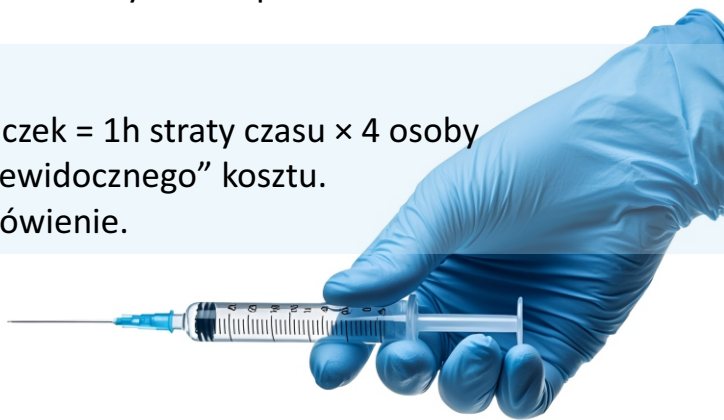
2. Koszt niskiego OTIF – ukryte wydatki

Dostawca z niskim OTIF (np. 85–90%) może wydawać się „tańszy” jednostkowo, ale generuje:

- Koszty reklamacji i obsługi błędów (czas i pieniądze)
- Konieczność zakupów awaryjnych z droższych źródeł
- Ryzyko utraty przychodów (np. z odwołanych wizyt)
- Obniżenie morale i efektywności personelu

Przykład:

Brak dostawy rękawiczek = 1h straty czasu × 4 osoby
× 60 zł/h = 240 zł „niewidocznego” kosztu.
A to tylko jedno zamówienie.



3. OTIF jako narzędzie do porównywania dostawców

- Porównując dwóch dostawców, oprócz ceny jednostkowej oceń ich OTIF:

Dostawca	OTIF (%)	Cena jednostkowa	Koszt reklamacji / awarii	Efektywność współpracy
Dostawca A	99%	1,00 zł	Niski	Wysoka
Dostawca B	90%	0,92 zł	Wysoki (częste błędy)	Niska

4. Jak wdrożyć OTIF w praktyce?

- Śledź OTIF w Excelu lub systemie ERP co miesiąc.
- Wprowadź go jako KPI dla każdego dostawcy (np. minimum 97%).
- Uwzględnij OTIF przy ocenie i renegotiacjach umowy.
- Reaguj, gdy wskaźnik spada: kontaktuj się z dostawcą, weryfikuj proces.

Podsumowanie:

- OTIF to nie tylko wskaźnik logistyczny – to **narzędzie strategiczne**, które pomaga **mierzyć koszt chaosu**. Wysoki OTIF = mniej stresu,
- mniej strat, większa efektywność działania placówki.

Jak wykorzystać OTIF w zaopatrzeniu placówki medycznej?

- Efektywne zarządzanie OTIF pomaga unikać braków i opóźnień w dostawach.
- Regularny pomiar OTIF pozwala analizować koszty i jakość współpracy z dostawcami.
- Efektywne zarządzanie OTIF pomaga unikać braków i opóźnień w dostawach.
- Regularny pomiar OTIF pozwala analizować koszty i jakość współpracy z dostawcami.

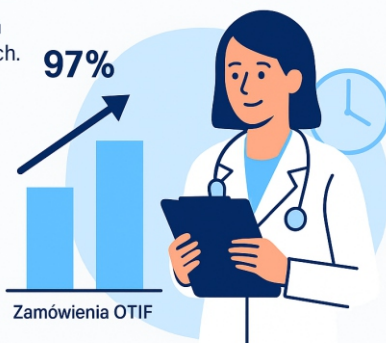


Tabela monitorowania OTIF –zaopatrzenie placówki medycznej

Miesiąc	Dostawca	Zamówień ogółem	Zamówienia OTIF (na czas i w całości)	OTIF (%)	Uwagi / Błędy	Działania korygujące / Wnioski
Styczeń	Firma A	20	19	95%	1 dostawa opóźniona	Obserwować przez kolejne miesiące
Styczeń	Firma B	15	13	86,7%	1 pomyłka w produkcie, 1	Zgłoszona reklamacja
Luty	Firma A	22	22	100%	–	Bardzo dobra jakość współpracy
Luty	Firma B	14	11	78,6%	2 opóźnienia, 1 brak dokumentu dostawy	Umówić spotkanie,
Marzec	Firma A	25	24	96%	1 błędna pozycja	Dostawca zareagował szybko,

Jak korzystać z tabeli?

- Wpisuj dane **co miesiąc** dla każdego dostawcy.
- Obliczaj OTIF = (dostawy poprawne / wszystkie dostawy) × 100.
- Ustal minimalny akceptowalny poziom, **np. 97%**.
- Notuj **przyczyny błędów** – to pozwala wykryć wzorce (np. brak dostępności, błędy w pakowaniu)
- Analizuj tendencje i powtarzające się problemy.



„Spokój zespołu i bezpieczeństwo pacjenta zaczynają się od dobrze zrealizowanej dostawy – monitoruj OTIF.”

Formularz OTIF – ocena realizacji danego zamówienia

Numer zamówienia	[Wpisz numer lub datę]
Data zamówienia	[DD/MM/RRRR]
Planowana data dostawy	[DD/MM/RRRR]
Data faktycznej dostawy	[DD/MM/RRRR]
Zamówione pozycje	[np. 10]
Dostarczone pozycje	[np. 9]
Dostarczone w całości?	[Tak/Nie]
Dostarczone na czas?	[Tak/Nie]
OTIF spełnione?	[Tak, jeśli oba warunki spełnione]
Uwagi do realizacji	[np. brak jednej pozycji, 1 dzień opóźnienia]
Osoba oceniająca / data	[Imię i nazwisko / data oceny]

formularz do pobrania na stronie
www.ocendostawce.pl

Instrukcja stosowania formularza OTIF:

Wypełnij dane zamówienia:

- Podaj datę złożenia zamówienia, numer i nazwę dostawcy.

Sprawdź daty:

- Porównaj datę zaplanowanej dostawy z datą faktyczną.
- Jeśli różnica przekracza ustaloną tolerancję (np. 1 dzień), uznaj jako spóźnienie.

Ocena kompletności:

- Czy wszystkie zamówione pozycje zostały dostarczone?
- Czy ilości się zgadzają?
- Czy produkty są zgodne ze specyfikacją?

Ustal status OTIF:

- OTIF = TAK, jeśli dostawa była na czas i kompletna.
- W każdym innym przypadku zaznacz NIE.

Zapisz uwagi:

- Opisz, co było niezgodne – brak, zamiennik, pomyłka, opóźnienie, itp.

Wypełnione formularze OTIF warto archiwizować i podsumowywać miesięcznie, by śledzić jakość współpracy z dostawcą i podejmować trafne decyzje zakupowe.

Zastosowanie EOQ w placówce medycznej

EOQ, czyli Economic Order Quantity (Ekonomiczna Wielkość Zamówienia), to technika optymalizacji zapasów i zamówień, której celem jest minimalizacja łącznych kosztów związanych z zamawianiem i przechowywaniem towarów. W kontekście placówki medycznej, EOQ pomaga w ustaleniu najbardziej opłacalnej wielkości zamówienia dla leków, materiałów medycznych czy sprzętu, aby zmniejszyć koszty magazynowania i częstotliwość zamówień.

Ważne elementy EOQ:

- **Koszt zamówienia (S):** koszt obsługi jednego zamówienia (np. proces zamawiania, odbiór, administracja).
- **Koszt utrzymania zapasu (H):** koszt przechowywania jednostkowego produktu przez określony czas (np. koszty magazynowania, strat, zamrożonego kapitału).
- **Średni roczny popyt (D):** przewidywana ilość jednostek potrzebnych w ciągu roku.
- **Jednostkowa cena (C):** cena zakupu jednej jednostki, jeśli jest to istotne dla kalkulacji.

Przykładowe wyliczenie EOQ

Wyjściowe założenia dla obliczenia EOQ w placówce medycznej:

1. Roczny popyt (D): ilość jednostek danego materiału lub leku, które będą potrzebne w ciągu roku.

- Przykład: 6000 sztuk

2. Koszt zamówienia (S): koszt związany z realizacją jednego zamówienia, obejmujący czynniki administracyjne, logistyczne, czas pracownika.

- Przykład: 20 zł

3. Koszt trzymania jednostki na magazynie (H): roczny koszt przechowywania jednej jednostki asortymentu.

Krok	Działanie	Wynik
1	Mnożenie 2 x roczny popyt x koszt zamówienia	$2 \times 6000 \times 20 = \mathbf{240\ 000}$
2	Dzielimy wynik przez koszt magazynowania jednostki (H)	$240\ 000 \div 1,50 = \mathbf{160\ 000}$
3	Obliczamy pierwiastek kwadratowy z wyniku	$\sqrt{160\ 000} \approx \mathbf{400}$

Wynik:

EOQ = 400 sztuk

Instrukcja korzystania z tabeli wyliczenia EOQ

1. W pierwszym kroku mnożysz:
 - 2 przez roczny popyt (D) — w tym przypadku 6000 sztuk
 - i przez koszt zamówienia (S) — w tym przypadku 20 zł
2. Wynik tej operacji zapisujesz w kolumnie "Wynik" dla kroku 1.
3. W drugim kroku dzielisz otrzymany wynik przez koszt trzymania jednostki na magazynie (H) — w tym przypadku 1,50 zł.
4. Wynik tej operacji wpisujesz do kolumny "Wynik" dla kroku 2.
5. W trzecim kroku obliczasz pierwiastek kwadratowy z uzyskanej wartości — w tym przypadku z 160 000.
6. Ostateczny wynik to optymalna wielkość zamówienia (EOQ), którą wpisujesz w końcową część tabeli.

Podsumowanie

Wyliczanie **EOQ Economic Order Quantity (Ekonomiczna Wielkość Zamówienia)** w placówce medycznej pozwala zoptymalizować wielkość zamówień, co przekłada się na **mniejsze koszty zamawiania i magazynowania**. Dzięki temu można ograniczyć nadmiarowe zapasy, uniknąć braków oraz lepiej kontrolować wydatki, co zwiększa efektywność i rentowność placówki.

Lista pytań pomocnych w analizie procesów zaopatrzenia w placówce medycznej:

1. Jakie są główne źródła zaopatrzenia (dostawcy, hurtownie, import)?
2. Jakie produkty i materiały medyczne są najbardziej wykorzystywane w placówce?
3. Jakie są kryteria wyboru dostawców (jakość, cena, termin dostaw)?
4. Jak wygląda obecny proces zamawiania i zatwierdzania zamówień?
5. Kto jest odpowiedzialny za analizę zapasów i prognozowanie potrzeb?
6. Jakie systemy informatyczne są używane do zarządzania zaopatrzeniem?
7. Jak często dochodzi do braków lub nadmiarów zapasów?
8. Jakie są czasochłonność i koszty związane z procesem zamawiania i odbioru towarów?
9. Czy stosowane są metody optymalizacji stanów magazynowych (np. EOQ, just-in-time)?
10. Jakie są najczęstsze opóźnienia lub błędy w procesie zaopatrzenia?
11. Jakie procedury kontrolne są stosowane przed odbiorem towarów?
12. Jak wygląda proces rozliczania i księgowania zakupów?
13. Czy występują trudności w dostępności niektórych leków lub materiałów medycznych?
14. Jakie działania podejmowane są w przypadku problemów z dostawcami?
15. Jakie są główne wyzwania i obszary do usprawnienia w obecnym procesie zaopatrzenia?
16. Czy są prowadzone analizy kosztów i efektywności procesu zaopatrzenia?
17. Jakie są oczekiwania wobec systemu lub działań usprawniających proces zaopatrzenia?
18. Czy istnieją procedury awaryjne na wypadek braków lub opóźnień

Brak planowania w zaopatrywaniu placówek medycznych

Na czym polega problem?

W wielu placówkach medycznych zamówienia realizowane są dopiero wtedy, gdy zapas produktu jest bliski wyczerpania.

Często wynika to z braku systemu monitorowania zużycia, braku harmonogramu zamówień lub z nadmiernego obciążenia personelu administracyjnego.

Skutkiem są:

- **Braki materiałów** w sytuacjach krytycznych (np. rękawic, maseczek, opatrunków)
- **Nerwowe zamówienia** w trybie „na już”, które mogą być droższe,
- **Większe ryzyko błędów** (zamówienia niepełne, do niewłaściwych dostawców),
- **Stres i chaos** organizacyjny, który przekłada się na pracę zespołu medycznego



Jak sobie z tym radzić?

Rozwiązanie	Opis działania
Wprowadzenie systemu zamówień cyklicznych	Automatyzacja zamówień w określonych odstępach czasu (np.co 2 tygodnie) na podstawie zużycia.
Zastosowanie progów minimalnych	Ustawienie minimalnych stanów magazynowych dla kluczowych produktów –system przypomina o konieczności zamówienia.
Ujednolicenie asortymentu	Ograniczenie liczby wariantów produktów i wybór kilku kluczowych pozycji, co upraszcza planowanie i kontrolę.
Stworzenie harmonogramu zamówień	Jasny plan, kto i kiedy odpowiada za składanie zamówień –unikamy chaosu i nieporozumień.
Analiza historycznych danych zużycia	Pozwala przewidywać zapotrzebowanie i lepiej planować zakupy.

Brak planowania zakupów nie tylko zwiększa stres i ryzyko błędów, ale też realnie zwiększa koszty operacyjne–placówka często przepłaca za ekspresowe dostawy lub nadmiarowe zakupy.

Wprowadzenie prostego harmonogramu i progów magazynowych może zredukować problem o ponad 70%. Nowoczesne systemy zamówień (np. platformy B2B z przypomnieniami) dają przewagę nie tylko logistyczną, ale i kosztową.



Aby **uniknąć chaosu i kosztów** wynikających z zamawiania produktów na ostatnią chwilę, warto **wdrożyć kilka prostych, ale skutecznych praktyk**:

1. Wprowadź cykliczny harmonogram zamówień

Zamiast czekać do momentu, gdy produkt się kończy, ustal stały rytm zakupowy – na przykład co 2 tygodnie lub raz w miesiącu. Taki harmonogram można dopasować do specyfiki placówki (np. większe zużycie w sezonie infekcyjnym) i powierzyć konkretnej osobie jego pilnowanie. Dzięki temu zakupy stają się przewidywalne i kontrolowane.

2. Ustal minimalne stany magazynowe

Dla kluczowych produktów (np. rękawice, gaziki, środki do dezynfekcji) warto zdefiniować poziom, poniżej którego nie powinno się schodzić. Gdy zapas zbliża się do tego poziomu – system (lub odpowiedzialna osoba) otrzymuje sygnał, że pora na zamówienie. Pozwala to zachować ciągłość działania bez zbędnego nadmiaru produktów.



3. Korzystaj z danych o zużyciu

Sprawdź, ile konkretnych produktów zużyto w ostatnich 3–6 miesiącach. Na tej podstawie możesz przewidywać zapotrzebowanie w przyszłości – zwłaszcza w przypadku sezonowości (np. więcej maseczek jesienią). Taka analiza pozwala zamawiać bardziej świadomie i planowo, a nie w reakcji na braki.

4. Ujednolicić zamawiane produkty

Zbyt duża liczba wariantów tego samego produktu (np. różne marki rękawic) może powodować chaos i utrudniać kontrolę zapasów. Ograniczenie liczby dostawców i ustandaryzowanie asortymentu (np. wybór 1–2 głównych produktów z każdej kategorii) upraszcza zarządzanie i ułatwia planowanie.

5. Zautomatyzuj proces zamawiania

Wykorzystaj platformę zakupową, która umożliwia tworzenie list zakupowych, zapamiętuje poprzednie zamówienia i wysyła przypomnienia. Dzięki temu osoba odpowiedzialna za zaopatrzenie nie musi każdorazowo zaczynać od zera – to oszczędność czasu i mniejsze ryzyko pomyłek.



Przykład porównawczy: zakupy planowane vs. awaryjne

Element porównania	Zakupy planowane (raz w miesiącu)	Zakupy awaryjne (na ostatnią chwilę)
Koszt jednostkowy produktu	0,80 zł	0,95 zł
Koszt dostawy	0 zł (przy większym zamówieniu)	25 zł (każda pilna dostawa)
Czas pracy osoby zamawiającej	30 min/miesiąc	2–3 godz./miesiąc
Ryzyko braku produktu	Niskie	Wysokie
Możliwość negocjacji cen	Tak (większy wolumen)	Nie
Liczba dostawców obsługiwanych	1–2	3–5
Zamieszanie w dokumentacji	Małe	Duże

Wniosek:

Zakupy realizowane „na ostatnią chwilę” to jedna z najczęstszych i najbardziej kosztownych pułapek w funkcjonowaniu placówek medycznych. Choć mogą wydawać się elastycznym rozwiązaniem w bieżącej potrzebie, w rzeczywistości **generują narastające problemy organizacyjne, finansowe i operacyjne**.

W trybie awaryjnym placówka traci kontrolę: produkty są kupowane w pośpiechu, często drożej, bez analizy rzeczywistego zużycia. Dochodzą do tego wyższe koszty dostawy, mniejsza możliwość wyboru sprawdzonego dostawcy, a także większe ryzyko błędów (złe ilości, złe wersje, brak dokumentów). Co więcej, taki tryb pracy **pochłania czas — personelu medycznego i administracyjnego** — który powinien być przeznaczony na opiekę nad pacjentem.

Działa to trochę jak **gaszenie pożaru wodą z fliżanki** – działa na chwilę, ale nie rozwiązuje źródła problemu.

Z kolei zaplanowany, **przewidywalny model zakupowy** (np. zakupy cykliczne raz w tygodniu lub miesiącu, ustalone progi stanów magazynowych) daje ogromne korzyści:

- pozwala uzyskać **lepsze ceny** dzięki większemu wolumenowi zamówień,
- zapewnia **ciągłość pracy** – bez ryzyka braków,
- **oszczędza czas personelu** i porządkuje obowiązki,
- umożliwia **analizę zużycia i planowanie budżetu**.

Placówki, które wdrożyły model planowego zaopatrzenia, **oszczędzają średnio od 10 do 20% miesięcznie na kosztach i czasie**, a ich personel pracuje w znacznie spokojniejszym i bardziej przewidywalnym rytmie.



Planowanie nie ogranicza – planowanie daje wolność i kontrolę!

PRAKTYKI W ZAKRESIE PLANOWANIA ZAKUPÓW I ZAOPATRZENIA

NAJLEPSZE	NAJGORSZE
 Planowanie zapotrzebowania np. tygodniowe, miesięczne	 Reagowanie i zamawianie na ostatnią chwilę
 Ustalenie minimalnego stanu magazynowego	 Realizowanie dostaw ad hoc, bez harmonogramu
 Systematyczna analiza trendów i sezonowości	 Brak monitoringu i progów ostrzegawczych



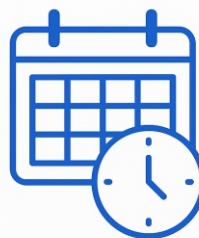
Harmonogram planowania zakupów z kontrolą stanów magazynowych

Produkt	Jednostka	Zużycie tygodniowe (średnie)	Stan minimalny	Stan bieżący	Zamówić? (Tak/Nie)	Uwagi
Rękawiczki nitrylowe	op. (100 szt.)	15	10	8	✓ Tak	Zamów więcej, poniżej minimum
Maseczki chirurgiczne	op. (50 szt.)	10	8	12	✗ Nie	Stan wystarczający
Środek do dezynfekcji	butelka 1L	6	4	3	✓ Tak	Kończy się zapas
Igły iniecyjne	op. (100 szt.)	5	3	3	⚠ Uwaga	Na granicy –rozważ zamówienie
Papier medyczny	rolka	7	5	6	✗ Nie	OK

Sposób użycia:

- Stan minimalny to próg, poniżej którego należy natychmiast zamówić.
- Stan bieżący powinien być aktualizowany 1x tygodniowo.
- Kolumna „Zamówić?” ułatwia szybkie podejmowanie decyzji bez analizowania każdej pozycji.

„Kontrola stanów. Zakupy na czas.
Spokój w placówce”



Harmonogram planowania zakupów z kontrolą stanów magazynowych



Plan odpowiedzialności za składanie zamówień – tygodniowy harmonogram

Dzień tygodnia	Obszar / Oddział	Osoba odpowiedzialna	Zakres zamówień	Godzina realizacji	Forma zgłoszenia / narzędzie
Poniedziałek	Rejestracja / Recepcja	Anna Kowalska	Artykuły biurowe, druki, akcesoria	do 11:00	Formularz w panelu zakupowym / Excel
Wtorek	Zabiegowy / Procedury	Piotr Maj	Rękawiczki, środki ochrony osobistej	do 14:00	Panel online dostawcy
Środa	Gabinety lekarskie	Dr. Elżbieta Nowak	Igły, strzykawki, materiały jednorazowe	do 13:00	Mail do koordynatora
Czwartek	Poradnia / Diagnostyka	Marta Zielińska	Środki do dezynfekcji, testy, opatrunki	do 12:00	Formularz Google / system ERP
Piątek	Koordinator zaopatrzenia	Jakub Wiśniewski	Weryfikacja całości, wysyłka do dostawcy	do 15:00	Finalizacja zamówienia zbiorczego

Zasady działania:

- Każdy obszar zgłasza potrzeby raz w tygodniu o stałej porze.
- Ostateczne zamówienie realizuje koordynator po zebraniu i weryfikacji wszystkich zgłoszeń.
- Zamówienia trafiają do jednego, głównego dostawcy według ustalonego asortymentu.
- Zmiany w harmonogramie wymagają zgłoszenia z 24h wyprzedzeniem



„Jasny plan, sprawne zakupy – zero chaosu, pełna kontrola”



Cykliczny harmonogram zamówień –placówka medyczna

Typ zaopatrzenia	Częstotliwość zamówienia	Dzień tygodnia / termin	Odpowiedzialna osoba	Forma zamówienia
Rękawiczki, maseczki, fartuchy	Co tydzień	Poniedziałek, godz. 10:00	Koordynator zabiegowy	Panel B2B / mail / formularz online
Środki dezynfekcyjne	Co 2 tygodnie	Środa, co druga, godz. 13:00	Personel techniczny / pomoc	Formularz Google / arkusz Excel
Materiały biurowe	Raz w miesiącu	1. wtorek miesiąca	Recepcja / administracja	System ERP / mail
Opatrunki, strzykawki, igły	Co tydzień	Czwartek, godz. 11:00	Gabinety lekarskie	Panel zamówień
Testy diagnostyczne	Co 2 tygodnie	Piątek, godz. 9:00	Diagnostyka / pielęgniarstwo	Mail do koordynatora zaopatrzenia
Sprzęt uzupełniający (rzadziej)	Raz na kwartał	Ostatni piątek kwartału	Koordynator główny	Zapotrzebowanie zbiorcze z oddziałów

Dodatkowe zasady:

- Każde zamówienie powinno być poprzedzone sprawdzeniem stanów magazynowych.
- Osoba odpowiedzialna informuje koordynatora, jeśli potrzeba złożyć zamówienie pilne.
- Czas realizacji dostaw powinien być monitorowany – opóźnienia należy zgłaszać.

Cykliczne zakupy, stały porządek –
Twoja placówka działa bez przestojów



„Cykliczne zakupy, stały porządek – Twoja placówka działa bez przestojów

Scenariusz oszczędności – wdrożenie TCO w zaopatrzeniu placówki medycznej

Sytuacja wyjściowa – wielu dostawców, brak platformy online

Element	Obecna sytuacja	Koszty ukryte
Liczba dostawców	5	Różne warunki, czas porównywania, chaos fakturowy
Liczba zamówień miesięcznie	20	Czas personelu, obsługa maili, kontrola dostaw
Przeciętny czas złożenia i rozliczenia 1 zamówienia	45 minut	Koszt pracy administracyjnej
Pracownik administracyjny (średnia stawka brutto/h)	45 zł	Realny koszt roboczogodziny

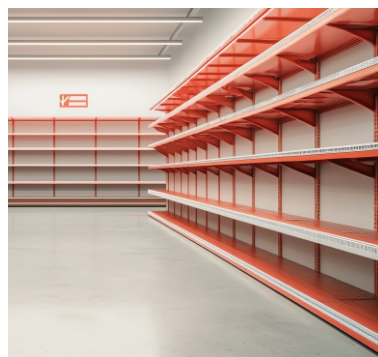
Obliczenia - system współpracy z wieloma dostawcami

- $20 \text{ zamówień} \times 45 \text{ minut} = 15 \text{ godzin / miesiąc}$
- $15 \text{ godzin} \times 45 \text{ zł} = 675 \text{ zł / miesiąc}$ tylko na obsługę zamówień

Rocznie = 8100 zł

Do tego dochodzą:

- błędy w zamówieniach,
- problemy z dostępnością produktów,
- brak spójnych warunków cenowych,
- trudności z analizą kosztów.



Model po wdrożeniu TCO i współpracy z 1 dostawcą zamówienia przez platformę online

Element	Proponowana zmiana
Liczba dostawców	1
Liczba zamówień	1–2 w miesiącu (z fakturą zbiorczą)
Czas na zamówienie	5 minut (przez platformę online)
Obsługa i analiza zakupów	uproszczona – 1 dokumentacja, jasne warunki

Nowe obliczenia i koszty - system współpracy z 1 dostawcą

- $2 \text{ zamówienia} \times 5 \text{ minut} = 10 \text{ minut / miesiąc}$
- $10 \text{ minut} = 0,17 \text{ godziny} \times 45 \text{ zł} = 7,65 \text{ zł / miesiąc}$

Rocznie = 92 zł

Efekt finansowy:

- Oszczędność roboczogodzin: **14,83 godziny / miesiąc**
- Oszczędność kosztów administracyjnych: **ok. 8 000 zł / rok**
- Dodatkowo: mniej błędów, większa dostępność produktów, możliwość negocjacji gwarantowanych cen

Scenariusz zwiększenia efektywności pracy placówki medycznej

Cel:

Zwiększyć liczbę realizowanych procedur medycznych i wizyt lekarskich **bez zwiększania etatów i kosztów operacyjnych, poprzez optymalizację organizacji, przepływu pacjentów i eliminację strat czasu.**

Krok po kroku – scenariusz

1. Zidentyfikowanie głównych strat czasu

- Oczekiwanie na produkty i brakujące materiały medyczne przed zabiegiem
- Przestoje gabinetu z powodu opóźnień w przygotowaniu
- Nadmiar ręcznej dokumentacji (rejestracja, zgody, historia choroby)
- Czas personelu poświęcony na składanie i kontrolowanie zamówień

→ Narzędzie: 1-dniowy audyt pracy gabinetu + obserwacja dnia pracy lekarza/pielęgniarki

2. Wprowadzenie ustandaryzowanych pakietów do procedur

- Gotowe zestawy zabiegowe z podziałem na procedury (np. „Pakiet: usunięcie zmian skórnych”, „Pakiet: badanie cytologiczne”)
- Każdy pakiet zawiera predefiniowaną listę materiałów zużywalnych
- Szybsze przygotowanie gabinetu i brak poszukiwań produktów

→ Efekt: skrócenie przygotowania gabinetu o 5–10 minut na wizytę

3. Ograniczenie liczby dostawców i automatyzacja zamawiania

- Zmniejszenie liczby faktur, kontaktów i nieporozumień
- Wprowadzenie automatycznego uzupełniania zapasów (np. minimum logistyczne + platforma online)
- Redukcja zaangażowania personelu w logistykę

→Efekt: odzysk 2–3 godziny pracy administracyjnej tygodniowo

4. Usprawnienie przepływu pacjentów

- Lepsza koordynacja zapisów (np. nie rejestrować pacjentów na 5-minutowe procedury na pełne 20 minut)
- Grupowanie podobnych wizyt (np. wizyty kontrolne w blokach czasowych)
- Automatyczne przypomnienia SMS – ograniczenie no-show pacjentów

5. Digitalizacja wybranych procesów

- Zgody elektroniczne i pre-rejestracja online
- Usprawnienie dokumentacji medycznej (np. szablony opisów procedur)
- Wysyłanie zaleceń i materiałów do pacjenta automatycznie po wizycie

Efekt: skrócenie każdej wizyty o 3–5 minut przy zachowaniu jakości opieki



Szacowany efekt końcowy:

Obszar	Przed wdrożeniem	Po wdrożeniu
Średnia liczba wizyt dziennie/gabinet	18	22-25
Czas przygotowania gabinetu	10 min	3-5 min
Zaangażowanie personelu w zaopatrzenie	5 h / tydz.	1-2 h
Pacjenci którzy nie stawili się na wizytę	15%	5-7%
Liczba faktur / dostawców	10+	1-2

Dodatkowa rekomendacja:

Po wdrożeniu zmian warto przez 4 tygodnie prowadzić monitoring liczby wizyt, procedur, czasu oczekiwania i poziomu zapasów, aby zmierzyć efekty utrzymać dyscyplinę operacyjną.



„Magazyn czy gabinet? Jak Twoje metry kwadratowe mogą zacząć leczyć i zarabiać”

Krok 1: Oszacuj wartość powierzchni magazynowej

Założmy, że magazyn zajmuje np. 20 m². Koszt utrzymania tej powierzchni (czynsz, media, utracony potencjał przychodu): np. **80–150 zł/m² miesięcznie**

Roczny koszt „zamrożenia” tej przestrzeni:

- **20 m² × 100 zł/mies. × 12 mies. = 24 000 zł rocznie**

Krok 2: Oszacuj potencjalny przychód z dodatkowego gabinetu

Jeśli zamiast magazynu otworzysz gabinet lekarski, który będzie działał:

- 5 dni w tygodniu × 6 pacjentów dziennie = 30 wizyt tygodniowo
- Średni przychód z wizyty (komercyjna lub z NFZ): 100–200 zł
- Miesięczny przychód (przy 120 wizytach): 100 zł × 120 wizyt = 12 000 zł/mies.

Rocznie: 12 000 zł × 12 = 144 000 zł

Krok 3: Porównanie zysku z utrzymywania magazynu vs. gabinetu

Parametr	Magazyn (20 m ²)	Gabinet lekarski (20 m ²)
Roczny koszt / przychód	–24 000 zł	+144 000 zł
Wykorzystanie przestrzeni	pasywne	generujące przychód
Potencjał rozwoju	żaden	możliwe zatrudnienie lekarza

Wniosek:

Przekształcenie powierzchni magazynowej w gabinet może oznaczać ponad 100 000 zł rocznego zysku dodatkowego, nawet po uwzględnieniu kosztów lekarza i wyposażenia.

Co możesz zrobić?

- Zoptymalizować zaopatrzenie: **częstsze dostawy mniejszych ilości, monitorowanie stanów magazynowych, praca z dostawcą typu Just-In-Time.**
- **Wdrożyć platformę zamówień online** i zapisanymi listami zakupowymi
- Przenieść magazyn do mniejszej przestrzeni (np. szafa + jeden regał z kontrolą zapasu).

Plan przekształcenia magazynu w gabinet – krok po kroku

1. Ocena pomieszczenia

- Min. 12–15 m², dostęp do wody, prądu, wentylacji.
- Zgodność z przepisami sanitarnymi (np. Rozp. Min. Zdrowia).

2. Kwestie formalne

- Konsultacja z SANEPID / projektantem.
- Zgłoszenie zmiany użytkowania (PINB) – jeśli wymagane.

3. Kosztorys i projekt

- Prace adaptacyjne: 15–40 tys. zł (remont + wyposażenie).
- Wyposażenie gabinetu: kozetka, umywalka, meble, oświetlenie.

4. Optymalizacja zapasów

- Wdrożenie harmonogramu zamówień i poziomów minimalnych.
- Przeniesienie zapasów do szafy/mniejszego pomieszczenia.
- Zamówienia cykliczne + platforma z przypomnieniami.

5. Realizacja

- Demontaż magazynu, prace wykończeniowe.
- Montaż wyposażenia, odbiór pomieszczenia.

6. Uruchomienie gabinetu

- Aktualizacja grafiku przyjęć.
- Komunikacja: nowy gabinet, więcej terminów, nowy lekarz.

Efekt

- +1 nowy gabinet = +120 wizyt/mies. = +12 000 zł/mies.
- Potencjalny zysk roczny: nawet 100 000 zł+

Jak rezygnacja z czterech dostawców przyniosła spokój, czas i większe przychody

Kontekst sytuacji:

Centrum ABC to nowoczesna, ale nieduża placówka medyczna w średniej wielkości mieście. Zatrudniała 5 lekarzy, pielęgniarki, rejestratorki i obsługiwała średnio 400 pacjentów miesięcznie. Za zaopatrzenie odpowiadała bezpośrednio kierownik placówki – Pani Maria.

Wyzwanie

Placówka współpracowała z czterema różnymi dostawcami – każdy oferował nieco tańsze produkty w określonym zakresie.

Efektom były:

- Czasochłonne procesy: 4 różne zamówienia, 4 przelewy, 4 śledzenia dostaw, 4 razy większe ryzyko pomyłek.
- Częste reklamacje i braki.
- Trudności w analizie kosztów i przewidywaniu budżetu.
- Stres i przeciążenie administracji.

Problemy narastały:

- Każdy tydzień to 4 oddzielne zamówienia, 4 różne faktury, 4 śledzenia dostaw.
- Pielęgniarka często traciła czas na sprawdzanie stanów i składanie zamówień.
- Gdy czegoś zabrakło – zaczynało się dzwonienie i stres.
- Zdarzyły się opóźnienia, zamienniki, a raz przez brak strzykawek musieli odwołać kilka wizyt.

„To nie są wielkie rzeczy osobno – ale w skali miesiąca czuliśmy się, jakbyśmy gasili pożary.”

Decyzja

Po analizie kosztów ukrytych (TCO) i jakości dostaw (OTIF), Pani Maria zdecydowała się **przejsć na współpracę z jednym, kompleksowym dostawcą, oferującym:**

- szeroki asortyment,
- platformę online do zamówień 24/7,
- gwarancję stałych cen na kluczowe produkty,
- doradztwo w zakresie optymalizacji zapasów i EOQ.

Zmiana – jeden krok, wielka różnica

Obszar	Przed zmianą	Po zmianie
Liczba dostawców	4	1
Czas pracy administracji	ok. 14 h/mies. na obsługę zamówień	< 4 h/mies. – zamówienia online
Reklamacje	2–3 miesięcznie	0 w ciągu 3 miesięcy
OTIF (dostawy terminowe i kompletne)	ok. 88%	100%
Dostępność dokumentacji	ręczna, rozproszona	automatyczna przez platformę
Powierzchnia magazynu	2 regały	1 regał – druga przestrzeń uwolniona
Dodatkowy zysk	—	+3 500 zł/mies. z gabinetu do teleporad

„Spokój zespołu i bezpieczeństwo pacjenta zaczynają się od wyboru dostawcy zaopatrzenia.



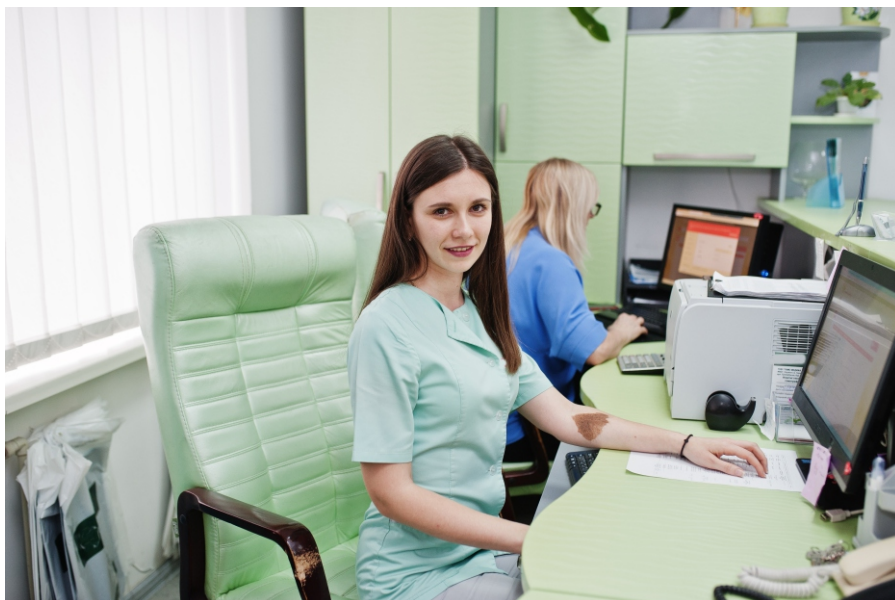
Efekty po 3 miesiącach:

- **Odzyskano 14 godzin pracy personelu miesięcznie** – wcześniej traconych na zakupy i reklamacje.
- **0 błędnych dostaw i 100% zgodność z terminami (OTIF).**
- **Lepsza kontrola kosztów** – TCO spadło mimo że jednostkowe ceny były czasem minimalnie wyższe
- **Zespół spokojniejszy, bardziej skupiony na pacjentach, nie na pakowaniu i poprawianiu błędów.**

Co więcej – po optymalizacji magazynu udało się zwolnić jedną wnękę z regałem, która została przekształcona w **dodatkowy gabinet do teleporad,** generując 3 500 zł przychodu miesięcznie.

Wniosek Pani Marii:

„Kiedyś szukałam oszczędności w groszach. Dziś oszczędzamy tysiące – czasu, nerwów i pieniędzy – bo mamy partnera, nie tylko dostawcę.”



BONUS: 25 pytań, które warto zadać dostawcy zaopatrzenia dla placówki medycznej

I. CENY I GWARANCJE

1. Czy oferujecie gwarancję stałych cen na wybrane produkty?

- Rekomendacja: Wybieraj dostawcę, który gwarantuje stałe ceny na kluczowe pozycje – unikasz niespodziewanych wzrostów kosztów.
- Dlaczego: Stałość cen pozwala lepiej planować budżet placówki.

2. Jak często aktualizujecie ceny w ofercie?

- Rekomendacja: Preferuj firmy z przewidywalną polityką aktualizacji cen (np. raz na kwartał).
- Dlaczego: Zbyt częste zmiany oznaczają niestabilność i potencjalne problemy z kontrolą kosztów.

3. Czy możecie zagwarantować cenę na minimum 3 miesiące?

- Rekomendacja: Minimum 3 miesiące gwarancji to standard bezpieczeństwa.
- Dlaczego: To wystarczający czas, by zaplanować zapasy i kontrolować finanse.

4. Jak wygląda polityka cenowa przy dłuższej współpracy?

- Rekomendacja: Szukaj dostawców oferujących rabaty lojalnościowe lub stałe cenniki przy umowach 6–12 miesięcznych.
- Dlaczego: Dłuższa współpraca powinna oznaczać realne korzyści.

5. Czy istnieje możliwość indywidualnej wyceny najczęściej zamawianych produktów?

- Rekomendacja: Negocjuj specjalne warunki dla stałych, powtarzalnych zamówień.
- Dlaczego: To daje największy potencjał oszczędności – nawet 10–20% rocznie.

II. DOSTĘPNOŚĆ I LOGISTYKA

6. Jaki procent zamówień jesteście w stanie zrealizować „od ręki”?

- Rekomendacja: Dąż do minimum 85% realizacji natychmiastowej.
- Dlaczego: Przestoje w dostawie produktów jednorazowych mogą zakłócić pracę placówki.

7. Czy posiadacie własny magazyn i system do monitorowania stanów?

- Rekomendacja: Preferuj dostawców z własnym zapleczem magazynowym.
- Dlaczego: Tacy dostawcy mają większą kontrolę nad terminowością i dostępnością.

8. Jak szybko realizujecie dostawy?

- Rekomendacja: Maksymalny czas realizacji nie powinien przekraczać 48h.
- Dlaczego: Szybkie dostawy to mniejsze ryzyko przestoju w opiece nad pacjentem.

9. Czy informujecie o ewentualnych brakach przed zatwierdzeniem zamówienia?

- Rekomendacja: System zamówień powinien jasno wskazywać dostępność lub proponować zamienniki.
- Dlaczego: Pozwala to uniknąć zaskoczenia i pilnego szukania alternatyw

10. Czy oferujecie możliwość stałych harmonogramów dostaw?

- Rekomendacja: Zaplanuj z dostawcą cykliczne dostawy (np. co tydzień).
- Dlaczego: Zautomatyzowane dostawy zmniejszają ryzyko zapomnienia o zamówieniu.

III. PLATFORMA ONLINE I OBSŁUGA

11. Czy posiadacie platformę online do składania zamówień?

- Rekomendacja: Taka platforma powinna być intuicyjna i dostępna 24/7.
- Dlaczego: Skraca to czas pracy osób odpowiedzialnych za zakupy.

12. Czy platforma zapamiętuje najczęściej zamawiane produkty?

- Rekomendacja: To powinien być podstawowy standard – ogromna oszczędność czasu.
- Dlaczego: Powtarzalność w zamówieniach to norma – automatyzacja ułatwia życie.

13. Czy mogą przeglądać historię zamówień i faktury?

- Rekomendacja: Umożliwia kontrolę nad kosztami i szybką analizę wydatków.
- Dlaczego: Brak przejrzystości = potencjalne błędy i straty.

14. Czy system pokazuje aktualne stany magazynowe u dostawcy?

- Rekomendacja: Zawsze wybieraj dostawcę z podglądem stanów w czasie rzeczywistym.
- Dlaczego: To eliminuje ryzyko zamówień „w ciemno”.

15. Jak wygląda proces reklamacji – czy mogę go zgłosić online?

- Rekomendacja: System reklamacyjny online to dziś must-have.
- Dlaczego: Ułatwia egzekwowanie jakości i minimalizuje straty czasu.

IV. WSPARCIE I EDUKACJA

16. Czy oferujecie szkolenia dla personelu medycznego?

- Rekomendacja: Wybieraj partnerów, którzy nie tylko sprzedają, ale edukują.
- Dlaczego: Zespół lepiej wykorzystuje produkty, zna procedury i ogranicza ryzyko.

17. Jakie są tematy i zakres szkoleń?

- Rekomendacja: Priorytetem powinny być procedury czystości, dezynfekcji, zgodność z sanepidem.
- Dlaczego: Nieprzestrzeganie procedur może prowadzić do poważnych sankcji.

18. Czy szkolenia są płatne, czy zawarte we współpracy?

- Rekomendacja: Szkolenia w cenie współpracy zwiększają wartość oferty.
- Dlaczego: To oszczędność dla Twojej placówki i motywacja dla personelu.

19. Czy zapewniacie wsparcie merytoryczne w zakresie procedur czystości i dezynfekcji?

- Rekomendacja: Partner powinien oferować dostęp do ekspertów.
- Dlaczego: To zwiększa bezpieczeństwo pacjentów i personelu.

20. Czy opiekun klienta kontaktuje się regularnie, by ocenić jakość współpracy?

- Rekomendacja: Postaw na relacje – stały kontakt pozwala szybko reagować.
- Dlaczego: Brak opieki = stagnacja i brak optymalizacji.

V. TRANSPARENTNOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO

21. Czy współpracujecie tylko z certyfikowanymi producentami?

- Rekomendacja: Zawsze żądaj pełnej dokumentacji i certyfikatów CE, MDR.
- Dlaczego: To kwestia odpowiedzialności prawnej i bezpieczeństwa pacjenta.

22. Czy produkty posiadają dokumentację zgodną z MDR i wymaganiami sanepidu?

- Rekomendacja: Zgodność z MDR to wymóg prawny w UE – nie podlega negocjacjom.
- Dlaczego: Brak zgodności = ryzyko kar i zakazu używania produktów.

23. Czy informujecie o zmianach w dostępności zamienników?

- Rekomendacja: Oczekuj proaktywnej komunikacji.
- Dlaczego: Wiesz, z czego zrezygnować i czym zastąpić – bez paniki.

24. Czy można łatwo zakończyć współpracę bez kar i zobowiązań?

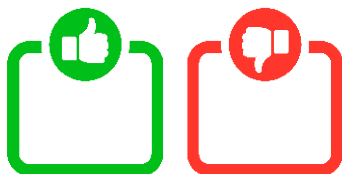
- Rekomendacja: Unikaj dostawców z „pułapkami” i długimi okresami wypowiedzenia.
- Dlaczego: Elastyczność = wolność i bezpieczeństwo operacyjne.

25. Czy posiadacie referencje od innych placówek medycznych podobnych do mojej?

- Rekomendacja: Poproś o konkrety – nazwy, osoby kontaktowe, liczby.
- Dlaczego: Opinie z rynku są bardziej wiarygodne niż foldery reklamowe.

Wskazówka końcowa:

- Dobrzy dostawcy nie boją się tych pytań.
- Świetni – odpowiadają na nie jeszcze zanim je zadasz.



Scenariusz wdrożenia: Kompleksowe zaopatrzenie + platforma online w placówce medycznej

Etap 1: Diagnoza obecnego stanu (1–2 dni)

Krok	Działanie	Cel
1.1	Zbierz dane o obecnych dostawcach, liczbie faktur, reklamacjach, brakach	Określenie kosztów ukrytych i złożoności
1.2	Zapytaj personel administracyjny i pielęgniarki o problemy z zamówieniami	Wydobycie realnych frustracji i strat czasu
1.3	Oszacuj łączny czas pracy nad zaopatrzeniem miesięcznie	Baza do porównania po wdrożeniu

Etap 2: Wybór dostawcy i platformy online (1 tydzień)

Krok	Działanie	Cel
2.1	Wybierz dostawcę oferującego platformę online, stałe ceny, wsparcie i pełny asortyment	Eliminacja rozproszenia, gwarancja jakości
2.2	Poproś o prezentację platformy i krótki onboarding	Sprawdzenie intuicyjności, wygody
2.3	Ustal warunki (np. gwarancje OTIF, czasy dostaw, politykę reklamacji)	Formalne zabezpieczenie współpracy

Etap 3: Przygotowanie placówki (2–3 dni)

Krok	Działanie	Cel
3.1	Ustal kto składa zamówienia i kiedy (np. cykliczny harmonogram + osoba odpowiedzialna)	Zapewnienie porządku i odpowiedzialności
3.2	Przeprowadź krótkie szkolenie z obsługi platformy	Zwiększenie komfortu i uniknięcie błędów
3.3	Wprowadź arkusz kontrolny OTIF i planowanie zapasów	Początek pomiaru jakości i optymalizacji

Etap 4: Start wdrożenia (pierwszy miesiąc)

Krok	Działanie	Cel
4.1	Składaj zamówienia wyłącznie przez platformę	Test wygody i stabilności procesu
4.2	Monitoruj terminy, kompletność i jakość dostaw	Pierwsze dane do oceny OTIF
4.3	Zbieraj feedback zespołu (co działa, co przeszkadza)	Szybka reakcja i dopracowanie procedur

Etap 5: Ocena i utrwalenie (po 1–3 miesiącach)

Krok	Działanie	Cel
5.1	Podsumuj OTIF, liczbę reklamacji i czas obsługi zamówień	Twarde dane do porównania z poprzednim systemem
5.2	Policzenie odzyskanego czasu i potencjalnego zysku	Wskaż realne efekty zmiany
5.3	Uwolnij niepotrzebną przestrzeń magazynową lub zoptymalizuj stany	Oszczędność powierzchni i kosztów
5.4	Zbuduj dokumentację procesu i zaktualizuj politykę zakupową	Utrwalenie nowego standardu pracy

Rezultat wdrożenia:

- Uproszczony proces zamówień
- Oszczędność czasu i kosztów
- Lepsze wykorzystanie przestrzeni
- Większe bezpieczeństwo i przewidywalność
- Zespół skupiony na pacjentach, nie na dostawach

Niska cena to nie wszystko ukryty koszt zakupów „na zapas”

Dlaczego czasem mniej znaczy więcej?

Wielu menedżerów placówek medycznych z entuzjazmem reaguje na okazje cenowe: „Kup więcej - zapłać mniej”. Na pierwszy rzut oka to atrakcyjne. Przychodzi oferta: **niskie ceny przy dużej ilości**, a przedstawiciel handlowy mówi wprost: „Warto, bo za miesiąc będzie drożej”.

Problem w tym, że **taki zakup bardzo często nie kończy się oszczędnością**, ale **utrata pieniędzy i ryzykiem organizacyjnym**.



Produkty z krótkim terminem - tykająca bomba w szafce

Wielu mniejszych dostawców, chcąc skusić ceną, **kupuje duże partie towarów z krótkim okresem ważności**-często na granicy 2-4 miesiące. Mają nadzieję, że „rozejdzie się” zanim termin minie. Czasem się udaje - ale coraz częściej to Klient staje się ostatnim ogniwem tego łańcucha.

Efekt:

Towar trafia do placówki już przy końcu okresu ważności, czasem zaledwie na 1-2 miesiące użytkowania.

A jeśli Klient zamówił więcej (bo była „promocja”) - część produktu trafia do utylizacji. Nikt nie chce ryzykować zdrowia pacjentów lub wyniku kontroli.

W konsekwencji to, co miało być oszczędnością, zamienia się w:

- stratę finansową (utylizacja, zwroty),
- frustrację personelu (produkt, który „się kończy”),
- ryzyko proceduralne (użycie produktu po terminie = naruszenie standardów).





Przykład z życia:

Placówka medyczna kupiła 800 opakowań rękawiczek nitrylowych po 9,50 zł (standardowa cena to 12 zł), oszczędzając teoretycznie **2000 zł**.

Towar miał 3-miesięczny termin ważności. Po 8 tygodniach zużyto połowę. Pozostałe 400 par trafiło do utylizacji.

Koszt realny? +1500 zł straty, nie licząc kosztu czasu i miejsca.



Lekcja: Cena jednostkowa to nie cały koszt. Liczy się wartość użytkowa w czasie.

Zarządzanie zaopatrzeniem w placówce medycznej to nie tylko wybór najtańszego dostawcy. To **zarządzanie cyklem życia produktu** - od zakupu do wykorzystania.

Zysk pojawia się nie wtedy, gdy „oszczędzamy” na jednej fakturze, ale gdy **kupujemy tyle, ile trzeba - w czasie, kiedy to potrzebne - od dostawcy, który to rozumie**.



Co warto wdrożyć:

1. **Zasada: nie kupuję więcej niż mogę realnie zużyć przed końcem terminu.** W razie wątpliwości - zamów mniej, częściej.
2. **Monitoruj daty ważności w rejestrze przyjęć towaru.** Poproś o raport od Doradcy lub sam sprawdzaj przy dostawie.
3. **Zadaj pytanie dostawcy: „Jaki jest minimalny gwarantowany termin ważności?”** Profesjonalna firma da Ci jasną deklarację - np. minimum 4-6 miesięcy.
4. **Współpracuj z partnerem, który rozumie tempo Twojej placówki**, nie z hurtownią rotującą magazyn kosztem Klienta.

Podsumowanie

Oszczędność w zakupie to nie tylko cena.

To **pewność, że towar zostanie wykorzystany w pełni i na czas**. W Meringer stawiamy na **jakość, przewidywalność i optymalizację** - a nie sztuczne promocje, które przynoszą straty. Pokażemy, jak obliczyć wartość zapasu minimalnego i maksymalnego oraz optymalną częstotliwość dostaw - aby nigdy nie przepłacić i nie wyrzucić.



CASE STUDY: „Tańszy zakup, większa strata” - przykład z placówki medycznej

Sytuacja wyjściowa:

Placówka medyczna z woj. łódzkiego otrzymała od jednego z mniejszych dostawców ofertę specjalną:

Rękawiczki nitrylowe - cena 9,20 zł netto za opakowanie (standardowo 11,80 zł) Warunek: zamówienie minimum 1000 opakowań

Placówka zazwyczaj zużywała ok. **400 opakowań miesięcznie**

Oferta wydała się atrakcyjna - uznano, że „wystarczy na 2-3 miesiące, a zaoszczędzimy”.

Zakup:

- $1000 \text{ opakowań} \times 9,20 \text{ zł} = \mathbf{9\ 200 \text{ zł}}$
- Cena regularna: $1000 \times 11,80 \text{ zł} = \mathbf{11\ 800 \text{ zł}}$
- **Pozorna oszczędność: 2 600 zł**



Problem pojawił się po dostawie:

- 1000 opakowań miało **termin ważności 4 miesiące** (do końca lutego)
- W ciągu 2 miesięcy zużyto 800 opakowań (tempo: 400/mies.)
- Zostało **200 opakowań z 2-tygodniowym terminem**



Z uwagi na wewnętrzne procedury - towar nie został już dopuszczony do użycia (margines bezpieczeństwa)

200 opakowań trafiło do utylizacji



Porównanie: Taniej vs Mądrzej - czyli jak naprawdę kupować do placówki medycznej

Poniższa tabela pokazuje różnicę między pozorną oszczędnością przy zakupie w niskiej cenie, a realną korzyścią wynikającą z przemyślanego modelu zakupu opartego na TCO i analizie rotacji.

Kryterium	Kupujesz „Taniej” 	Kupujesz „Mądrzej” 
Cena jednostkowa	Niższa, ale tylko przy dużych ilościach	Uczciwa, dopasowana do tempa zużycia
Termin ważności	Krótki, często < 6 miesięcy	Minimum 12 miesięcy, deklarowany z góry
Ilość zamawiana	Hurtowa, bez analizy realnych potrzeb	Tylko tyle, ile rzeczywiście zużyjesz
Zapasy magazynowy	Nadmiarowy – zajmuje miejsce i przeterminowuje się	Utrzymywany w zakresie min–max, bez zalegania
Ryzyko przeterminowania	Wysokie	Minimalne – zamówienia dopasowane cyklicznie
Straty finansowe	Realne – zwroty, utylizacja	Znikome – wszystko zużywane zgodnie z planem
Kontrola kosztów	Iluzoryczna – niska cena maskuje problemy	Pełna – widzisz koszt całkowity (TCO)
Dostawca	Przypadkowy, nie interesuje się Twoją rotacją	Partner, który analizuje, doradza i planuje z Tobą
Proces zamówienia	Ręczny, przypadkowy	Stały, systemowy, wspierany platformą online

Wniosek:



Niska cena jednostkowa bez analizy TCO i tempa zużycia prowadzi do strat.



Zakupy „mądrze” = kontrola, spokój i prawdziwe oszczędności.

Koszt rzeczywisty:

Element	Kwota
Cena za 1000 opakowań	9200 zł
Opakowania niewykorzystane ($200 \times 9,20$ zł)	1 840 zł straty
Koszt utylizacji medycznej (szacunkowo)	250 zł
Koszt czasu + logistyka zwrotów	niewycenione, ale istotne
RAZEM STRATA	$\geq 2\,000$ zł

Wnioski:

- Pozorna oszczędność 2 600 zł = **realna strata $\geq 2\,000$ zł**
- Zakup oparty tylko na cenie **nie uwzględnił terminu, tempa zużycia i rzeczywistego zapotrzebowania**
- Brak systemu monitorującego tempo zużycia i rotację magazynową = błędna decyzja

Jak można było tego uniknąć?

- ✓ Zakup na podstawie min-max (dane z systemu, nie intuicji)
- ✓ Jasna deklaracja minimalnego terminu ważności przy zakupie
- ✓ Zakup 2×500 zamiast 1000, mimo ciut wyższej ceny jednostkowej
- ✓ Współpraca z partnerem, który **rozumie cykl zużycia i nie sprzedaje końcówek partii**



*Ten przypadek nie jest wyjątkiem.
W wielu placówkach medycznych straty
wynikające z przeterminowanego towaru
przekraczają 5–10 tys. zł rocznie.*



Checklista: Kupuj mądrze - sprawdź, zanim zamówisz

Przed złożeniem zamówienia sprawdź poniższe punkty - to pomoże uniknąć utraty produktów, przeterminowania i kosztów ukrytych za „niską ceną”.

Przed złożeniem zamówienia:

- ☐ Czy znam rzeczywiste tempo zużycia tego produktu w mojej placówce?
- ☐ Czy zamawiana ilość na pewno zostanie zużyta przed końcem terminu ważności?
- ☐ Czy dostawca deklaruje minimalny termin ważności produktów przy dostawie?
- ☐ Czy dostaję informację o dokładnej dacie ważności jeszcze przed wysyłką?
- ☐ Czy mogę zamówić część teraz, część później - bez utraty ceny jednostkowej?

W momencie odbioru dostawy:

- ☐ Czy produkty mają czytelnie oznaczony termin ważności na opakowaniu zbiorczym?
- ☐ Czy termin ważności zgadza się z tym, co zadeklarowano?
- ☐ Czy mam wdrożony system / zeszyt / kartę przyjęć, w której zapisuję daty ważności?

Do kontroli raz w miesiącu:

- ☐ Czy w magazynie nie zalegają produkty z krótkim terminem (<3 miesiące)?
- ☐ Czy mamy system przypomnień lub oznaczeń kolorystycznych, które wskazują produkty zbliżające się do końca ważności?
- ☐ Czy personel zgłasza przypadki, w których produkt trafił do gabinetu już przy granicy terminu?



Jeśli choć 3 z tych punktów oznaczyłeś jako „NIE” - warto wprowadzić system zamówień oparty na min-max i dłuższych terminach gwarantowanych przez dostawcę.

Rozwiązanie: Współpraca z dostawcą, który:

- deklaruje minimalny termin ważności (np. 6 mies.),
- doradza na podstawie rotacji,
- umożliwia zamówienia cykliczne i system min-max,
- dostarcza produkty zgodnie z realnym zapotrzebowaniem - nie hurtowo „na zapas”

Oto **5 praktycznych pomysłów**, które możesz wdrożyć w placówce medycznej, aby **uniknąć strat wynikających z przeterminowania produktów medycznych** bez zwiększania biurokracji i obciążania personelu:

✓ 1. System kolorowych oznaczeń terminów (red-yellow-green)

Na każdej półce lub opakowaniu umieszczaj kolorową naklejkę:

-  **Czerwony** - <1 miesiąc do końca ważności
-  **Żółty** - 1-3 miesiące
-  **Zielony** - >3 miesiące

Dzięki temu personel **widzi na pierwszy rzut oka**, co trzeba zużyć w pierwszej kolejności.

Sprawdza się szczególnie w gabinetach, szafkach i magazynach pomocniczych.

✓ 2. Zasada FIFO: First In - First Out (najpierw to, co przyszło wcześniej)

Podczas przyjmowania towaru zawsze przekładaj starsze partie na przód, a nowe – na tył półki lub szafki.

Dobrze, jeśli przy odbiorze osoba przyjmująca zapisuje datę ważności w rejestrze lub zeszycie dostaw.

To proste, ale drastycznie redukuje ryzyko zalegania starszego towaru „w głębi półki”.

✓ 3. Miesięczny mini-przegląd zapasów z checklistą

Raz w miesiącu wyznacz odpowiedzialną osobę (lub rotacyjnie), która:

- przejdzie przez gabinety / magazyn,
- spisie produkty z terminem <3 miesięcy,
- oznaczy je do priorytetowego zużycia lub zgłosi do przesunięcia między gabinetami.

Użyj prostego formularza.

✓ 4. Zamawiaj według systemu min-max, nie „na oko”

Ustal dla każdego produktu:

- minimalny stan zapasu (np. 2 opakowania),
- maksymalny stan (np. 5 opakowań).

Doradca ds. zaopatrzenia może pomóc dobrać te poziomy na podstawie procedur rotacji. Unikasz wtedy **zakupów „na zapas”, które kończą się przeterminowaniem**.

✓ 5. Wymagaj od dostawcy minimalnego terminu ważności (np. ≥4 miesięcy)

Przy każdym zamówieniu:

- poproś o potwierdzenie terminu ważności,
- ustal z dostawcą minimalny akceptowalny termin (np. nie mniej niż 5 miesięcy),
- wprowadź to do umowy lub checklisty przy dostawie.

Dostawcy, którzy rotują końcówki partii, często ukrywają krótkie terminy za niską ceną. Dobry dostawca wie, że **dla placówki ważna jest pewność zużycia, nie tylko cena.**

Podsumowanie:

Pomysł	Efekt
Kolorowe oznaczenia	natychmiastowa widoczność ryzyka
FIFO + rejestr	pełna rotacja zapasów
Przeglądy miesięczne	szybka reakcja na ryzyko przeterminowania .
System min–max	optymalne zapasy bez nadmiaru
Deklaracja terminu od dostawcy	bezpieczeństwo i planowanie zużycia .



Termin ważności to nie tylko data to odpowiedzialność

W magazynie każdej placówki znajduje się cichy zegar. Nie tyka. Nie dzwoni. Nie przypomina o sobie. To termin ważności zapisany małą czcionką na opakowaniu. Dopóki nie minie wszyscy są spokojni. Gdy minie staje się problemem. Nieprzyjemnym, kosztownym, a czasem kompromitującym. W codziennej rutynie łatwo przeoczyć to, co niewidoczne. Łatwo kupić więcej „bo taniej”. Łatwo zamówić „na zapas”, bo „może się przyda”. Ale jeszcze łatwiej w ten sposób **stracić pieniądze, spokój, a czasem reputację.**

Przeterminowany produkt nie tylko **nie działa on zaburza zaufanie do procesu.** Do tego, kto zarządza, kto kontroluje, kto zamawia. I choć nie wywołuje alarmu, jego koszt jest rzeczywisty w fakturach, utylizacji i stresie personelu.



Dlatego mądre zarządzanie terminami to nie biurokracja. To standard!.
To profesjonalizm, który robi różnicę między chaosem a spokojem.

W dobie kontroli, audytów, standardów jakości i rosnących kosztów **nie stać Cię na bycie zaskoczonym przeterminowanym towarem.**



Zamień losowość w system. Zrób z zarządzania zapasem narzędzie kontroli, nie pułapkę. A jeśli nie masz pewności, jak to zrobić - skontaktuj się z Doradcą, który Ci w tym pomoże.

Bo w zaopatrzeniu nie chodzi o cenę.

Chodzi o pewność, że **wszystko, czego potrzebujesz - będzie na czas, we właściwej ilości i w pełni wartościowe.**

„Produkt medyczny, który przeterminował się na półce, to nie tylko koszt. To sygnał, że proces zawiódł zanim jeszcze został użyty.”

Twój Zespół Doradców ds. Optymalizacji Zaopatrzenia, Meringer

Podsumowanie

Efektywne zaopatrzenie placówki medycznej nie zaczyna się od niskiej ceny — zaczyna się od mądrego podejścia.

W tym e-booku pokazaliśmy Ci, dlaczego warto patrzeć szerzej: analizować **TCO**, mierzyć **OTIF**, optymalizować zamówienia dzięki **EOQ** i zadawać właściwe pytania dostawcom.

To nie teoria. To **praktyczne narzędzia**, które pomagają lepiej zarządzać budżetem, czasem pracy zespołu i jakością usług w Twojej placówce. To narzędzia, które **pomagają oszczędzać** nie tylko pieniądze, ale też **czas, energię i nerwy personelu**.

Teraz wszystko w Twoich rękach. Zacznij wdrażać choćby jeden element - i obserwuj, jak poprawia się codzienne funkcjonowanie Twojej placówki.

Teraz czas na kolejny krok. Umów się na bezpłatną konsultację, podczas której:

- przeanalizujemy obecny model zaopatrzenia Twojej placówki,
- pokażemy możliwe źródła oszczędności i usprawnień,
- zaproponujemy konkretne działania dopasowane do Twoich realiów.

Skontaktuj się z nami:

- e-mail: sklep@meringer.pl
- numer telefonu: **62 332 00 00**
- lub wejdź na: www.sklep.meringer.pl

**Zaopatrzenie może działać prościej, szybciej i taniej.
Pomagamy to osiągnąć każdego dnia.**

Wszelkie prawa zastrzeżone.
Copyright © 2025 - Meringer Sp. z o.o.
Kalisz, maj 2025 rok



Gotowy na stabilne i przewidywalne ceny?

Dołącz do tysięcy zadowolonych klientów,
którzy już korzystają z naszej gwarancji stałych cen.



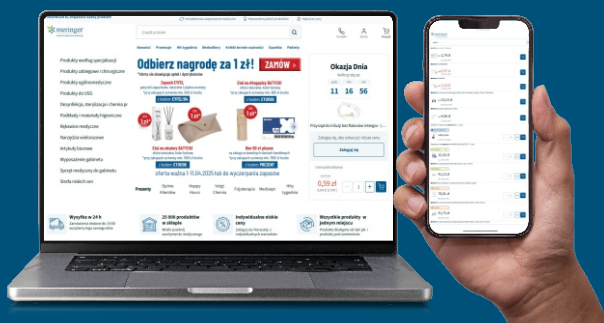
„Nasza obietnica uczciwych i stabilnych cen”

„Koniec z nieoczekiwanymi podwyżkami i
niejasną polityką cenową”

Filip Guzielak
Prezes Zarządu



Więcej informacji na www.gwarantowaneceny.pl
Kontakt tel: 62 332 00 00 | email: infoceny@meringer.pl



www.sklep.meringer.pl

tysiące produktów w jednym miejscu
dla placówek medycznych