

Najwyższa jakość

Rozmowa z Radosławem Zbyszryńskim, prezesem firmy Stolter



foto: Archiwum Stolter

Niemiecka firma Stolter ma długi rodowód...

Firma działa na rynku od ponad pół wieku. Została założona w 1951 r. jako państwowe przedsiębiorstwo, zrzeszone w sieci zakładów produkujących wyposażenie szpitalne. Nazywała się *Famed* – od słów fabryka i medycyna. Specjalizowała się w produkcji mebli medycznych.

Jednak niedawno w firmie zaszły zmiany własnościowe...

W 2001 r. 100 proc. udziałów zostało sprzedanych europejskiemu holdingowi Stieglmeyer, którego siedziba mieści się w Niemczech. Ta inwestycja spowodowała rozwój fabryki.

Jakie jeszcze korzyści przyniosła fuzja z jednym z największych producentów sprzętu medycznego w Europie?

„ Novera jest szpitalnym łóżkiem najwyższej klasy, którego parametry są zgodne z wymaganiami Unii Europejskiej ”

Niemiecki partner wniósł kapitał swojego *know how* oraz szerokich kontaktów. Dzięki temu zdobyliśmy wielki rynek zamówień. Obecnie ok. 60 proc. naszej produkcji idzie na eksport. Nasz rynek w Polsce też sukcesywnie się powiększa. Obecnie to ponad 20 proc.

Jakie są źródła sukcesu biznesu działającego w otoczeniu medycznym?

Odpowiednia strategia i wysoka jakość oferowanych produktów. Kiedyś firma była bierna, sprzedawała sprzęt przez dealerów. Obecnie mamy grupę własnych przedstawicieli handlowych, którzy analizują rynek, przygotowują oferty i dbają o przebieg przetargów. Dzięki temu pozyskujemy zaufanie naszych klientów. Udało nam się także nawiązać kontakty handlowe z firmami z Rosji, Ukrainy oraz krajów południowej Europy.

Jakie produkty oferujecie swoim kontrahentom?

Łóżka szpitalne i pielęgnacyjne, szafki przyłóżkowe, wózki do przewożenia chorych, łóżeczka dziecięce, fotele ginekologiczne. Rok temu na

targach Salmed pokazaliśmy nowe, wielofunkcyjne łóżka. Naszym sztandarowym produktem jest jednak łóżko, które sprzedajemy także w Polsce i na innych rynkach. To *Novera* – produkt najwyższej klasy, posiadający szereg funkcji hydraulicznych i elektrycznych. Jego parametry są zgodne z najwyższymi wymaganiami Unii Europejskiej, a jego cena jest bardzo atrakcyjna.

Czy w Polsce jest rynek zbytu na takie produkty?

Tak, sprzedaliśmy już kilkaset sztuk.

To optymistyczna informacja – potwierdza, że w polskiej służbie zdrowia działają jednostki, które stać na takie wydatki.

Myślę, że w narzekaniu na szpitalnych menedżerów jest sporo populizmu. Znam wiele

świetnie zorganizowanych szpitali i klinik, które nie mają żadnych przeterminowanych długów. Nasze doświadczenie wskazuje, że szpitale płacą w terminie, a drobne opóźnienia należą do rzadkości.

Czy polski rynek zbytu waszych produktów będzie się powiększał?

Sądzę, że tak, bo zdecydowana większość z ok. 160 tys. miejsc szpitalnych jest wyposażona w stary sprzęt wymagający wymiany. Jeszcze niedawno rocznie wymieniano 3 proc. wyposażenia jednostek. Obecnie ten wskaźnik sięga już 5 proc., a niedługo może osiągnąć pułap 10 proc. To bardzo optymistyczna informacja dla pacjentów i dla naszej firmy.

Czy sektor prywatny także jest waszym klientem?

Obecnie to 10 proc. naszych zamówień. Ich wzrost będzie zależał od postępu prywatyzacji i komercjalizacji służby zdrowia. Wszystko zależy od regulacji prawnych i założeń reformy służby zdrowia. ■