



Centrum Medyczne Mavit – pacjent przede wszystkim

Okulistyka na salonach

Jan Osiecki

Mieszczące się w zielonym zakątku Warszawy Centrum Medyczne Mavit, to jeden z najnowocześniejszych ośrodków okulistycznych kraju. Jak mówi dr Andrzej Mądrala, prezes Zarządu, praprzyczyną powstania placówki była próba pokazania, że można pomóc bliźnim. Nie ukrywa jednocześnie, że jej założycielom przyświecały również cele komercyjne. Takie podejście okazało się receptą na sukces. Z usług Centrum Medycznego Mavit skorzystało już ponad 50 tys. osób z Polski oraz z zagranicy, przychody firmy w minionym roku wyniosły 7 mln zł, a zysk księgowy po 7 latach działania ponad 660 tys. zł.

Budynek kliniki z daleka nie przypomina ani szpitala, ani przychodni. To niewielki gmach, z tarasem prowadzącym na trawnik. – *Cboć jesteśmy niemal w centrum Warszawy, jest tu tak zielono i przyjemnie, jak w ogrodzie poza miastem* – podkreśla dr Andrzej Mądrala, założyciel Centrum Medycznego Mavit.

Mercedes okulistyki

Nie tylko na zewnątrz budynku jest zielono. Wnętrza, meble, a nawet stroje pracowników są w tym kolorze. W połączeniu ze szpitalną bielą daje to nie tylko miłe dla oka wrażenie, ale także poprawia nastrój przychodzących na zabiegi.

Gabinety są wyposażone w sprzęt okulistyczny najwyższej jakości. Zabiegi laserowej korekcji wad wzroku, czyli chirurgii refrakcyjnej, wykonywane są przy użyciu lasera excimerowego EC-5000 oraz mikrokeratomu



MK-2000 japońskiej firmy NIDEK. – *To mercedesy wśród urządzeń optycznych. Charakteryzują się ogromną precyzją i dużą stabilnością rezultatów medycznych. Ta metoda pozwala na uzyskanie ostrego widzenia bez okularów lub soczewek kontaktowych. Dotyczy to osób z krótkowzrocznością, nadwzrocznością oraz astygmatyzmem* – mówi szef placówki.

Sala operacyjna, w której przeprowadza się zabiegi usunięcia zaćmy, została wyposażona w wysokiej klasy sprzęt chirurgiczny: fakoemulsyfikatory INFINITY oraz LEGACY firmy ALCON.

Muzykoterpia

Lekarze z Centrum wykonali 5,5 tys. operacji zaćmy metodą fakoemulsyfikacji, przeszło 4 tys. zabiegów laserowej korekcji wad wzroku oraz ponad 13 tys. laserowań różnego typu – przedniego lub tylnego odinka oka i fotokoagulacji siatkówki.

Tak duża liczba pacjentów to m.in. efekt dbałości o klientów. Zanim pacjent zostanie skierowany na zabieg, w niewielkim pokoju lekarz przeprowadza z nim rozmowę. Na wygodnej kanapie łatwiej jest opowiedzieć o problemach ze wzrokiem. Wywiad odbywa się niemal w domowych warunkach. Dopiero potem pielęgniarka wykonuje pierwsze badania diagnostyczne. Z wynikami pacjent idzie do lekarza, który stawia diagnozę i kwalifikuje do operacji. Po zabiegu chorzy trafiają do sali wypoczynkowej. Oczekującym na badania diagnostyczne czas umiła przyjemna, ale niezbyt głośna muzyka.

Początki w czasie recesji

Wszystko zaczęło się 7 lat temu. Dr Andrzej Mądrala, absolwent wydziału farmacji gdańskiej Akademii Medycznej, specjalista biochemii klinicznej, postanowił założyć własną klinikę. – *Po latach pracy brakowało mi prawdziwej medycyny. Chciałem robić coś dla ludzi. Moją naczelną zasadą jest już dziś niemożliwe pytanie: w czym mogę pomóc?* – tłumaczy swoją decyzję.

Niedługo po otwarciu placówki nastąpił największy krach gospodarczy w najnowszej historii kraju. – *Udało nam się przetrwać, ponieważ nasi leasingodawcy wykazali wielkie zrozumienie* – wspomina dawne czasy szef Centrum Medycznego Mavit.

Według pierwotnych planów, ze świadczeń w Centrum mieli korzystać przede wszystkim klienci chcący zapłacić z własnej kieszeni za zabiegi. – *Właśnie z tego powodu zdecydowałem się na lokalizację w Warszawie, a nie w rodzinnym Gdańsku. Uznałem, że w stolicy będzie więcej ludzi, których na to stać* – opowiada założyciel kliniki.

Andrzej Mądrala sprzedał mieszkanie w Trójmieście, wyłożył wszystkie oszczędności rodzinne i tak powstała nowoczesna klinika okulistyka – Centrum Medyczne Mavit. – *To, co miałem, nie wystarczyło. Tylko na adaptację budynku wydaliśmy 2 mln zł. Od razu zainwestowaliśmy w najwyższej jakości sprzęt do diagnostyki, zabiegów korekcji wzroku i operacji. Mamy go dzięki kontraktowi leasingowemu o wartości 4,5 mln zł* – opowiada dr Mądrala. Leasing dawno jest już spłacony, a sprzęt jest na bieżąco uzupełniany.

Klienci z zagranicy i NFZ

Życie dość szybko zweryfikowało plany. Okazało się, że Polacy są zbyt ubodzy, aby klinika mogła się utrzymać tylko ze świadczeń komercyjnych.

Najpierw zaczęto szukać klientów spoza stolicy. Mavit przeszkolił okulistów z 60 ośrodków, którzy mieli kwalifikować i kierować pacjentów na zabiegi. Jeszcze kilka lat temu stanowili oni nawet połowę klientów. Wówczas podobne zabiegi były przeprowadzane zaledwie w siedmiu placówkach w kraju.



foto: (5x) Dżiki

„ Andrzej Mądrała sprzedał mieszkanie w Trójmieście, wyłożył wszystkie oszczędności życia i tak powstał Mavit. Tylko na adaptację budynku wydano 2 mln zł. Zainwestowano też w najwyższej jakości sprzęt, którego wartość sięga 4,5 mln zł ”

W 2001 r. Mavit podpisał kontrakt z Mazowiecką Kasą Chorych (obecnie z Narodowym Funduszem Zdrowia). W tej chwili połowa wpływów kliniki to pieniądze z NFZ. – *Oczekiwaliśmy, że osoby chcące usunąć zaćmę i gotowe za to zapłacić będą stanowiły liczną grupę naszych pacjentów. Szybko się okazało, że nasze społeczeństwo jest wciąż stosunkowo ubogie. Zaledwie 10 proc. naszych chorych może sobie pozwolić na taki wydatek, choć przy użyciu najlepszego sprzętu oraz zachowaniu najwyższych standardów taka operacja kosztuje 3,2 tys. zł (a więc wydawałoby się, że niedużo, jak na warszawskie zarobki)* – mówi szef dr Andrzej Mądrała. Dlatego większość pacjentów leczy się za pieniądze z NFZ. Mimo że Centrum ma podpisane z NFZ kontrakty o dość dużej wartości, na zabieg trzeba czekać ok. 9 mies.

Na zabiegi i operacje do Mavitu przyjeżdżają również Anglicy, Norwegowie oraz Szwedzi. – *Obcokrajowcy to na razie zaledwie ułamek procenta naszych klientów, ale mamy nadzieję, że ich liczba będzie rosła. Być może przyczyni się do tego rozwój tanich linii lotniczych. Wtedy będą mogli nie tylko tanio się leczyć, bo zabiegi są tańsze nawet 3 razy niż w ich ojczyźnie, ale także tanio podróżować do Polski* – podkreśla szef warszawskiej kliniki.

Przyszłość to ciągły rozwój

Centrum zatrudnia 22 lekarzy, 70 proc. na pełnym etacie, a pozostałych na umowę-zlecenie. Ci ostatni mają 2–3 dyżury w tygodniu. Personel jest największym atutem kliniki. Zespół został starannie dobrany i prze-



” Dr Andrzej Mądrala:
– Niedługo po otwarciu placówki nastąpił największych krach gospodarczy w najnowszej historii kraju. Udało nam się przetrwać, bo leasingodawcy wykazali wielkie zrozumienie ”

szkolony. Lekarzy, pielęgniarki i rejestratorki ocenia nie tylko szef. Także pacjenci są proszeni o wypełnienie ankiet, w których mogą wyrazić opinię na temat personelu i jakości otrzymanych usług. – *Tak naprawdę, kiedy rozpoczynaliśmy działalność, znacznie trudniejszym zadaniem niż utrzymanie płynności finansowej była zmiana mentalności lekarzy. Musieliśmy im przypomnieć, że najważniejszy jest pacjent. To nasza naczelną zasadą* – opowiada dr Andrzej Mądrala. – *W tej chwili mogę powiedzieć z pełną odpowiedzialnością, że mam najlepszy w kraju zespół lekarzy i pielęgniarek. Konsultantem jest świetny specjalista, prof. Andrzej Stankiewicz* – dodaje.

Mavit jako jeden z pierwszych ośrodków wprowadził indywidualne pakiety dla pacjentów przy zabiegu usunięcia zaćmy. Wszystkie materiały są używane tylko jeden raz, poczynając od noży, przez obłożenia, po kasety do fakoemulsyfikatora. Po operacji nic nie jest powtórnie sterylizowane, tylko trafia do kosza. – *Nasza zasada brzmi: pacjent przede wszystkim. Może z ekonomicznego punktu widzenia bardziej opłacałoby się sterylizować sprzęt nadający się do powtórnego użycia, chcemy jednak zapewnić najwyższą jakość obsługi i materiałów* – podkreśla dr Mądrala.

Już wkrótce w klinice na warszawskich Bielanach powstaną nowe pomieszczenia. W niektórych pokojach

wypoczynkowych zamiast foteli i sof pojawią się łóżka. – *Zastanawialiśmy się nad stworzeniem niewielkiego, 30-łóżkowego szpitala, który mógłby konkurować z najlepszymi placówkami okulistycznymi. Jednak obecnie w naszym kraju jest to jeszcze inwestycja zbyt ryzykowna* – mówi szef Mavit.

Dlatego Andrzej Mądrala skupia się na ciągłym inwestowaniu i rozwoju dotychczasowych zasobów. W filii centrum na warszawskim Ursynowie przeprowadzana jest diagnostyka (jeśli konieczny jest zabieg, pacjenci są kierowani na Bielany). Już wkrótce, w kolejnej dzielnicy Warszawy, ma powstać następny ośrodek diagnostyczny. W ośrodku diagnostyczno-zabiegowym trwają zaś przygotowania do przeprowadzania procedur jaskrowych. Warto podkreślić, że działające już ośrodki Centrum Medycznego Mavit otrzymały certyfikaty ISO 9001:2000. Dokument oficjalnie potwierdzający to, co i tak wiedzą wszyscy pacjenci – że klinika jest zarządzana perfekcyjnie, a usługi świadczone są na najwyższym poziomie.

Autor jest dziennikarzem portalu Money.pl