

Izračun: Dva milijona ljudi ima štiri milijone oči

Intervju Prof. dr. Nikica Gabrić, lastnik šestih očesnih klinik, načrtuje njihovo odprtje tudi v Ljubljani – Prihodnost zdravstva: veliki nakupovalni centri

LJUBLJANA – Kakšno bo zdravstvo v prihodnje? Prof. dr. Nikica Gabrić, hrvaški oftalmolog, lastnik klinike Svjetlost v Zagrebu in še petih drugih klinik v državah nekdanje Jugoslavije, meni, da prihaja doba nakupovalnih centrov. Če se ne bodo organizirali domači zdravniki, bo prihodnost v rokah tujcev. Kliniko namerava postaviti tudi v Sloveniji.

MILENA ZUPANIČ

Pravkar ste obiskali naše ministrstvo za zdravje. Zakaj?

Zanimal sem se, kakšne so možnosti za investiranje v Sloveniji. Imam že klinike na Hrvaškem v Zagrebu in Splitu, v Sarajevu in Banjaluki ter dve podružnici s franšizo v Skopju in Novem Sadu, kjer pod mojim imenom delajo, operirajo, osvajajo nove tehnologije. Podružnico nameravam odpreti tudi v Ljubljani. Zakaj? Ker se na področju zdravja pripravljamo, kar se je zgodilo v gospodarstvu. Male trgovine so se zapirale, ko so prišli veliki nakupovalni centri. To pomeni, da mali podjetniki nimajo možnosti v primerjavi z velikimi. V moji stroki – oftalmologiji – je nekaj verig klinik, ki se širijo po Evropi: španska, francoska, nemška, britanska, turška. To so velika podjetja, vsako ima po 15 do 20 klinik, ki delajo v eni ali več državah. Edino območje, ki ga še ne pokrivajo, so države nekdanje Jugoslavije, Madžarska, Romunija, Bolgarija in Grčija. V teh državah imajo zdravniki male zasebne ordinacije, male specialistične klinike in male centre. Nihče, razen mene ni poskušal na območju nekdanje Jugoslavije ustvariti verige klinik. To je treba narediti, da se zavarujemo pred tujci. Na svoji kliniki imam zaposlenih 43 zdravnikov, ki delajo samo zame, ne pa hkrati še za kako državno bolnišnico ali koga tretjega.

Ste popolni zasebnik in delate le za samoplačnike ali tudi kot koncesionar za vašo zavarovalnico?

Ne, mi delamo na prostem trgu. Cilj je, da se Slovenija izogne prihodu zdravstvenih nakupovalnih centrov, pred tem se je treba zavarovati. To je mogoče samo, če prevzamete trg, na katerem delujete. Na Hrvaškem imam 60 odstotkov trga, v Bosni 60, v Makedoniji 50, v Črni gori prav tako obvladam 50 odstotkov trga. Zanima me tudi slovensko trg. Razvijam in odpiram lastne klinike ter kupujem klinike, ki se že ukvarjajo z oftalmologijo, jih posodobim in pripeljem na evropsko raven. Če tega ne bom naredil jaz, bodo prišli tujci in pokupili vse, kar zdaj obstaja, za mali denar.



FOTO MATEJ DRUŽNIK

Načrtujete, da bodo naši zdravniki delali za vas v Sloveniji?

Zdravniki morajo dojeti, da ne morejo ostati sami v konkurenci, ki prihaja. Še moje klinike so s prihodki in zaposlenimi premajhne v primerjavi z verigami, ki so nastale drugje. Da bi s svojo kliniko lahko postala partner lastnikom, ki bodo prišli v prihodnjih letih, se moram okrepiti – povečati število zaposlenih, bolnikov in prihodke. Če bo trg zelo razdrobljen, bodo prišla velika zdravstvena podjetja, delala dve leti po nižjih cenah, vaše ordinacije bodo postale nekonkurenčne in jih boste morali zapreti. Če pa do takrat ustanovite upoštevanja vredno svojo verigo, boste lahko partner. Kot zdravnik to razumem. A večina zdravnikov zna le sešteti in množiti, ne znajo pa deliti. Raje so stoodstotno sami svoji lastniki, kot da imajo partnerstvo in dvakrat višje prihodke.

Kaj ste izvedeli na ministrstvu?

Določena ovira je znanje jezika. Nedo dolgo je bilo dovolj znanje na ravni B1 ali B2, pred mesecem dni pa je vaš parlament sprejel zakon, da mora zdravnik iz tujine znati jezik na ravni C1. Seveda ne bom odstopil od projekta, najti moram način, kako izpolniti zahteve slo-

venske države. Izvedel sem, da lahko delam občasno, lahko zaposlim slovenske zdravnike in poiščem partnerje za razvoj klinike v Sloveniji, da bi skupaj rasli in bili skupaj več vredni, tako da bi skupaj lahko odprli tudi kakšno kliniko v Italiji, Avstriji ali kje drugje. Slovenski in hrvaški zdravniki nismo glede stroke nič manj dobri strokovnjaki kot avstrijski ali nemški. Toda nismo tako podjetni, ker pri nas ni tradicije, da bi se povezovali in bi tako lahko tekmovali z drugimi.

Bodo tuja podjetja prišla prek zdravstvenih zavarovalnic?

Ne, to jih ne zanima. Gre preprosto za igro števil. V državah bivše Jugoslavije živi 24 milijonov prebivalcev. Na milijon prebivalcev je na leto 5000 sivih mren. Torej: 24 krat pet je 125.000, to je 125 milijonov evrov. Okoli 30 odstotkov prebivalcev ima očala, na območju nekdanje Jugoslavije je to osem milijonov prebivalcev, vsakdo ima dve očesi, to je 16 milijonov evrov posla.

Pri nas je za največ bolnikov zdravljenje plačano iz obveznega zavarovanja. Ali imamo potrebo po zasebnih klinikah, kjer bi plačevali iz žepa?

Ja. Le del naštetega lahko pokrijejo bolnišnice. Klinika Svjetlost v Zagrebu dobi vsako leto milijon evrov od slovenskih pacientov.

Na kakšne operacije prihajajo?

Največ jih pride na lasersko zmanjšanje dioptrije in vgradnjo večzariščne leče. To so ljudje, ki nočejo nositi očal. Če pride toliko pacientov v Zagreb, zakaj jih ne bi prišlo še več, če bomo prisotni v Sloveniji?

Ste se povezali s slovenskimi zdravniki?

Veste, poznamo se že 25 let, skupaj smo rasli, skupaj bili na kongresih, predavali, se razvijali.

Ste že dogovorjeni za sodelovanje?

Dogovarjam se z nekaj slovenskimi zdravniki, da bi postali partnerji v Sloveniji.

Če ni skrivnost: koliko denarja bi vložili v projekt? Bi kliniko zgradili, najeli, kupili?

Možnosti sta dve: da zgradite lastni prostor ali ga vzamete v najem. Da zaposlite del slovenskih zdravnikov in del svojih zdravnikov, ki bi k vam prenesli doktrine zdravljenj,

ki jih v Sloveniji ne uporabljate pogosto. Druga možnost je partnerstvo – da so vaši zdravniki skupaj z mano tudi menedžerji in lastniki.

Kaj bi zasebna klinika prinesla bolnikom?

Bolniki bi dobili dostop do storitve z novo kakovostjo. Posamezni okulisti delajo vse, a ne v zadostni meri. Večina Slovencev je usmerjena v socialno zavarovanje, ki pa pozna nižjo, to je povprečno kako-

Veliko ljudi želi plačati in dobiti vrhunsko zdravstveno storitev. Nočejo očesne leče za 50 evrov, hočejo tako za 800, 900 ali 1000 evrov.

vost. Glejte, ljudje porabijo tisoč evrov za smučanje, tisoč za zimske gume za avtomobil. Mislite, da ne bi dali tisoč evrov za to, da vam ne bo treba več nositi očal? Ljudje niso vedno pripravljene privoliti v kakovost socialnega zavarovanja. Želijo biti lepši, mlajši, dobro videti, zato jih k nam prihaja vse več, da bi to dobili. Vse to delajo tudi vaši zdravniki, a ne toliko kot mi.

Nisem si zapomnila – ste mi povedali, koliko denarja nameravate vložiti?

Najmanj milijon in pol ali dva milijona evrov.

Nekaj časa se je govorilo, da ste Hrvati kupili portoroške hotele za zdravstveni turizem. Zanima Portorož tudi vas?

Nič ne vem o tem, s tem nimam nič. A najpomembnejša strategija hrvaškega ministrstva za turizem je razvoj zdravstvenega turizma. Številnim tranzicijskim državam – Madžarska, Češka, Slovaška – je uspelo pridobiti zelo veliko bolnikov z zahoda in jih zdraviti pri sebi. Kakovost je enaka, a so storitve cenejše, ker je nižja cena dela. V Nemčiji ne morete najti zdravnika, ki bi delal za manj kot za štiri ali pet tisoč evrov. V vzhodni Evropi so plače zdravnikov nižje, na primer v Sloveniji je povprečna plača zdravnika morda 2500, na Hrvaškem 2000 evrov, a so enako kakovostni kot na zahodu.

Bi vi delali v Sloveniji za denar javne zdravstvene blagajne?

Ne, to me ne zanima. Zdravstveni fond ni pravičen. Bolnišnicam gradi zgradbe, kupi jim opremo, daje jim plače, plača bolniški dopust sestram, vratarju, čistilkam ... nam pa plača samo zdravstveno storitev, kar je 30 odstotkov manj, kot bi morali dobiti. Če hočete dobro plačane zdravnike, ki bodo sledili razvoju sodobne medicine, a ste plačani samo iz zdravstvenega fonda, ne morete preživeti.

Koliko stane pri vas operacija sive mreže?

Najcenejša tisoč evrov, pri vas pa zdravstvena blagajna zanjo plača le okoli 550 evrov.

Koliko pa računate za isto operacijo v Skopju?

Enako, od 900 do tisoč evrov.

Imajo Makedonci denar, da plačajo tisoč evrov za operacijo sive mreže?

Imajo. Tako kot v Sloveniji in na Hrvaškem.

Pri nas so plače višje kot v Makedoniji ...

To je predsodek. Kdor ima res veliko denarja, je lahko operiran na Dunaju ali v Londonu. Kdor pa denarja nima, mu je vsaka cena previsoka. Mi, na žalost, nočemo priznati, da je družba razslojena. Povsod je okoli 30 odstotkov ljudi, ki imajo veliko denarja, ki ga ne kažejo, ker pogosto ni legalno zaslužen. Imamo tanek srednji sloj in veliko revnih ljudi.

V Sloveniji se popolno zasebno zdravstvo skoraj ni razvilo. Zakaj, menite, je tako?

Ker je država dala uglednim zdravnikom koncesije, zdaj delajo istočasno v bolnišnicah in imajo koncesije. To ni transparenten sistem. Zakaj bi odpirali zasebne klinike, če denar dobivajo od države, nato pa zaposlijo nekoga tretjega, da to oddela.

Tako vzdržujemo socialno, da ljudje lahko obiščejo zdravnike brez plačila iz žepa.

Točno. Toda veliko ljudi želi plačati in dobiti vrhunsko zdravstveno storitev. Nočejo očesne leče za 50 evrov, hočejo tako za 800, 900 ali 1000 evrov. Operacija oči je mogoča enkrat v življenju. Slovensko zdravstvo je zelo socialno. V primerjavi s hrvaškimi je povprečno na višji ravni. Imate višji BDP, manj prebivalcev, boljše ozemeljsko razprostranjenost države – vse je blizu, zato precej lažje organizirate zdravstvo in lahko racionalneje uporabljate denar. Toda to ne pomeni, da si Slovenci ne želijo privoščiti posebnih stvari, za katere vedo, da obstajajo, a jim zdravstvena blagajna tega ne omogoča.