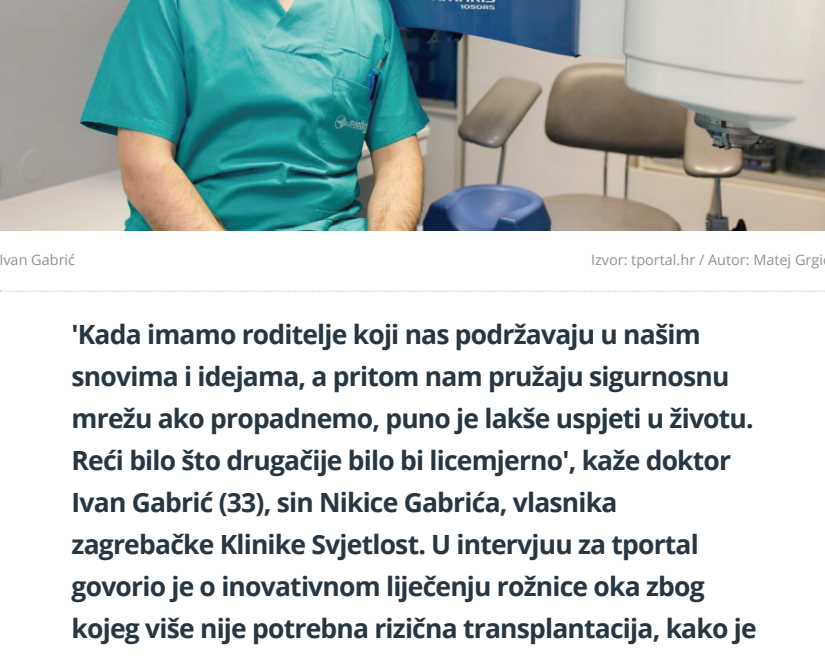


INTERVJU: IVAN GABRIĆ

[FOTO/VIDEO] 'Svaki dan dođe nam netko tko želi preuzeti kliniku. Nude nam 50-60 milijuna eura, ali nas ne veseli novac, već posao koji radimo'

Autor: Luka Filipović • Završna izmjena: 25.12.2021. 12:00 • Objavljeno: 25.12.2021. u 12:00



Ivan Gabrić

Ivan Gabrić / Autor: Marija Grčić

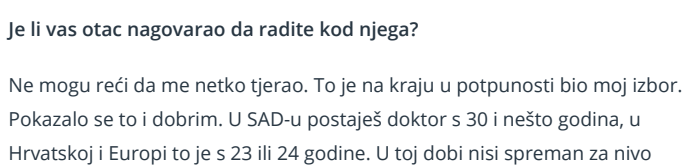
'Kada imamo roditelje koji nas podržavaju u našim snovima i idejama, a pritom nam pružaju sigurnosnu mrežu ako propadnemo, puno je lakše uspjeti u životu. Reći bilo što drugačije bilo bi licemjerno', kaže doktor Ivan Gabrić (33), sin Nikice Gabrića, vlasnika zagrebačke Klinike Svetlost. U intervjuu za portal govorio je o inovativnom liječenju rožnice oka zbog kojeg više nije potrebna rizična transplantacija, kako je raditi u sjeni oca čije je ime pojam za oftalmologiju te što on i mlađi brat Krešimir, koji je također liječnik, planiraju s klinikom kad se otac povuče

Za Ivana Gabrića reklo bi se da je od najmanjih nogu bio predodređen za doktora za oči.

Već u dobi od devet godina susreo se s laserskim sklapanjem dioptrije nakon što je njegov otac 1998. donio tu tehnologiju iz Japana. Iste godine njegov otac osnovao je kliniku Svetlost, danas jednu od najvećih privatnih ustanova u Hrvatskoj.

I zaista, nakon završetka srednje škole Gabrić je završio Medicinski fakultet u Zagrebu, ali nije odmah prihvatio bijelu kutu, već se odlučio za marketing.

Međutim ubrzo se vratio oftalmologiji i usavršio se na području laserske kirurgije oka u SAD-u i Njemačkoj. I sad su iz njegova stotine uspješnih operacija sklapanja dioptrije te liječenja oštećenih i bolesnih rožnica.



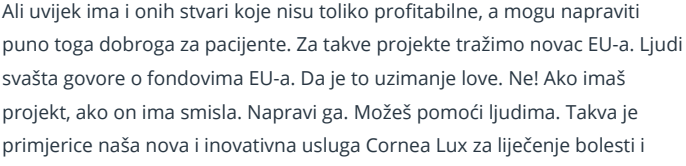
Ivan Gabrić / Autor: Marija Grčić

Zašto ste krenuli u marketinške vode, a čeka vas je sigurn posao kod oca? Zar niste kao mali sarajli postati oftalmolog?

(smijeh) Ne baš. Želio sam biti pilot, podmorničar, astronaut, biznismen... Želio sam probati sve u životu. Tako sam s prijateljem otvorio marketinšku tvrtku. Baviли smo se poslovnim marketingom. Imali smo nekoliko klijenata u Americi i Hrvatskoj. Onda sam ipak odlučio pokukati kao doktor i shvatio sam da je to super. U ovom poslu spojio sam ljubav prema novim tehnologijama i svoju altruističku kudu. Možda će to nekome zvučati isforsirano, ali ja zaista volim činiti ljudima dobro. Mojih 10 minuta rada na oku doslovno nekog osobi promijeni život.

Je li vas otac nagovarao da radite kod njega?

Ne mogu reći da me netko tjerao. To je na kraju u potpunosti bilo moj izbor. Pokazalo se to i dobrim. U SAD-u postaješ doktor s 30 i nešto godina, u Hrvatskoj i Europi to je s 23 ili 24 godine. U toj dobi nisi spreman za nivo odgovornosti koju nosi ovaj posao. Ne možeš još shvatiti koliko nekome znači tvoja minuta pažnje. Možda najvažnije je to što u tim godinama nisi nikad bio pacijent. Kad se iskusi, tek tad možeš shvatiti koliko je to strano i koliko tvoj pristup može olakšati život pacijentima.



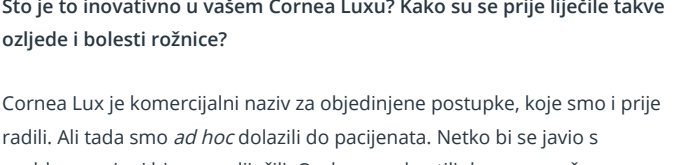
Ivan Gabrić / Autor: Marija Grčić

Koliko pacijenata dnevno prođe kroz kliniku?

U Zagrebu i u oko 300 dnevno. Imamo još centre u Splitu, Barju, Luci, dva u Sarajevu i u Budvi. U podjeli posla još najmanje radim s pacijentima. Više sam usmjeren na logistiku, biznis kao developer te pišem projekte za fondove EU-a.

Jeste li uspjeli dobiti novac iz fondova EU-a?

Dosad smo napisali tri projekta i povukli smo oko 11 milijuna kuna bespovratnih sredstava. Profila bilna smo kuća i živimo od svojih pacijenata. Ali uvijek ima i onih stvari koje nisu toliko profitabilne, a mogu napraviti puno toga dobrog za pacijente. Za takve projekte tražimo novac EU-a. Ljudi svašta govore o fondovima EU-a. Da je to uzimanje love. Nel Ako imaš projekt, ako on ima smisla. Napravi ga. Možeš pomoći ljudima. Takva je primjerice naša nova i inovativna usluga Cornea Lux za liječenje bolesti i ozljeda rožnice.



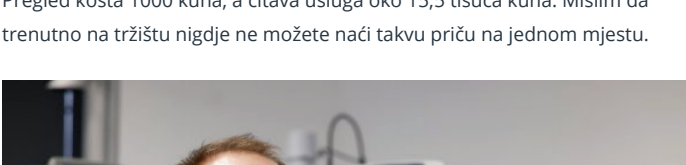
Ivan Gabrić / Autor: Marija Grčić

Ako sam vas dobro razumio, to je usluga koja vama nije toliko isplativa i možda je ne biste ni uveli bez novca iz fondova EU-a?

Tako je. U našem poslu, kao i u svakoj medicini, imate dva tipa usluga. Imate usluge koje netko želi. Netko ne želi nositi naočale i zato želi skloniti dioptriju. Ili ne želi nositi naočale za čitanje i zato želi ugraditi leću u oko. Ali imate i ljude koji imaju ozbiljne probleme s očima. U slučaju Cornea Luxa to su ozljede i bolesti na rožnici, prednjem prozirnom dijelu oka. Oni to moraju riješiti kako bi vidjeli. Primjerice imate ozljede nastale uslijed eksplozije pirotehničkih sredstava. Neki ljudi pak pate od distrofije oka. Njima se u rožnici doslovno stvaraju stni kamenčići i to im narušava vid. Zatim su tu oni koji imaju keratokonus. To je degenerativna bolest rožnice u kojoj se njezina vlakna stanjuju i razdvajaju te su pred pucanjem.

Što je to inovativno u vašem Cornea Luxu? Kako su se prije liječile takve ozljede i bolesti rožnice?

Cornea Lux je komercijalni naziv za objedinjene postupke, koje smo i prije radili. Ali sada smo rad hoc dolazilo do pacijenata. Netko bi se javio s problemom i mi bismo ga liječili. Onda smo shvatili da ne pomažemo ljudima kojima bismo trebali pomagati. Shvatili smo da postoje brojni ljudi koji niti ne znaju da bismo ih imali i nada. Kojima je netko rekao da je njihovo oko gotovo i da ga može spasiti samo transplantacija. Shvatili smo da ako želimo doći do tih ljudi, moramo to nazvati jedinstvenim imenom i moramo kupiti specijaliziranu dijagnostičku opremu. I to smo počinili raditi. Ne da bismo zaradili nešto posebno puno novca, već da pomognemo ljudima da bolje vide.



Ivan Gabrić / Autor: Marija Grčić

Koliko je ljudi dosad prošlo kroz Cornea Lux? Možete li opisati neki slučaj?

Dosad smo imali oko 130 pacijenata. Sjeca mi se jedne djevojke iz Splita. Završila je stomatologiju i željela je raditi kao zubarica, ali je imala distrofiju. Stvarali su joj se kamenčići u sredini rožnici i ona niti s naočalima nije vidjela bolje od 50 posto. U bolnici su joj rekli da nema drugog rješenja osim transplantacije. Transplantacija rožnice podrazumijeva da je netko morao umrijeti da bi s njegova oka skinuli tkivo i zašili ga na pacijenta. Kad imać 23 godine, šansa da će tvoj transplantat trajati cijeli život ravan je nuli. To je tkivo drugog čovjeka i ono, kad se stavi na drugu osobu, ima svoj vijek trajanja koji se mjeri u dva ili tri desetljeća. Osim toga, male su šanse da ćeš dobiti rožnicu od vršnjaka. Obično se dobije transplantat sa starije osobe i ta rožnica već u startu nema dugu budućnost. Uglavnom, nakon što je prošla Cornea Lux, djevojka iz Splita danas s naočalima ima 100 posto vida i radi kao zubarica.

Koliko košta pacijenta Cornea Lux?

Pregled košta 1000 kuna, a čitava usluga oko 15,5 tisuća kuna. Mislim da trenutno na tržištu nigdje ne možete naći takvu priču na jednom mjestu.



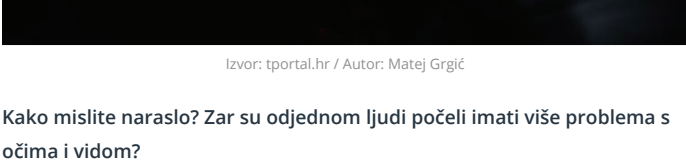
Ivan Gabrić / Autor: Marija Grčić

Koliko ste za nju povukli novca iz fondova EU-a?

Ukupna vrijednost projekta nešto je veća od šest milijuna kuna. Od toga je 3,6 milijuna kuna bespovratnih sredstava. Sufinancirano je 35 posto u opremi i 50 posto u plaćama djelatnika. Kao što sam prije rekao, bez tog novca ne bismo nikad išli na ovakav vid usluge niti bismo je promovirali. To nije nešto što se privatniku može isplatiti jer je riječ o specifičnoj usluzi i skupoj opremi. Problem općenito u biznisu i privatnoj medicini taj je da moraš imati svoj račun. Moraš živjeti, platiti djelatnike i kupiti opremu. Zараđujemo na uslugama koje ljudi žele, kao što su sklapanje dioptrije i ugradnja leća. Ljudi koji imaju oštećenja ili bolest rožnice malo je u populaciji. Na njima ne možeš zaraditi, a želiš im pomoći. Zato su fondovi EU-a genijalna stvar.

Poznat vam je to da se misli da je privatnim liječnicima na prvom mjestu uvijek zarada.

To nije istina. Vjerujte mi, kad mogu birati između deset ljudi koji traže lasersko sklapanje dioptrije i jednog koji ima ozbiljnu bolest oka, uvijek biram čovjeka kojem je potrebna pomoć. Ali od tog jednog ne možete isplatiti plaće djelatnicima klinike.



Ivan Gabrić / Autor: Davor Pukavec/PHOTOLIA

Koliko trenutno imate zaposlenih?

Sve ukupno gotovo 200, od čega je u Zagrebu 70.

Ova godina je pri kraju. Kakva su vam poslovni rezultati?

Uspjeli smo uloviti 2019., rekordnu godinu za nas. Završit ćemo 2021. s gotovo 60 milijuna kuna prihoda, što je najviše u našoj povijesti. Otko 95 posto imali pad prometa od 20 posto. Ono što je zanimljivo je da nam je te 2019. gotovo 30 posto prihoda dolazilo od pacijenata iz inozemstva. Iz Slovenije, Austrije, Italije, Švicarske... Ove godine imamo najviše najveći prihodi pacijenata, a i dalje gotovo da mislimo imati stranih pacijenata. Što se dogodilo? Domaće tržište toliko je puno naraslo da smo i mi u Šoku.



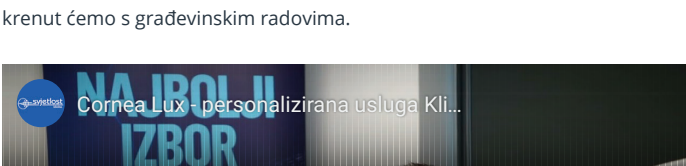
Ivan Gabrić / Autor: Marija Grčić

Kako mislite naraslo? Zar su odjednom ljudi počeli imati više problema s očima i vidom?

Mislim da se poklopilo više stvari. Dio ljudi koji inose nadočelo frustriran je zbog maski jer im se magle stakla. Zbog toga su odlučili skloniti dioptriju. Drugi dio nam je došao od onih koji su želi vratiti preko drvašnog odrađavao riješiti svoj problem, poput operacija mrene. Prije pandemije korone na operaciji se čekalo godinu i pol do dvije. Sad se to produžilo. Kod nas dođu danas i operirani su u roku od nekoliko dana. Znaju što dobivaju za svoj novac i da će imati maksimalnu skriv od prvog do zadnjeg trenu. Uz sve to, ljudi imaju teže na putovanjima. Jedno skijanje košta kao sklapanje dioptrije. Ljudima je sad zdravlje postalo prioritet.

Kolika je cijena laserskog sklapanja dioptrije?

Trenutno je na akciji i kreće se od 3000 kuna pa do 10.000 kuna po oku. Sve ovisi o metodi. Nudimo dijapazon usluga koje pokriva i i financijski i ishodovno velik spektar. Ali ako mogu dati jedan savjet, ne birajte liječnika po cijeni ili marketingu. Birajte ga po njegovom predjenu, na vrijeme i opremi koju ima.



Ivan Gabrić / Autor: Marija Grčić

Bri nu li se općenito ljudi dovoljno o svom vidu i očima?

Apsolutno ne! Svake godine napravite tehnički za auto. A da biste ga vozili, trebaju vam oči. Koliko puta napravite detaljan pregled vida? Otko 95 posto svih senzornih informacija koje primamo ulazi kroz oči. Naš mozak troši 25 posto energije na procesiranje vida. To je naš najvažniji i najveći prihod. Svaki dio vidnog područja koji je došao od jednog od naših očiju, nikad ga neću zaboraviti. Šekam dana bio mu je mrak u oko jer je imao napad tlaka. Sedam dana čekao je da to bude samo od sebe i onda je došao kod nas. Nažalost, toliko je dugog tlak bio visok da mu je vidni živac mrtav. On je danas slijep na jedno oko. Pitam ga zašto nije bio od 2015. na kontrolu. Kaže, ne znam, sve je bilo ok. Zar to nije strašno...

Znam da ste planirali širiti kliniku u Zagrebu. Što je zaustavilo taj projekt? Pandemi ja?

Nije nas zaustavila pandemija, već gradski GUP. Imamo pripremljen projekt izgradnje 4500 neto kvadrata pored postojeće zgrade. Vrijednost investicije je 15 milijuna eura. Međutim netko je prije 200 godina ucrtao potok i zaboravili su ga izbrisati. U GUP-u je u spajanje dviju ulica, za što je prije 10 godina izgledalo da ga neće biti, ali i to još nije izbrisano. Čim se to riješi, krenu ć ćemo s građevinskim radovima.



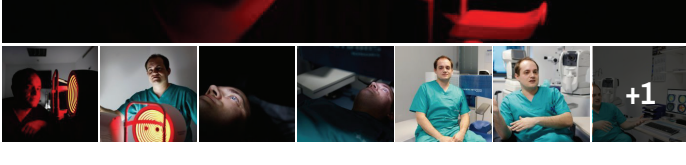
Ivan Gabrić / Autor: Marija Grčić

Što je ta širenjem u drugim zemljama? Hoćete li osnivati nove centre u regiji i šire?

Shvatili smo da nam je isplativije uložiti jedan euro u centar izvrsnosti u Zagrebu nego jedan euro u satelitski centar negdje izvan Hrvatske. Koncentriranjem najboljih aparata i stručnjaka dobijes veći gravitacijski efekt. Za dobrog doktora ljudi leće na drugu stranu svijeta. A otvoriš uredu u Ljubljani, sat nemamo udaljeniji od nas, košta kao izgraditi hrpu kapaciteta u Zagrebu.

Koliko je teško raditi posao u sjeni oca? Osjećate li pritisak, morate li se više dokazivati?

Nagovne je izgraditi vlastiti identitet, je li sve što imaš i znaš zasluga toga što si nešto dijete ili tvojih sposobnosti i pamet? Imaš trenutke u kojima sam sebe moraš preispitati. Kad shvatiš da je to zbog tebe, onda možeš s mirom živjeti i raditi. Bio sam samostalan i vidio sam da mogu bez oca. Ali zašto bih ako ne moram?



Ivan Gabrić / Autor: Marija Grčić

Kako vidite razvoj klinike kad vam otac ode u mirovinu?

Kad se on povuče, nama će ključno pitanje biti dokle je on dogurao i odakle mi krećemo. Kad netko krene od nule, kao što je on, tad bilo što da napravi je 100. Kad krećeš od 100, pitanje je možeš li doći do 200. I je li to isto uspješno kao od nule do 100? Mislim da nije. Brati i ja duboko vjerujem da je ključ našeg posla mlada ekipa koja radi kod nas. Moramo otkinuti i zadržati mladu i zdravu ekipu koja će vjerovati u naše principe. To je osnovna. I ako je imaš, možeš se širiti. Imamo dovoljno ljudi za postojeće kapacitete. Ali uvijek trebaš mladih doktora. A mladi doktori ne žele ostati u Hrvatskoj, već tjebe u inozemstvo. U mojoj generaciji, kad sam završavao fakultet, od 360 ljudi njih 130 imalo je planove napustiti Hrvatsku.

130 imalo je planove napustiti Hrvatsku.

A što ako vam dođe netko s ponudom da kupi kliniku?

Svaki dan dođe nam neki fond ili neki strani oftalmolog koji nas želi preuzeti. Otac svima kaže isto. Ne prodajem više od 50 posto, a njih to ne zanima. Kad netko kupuje, kupuje tržište i plan da će te prodati za pet godina. Fond dođe, sreže troškove, sreže ulaganja i a proda nekome za više novca. To nije komparabilno s našom idejom da sa prvom osobom dobar izbor za pacijenta i kvalitetu. Dosad su bile ponude od 40, 50, 60 milijuna eura. To je divan novac, Ali nas ne veseli novac, već posao koji radimo. Barem u ovom trenutku (smijeh).

Hrvatska Republika sudjeluje u mreži ERIC-a za istraživanje i inovacije

