

Szpital Med Polonia w Poznaniu

Inwestycja w jakość



fol. Med Polonia x3

Krytycy reform uporczywie przekonują, że biznesowe podejście do prowadzenia szpitali jest szkodliwe. Poznańska Med Polonia to najlepszy dowód, że takie twierdzenia są nieprawdziwe. Placówka w niewielkim zakresie współpracuje z NFZ. Rozwija się, bo proponuje nową jakość w polskiej ochronie zdrowia.



Średnio, miesięcznie przyszpitalne przychodnie dokonują ok. 2,5 tys. zabiegów, hospitalizowanych jest ok. 500 pacjentów, 100 zabiegów dokonuje szpitalny blok operacyjny. Zabiegi operacyjne i endoskopia generują 50 proc. przychodów Med Polonii, ok. 20 proc. przyjęcia na oddziałach – reszta to przychód z porad i zabiegów przychodni.

Ciekawa jest sama geneza powstania szpitala. Historia większości polskich szpitali zaczyna się w PRL. W nowych warunkach kadra zarządzająca, lekarze i personel zaczęli reformować zastane po tamtym czasie struktury, by się dostosowywać do rynku. Z różnym powodzeniem. Znacznie rzadziej budowę takich placówek inicjował zagraniczny biznes medyczny czy polscy lekarze. Med Polonia ma bardzo oryginalną genezę – powstała z pieniędzy zarobionych przez polskich biznesmenów w tak odległym od szpitalnictwa biznesie jak... uprawa i sprzedaż pieczarek. – *Od początku nawiązaliśmy ścisłą współpracę z gronem poznańskich lekarzy, przede wszystkim z Klaudiuszem Kosowskim, słuchaliśmy ich rad i wskazań. Efektu mogą nam zazdrościć najlepsze placówki i to nie tylko z Polski – mówi Aleksandra Wysoczyńska, prezes Zarządu Med Polonii.*

Nowa filozofia

Pacjenci korzystający z usług Med Polonii od początku zaskakiwani są innym standardem obsługi. – *Zauważyliśmy, że poziom stricte medyczny polskich szpitali na ogół jest dobry. Problemy są z przepływem informacji między komórkami i personelem szpitala, niedostatkiem informacji i edukacji pacjenta, organizacją oraz zaniedbaniem ważnych detali. A to rzeczy, które mają znaczny wpływ na przebieg i jakość leczenia. Braki w tej dziedzinie mogą popsuć efekt. My przede wszystkim właśnie to poprawiliśmy – mówi Robert Mołdach, przewodniczący Rady Nadzorczej Med Polonii.*

Nad terapią pacjenta czuwa jego opiekun. Jego zadaniem jest nie tylko koordynowanie konsultacji lekarskich, zabiegów pielęgniarstwa i kierowanie na badania, ale i dostarczenie kompletnej informacji o przebiegu leczenia. – *Jeżeli pacjent po operacji będzie miał np. ograniczoną mobilność, zadaniem opiekuna jest poinformowanie go o tym i doradzenie, jakie usprawnienia techniczne (np. uchwyty) powinien wprowadzić w domu czy mieszkaniu, by być jak najsamodzielniejszym – mówi Mołdach.*

Opiekę nad pacjentami sprawuje kilkudziesięciu lekarzy specjalistów z różnych dziedzin medycyny. Szpital często zaprasza do współpracy lekarzy z zagranicy, w tym światowe sławy. Med Polonię odwiedził Jacques-Philippe Laboreau z Francji, który prezentował rekonstrukcję więzadeł krzyżowych stawu kolanowego metodą LARS. Yann Marczuk przeprowadził zabieg endoprotezy całkowitej stawu barkowego i artroskopowej dekompresji, a niemiecki specjalista Michael Menge – zabieg małoinwazyjnej kapoplastyki.

Współpraca z lekarzami to element strategii rozwoju. – *Istotną sprawą w naszej działalności jest wynajmowanie sal operacyjnych z personelem lekarzom, którzy chcą osobiście operować pacjentów prowadzonych przez siebie w ramach prywatnych praktyk. Na ten rodzaj usług utrzymuje się duży popyt, a nasze sale należą do najlepszych w regionie* – mówi Wysoczyńska.

Strategia biznesowa

Strategia biznesowa Med Polonii nie opiera się na kontraktach z NFZ. Usługi zakontraktowane u tego płatnika stanowią margines jej działalności. – *To płatnik nie zawsze stabilny, na dodatek taki, który nie premiuje jakości oferowanych usług. Działając w granicach budżetu, w pierwszej kolejności skupia się na ilości. Narodowy Fundusz Zdrowia kładzie zatem nacisk na inne rzeczy niż nasi pacjenci. Ich w pewnych ramach finansowych*



„ Narodowy Fundusz Zdrowia nie premiuje jakości oferowanych usług. Kładzie zatem nacisk na inne rzeczy niż nasi pacjenci „

interesuje przede wszystkim jakość, dobra organizacja. Kompromis w kwestiach zdrowia to dla naszych pacjentów ostateczność – mówi Mołdach.

Mottem szpitala jest cytata z Briana Tracy'ego: *Musimy przekraczać oczekiwania klienta i sprawiać, żeby był zachwycony – wtedy będzie opowiadał o tym innym.* Dotychczas ta strategia rozwoju szpitala doskonale się sprawdza. I to w polskich warunkach.

Bartłomiej Leśniewski