



Dotacje na innowacje

Legionowo, dnia 25.11.2013 r.

Zapytanie ofertowe na:

- I. Zakup wartości niematerialnych i prawnych w postaci:**
 - a. nowoczesnego systemu B2B**
 - b. oprogramowania do zestawu komputerowego (30 szt.) - pakiet aplikacji biurowych (m.in. edytor tekstu, arkusz kalkulacyjny, aplikacja do prezentacji) niezbędny do tworzenia dokumentów, które będą przedmiotem zautomatyzowanej elektronicznej wymiany danych**
 - c. oprogramowania do serwera bazy danych - system operacyjny (1 licencja). Zakup ww. WNiP jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.**
 - d. licencji dostępowych do 2 serwerów (2 x 83 licencje dla użytkowników). Zakup ww. WNiP jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.**
 - e. oprogramowania do serwera do obsługi modułu obsługi elektronicznej dokumentacji medycznej - system operacyjny (1 licencja). Zakup ww. WNiP jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.**
- II. Zakup nowych środków trwałych w postaci:**
 - a. serwera bazy danych (1 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.**
 - b. urządzenia do archiwizacji danych komputerowych na taśmach magnetycznych - tzw. streamer (1 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.**
 - c. zasilacza awaryjnego UPS (2 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.**
 - d. drukarki do drukowania kodów kreskowych (2 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do realizacji zautomatyzowanego procesu zarządzania dokumentami i zarządzania obiegiem spraw w ramach użytkowania systemu B2B.**



Dotacje na innowacje

- e. stacji skanującej (2 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do realizacji zautomatyzowanego procesu zarządzania dokumentami i zarządzania obiegiem spraw w ramach użytkowania systemu B2B.
 - f. stacjonarnego czytnika kodów kreskowych (4 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do realizacji zautomatyzowanego procesu zarządzania dokumentami i zarządzania obiegiem spraw w ramach użytkowania systemu B2B.
 - g. bezpiecznych urządzeń do składania podpisu elektronicznego (83 szt.). Ww. urządzenia umożliwią składanie oświadczeń woli/dokumentów opatrzonych bezpiecznym podpisem elektronicznym.
 - h. zestawu komputerowego z monitorem, klawiaturą, myszką i systemem operacyjnym (30 szt.). Wydatek jest niezbędnym elementem użytkowania systemu B2B przez Wnioskodawcę.
 - i. serwera do obsługi modułu obsługi elektronicznej dokumentacji medycznej (1 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.
- III. Zakup usługi szkoleniowej (1 szt.) 10-dniowe szkolenie specjalistyczne dla użytkowników systemu B2B (83 pracowników firmy). Zakres szkolenia obejmować będzie wszystkie funkcjonalności systemu B2B (10 dni szkoleniowych po 8 godz. = 80 godz.)

*Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego
w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka*

Tytuł projektu: Wdrożenie nowoczesnego systemu B2B zwiększającego efektywność współpracy EL-MED Marcinkowscy Sp. J. poprzez automatyzację procesu realizacji zleceń medycznych z partnerami biznesowymi

I. Zamawiający:

EL-MED Marcinkowscy Spółka Jawna
Ul. Bolesława Chrobrego 62
05-120 Legionowo
NIP: 5361826646, REGON: 141098863

*Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju
Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka*



Dotacje na innowacje

tel/fax: 0-22 784-57-24, 0-22 784-93-36

II. Miejsce publikacji zapytania ofertowego:

Zapytanie ofertowe dostępne jest w publicznie dostępnym miejscu w siedzibie EL-MED Marcinkowscy Spółka Jawna oraz na stronie internetowej firmy www.elmed.com.pl

III. Przedmiot zamówienia:

I. Zakup wartości niematerialnych i prawnych w postaci:

a. nowoczesnego systemu B2B

W ramach niniejszego projektu inwestycyjnego EL-MED Marcinkowscy Sp. J. planuje zakupić nowoczesny informatyczny system B2B, który będzie rozwiązaniem odpowiedzialnym za automatyzację realizowanych procesów biznesowych poprzez wymianę informacji i dokumentów firmowych w postaci dokumentów elektronicznych (opartych na technologii elektronicznej wymiany danych lub podpisanych cyfrowo) pomiędzy Wnioskodawcą a jego partnerami biznesowymi. W ramach systemu B2B odbywać się będzie automatyczna komunikacja oraz koordynacja wszystkich realizowanych działań między partnerami biznesowymi, co stanowi niezbędne ogniwo procesów biznesowych tych przedsiębiorstw. System dostosowany będzie do potrzeb Zamawiającego i partnerów biznesowych.

Wdrożenie systemu B2B pomiędzy EL-MED Marcinkowscy Sp. J. i jego partnerami biznesowymi umożliwi automatyzację procesów biznesowych w zakresie skierowań na badania medycyny pracy, obiegu wyników badań oraz świadczenia usług medycznych. W ramach przedmiotowego przedsięwzięcia Spółka będzie rozwijać usługi medyczne świadczone dla firm, z którymi współpracuje.

System B2B ma być dedykowanym rozwiązaniem, które zautomatyzuje procesy biznesowe realizowane z następującymi partnerami biznesowymi:

1. Dużymi placówkami medycznymi, które podzlecają usługi medyczne do wykonania Wnioskodawcy (zlecenia z zakresu podstawowej opieki zdrowotnej, konsultacji specjalistycznych, usług stomatologicznych, zabiegów rehabilitacyjnych, badań laboratoryjnych, badań diagnostycznych, itp.);
2. Przedsiębiorstwami, które kierują swoich pracowników na badania medycyny pracy (konsultacje specjalistyczne i badania diagnostyczne potrzebne do medycyny pracy, badanie wstępne i okresowe pracowników, orzeczenia lekarskie);
3. Podwykonawcami realizującymi określone badania i analizy lekarskie na zlecenie Wnioskodawcy (laboratoria medyczne wykonujące badania analityczne, mikrobiologiczne oraz specjalistyczne badania).

Podstawową funkcjonalnością systemu ma być moduł zarządzania dokumentami i zarządzania obiegiem spraw, który umożliwi wymianę danych pomiędzy partnerami biznesowymi. Kluczem działania systemu B2B będzie współpraca pomiędzy ww. partnerami biznesowymi, niezależnie od położenia danej placówki medycznej czy przedsiębiorstwa. Partnerzy biznesowi będą powiązani ze sobą za pomocą dwóch



Dotacje na innowacje

funkcjonalności: elektronicznej wymiany danych, która umożliwi automatyczne odczytanie i pobranie danych z systemu informatycznego partnera oraz poprzez portal z możliwością wymiany danych poprzez Webservice (przeznaczony dla klientów korporacyjnych oraz dla innych placówek medycznych). Centra wymiany danych (jednostki komunikacyjne) zapewnią nieprzerwaną synchronizację danych w odpowiednim zakresie. Oznacza to, że partnerzy biznesowi będą dysponować stale aktualną dokumentacją medyczną pacjentów, niezależnie od lokalizacji, w której powstała. System B2B będzie nowoczesnym rozwiązaniem technologicznym, które zapewni wysoką wydajność synchronizacji danych.

System B2B umożliwi tworzenie dokumentacji medycznej pacjentów skierowanych z innych placówek medycznych do odbycia wizyty w placówce Wnioskodawcy. Wizyta taka zostanie odnotowana w systemie. Wywiad medyczny podczas wizyty oparty będzie o kartę wizyty. Karta ta tworzona będzie wcześniej z użyciem kreatora szablonów kart wizyty, który wykorzystuje zestaw komponentów dostępnych w aplikacji. Aplikacja umożliwia dołączanie do dokumentacji medycznej plików graficznych i multimedialnych. Całość dokumentacji z wizyty zostanie zapisana i udostępniona partnerowi w systemie. System B2B posiadał będzie również możliwość wglądu w listę wizyt pacjenta oraz historię jego choroby.

Wykorzystanie systemu B2B do zapisywania informacji medycznej przyniesie wymierne korzyści:

- dane pacjenta będą skatalogowane i będzie je można łatwo i szybko odszukać w systemie,
- informacja elektroniczna przechowywana będzie w bezpiecznym miejscu,
- regularnie wykonywana będzie jej kopia zapasowa, umożliwiającą relatywnie szybkie odzyskanie danych w sytuacji awaryjnej,
- dane medyczne pacjenta będą mogły być udostępnione współpracującym ze sobą placówkom medycznym,
- dane medyczne mogą być konsultowane on-line przez kilku lekarzy z różnych placówek medycznych,
- karta wizyty zapewni wysoki poziom kontroli poprawności wprowadzanych danych, a jednocześnie oferować będzie szereg ułatwień wspomagających wprowadzenie informacji medycznej,
- ustrukturyzowany zapis informacji, wykorzystanie słowników rozpoznań, leków oraz zabiegów pozwoli łatwo generować wszelkiego rodzaju statystyki i raporty, a także uzyskać ujednoczony zestaw wydruków,
- w każdej chwili zarówno lekarz zatrudniony u Wnioskodawcy, jak i u partnera biznesowego będzie mógł sięgnąć do danych historycznych pacjenta,
- rekord medyczny pacjenta będzie mógł być zasilany informacją z innych systemów medycznych,
- Wnioskodawca będzie mógł udostępnić pacjentom wybraną dokumentację medyczną (np. wyniki badań) za pośrednictwem platformy internetowej, dzięki czemu poprawi swoją konkurencyjność poprzez wzrost jakości świadczonych usług.



Dotacje na innowacje

System B2B umożliwi również kierowanie poszczególnych pracowników skierowanych przez partnerów biznesowych na określone badania oraz zabiegi. System umożliwi przesłanie skierowania w zależności od systemu partnera biznesowego za pośrednictwem elektronicznej wymiany danych lub za pomocą komunikatów podpisanych bezpiecznym podpisem elektronicznym. Dzięki systemowi B2B lekarz wystawiający skierowanie/receptę nie będzie musiał tracić czasu na wpisywanie danych adresowych czy numeru PESEL pacjenta – informacje te będą pobierane automatycznie z systemu. Podczas wystawiania skierowań do dyspozycji lekarza pozostanie zestaw narzędzi usprawniających proces tworzenia zleceń – lista najczęściej przepisywanych przez lekarza leków przy danym rozpoznaniu oraz najczęściej zlecane badania i zabiegi. Skierowania na badania laboratoryjne tworzone będą poprzez wybór konkretnych badań lub przez wybór profilu (w systemie dostępne będą wbudowane szablony profili badań laboratoryjnych, które mogą być dowolnie modyfikowane przez lekarza). Skierowania będą wystawiane w postaci elektronicznej (skierowanie elektroniczne) w zakresie zgodnym z obowiązującym prawem. Podczas wystawiania skierowania dla pacjenta system równocześnie zarejestruje go w innej placówce (w przypadku integracji systemów) lub wygeneruje automatyczne powiadomienie na portalu www stanowiącymi platformę do realizacji wspólnych przedsięwzięć biznesowych. Dzięki temu partner biznesowy oprócz skierowania na badania otrzyma równocześnie informację o miejscu i czasie wizyty oraz dane pacjenta, który zostanie objęty badaniem. Pozwoli to na kontrolę przez partnerów biznesowych harmonogramów realizacji badań, poprawę jakości świadczonych usług, a tym samym podniesie konkurencyjność zarówno Wnioskodawcy, jak i partnera biznesowego.

Skierowanie elektroniczne łączyć będzie lekarza pierwszego kontaktu (zatrudnionego u Wnioskodawcy lub partnera biznesowego) ze specjalistami oraz laboratoriami. Dzięki temu rozwiązaniu każde skierowanie będzie przed przesłaniem w postaci elektronicznej automatycznie sprawdzone przez system pod względem poprawności formalnej, co zmniejszy ilość powrotów pacjentów w celu poprawy skierowania. Dodatkowo lekarz wystawiający skierowanie automatycznie otrzyma w postaci elektronicznej informację zwrotną z placówki realizującej – np. wyniki badań czy też wyniki konsultacji specjalistycznej. System B2B pozwoli utworzyć sieć partnerskich placówek medycznych, wymieniających się, za jego pośrednictwem, informacjami między sobą. Stworzy to nowe możliwości wśród których znajduje się koncepcja skierowania elektronicznego. Wraz z wystawianiem skierowań elektronicznych równocześnie zostanie dokonana wstępna rezerwacja terminu w placówce realizującej skierowanie. Dzięki takiemu rozwiązaniu placówki będą postrzegane jako bardziej przyjazne pacjentowi, co przyczyni się do zwiększenia renomy i konkurencyjności tych placówek na rynku.

Informacja o skierowaniu oraz informacja zwrotna o realizacji świadczenia stanowić będzie podstawę do generowania różnego rodzaju zestawień i raportów, w tym rozliczeń. Dane te zostaną zgromadzone w systemie, podsumowane na koniec miesiąca i na tej podstawie można będzie w systemie automatycznie wygenerować fakturę dla partnera biznesowego.

System B2B będzie narzędziem, które pozwoli wdrożyć w placówce Wnioskodawcy i partnerów biznesowych elektroniczną dokumentację medyczną. Elektroniczna dokumentacja medyczna pozwoli na gromadzenie i archiwizowanie w postaci cyfrowej



Dotacje na innowacje

papierowej dokumentacji objawów, chorób i świadczeń. Dane te, dzięki postaci elektronicznej, będą dostępne po zalogowaniu się w systemie B2B. Oznacza to, że w sytuacji, gdy konieczne będzie zapoznanie się z dotychczasowym leczeniem chorego, całość dokumentacji będzie do dyspozycji partnera biznesowego.

W ramach elektronicznej dokumentacji medycznej system B2B:

- stworzy bieżącą dokumentację medyczną i zapamięta ją w bazie danych systemu,
- da możliwość podłączania do dokumentacji pacjenta skanów dokumentów (dostęp do dokumentacji archiwalnej),
- pozwoli obsługiwać podpis elektroniczny kwalifikowany oraz elektroniczną wymianę danych,
- spełnia wymogi rozdziału 7 rozporządzenia z dnia 21 grudnia 2006 roku w sprawie rodzajów i zakresu dokumentacji medycznej w zakładach opieki zdrowotnej oraz sposobu jej przetwarzania,
- spełnia wymogi opisane w ustawie o ochronie danych osobowych oraz wymogi opisane w rozporządzeniu z dnia 29 kwietnia 2004 roku w sprawie dokumentacji przetwarzania danych osobowych oraz warunków technicznych i organizacyjnych, jakim powinny odpowiadać urządzenia i systemy informatyczne służące do przetwarzania danych osobowych,
- pozwoli automatycznie synchronizować dane pomiędzy partnerami biznesowymi z wykorzystaniem bezpiecznych połączeń (szyfrowanych i zabezpieczonych certyfikatami) opartych o sieć Internet,
- pozwoli pobierać kopie niektórych danych na urządzenia mobilne,
- spełni wymogi związane z ergonomią i szybkością pracy.

Wdrożenie systemu elektronicznej dokumentacji medycznej wiązać się będzie z ucyfrowieniem zgromadzonej do tej pory dokumentacji pacjentów. Dokumenty, które zostaną wygenerowane przy pomocy systemu B2B i opatrzone zostaną podpisem elektronicznym lekarza nie wymagać będą posiadania papierowych wtórników.

Dane medyczne pacjenta w postaci elektronicznej przechowywane będą nie tylko w placówce medycznej, lecz dodatkowo przesyłane, w postaci zaszyfrowanej (niemożliwej do odczytania przez osoby spoza macierzystej placówki), do zewnętrznego centrum danych, które zabezpieczać będzie dane przed awarią sprzętową komputerów, kradzieżą komputerów oraz przed czynnikami naturalnymi, takimi jak np. klęski żywiołowe, gwarantując ich bezpieczeństwo (możliwość odtworzenia danych z kopii w każdej chwili). Warto podkreślić jest fakt, że kopia danych tworzona będzie w czasie rzeczywistym – na bieżąco. Każda informacja po zapisaniu w bazie danych systemu przychodni będzie szyfrowana i przesyłana w sposób automatyczny bezpośrednio po jej powstaniu. Dzięki temu kopia bezpieczeństwa zawierać będzie zawsze aktualne dane.

System B2B zapewni również automatyczny dostęp do wyników badań przekazywanych w formie elektronicznej z placówek diagnostycznych. System umożliwi przesyłanie zwrotnej informacji medycznej z placówek diagnostycznych (m.in. laboratoriów analitycznych), będących partnerami Wnioskodawcy. Placówki diagnostyczne będą przysyłać w systemie wyniki badań zamówionych przez Wnioskodawcę, wykonanych na podstawie elektronicznego skierowania. Wyniki badań otrzymywane będą drogą elektroniczną i zostaną zapisane w indywidualnej dokumentacji medycznej pacjenta.



Dotacje na innowacje

System B2B umożliwi również weryfikację uprawnień pacjenta w ramach sieci medycznej i rejestrowanie świadczeń w ramach sieci. Dzięki centralnej ewidencji pacjentów i rejestracji zgłoszeń otrzymywanych od partnerów biznesowych w systemie B2B będzie można zweryfikować czy dana osoba jest uprawniona do odbycia wizyty czy wykonania badań z zakresu medycyny pracy. Partnerzy biznesowi, którzy wprowadzili opiekę abonamentową dla swoich pacjentów i realizują ją poprzez podwykonawców (takich jak Wnioskodawca) często borykają się z następującymi problemami organizacyjnymi:

- problem weryfikacji uprawnień pacjenta do otrzymania danego świadczenia w placówce partnerskiej, której system informatyczny nie jest zintegrowany z systemem partnera,
- problem związany z późnym przekazywaniem dokumentów rozliczeniowych za udzielone pacjentom świadczenia (w ramach abonamentów) przez placówki partnerskie do sieci medycznej sprzedającej abonamenty pacjentom.

Dzięki systemowi B2B Wnioskodawca będzie miał dostęp do specjalnego portalu internetowego, w którym będzie można weryfikować uprawnienia pacjentów posiadających abonamenty oraz rejestrować informacje o udzielonych świadczeniach. Dane te będą zapisywane w systemie i udostępniane osobom zajmującym się rozliczeniami i controllingiem.

Funkcjonalności systemu B2B obejmą również proces obsługi rejestracji zamówień na daną usługę medyczną, jak również rejestracji samych wizyt medycznych i wykonanych badań. System informatyczny B2B pozwoli niemal natychmiast wyszukać wolny termin dla zadanych kryteriów i dokonać rejestracji, następnie dokonywać różnorodnych zestawień statystycznych, pozwalających także zoptymalizować pracę placówki Wnioskodawcy i partnerów biznesowych. Dodatkową korzyścią z wdrożenia systemu rejestracji będzie usługa powiadamiania partnerów za pomocą wiadomości e-mail bądź SMS. System będzie automatycznie przypominać partnerom biznesowym o umówionych wizytach, o zmianie terminu wizyty, a także będzie żądać od partnera biznesowego wcześniejszego potwierdzenia, że zrealizuje dane zlecenie medyczne. Pozwoli to na bardziej optymalne wykorzystanie czasu pracy Wnioskodawcy i partnerów biznesowych.

System B2B posiadać będzie możliwość rejestrowania przez partnerów biznesowych swoich pacjentów i pracowników w placówce Wnioskodawcy. Dzięki temu będą funkcjonować skierowania elektroniczne, które łączą się z zarejestrowaniem pacjenta do danej przychodni na konkretny termin. Praktycznie wyeliminowane zostanie źle odczytane przez partnera biznesowego skierowanie. Dodatkowo Wnioskodawca i partnerzy biznesowi nie będą tracić czasu na wyszukiwanie placówki, która jest w stanie w terminie wykonać daną usługę medyczną/badane. W systemie B2B zostanie udostępniony pełny grafik pracy lekarzy oraz wybrane godziny, w których przewiduje się możliwość wykonania danego badania/wizyty. Wnioskodawca będzie mógł definiować dostępne typy wizyt lub zabiegów i uzależnić od nich przewidywany czas obsługi pacjenta. W takim modelu system B2B blokować będzie odpowiednio długi blok czasu w grafiku pracy – wynikający z typu wizyty wskazanego przez partnera biznesowego. Partnerzy biznesowi za pomocą Internetu będą mieli również dostęp do historii wizyt oraz do wykazu wizyt zaplanowanych. Dzięki temu system B2B umożliwi



Dotacje na innowacje

zarządzanie cyklami wizyt (plany leczenia krótko- i długoterminowe, badania okresowe, cykliczne). W przypadku konieczności regularnego korzystania z usług Wnioskodawcy/partnerów biznesowych system B2B umożliwi wprowadzenie planu leczenia pacjenta (plan kolejnych wizyt wraz z informacją o zakresie czynności do wykonania – np. planowany zakres prac na kolejnych wizytach). Taki plan wizyt będzie udostępniany partnerowi biznesowemu poprzez platformę www. Partner biznesowy będzie miał stały podgląd w kolejne etapy realizacji zlecenia. Przy każdej zaplanowanej wizycie zarówno Wnioskodawca, jak i partner biznesowy będzie mógł udostępnić materiały opisujące sposób przygotowania się do wizyty oraz deklaracje i oświadczenia, które musi np. podpisać elektronicznie. Funkcja planowania cyklu wizyt będzie doskonałym narzędziem do budowania trwałej relacji z partnerem biznesowym i umożliwi tworzenie programów lojalnościowych.

Funkcjonalnością systemu B2B będzie również obsługa rozliczeń z partnerami biznesowymi za zlecone i wykonane przez Wnioskodawcę usługi medyczne. System B2B wspierać będzie rozliczanie i wystawianie faktur za usługi poprzez generowanie raportów płatności. Zaimplementowaniu funkcjonalności z zakresu obiegu dokumentów pozwoli zarządzać obiegiem e-faktur. System B2B posiadał będzie funkcjonalności pozwalające na:

- automatyczną rejestrację w systemie faktur przychodzących,
- automatyczne rozpoznanie danych nagłówkowych faktur i wprowadzenie ich do formularza,
- rozpoczęcie i zrealizowanie pełnego obiegu faktury, a zebrawszy informacje dotyczące opisu analitycznego i dekretacji dokumentu, wpisanie go do systemu finansowo-księgowego Wnioskodawcy,
- zamodelowanie dowolnego obiegu dekretacji faktury, w tym dekretacji wielopoziomowej, uwzględniającej analitykę planu kont,
- zamodelowanie dowolnego obiegu akceptacji faktury, w tym również wielopoziomowego obiegu warunkowego, uwzględniającego parametry faktury (np. kwoty graniczne, kategorie kosztów, etc.),
- pełny monitoring rejestrowanych i procesowanych faktur wraz z historią akceptacji i wprowadzanych zmian,
- automatyczne przypominanie o zbliżającym się terminie płatności w przypadku braku płatności.

Najważniejszymi wyróżnikami systemu B2B będzie:

- intuicyjny, wielojęzyczny interfejs systemu dostępny nie tylko z poziomu komputera, ale także poprzez urządzenia mobilne;
- graficzny edytor procesów biznesowych, który pozwala szybko i skutecznie zaprojektować przebieg obiegu pracy i dokumentów;
- zaawansowany mechanizm OCR pozwalający automatycznie rejestrować w systemie skanowane dokumenty oraz indeksować ich treść;
- łatwo dostępne i konkretne raporty, które pozwalają śledzić wydajność i szybko lokalizować wąskie gardła procesów i obiegow;
- obsługa dokumentów trafiających do firmy za pośrednictwem faksu oraz poczty email;



Dotacje na innowacje

- zaawansowane możliwości integracyjne, oferujące dwukierunkową wymianę danych między systemami informatycznymi firmy a obiegiem dokumentów.

System B2B pozwoli na automatyzację następujących procesów biznesowych realizowanych pomiędzy Wnioskodawcą a partnerami biznesowymi, którymi są duże placówki medyczne, które podzlecają usługi do wykonania Wnioskodawcy, przedsiębiorstwa, które kierują swoich pracowników na badania medycyny pracy oraz podwykonawcy realizujący określone badania i analizy lekarskie na zlecenie Wnioskodawcy:

1. Zarządzanie dokumentami (elektroniczny obieg dokumentów),
2. Zawieranie umów,
3. Obsługa zleceń usług medycznych (składanie zleceń, anulowanie zlecenia, potwierdzenie realizacji zleceń),
4. Monitoring stanu realizacji zlecenia usług medycznych,
5. Fakturowanie,
6. Rozliczenia finansowe.

Podsumowując system B2B będzie posiadał wiele funkcjonalności, dzięki którym zautomatyzowane zostaną działania operacyjne jakie wykonują pracownicy z firmami partnerskimi. Do tych funkcjonalności należą m. in.:

- Możliwość współpracy z partnerami biznesowymi;
- Możliwość konfiguracji i dostosowania do specyfiki firmy;
- Centralna baza danych, przechowująca słownik produktów wchodzących w skład zleceń, wykaz zrealizowanych zleceń, historia badań itp.;
- Bazy danych zleceniodawców/podwykonawców;
- Bazy danych wykorzystywane będą we wszystkich modułach systemu (będą mogły być dowolnie rozbudowywane);
- Przyjmowanie/wysyłanie dokumentów elektronicznych;
- Koordynacja działań usługowych;
- Obsługa zleceń (składanie zleceń, anulowanie zlecenia, potwierdzenie realizacji zleceń);
- Monitorowanie stanu realizacji zlecenia;
- Kontrola harmonogramu wykonania zlecenia;
- Mechanizmy przypominania o zbliżających się terminach (np. badań, wizyt);
- Historia i wydruk zleceń;
- Kontrola płatności, rejestracji i zarządzania parametrami finansowymi kontrahentów,
- Obiegi rejestracji, akceptacji i dekretacji faktur kosztowych,
- Możliwość zawierania umów (obiegi tworzenia i rejestru umów prawnych);
- Dostęp do obrazów faktur;
- Masowe lub jednostkowe generowanie faktur z systemu finansowo-księgowego;
- Hurtowa lub jednostkowa wysyłka e-faktur;
- Weryfikacja uprawnień nadawców/odbiorców w zakresie nadania i odbioru faktur elektronicznych;
- Zarządzanie kontaktami z partnerami biznesowymi i obsługa towarzyszących zdarzeń i dokumentacji (zleceń, umów, faktur);



Dotacje na innowacje

- Serwis internetowy umożliwiający partnerom ogólnie pojętą komunikację biznesową;
- Możliwość generowania raportów;
- Możliwość dokładnego śledzenia kosztów usług medycznych;
- Obsługa priorytetów zadań;
- Dostęp do elektronicznej dokumentacji pacjentów;
- Dostęp do bazy wiedzy;
- Dostęp do portalu dla partnerów biznesowych;
- Definiowanie dowolnej ilości partnerów biznesowych,
- Tworzenie harmonogramu pracy partnerów biznesowych,
- Planowanie wizyt z wyprzedzeniem,
- Korzystanie z głównego rejestru pacjentów,
- Zapis przebiegu wizyty,
- Tworzenie dowolnych formularzy do wprowadzania danych o wizycie,
- Możliwość przeglądania wyników pacjenta,
- Obsługa elektronicznej wymiany danych (HL7), obsługa dokumentów podpisanych elektronicznie;
- Obsługa elektronicznej wymiany danych pozwoli na łatwą integrację z systemami partnerów biznesowych, którzy wspierają ten standard wymiany danych;
- Możliwość komunikacji elektronicznej z wszystkimi partnerami, niezależnie czy używają we własnej organizacji HL7 czy nie.

Komunikacja z partnerami biznesowymi będzie odbywać się bezpiecznym protokołem medycznym o nazwie HL7 (Health Level Seven International), który jest bardzo podobny do protokołu EDIFACT. Komunikacja dla zwiększenia bezpieczeństwa przesyłu danych medycznych, będzie odbywać się na podstawie szyfrowanych podpisem cyfrowym komunikatów poprzez usługi WebServices lub dysk współdzielony pozwalający nadawać uprawnienia typu SkyDrive.

Wnioskodawca do realizacji procesu potrzebuje wdrożenie platformy pozwalającej na:

- wysyłanie oraz odbiór komunikatów WebServices w trybie pracy online,
- wysyłanie i odbiór komunikatów poprzez dysk sieciowy SkyDrive lub podobny,
- szyfrowanie i deszyfrowanie komunikatów asymetrycznym podpisem cyfrowym
- kodowanie i dekodowanie komunikatów medycznych HL7,
- przeglądanie oraz tworzenie treści medycznej (interfejs dla użytkowników).

Partnerzy do komunikacji będą używać swojego aktualnego systemu informatycznego w przypadku jego integracji z systemem B2B lub portalu dostępnego przez przeglądarkę internetową. Rozwiązanie będzie dowolnie skalowane, w zależności od obciążenia komunikatami od jednego serwera do farmy zrzeszającej wiele serwerów.

Systemem B2B zostanie objętych 5 przedsiębiorców (nie licząc Zamawiającego), którzy w ramach tego systemu wykorzystają zaawansowany podpis elektroniczny (w 2 automatyzowanych procesach biznesowych typu B2B) oraz elektroniczną wymianę danych (w 2 automatyzowanych procesach biznesowych typu B2B). Wdrożenie systemu



Dotacje na innowacje

B2B z zastosowaniem technologii podpisu elektronicznego oraz elektronicznej wymiany danych przyczyni się do eliminacji obiegu dokumentacji w formie papierowej w procesach biznesowych, w których te technologie znajdą zastosowanie (czyli w 4 automatyzowanych procesach biznesowych typu B2B).

Zastosowanie podpisu elektronicznego przyczyni się do całkowitego wyeliminowania faktur papierowych wystawianych przez Wnioskodawcę i otrzymywanych od kontrahentów objętych systemem B2B. Zastosowanie podpisu elektronicznego umożliwi podpisywanie umów, co również wyeliminuje ich formę papierową. Ponadto w wyniku wdrożenia technologii elektronicznej wymiany danych nastąpi wyeliminowanie papierowej formy składania zleceń usług medycznych oraz potwierdzenia realizacji ich wykonania. Nie będzie również konieczności drukowania dokumentów związanych z bieżącym monitorowaniem stanu realizacji zleceń usług medycznych (harmonogramy, informacje o zrealizowanych badaniach będą udostępniane i aktualizowane na bieżąco w systemie). Ponadto elektroniczny obieg dokumentów wyeliminuje papierową formę wszelkich innych dokumentów pojawiających się w trakcie działalności handlowej (potwierdzenia zapłaty, historia zamówień, historia transakcji, raporty itp.).

Podsumowując należy uznać, że w ramach 4 automatyzowanych procesów biznesowych objętych systemem B2B, poprzez wdrożenie technologii podpisu elektronicznego lub elektronicznej wymiany danych, wyeliminowany zostanie papierowy obieg dokumentów:

- fakturowanie (wystawianie e-faktur opatrzonych bezpiecznym podpisem elektronicznym),
- zawieranie umów (podpisywanie umów z wykorzystaniem bezpiecznego podpisu elektronicznego),
- obsługa zleceń usług medycznych (składanie zleceń, anulowanie zlecenia, potwierdzenie realizacji zleceń),
- monitoring stanu realizacji zlecenia usług medycznych.

Wskaźnik ten zostanie udokumentowany protokołem odbioru systemu B2B, w którym zawarta zostanie informacja o ww. 4 procesach biznesowych, w których poprzez wdrożenie technologii podpisu elektronicznego lub elektronicznej wymiany danych, wyeliminowany zostanie papierowy obieg dokumentów.

- b. oprogramowania do zestawu komputerowego (30 szt.) - pakiet aplikacji biurowych (m.in. edytor tekstu, arkusz kalkulacyjny, aplikacja do prezentacji)**
- c. oprogramowania do serwera bazy danych - system operacyjny (1 licencja)**



Dotacje na innowacje

- d. licencji dostępowych do 2 serwerów (2 x 83 licencje dla użytkowników).**
- e. oprogramowania do serwera do obsługi modułu obsługi elektronicznej dokumentacji medycznej – system operacyjny (1 licencja)**

II. Zakup nowych środków trwałych w postaci:

a. serwera bazy danych (1 szt.) o następujących parametrach minimalnych:

- Procesor: 2.2 GHz;
- Liczba gniazd procesorów: 2;
- Pamięć podręczna: 2,5 MB na rdzeń;
- Dostępna liczba rdzeni: 6;
- Szybkość i typ pamięci DIMM, 1333 MHz RDIMM, niskie napięcie;
- Ilość pamięci: 4x8GB RDIMM;
- Dyski twarde: 6x 300GB SAS 6Gb/ 15tys. obr./min 2,5-calowy dysk twarde (z technologią hot-plug);
- Konfiguracja RAID: zintegrowany kontroler RAID, 512MB nieulotnej pamięci podręcznej;
- Wbudowana karta sieciowa;
- Dwa nadmiarowe zasilacze z możliwością wymiany bez wyłączenia systemu 550W;

b. urządzenia do archiwizacji danych komputerowych na taśmach magnetycznych - tzw. streamer (1 szt.) o następujących parametrach minimalnych:

- CPU 2.1GHz dual core,
- Pamięć: 2 GB;
- Ilość dysków: 4;
- Wspierane typy dysków: SATA/SSD 2.5" lub 3.5";
- Pojemność: 16TB / 56TB;
- Gigabit LAN: 2;
- Porty USB: 1 x USB 2.0, 2 x USB 3.0.



Dotacje na innowacje

c. zasilacza awaryjnego UPS (2 szt.) o następujących parametrach minimalnych:

- Typ obudowy: Rack 2U;
- Moc znamionowa: 2700 W;
- Czas pracy przy 100% obciążeniu: ok. 5 minut;
- Czas pracy przy 50% obciążeniu: ok. 14 minut;

d. drukarki do drukowania kodów kreskowych (2 szt.) o następujących parametrach minimalnych:

- Druk termiczny;
- Rozdzielczość: 8 pkt/mm (203 dpi);
- Prędkość wydruku: 152 mm/s;
- Szerokość etykiet z podkładem od 19,4 mm do 114 mm;
- Interfejs: RS232, USB 1.1, dwukierunkowy;
- Drukowane kody kreskowe: kody liniowe, kody dwuwymiarowe;
- Oprogramowanie i sterownik uniwersalny;

e. stacji skanującej (2 szt.) o następujących parametrach minimalnych:

- Skaner nabiurkowy z podajnikiem dokumentów;
- Czujnik odczytu dokumentów: 1-liniowy czujnik obrazów CMOS CIS;
- Rozdzielczość optyczna: 600 dpi;
- Źródło światła: Dioda LED (RGB);
- Strona odczytu: przód/tył/dwustronnie;
- Prędkość skanowania: Pionowy (A4), tryb monochromatyczny/skala szarości: 200/300 dpi - 60 str./min., 120 obrazów/min., tryb kolorowy: 200 dpi - 60 str./min., 120 obrazów/min.; 300 dpi - 40 str./min., 80 obrazów/min.;
- Interfejs: High Speed USB 2.0;
- Dzienny cykl pracy: 7 000 zeskanowanych dokumentów dziennie;
- Rozmiary dokumentu:
 - szerokość 54-216 mm, długość 50,8-356 mm, grubość 27-209 g/m²



Dotacje na innowacje

- (0,04 - 0,25 mm),
- tryb obsługi długich dokumentów;
- rozdzielanie papieru;
- pojemność podajnika: 60 arkuszy (80 g/m²);

f. stacjonarnego czytnika kodów kreskowych (4 szt.) o następujących parametrach minimalnych:

- Czytnik ręczny;
- Źródło światła: laser, długość fali 650 +/-10nm;
- Kształt promienia: 1 linia skanująca;
- Zakres odczytu: 203 mm;
- Prędkość odczytu: 72 skany/sek.;
- Zasilanie: 5V; 0,8W;
- Zasilacz w zestawie;
- Dostępne interfejsy: RS-232, IBM 468x/469x, emulacja klawiatury, USB, emulacja pióra świetlnego;
- Odczytywane kody kreskowe: wszystkie standardowe kody jednowymiarowe.

g. bezpiecznych urządzeń do składania podpisu elektronicznego (83 szt.)

h. zestawu komputerowego z monitorem, klawiaturą, myszką i systemem operacyjnym (30 szt.) o następujących parametrach minimalnych:

- Procesor: 2.60 GHz;
- Pojemność pamięci: 4 GB;
- Pojemność dysku twardego: 500 GB;
- Napęd optyczny: DVD+/-RW;
- Zewnętrzne porty: 4x USB, 2x USB 3.0, 1x RJ45;
- Oprogramowanie: Windows 8;
- Klawiatura i mysz;
- Monitor: 20”;
- Gwarancja: 2 lata.



Dotacje na innowacje

i. serwera do obsługi modułu obsługi elektronicznej dokumentacji medycznej (1 szt.) o następujących parametrach minimalnych:

- Procesor: 2.1 GHz;
- Liczba gniazd procesorów: 8;
- Pamięć podręczna: 2,5 MB na rdzeń;
- Dostępna liczba rdzeni: 8;
- Szybkość i typ pamięci DIMM, 1333 MHz RDIMM, niskie napięcie;
- Ilość pamięci: 4x8GB RDIMM;
- Dyski twarde: 4x 300GB SAS 6Gb/ 15tys. obr./min 3,5-calowy dysk twardy (z technologią hot-plug);
- Konfiguracja RAID: zintegrowany kontroler RAID;
- Wbudowana karta sieciowa;
- Dwa nadmiarowe zasilacze z możliwością wymiany bez wyłączenia systemu 550W;

III. Zakup usługi szkoleniowej (1 szt.) 10-dniowe szkolenie specjalistyczne dla użytkowników systemu B2B (83 pracowników firmy). Zakres szkolenia obejmować będzie wszystkie funkcjonalności systemu B2B (10 dni szkoleniowych po 8 godz. = 80 godz.)

IV. Termin realizacji zamówienia:

Nieprzekraczalny termin realizacji zamówienia – **do 31.03.2015 r.**

V. Sposób przygotowania oferty:

1. Złożona oferta powinna zawierać:
 - Nazwę i adres oferenta;
 - Wartość oferty;
 - Termin ważności oferty;
2. Oferta powinna być sporządzona na Wzorce Formularza oferty cenowej (załącznik nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego), być opatrzona pieczęcią firmową, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta.



Dotacje na innowacje

- Oferta powinna być przesłana za pośrednictwem poczty, kuriera bądź odebrana osobiście przez kupującego.
- Oferta złożona po terminie zostanie zwrócona do oferenta bez otwierania.

VI. Miejsce składania ofert:

- Oferty należy składać w miejscu prowadzenia działalności: EL-MED Marcinkowski Sp. J., Ul. Krasieńskiego 70, 05-120 Legionowo.
- Termin składania ofert upływa **10 dnia od ukazania się ogłoszenia, tj. 05.12.2013 r.**

VII. Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

- Cena - 100 %

Sposób oceny ofert:

- KC – kryterium ceny:
 - Cena minimalna – najniższa cena wśród rozpatrywanych ofert,
 - Cena oferty – cena w aktualnie analizowanej ofercie,
 - $KC = \text{Cena minimalna} / \text{Cena oferty} \times 100 \text{ pkt.}$

VIII. Osoba upoważniona do bezpośredniego kontaktowania się z oferentami:

- Marek Marcinkowski – Kierownik ds. Administracyjnych,
- tel/fax: 0-22 784-57-24, 0-22 784-93-36
- e-mail: dyrekcja@elmed.com.pl

IX. Rozstrzygnięcie postępowania ofertowego

- O wynikach postępowania jego uczestnicy zostaną poinformowani niezwłocznie po wyborze najkorzystniejszej oferty.
- Zamawiający zawiadomi wykonawców, którzy złożyli oferty, o wyborze najkorzystniejszej oferty, podając nazwę i siedzibę wykonawcy, którego oferta została wybrana wraz z uzasadnieniem oraz nazwy i siedziby wykonawców, którzy złożyli oferty wraz z łączną punktacją z oceny oferty (uwzględniając punktację przyznaną ofertom w każdym kryterium oceny ofert i łączną punktacją).



Dotacje na innowacje

3. Informacja o wyborze najkorzystniejszej oferty zostanie umieszczona również na stronie internetowej EL-MED Marcinkowscy Sp. J. www.elmed.com.pl

X. Załączniki:

1. Wzór Formularza oferty cenowej



Dotacje na innowacje

Wzór Formularza oferty cenowej

Wykonawca:

.....
.....
.....

Zamawiający:

EL-MED Marcinkowscy Sp. J.
Ul. Bolesława Chrobrego 62
05-120 Legionowo

Nawiązując do zapytania ofertowego z dnia 25.11.2013 niniejszym składam ofertę na:

- I. Dostawa wartości niematerialnych i prawnych w postaci:**
 - a. nowoczesnego systemu B2B**
 - b. oprogramowania do zestawu komputerowego (30 szt.) - pakiet aplikacji biurowych (m.in. edytor tekstu, arkusz kalkulacyjny, aplikacja do prezentacji) niezbędny do tworzenia dokumentów, które będą przedmiotem zautomatyzowanej elektronicznej wymiany danych**
 - c. oprogramowania do serwera bazy danych - system operacyjny (1 licencja). Zakup ww. WNiP jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.**
 - d. licencji dostępowych do 2 serwerów (2 x 83 licencje dla użytkowników). Zakup ww. WNiP jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.**
 - e. oprogramowania do serwera do obsługi modułu obsługi elektronicznej dokumentacji medycznej – system operacyjny (1 licencja). Zakup ww. WNiP jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.**

- II. Dostawa nowych środków trwałych w postaci:**
 - a. serwera bazy danych (1 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.**



Dotacje na innowacje

- b. urządzenia do archiwizacji danych komputerowych na taśmach magnetycznych - tzw. streamer (1 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.
 - c. zasilacza awaryjnego UPS (2 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.
 - d. drukarki do drukowania kodów kreskowych (2 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do realizacji zautomatyzowanego procesu zarządzania dokumentami i zarządzania obiegiem spraw w ramach użytkowania systemu B2B.
 - e. stacji skanującej (2 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do realizacji zautomatyzowanego procesu zarządzania dokumentami i zarządzania obiegiem spraw w ramach użytkowania systemu B2B.
 - f. stacjonarnego czytnika kodów kreskowych (4 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do realizacji zautomatyzowanego procesu zarządzania dokumentami i zarządzania obiegiem spraw w ramach użytkowania systemu B2B.
 - g. bezpiecznych urządzeń do składania podpisu elektronicznego (83 szt.). Ww. urządzenia umożliwią składanie oświadczeń woli/dokumentów opatrzonych bezpiecznym podpisem elektronicznym.
 - h. zestawu komputerowego z monitorem, klawiaturą, myszką i systemem operacyjnym (30 szt.). Wydatek jest niezbędnym elementem użytkowania systemu B2B przez Wnioskodawcę.
 - i. serwera do obsługi modułu obsługi elektronicznej dokumentacji medycznej (1 szt.). Zakup ww. środka trwałego jest niezbędny do uruchomienia, wdrożenia, funkcjonowania i użytkowania systemu B2B.
- III. Wykonanie usługi szkoleniowej (1 szt.) 10-dniowe szkolenie specjalistyczne dla użytkowników systemu B2B (83 pracowników firmy). Zakres szkolenia obejmować będzie wszystkie funkcjonalności systemu B2B (10 dni szkoleniowych po 8 godz. = 80 godz.)**



Dotacje na innowacje

Lp.	Nazwa zadania	Wartość netto oferty (w PLN)	Wartość brutto oferty (w PLN)	Termin realizacji
I.	Dostawa wartości niematerialnych i prawnych w postaci:			
a.	nowoczesnego systemu B2B			do 31.03.2015
b.	oprogramowania do zestawu komputerowego (30 szt.) - pakiet aplikacji biurowych (m.in. edytor tekstu, arkusz kalkulacyjny, aplikacja do prezentacji)			
c.	oprogramowania do serwera bazy danych - system operacyjny (1 licencja)			
d.	licencji dostępowych do serwera (83 licencje dla użytkowników)			
e.	oprogramowania do serwera do obsługi modułu obsługi elektronicznej dokumentacji medycznej - system operacyjny (1 licencja)			
II.	Dostawa nowych środków trwałych:			
a.	serwera bazy danych (1 szt.)			do 31.03.2015
b.	urządzenia do archiwizacji danych komputerowych na taśmach magnetycznych - tzw. streamer (1 szt.)			
c.	zasilacza awaryjnego UPS (2 szt.)			
d.	drukarki do drukowania kodów kreskowych (2 szt.)			
e.	stacji skanującej (2 szt.)			
f.	stacjonarnego czytnika kodów kreskowych (4 szt.)			
g.	bezpiecznych urządzeń do składania podpisu elektronicznego (83 szt.)			



Dotacje na innowacje

h.	zestawu komputerowego z monitorem, klawiaturą, myszką i systemem operacyjnym (30 szt.)			
i.	serwera do obsługi modułu obsługi elektronicznej dokumentacji medycznej (1 szt.)			
III.	Wykonanie usługi szkoleniowej:			
a.	Zakup usługi szkoleniowej (1 szt.) 10-dniowe szkolenie specjalistyczne dla użytkowników systemu B2B (83 pracowników firmy). Zakres szkolenia obejmować będzie wszystkie funkcjonalności systemu B2B (10 dni szkoleniowych po 8 godz. = 80 godz.)			do 31.03.2015

- Oświadczamy, że podana w ofercie stawka podatku od towarów i usług VAT jest zgodna z przepisami Ustawy z 11 marca 2004r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. Nr 54 poz. 353 z 2004r.).
- Cena podana w ofercie obejmuje wszelkie koszty związane z powyższym zamówieniem.
- Wykonawca oświadcza, że jest / nie jest* płatnikiem podatku VAT. (* niepotrzebne skreślić)
- W przypadku wygrania zamówienia, Wykonawca zobowiązuje się do podpisania umowy w terminie i miejscu wyznaczonym przez Zamawiającego.
- Wykonawca oświadcza, że nie zalega z opłacaniem podatków, opłat oraz składek na ubezpieczenie zdrowotne lub społeczne lub, że uzyskał zgodę na zwolnienie, odroczenie lub rozłożenie na raty zaległych płatności.
- Wykonawca wyraża zgodę na przeprowadzenie wszelkich badań mających na celu sprawdzenie oświadczeń, dokumentów i przedłożonych informacji oraz wyjaśnień finansowych i technicznych, przez Zamawiającego lub jego upoważnionych przedstawicieli.
- Do kontaktów z Zamawiającym w czasie trwania postępowania o udzielenie zamówienia wyznaczamy **(imię i nazwisko)**
- Oświadczamy, że jesteśmy związani naszą ofertą przez 30 dni. Bieg terminu rozpoczyna się wraz z upływem terminu składania ofert.

Dnia

.....
(pieczęć i podpis Wykonawcy)