

Reforma służby zdrowia według RED MED Development

Szpitala pod klucz



foto: Archiwum RED MED Development

Z Nisanem Gertzem, dyrektorem ds. inwestycji medycznych w RED MED Development, rozmawia Adam Majewski

Pojawienie się firmy RED MED Development na polskim rynku medycznym było przemysłowym posunięciem, ponieważ infrastruktura naszych zakładów opieki zdrowotnej jest – mówiąc ogólnie – daleka od idealnej. Jak ocenia pan polski rynek? Jak dużo należy zrobić, aby osiągnąć standardy europejskie?

Uważam, że infrastruktura polskich szpitali i klinik wymaga dużo pracy i inwestycji. To zadania na lata, które uzależnione są w dużej mierze od zmian strukturalnych i legislacyjnych. Wprawdzie organy ustawodawcze jasno precyzują cel w postaci podwyższenia standardu usług, ale wdrożenie choćby samych norm UE prawdopodobnie opóźni się o kilka lat.

Niezależnie od tego, już dziś należy w planach inwestycyjnych uwzględnić nowoczesne technologie, tak aby za kilka lat polskie placówki były konkurencyjne. Jesteśmy partnerem rozwijających się i patrzących w przyszłość zakładów opieki zdrowotnej, które zdecydowały się zmierzać w kierunku poprawy standar-

dów świadczonych usług. Firma RED MED Development dba o zaplanowanie i realizację ich projektów inwestycyjnych, mających na celu stworzenie środowiska dla opieki zdrowotnej na poziomie międzynarodowym. To nie tylko zysk dla pacjentów, ale także oszczędności dla samych placówek. Wiele naszych rozwiązań prowadzi bowiem do oszczędzania pieniędzy organizacji dzięki zwiększeniu efektywności i optymalizacji, działalności, poprzez przyjęcie większej liczby pacjentów, czy szybszą poprawę stanu ich zdrowia.

Lepiej jest odnawiać starzejące się budynki przez dodawanie większej liczby pawilonów, czy może inwestować w całkiem nowe obiekty?

W Polsce wydatki na rozbudowę obiektów nie są priorytetem dla zakładów opieki zdrowotnej. Zazwyczaj bowiem ich dyrekcje muszą najpierw opłacić personel, inwestować w nowe metody leczenia czy sprzęt.

Powinno to ulec zmianie, gdyż środowisko panujące w budynku ma kluczowe znaczenie dla jakości opieki nad pacjentem. Mniejsza liczba pacjentów na salach umożliwia ich szybszy powrót do zdrowia dzięki zmniejszeniu ryzyka zakażeń wewnątrzszpitalnych. Modernizacja to także dostosowanie placówek do wymogów obecnych i przyszłych technologii.

Odpowiedzią na pytanie, czy korzystniej jest odnawiać stare budynki, czy też inwestować w nowe obiekty jest studium wykonalności, w którym ocenia się stosunek kosztów do korzyści oraz wymogi instytucji. Czasami rozwiązaniem będzie dobudowanie nowego skrzydła do istniejącego obiektu, a w innym przypadku przerebudowanie starszych budynków na nowoczesne obiekty służby zdrowia, co jest efektywne kosztowo i szybkie do przeprowadzenia.

Jak istniejące w Polsce obiekty opieki zdrowotnej mogą zostać zmodernizowane w sytuacji, gdy generują małe przychody i wymagają dużych kosztów restrukturyzacji?

Pytanie powinno brzmieć inaczej: czy jakkolwiek jednostka służby zdrowia może pozwolić sobie na nieodnawianie, ani na nieprzenoszenie do odpowiednich obiektów, skoro jest to krytycznym czynnikiem ich długoterminowego przetrwania w warunkach rosnącej konkurencji, głównie ze strony sektora prywatnego? Ze względu na fakt, że w życie weszły standardy UE,

instalowany jest nowy sprzęt, a zakłady opieki zdrowotnej muszą zapewniać *uzdrowiające środowisko*, nie stajemy już przed problemem *czy*, ale *kiedy* przeprowadzić modernizację. Placówki służby zdrowia muszą planować nowe obiekty lub remonty z wieloletnim wyprzedzeniem, a firma RED MED Development dba o wszystkie te etapy.

Czy organy zarządzające polskimi zakładami opieki zdrowotnej mają pieniądze na inwestycje w infrastrukturę?

Wiele z nich ma środki finansowe lub są otwarte na nowe rozwiązania oferowane przez RED MED Development. Jednym z tych rozwiązań jest leasing długoterminowy z opcją wykupu dla najemców, który minimalizuje koszty ponoszone na początku i nie zamarza kapitału potrzebnego na działalność operacyjną i sprzęt. Harmonogram płatności zbudowany jest tu tak, że na początku są one małe, a wzrastają wraz ze zwiększaniem się przychodów klientów. Dzięki temu odnowienie obiektu lub przeniesienie się do nowego budynku jest w zasięgu możliwości większości placówek.

Czy dyrektorzy szpitali w Polsce są otwarci na takie rozwiązania?

Wiele podmiotów jest zainteresowanych naszą ofertą. RED MED Development jest pionierem w zakresie leasingu z opcją wykupu i liderem branży tego typu reformy służby zdrowia. Na podstawie toczących się rozmów jesteśmy pewni, że wielu operatorów wybierze tę rozsądną opcję.

Jak w praktyce wygląda współpraca z RED MED Development? Czym państwa oferta wyróżnia się na rynku?

Oferujemy kompleksową i unikalną w Polsce usługę zlożoną z planowania, budowy, finansowania, leasingu długoterminowego, wyposażania i oddania obiektu *pod klucz*. Na każdym z tych etapów do dyspozycji placówki zdrowia są nasi pracownicy – doświadczone osoby zajmujące się planowaniem zakładów opieki zdrowotnej – architekci, inżynierowie i specjaliści ds. planowania. Zespół ma doświadczenia lokalne i światowe, które zapewniają właściwy wynik i jakość usług.

Przygotowujemy się obecnie do realizacji kilku projektów na polskim rynku medycznym. Dotyczą one trzech obszarów. Pierwszym z nich jest budowa szpitali dla odbiorców niepublicznych. Są to zazwyczaj duże sieci medyczne. Drugim są średnie i małe kliniki specjalistyczne, które pragną mieć własną, nową lub odnowioną powierzchnię, lub chcą połączyć ją z inną praktyką, aby wspólnie mieć obiekt na własność lub w leasingu. Wspieramy także małe praktyki specjalistyczne, które chcą wynajmować lub mieć własną powierzchnię w większym budynku przeznaczonym na usługi medyczne. W budynkach takich mieści się wiele uzupełnia-

jących się praktyk, ze wspólnymi świadczeniami. Zachęcamy niezależnych lekarzy i terapeutów do kontaktu z nami w sprawie lokalizacji. W ten sposób możemy wziąć pod uwagę ich wymagania przed rozpoczęciem budowy w danym rejonie.

Jest pan przekonany, że rozwiązania, które sprawdziły się na zagranicznych rynkach, mają lub będą miały zastosowanie w Polsce?

Z całą pewnością tak! Wypracowany przez nas model współpracy doskonale sprawdził się np. w rozwoju Szpitala św. Rafała w Krakowie, którego właścicielem jest Centrum Medyczne Scanmed.

Rynek medyczny w Polsce rozwija się dynamicznie i jest wyjątkowo perspektywiczny. Dotyczy to szczególnie sektora niepublicznego. Możemy również reprezentować zagranicznego operatora, aby zakontraktować na jego rzecz całą nieruchomość i pomóc mu spełniać wymagania co do strategii dla wielu lokalizacji/miast. Nasz zespół zagospodarował już trzy placówki opieki zdrowotnej obejmujące dwa szpitale. Trwają rozmowy z wieloma operatorami w Polsce.

W czasie konferencji *Hospital Management* dowiedział pan, że inwestowanie w nowoczesne obiekty prowadzi nie tylko do wyższego standardu usług dla pacjenta, ale również daje wymierne dochody szpitalowi. Czy organy zarządzające polskimi szpitalami biorą pod uwagę ten aspekt rozwoju rynku?

Wiele szpitali w Polsce jest obecnie przekształcanych w spółki działające w normalnych warunkach finansowych. Organizacje te są skoncentrowane na świadczeniu wysokiej jakości usług, które trudno oferować w ich obecnych, często przestarzałych obiektach. Podmioty niepubliczne mają na ogół nie tylko większą świadomość konieczności przeprowadzania zmian, ale także większe możliwości finansowe. Chętniej inwestują one w obiekty szpitalne. Można także powiedzieć, że wiele publicznych szpitali jest w trakcie oceny swoich możliwości i zastanawia się nad inwestycjami w infrastrukturę.

Kontakt

Nisan Gertz

Dyrektor ds. Inwestycji Medycznych
n.gertz@redmed-development.pl

Dennis Klein

Prezes Zarządu
d.klein@redmed-development.pl,
tel. (+48) 510 052 972

Piotr Seretny

Pełnomocnik Spółki
p.seretny@redmed-development.pl
tel. (+48) 515 298 616

