

Integracja finansów i medycyny



foto: Archiwum sp. Magellan

Rozmowa z prezesem firmy Magellan, Krzysztofem Kawalcem

W zeszłym roku minęła dekada od momentu, gdy Magellan rozpoczął działalność na polskim rynku. Jak z tej perspektywy ocenia pan sytuację finansową polskich placówek zdrowia?

Czynniki, takie jak starzejące się społeczeństwo, szybki rozwój nowych technologii medycznych, które, niestety, są bardzo drogie, oraz system bezpłatnego dostępu do publicznej służby zdrowia sprawiły, że sektor ten zawsze borykał się z częściowym niedofinansowaniem. W zależności od ich natężenia, kształtowany będzie także przyszły deficyt w tym obszarze. Obserwując rynek z perspektywy kilkunastu lat naszych doświadczeń, możemy ocenić, że nastąpiła zmiana jakościowa zarządzania placówkami, która miała wpływ na zdecydowaną poprawę kondycji finansowej dużej grupy szpitali.

„ Nastawiamy się na oferowanie szpitalom brakującego kapitału obrotowego, zaspokajającego ich potrzeby krótkoterminowego i średnioterminowego finansowania ”

Być dyrektorem polskiego szpitala to chyba nie lada wyzwanie?

Na pewno do łatwych nie należy, ale przez ostatnie 10 lat na tych stanowiskach pojawia się coraz więcej fachowców, którzy np. wcześniej zdobywali doświadczenie w sektorze biznesowym. Z kolei dotychczasowi dyrektorzy zaczęli systematycznie podnosić kwalifikacje. Ta zmiana w zarządzaniu szpitali miała także zdecydowany wpływ na model biznesowy naszej spółki, która dziś dąży do długofalowej restrukturyzacji zadłużenia i poprawy sytuacji szpitala.

Jak ocenia pan zmiany w zakresie efektywności kosztowej szpitali?

Szpitala coraz częściej korzystają z outsourcingu, zlecając w tej formie np. badania laboratoryjne i diagnostyczne czy nawet niektóre specjalistyczne zabiegi medyczne. Jednak nadal istnieje potencjał związany z poprawą ich efektywności, np. dzięki wykorzystaniu efektu skali – poprzez tworzenie grup zakupowych, przy zamówieniach publicznych, prowadzeniu zamówień za pomocą firm zewnętrznych, które mogą obsługiwać nawet kilka podmiotów oraz *insurance pooling*, czyli wspólne ubezpieczenie się szpitali.

Jak zmieniła się oferta spółki przez ostatnie 3 lata?

Staliśmy się w tym czasie najważniejszym partnerem finansowym szpitali w zakresie finansowania ich bieżącej działalności. Znając długookresowe trendy, dostosowujemy nasz profil biznesowy do wymogów rynku, czyli przede wszystkim nastawiamy się na oferowanie szpitalom brakującego kapitału obrotowego, zaspokajającego ich potrzeby krótkoterminowego i średnioterminowego finansowania. Oferujemy także szeroką gamę rozwiązań dla dostawców, kompleksowo zabezpieczających płynność jednostek współpracujących z sektorem medycznym.

W jakim miejscu, pana zdaniem, będzie się znajdowała spółka za 5 lat?

Chcemy pełnić rolę integratora świata finansowego i medycznego, kompleksowo patrzeć na finanse sektora. Dlatego już dziś uzupełniamy naszą ofertę o usługi doradcze, audyty kosztowe czy pośrednictwo finansowe. Najbliższe 3 lata będą wyzwaniem dla sektora, ponieważ menedżerowie w szpitalach odczuwają skutki kryzysu finansów publicznych. Mamy nadzieję, że wspólnie zakończymy ten okres sukcesem.

Rozmawiał Adam Majewski