

Piętnaście lat

w służbie szpitali



Rozmowa z Rafałem Holanowskim,
prezesem i założycielem Grupy Supra

fot. Archiwum Supra Brokers Zx

Jest pan pomysłodawcą i założycielem Grupy Supra składającej się z dwóch spółek – Supra Brokers Sp. z o.o. oraz Supra Holding SA. Świadczyście szeroko pojęte usługi z zakresu zarządzania ryzykiem dla szpitali w Polsce i jesteście także pierwszym w kraju operatorem grup zakupowych.

Jestem z wykształcenia lekarzem i brokerem ubezpieczeniowym, pomysł powstał dzięki mojemu doświadczeniu i zdobytej wiedzy w zakresie zarządzania zakładami opieki zdrowotnej, a ponieważ coraz częściej słyszy się o roszczeniach wobec podmiotów świadczących usługi zdrowotne, stworzyłem grupę, która kompleksowo zajmuje się pomocą w zarządzaniu ryzykiem i likwidowaniu szkód. Grupa Supra Brokers Sp. z o.o. jest *risk managerem* polskich szpitali świadczącym profesjonalne usługi z zakresu zarządzania ryzykiem, doradztwa ubezpieczeniowego i szybkiej likwidacji szkód. Główne biuro Supra Brokers Sp. z o.o. mieści się we Wrocławiu, a sieć biur lokalnych mamy w największych miastach w Polsce, m.in. w Warszawie, Gdańsku, Katowicach, Rzeszowie, Tarnowie, Łodzi i Szczecinie.

Chronicie jednostki medyczne przed negatywnymi skutkami finansowymi zdarzeń niepożądanych, takich jak zakażenie szpitalne, zgon pacjenta wskutek błędu lekarskiego, awaria, katastrofa, kradzież czy rabunek. Co się z tym wiąże?

Ma to istotne znaczenie dla zabezpieczenia budżetów szpitali przed niekontrolowaną wypłatą wysokich odszkodowań, przekraczających już milion złotych, chociażby za błędy w sztuce lekarskiej. Obsługujemy kilkaset szpitali w Polsce, w tym instytuty medyczne, szpitale wojewódzkie, resortowe, gminne i powiatowe oraz przychodnie.

Wspomnieliśmy o ogromnym doświadczeniu rynkowym Grupy Supra, w tym roku będziecie obchodzić 15-lecie działalności.

Przez ten czas przeprowadziliśmy ponad 2000 postępowań przetargowych na wybór towarzystwa ubezpieczeniowego, ubezpieczyliśmy ponad 400 szpitali w całej Polsce oraz ponad 180 tys. pracowników w ramach grupowego ubezpieczenia na życie. Zlikwidowaliśmy już

tysiące roszczeń z tytułu błędów medycznych i na tej podstawie opracowaliśmy największą bazę zdarzeń medycznych w kraju. Wszystko to potwierdza, że jak wieloma rodzajami ryzyka występującego w szpitalach mieliśmy do czynienia. W szpitalach, które z nami współpracują, zoptymalizowane zostały koszty zarządzania ryzykiem i poprawiła się efektywność ich funkcjonowania. Dzięki naszym usługom szpital może przewidzieć ryzyko lub dostrzec je we właściwym czasie. Nieprzewidziane i niepożądane wydarzenia występują rzadziej, a ich skutki są mniej dotkliwe. To z kolei jest gwarancją, że jednostka medyczna mniej czasu będzie poświęcać na gaszenie pożarów i skupi się na swojej właściwej działalności.

Pana firma otrzymała wiele nagród i wyróżnień, proszę wymienić najważniejsze.

Otrzymujemy listy z wyrazami uznania i gratulacjami. Są ich setki. Nie bez znaczenia jest również uznanie opinii publicznej. W 2007 r. w konkursie „Najlepszy Partner w Biznesie” miesięcznika ekonomicznego „Home & Market” zostaliśmy nominowani w kategorii „Broker ubezpieczeniowy”, w latach 2011 i 2012 otrzymaliśmy tytuł Geparda Biznesu. Jesteśmy firmą rzetelną, wiarygodną, przestrzegającą zasad etyki kupieckiej, akceptującą zasady kodeksu honorowego, rekomendowaną w 2012 i 2013 r. przez Business Centre Club. Pięciokrotnie zostaliśmy też laureatem Dolnośląskiego Certyfikatu Gospodarczego, czego ukoronowaniem było uzyskanie przez nas w 2011 r. Dolnośląskiej Nagrody Gospodarczej (DNG). W 2013 r. otrzymaliśmy Medal Europejski, promujący usługi zgodne ze standardami europejskimi. Ważnym wyróżnieniem jest też statuetka Perła Eskulapa w kategorii „Usługi dla sektora medycznego” w ramach Ogólnopolskiego Konkursu Medycznego „Perły Medycyny”. W 2013 r. przyznano nam ponadto nagrodę specjalną za stworzenie wzorowego modelu współpracy z placówkami medycznymi w zakresie ubezpieczeń. Trzy lata z kolei byliśmy laureatami Gazet Biznesu w kategorii najbardziej dynamicznych polskich przedsiębiorstw. Wreszcie w rankingu efektywności magazynu przedsiębiorców „Europejska Firma” znaleźliśmy się na 32. pozycji spośród 2936 przedsiębiorstw województwa dolnośląskiego.

Prowadzona przez pana spółka jest pomysłodawcą Krajowego Programu Szpitalnych Zakupów Wspólnych (KPSZW). Co to oznacza?

Jest to proces dający szpitalom coś więcej niż efekt końcowy w postaci zakupu produktu medycznego czy usługi. To gotowa recepta na tańsze zakupy i bogatszą ofertę rynkową. To również pewien sformalizowany i powtarzalny proces ułatwiający działanie, wskazujący kolejność następujących po sobie działań. KPSZW to także wiele dodatkowych i nieodpłatnych działań na rzecz szpitali, obejmujących m.in. wsparcie prawne oraz sta-



„ Chronimy szpitalne budżety przed niekontrolowaną wypłatą wysokich odszkodowań, przekraczających już milion złotych, chociażby za błędy w sztuce lekarskiej ”

ły monitoring działań. Katalog możliwych przedmiotów zamówień jest bardzo obszerny, zależny od zapotrzebowania i woli stron, członków grupy zakupowej. Do tej pory w ramach programu zostały zrealizowane zakupy leków, gazów medycznych, sprzętu jednorazowego użytku, antybiotyków, a nawet energii elektrycznej. Nie jest to katalog zamknięty. Stale poszerzamy ofertę.

Podsumowując – opłacalność grupowych zakupów to przede wszystkim oszczędności. Jak duże są to korzyści dla podmiotów, którymi się pan zajmuje?

Oszczędności, które wygenerowaliśmy dla poszczególnych szpitali, przekraczają nawet 40 proc. Dzięki temu udało się nam zaoszczędzić dla klientów miliony złotych. Obecnie prowadzona przeze mnie Supra Holding SA obsługuje kilkudziesięciu uczestników wspomnianego programu. Ze względu na znaczne oszczędności, które poczyniliśmy, dokonując zakupów w sposób grupowy, kolejne szpitale składają deklarację przystąpienia do naszego programu.

Rozmawiał Janusz Maciejowski