

Współpraca kliniczna i edukacyjna



foto: Archiwum Philips 2x

Rozmowa z Victorem Groothengem, dyrektorem generalnym Philips Healthcare w Polsce

Gdy dokładnie 90 lat temu Anton Philips – jeden z założycieli firmy – osobiście uruchamiał w naszym kraju sprzedaż aparatów rentgenowskich, nie mógł chyba jeszcze podejrzewać, że firma będzie także prowadzić tak szeroko zakrojone działania edukacyjne. Jakie znaczenie dla Państwa firmy ma edukacja środowiska medycznego i aktywność naukowa?

W Philips Healthcare traktujemy współpracę kliniczną oraz edukację jako konieczny element stałego dialogu z użytkownikami naszych rozwiązań. Oprócz specjalnych szkoleń z obsługi naszych systemów, Philips mocno rozwija w Polsce działalność edukacyjną w szerszym tego słowa znaczeniu. Nieprzypadkowo użyłem słowa „dialog”, naszą intencją jest bowiem tworzenie forów wymiany doświadczeń pomiędzy ośrodkami korzystającymi z naszego sprzętu. Przykładem mogą być organizowane przez nas spotkania użytkowników, jak np. konferencja dla specjalistów korzystających z trzylesowych rezonansów magnetycznych, które cieszą się dużym zainteresowaniem. Do części projektów edukacyjnych dostęp zapewniają również nowe media, np. grupy dyskusyjne dla profesjonalistów na portalu LinkedIn albo platforma NetForum, dostępna na naszych stronach internetowych.

Czy w związku z cięciem kosztów przez placówki służby zdrowia nie maleje zainteresowanie sympozjami naukowymi?

Z naszych obserwacji nie wynika, aby chęć do zdobywania i co nie mniej istotne – dzielenia się wiedzą w gronie specjalistów z zakresu obrazowania się zmniejszyła. Powiedziałbym raczej, że sytuacja rynkowa powoduje, że coraz większą rolę w edukacji zaczynają odgrywać specjalistyczne warsztaty o bardzo dokładnie sprofilowanej tematyce, kierowane do wąskich i nielicznych grup profesjonalistów. Wiedza wyniesiona z takich pogłębionych sesji często jest postrzegana jako bardziej wartościowa niż uzyskana na dużych, kilkudniowych sympozjach.

Jednym z długiej listy wydarzeń organizowanych w Polsce przez Philips Healthcare jest międzynarodowa konferencja użytkowników sprzętu do tomografii komputerowej. Co będzie głównym tematem spotkania, które w dniach 28–29 września odbędzie się w Krakowie?

Jest to największa tego typu konferencja organizowana przez Philips Healthcare, w której biorą udział użytkownicy tomografów komputerowych z całego świata. Będziemy podejmować ponad 400 gości z 35 państw oraz 19 wykładowców, także polskich profesorów. Te liczby pokazują skalę przedsięwzięcia. Jednym z najważniejszych elementów spotkania w Krakowie jest strona praktyczna – półtora dnia przeznaczone jest na wymianę doświadczeń klinicznych podczas sesji warsztatowych. W poprzednich latach takie spotkania odbywały się m.in. w Szanghaju czy Berlinie. Fakt, że w tym roku miejscem ogólnosiątkowego spotkania użytkowników tomografów będzie Kraków, jest dla nas powodem do dumy, a także potwierdzeniem zaangażowania firmy Philips w Polsce.

Czy ze spotkań z praktykami wynikają wnioski, które przekładają się później na proces rozwoju Państwa produktów?

Dobrym przykładem może być, obecny również na polskim rynku, nowy aparat do rezonansu magnetycznego – Philips Ingenia. Wprowadzenie tego rozwiązania poprzedziły konsultacje z lekarzami, które trwały... rok. Zdecydowaliśmy się poświęcić tak wiele czasu, aby zyskać pewność, że zaoferujemy szpitalom sprzęt, który w jak największym stopniu spełni ich potrzeby i oczekiwania. Myślę, że niewiele firm jest dzisiaj w stanie poświęcić tak wiele uwagi opinii użytkowników przed wprowadzeniem



produktu na rynek. U nas jest to warunek konieczny, ponieważ uważamy, że innowacje powinny być tworzone na podstawie potrzeb użytkowników.

W wykładach i warsztatach przewija się temat obniżania dawek promieniowania. Państwa sprzęt wykorzystuje w tym zakresie technologię iDose4. Na czym dokładnie ona polega?

Najprościej mówiąc: oferowana przez nas czwarta generacja technologii iDose łączy w sobie wszystkie elementy, na których zależy radiologom, a więc uzyskiwanie obrazów najwyższej jakości, szybkość rekonstrukcji oraz ograniczenie dawki promieniowania dla pacjenta. Dotychczas często jeden z tych elementów dominował kosztem innego, czyli np. wysoka jakość obrazowania oznaczała konieczność zwiększenia radiacji. Proponując rozwiązanie iDose czwartej generacji, wyeliminowaliśmy tego rodzaju dylematy.

Philips Healthcare ma w Polsce wizerunek, poparty liczbami i konkretnymi wdrożeniami, innowatora i lidera rynku obrazowania medycznego. Które produkty pomagają ten wizerunek wzmocnić?

Innowacyjny wizerunek firmy budują w dużej mierze przełomowe rozwiązania dla specjalistów, jak wspomniana technologia iDose czy Ingenia – pierwszy na świecie szerokopasmowy rezonans magnetyczny, który przynosi cyfryzację sygnału rezonansu magnetycznego na zupełnie nowy poziom. Nasze rozwiązanie informatyczne IntelliSpace Portal pozwala na analizę, interpretację i prezentację danych, na podstawie których podejmowane są decyzje kliniczne na każdym etapie leczenia pacjenta. Myślę jednak, że rolą prawdziwie innowacyjnych firm jest oferowanie czegoś więcej niż jedynie technologii. Chodzi o całościowe podejście do klientów, nieograniczają-

„ Rolą prawdziwie innowacyjnych firm jest oferowanie czegoś więcej niż jedynie technologii. Chodzi o całościowe podejście do klientów, nieograniczające się wyłącznie do sprzedaży innowacyjnych rozwiązań, lecz obejmujące również pełną obsługę posprzedażową, serwis oraz edukację ”

ce się wyłącznie do sprzedaży innowacyjnych rozwiązań, lecz obejmujące również pełną obsługę posprzedażową, serwis oraz edukację, o której rozmawialiśmy.

Do stulecia firmy Philips w Polsce pozostała dekada. Czy można przewidzieć, jak w tym okresie będzie się w Polsce rozwijał rynek tomografów komputerowych?

Można przyjąć, że rynek tomografów komputerowych będzie się rozwijał w każdym z segmentów. Przykładowo, aparaty 16-rzędowe będą coraz częściej używane jako drugi aparat w szpitalu, służący do podstawowych badań skriningowych. Placówki specjalizujące się w zaawansowanej diagnostyce będą inwestowały w modele tomografów 64- i 128-rzędowych. Wreszcie, ośrodki wyznaczające najwyższe standardy kliniczne będą korzystały z najnowocześniejszych systemów. Jesteśmy w stanie spełnić oczekiwania szpitali w każdym z tych segmentów, łącznie z najbardziej zaawansowanymi tomografami z rodziny Brilliance iCT.

Adam Majewski