

INTERVJU Nikica Gabrić, osnivač i vlasnik Klinike Svjetlost

piše Jasmina Trstenjak

Poslovanje lanca Specijalnih bolnica Svjetlost svake je godine sve bolje. Ne čudi, stoga, sve veći interes velikih europskih zdravstvenih lanaca koji bi je rado uzeli pod svoje okrilje. Kakvi su planovi najveće privatne oftalmološke klinike u Hrvatskoj, i po pitanju novih tržišta i po pitanju novih područja medicine te je li na prodaju ili nije, otkrio nam je njezin vlasnik, najpoznatiji hrvatski oftalmolog prof. dr. sc. Nikica Gabrić.

■ **Iz godine u godinu bilježite rast. Kakva će biti poslovna 2017.?**

- Na razini Hrvatske ostvarit ćemo rast od oko deset posto, u BiH ćemo sigurno imati više od 10 posto i na tržištu Makedonije vrlo slično. To je oko 6,5 milijuna eura prihoda u Hrvatskoj, u BiH tri milijuna eura i u suradničkim zemljama još 500 tisuća eura. To su u ovom trenutku Makedonija i Crna Gora. Raste i broj pacijenata i broj operacija jer cijene padaju. Značajno je i što ni u jednoj zemlji ne radimo sa zavodima za zdravstveno osiguranje, nego sve radimo na slobodnom tržištu. Mislim da smo uspješni i zato što je kvaliteta usluge i odnos prema pacijentima drugačiji nego što je to u državnom zdravstvu.

■ **Imate li kakvih planova pojačati prisutnost na tim tržištima?**

- U BiH držimo više od 50 posto tržišta, kao i u Makedoniji i Crnoj Gori. U Hrvatskoj imamo 47 posto udjela među prvih 10 pružatelja oftalmoloških usluga. Sada otvaramo još više tržište Srbije i u drugoj polovici siječnja otvaramo kliniku u Novom Sadu.

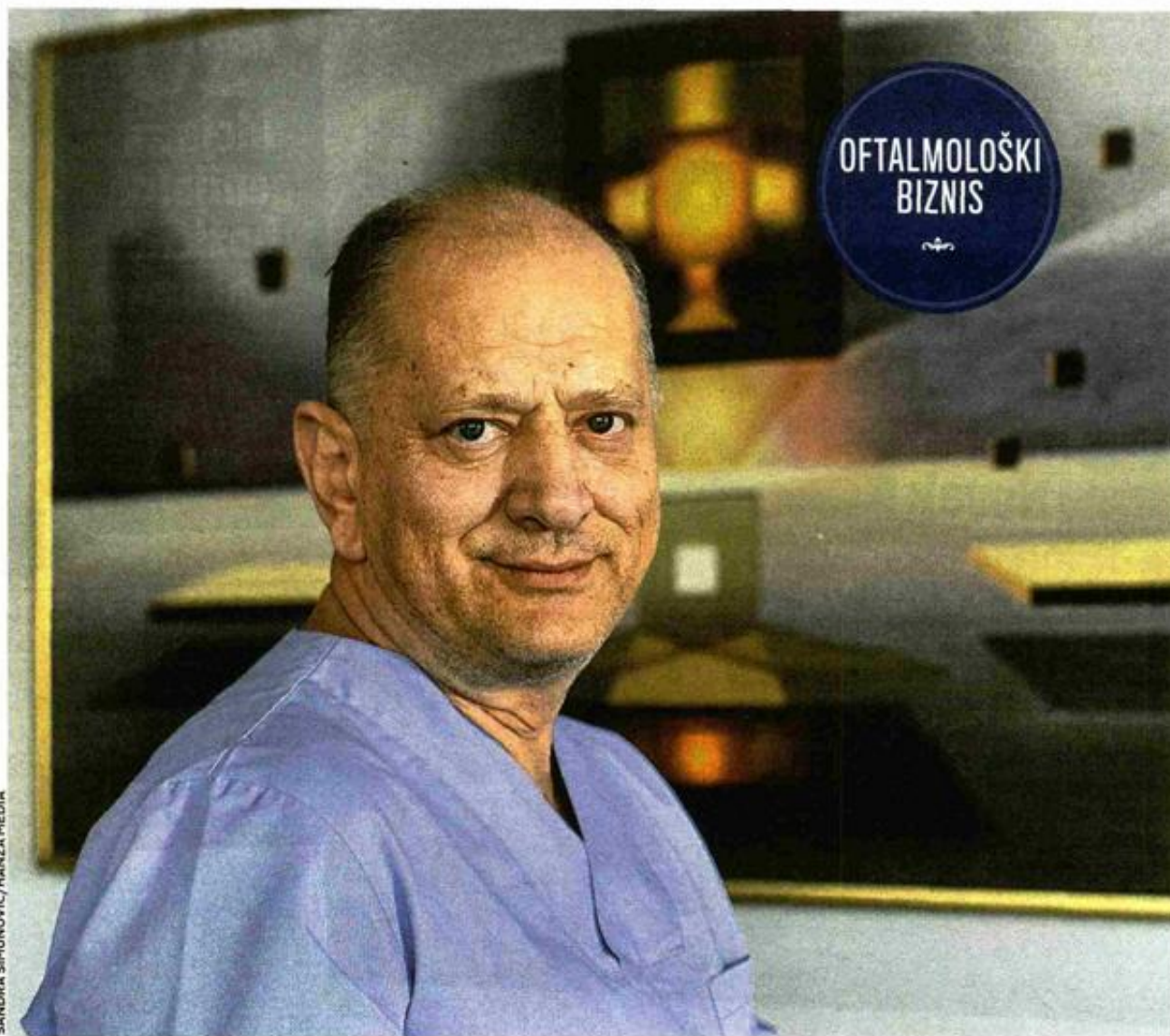
■ **Što je sa Slovenijom, gdje je zapelo? Tamo ste već trebali biti.**

- U Sloveniji smo imali problem jer imaju strože zakone za rad stranaca od, recimo, Austrije ili Njemačke. Tamo morate imati znanje domaćeg jezika na razini B2, a u Sloveniji traže C1. Sve druge dozvole smo osigurali. Ponudio sam partnerstvo Slovencima, no oni čuvaju svoje tržište i ne vole da im stranci dolaze raditi konkurenciju i uzimati dio kolača. No, ono što nas veseli i zbog čega smo htjeli ići u Sloveniju jest činjenica da godišnje oko milijun eura ostvarimo od slovenskih pacijenata koji dolaze u Kliniku Svjetlost u Zagreb.

■ **Znači li to da se sasvim odustalo od Slovenije?**

- Ne. Tražimo model kako da zaposlimo slovenske doktore pri čemu je glavni problem u traženju uvjeta da barem pet godina za nas rade. Mi svi radimo na istim strojevima, ali nemamo isti "know how". Niti jedna slovenska klinika nema toliki broj doktora, sestara, osoblja, kvadratnih metara i tehnologije da bi se mogla uspoređivati s nama. Mi u Hrvatskoj i BiH imamo čak 43 doktora. Ja se nadam da bismo mogli u Ljubljani otvoriti kliniku iduće godine, no to nama ne predstavlja

U Sloveniju smo htjeli ići zbog činjenice da godišnje oko milijun eura prometa ostvarimo od slovenskih pacijenata



SANDRA ŠIMUNOVIĆ/HANZA MEDIA

MOJA SVJETLOST Bilo je ponuda, ali ne bih je prodao ni za kakvu cijenu

Jedna švicarska grupa pitala je jesam li zainteresiran za prodaju. To su grupacije koje rade više od 50 milijuna eura bruto prometa godišnje, a ja radim oko 10 milijuna eura. I dalje vidim da mogu rasti u ovom području

ključni cilj. On više ima simbolično značenje jer smo uspjeli u nekoj zemlji zapadno od Hrvatske svladati administraciju. Puno je lakše pokrenuti posao u BiH ili Makedoniji nego u Sloveniji.

■ **Nego generalno u nekim zapadnijim zemljama.**

- Da, zato što te države, bez obzira na to što su članice EU, nastoje štititi svoje tržište i tu postoji tzv. cehovska obrana od stranaca. Koliko god ste kvalitetni, više vole svoje ljude.

■ **Vi se isto dobro štitite, čini se. Turska grupacija je snimala naše tržište, no niste prihvatili ponudu. Zašto? Je li se još tko javio?**

- Oftalmologija je jedna lijepa i perspektivna medicinska disciplina, koja ima tu pogodnost da ne ovisi o drugim strukama. Upravo zbog te specifičnosti oftalmologije, vani je nastalo nekoliko različitih lanaca. Recimo,

u Španjolskoj Clinica Baviera, koja ima desetak klinika i radi više od 50 milijuna eura prometa godišnje, tu je i Point Vision u Francuskoj, Optegra u Velikoj Britaniji, Dünyağöz u Turskoj, koji godišnje ima 275 milijuna eura i koja je i nama slala ponude o kupovini, ali nismo prihvatili. Jedna švicarska grupa je pitala jesam li zainteresiran za prodaju.

■ **Jeste li?**

- Nisam.

■ **Nikad ne biste prodali ili biste prodali, ali pod određenim uvjetima?**

- U ovom trenutku ne bih prodao za nikakvu cijenu. To su gru-

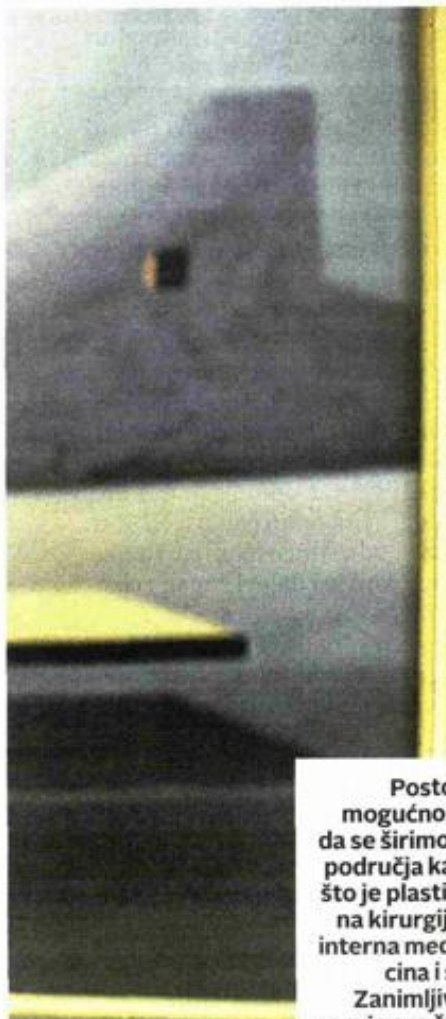
U Hrvatskoj na svaki milijun ljudi imate pet tisuća mrena i godišnje ih "sazre" 20 tisuća, što je 10 milijuna eura prometa

pacije koje rade više od 50 milijuna eura prometa bruto godišnje, a ja sam grupacija koja radi oko 10 milijuna eura. Još uvijek vidim da mogu rasti u ovom području.

■ **Mađarska, Rumunjska, Grčka su neke od bivših socijalističkih zemalja koje su ostale nepokrivene, koje gledate i vi, ali i grupacije koje ste spomenuli. Trendovi na oftalmološkom tržištu najavljuju konsolidaciju i internacionalnu ekspanziju velikih europskih klinika. Kako ćete se boriti s takvom konkurencijom?**

- Jasno da gledaju ista tržišta jer je potencijal ogroman. U Hrvatskoj na svaki milijun ljudi imate pet tisuća mrena. Godišnje sazre 20 tisuća mrena, što je po fondovskoj cijeni 10 milijuna eura prometa, a po privatnim cijenama 20 milijuna eura. Na određeni broj stanovnika imate i određeni broj dijabetičara, kojih je u Hrvatskoj

, o planovima za budućnost



Postoji mogućnost da se širimo u područja kao što je plastična kirurgija, interna medicina i sl. Zanimljivo nam je sve što se može završiti u dnevnoj bolnici



Sada pregovoram s partnerom u Skoplju da kupi prava na ime Svjetlost. Želimo ih prodati i Tirani i Kosovu. Kada slažete taj lanac, automatski se povećava vrijednost mog sustava. Prije dvije godine bila je 25 milijuna eura

oko 400 tisuća, a od toga barem 20 posto njih treba pregled oftalmologa ili neku oftalmološku intervenciju. Imate i 2000 ablacija mrežnice, 1,5 milijun ljudi koji nose naočale. Cijelo tržište bivše Jugoslavije je ozbiljno tržište sa 20 milijuna ljudi, što je 100 tisuća operacija katarakte godišnje, odnosno 50 milijuna eura po fondovskim cijena, a 100 po privatnim. Teško da nas ti brendovi mogu pobijediti, pogotovo u Hrvatskoj. Nitko se ne želi s nama tući, nego bi radije da im prodajem udjele u tvrtki. I to ili 25-30 posto udjela ili 51 posto. No, to mi se čini kao da bih prodao svoje dijete.

■ Razumljivo je zašto ne želite prodati većinski udio, a manjinski?

- To je dobra opcija jer bi s partnerima mogli osvajati tržište. Sada pregovoram s partnerom u Skoplju da kupi od nas prava na ime Svjetlost.

Ta prava želimo prodati i za Tiranu i za Kosovo. Kada slažete taj lanac, automatski se povećava višestruka vrijednost mog sustava. Prije dvije godine je rađena analiza i procjena je bila da vrijednost Svjetlosti iznosi 25 milijuna eura.

To je naraslo i vjerojatno će još rasti. U tom dijelu, ja polako postajem interesantan. Svaka tvrtka koja radi godišnji promet veći od 10 milijuna eura interesantna je za IPO ili za ulazak fondova. Bilo je razgovora i s nekim mirovinskim fondovima koji su bili spremni ulagati u Svjetlost, Europskom investicijskom bankom i Svjetskom bankom. Vidjet ćemo. Mi stalno rastemo, imamo stabilan sustav i gotovo sve elemente korporativnog vođenja. Rasli smo prirodno i nastali na zdravom modelu koji je interesantan sve većem broju ljudi.

■ Planirate i pohod na zapadnija tržišta. Kada bi se to moglo realizirati?

- Prvo trebamo stvoriti novu generaciju kadrova koji, osim što su izvrsni liječnici, govore njemački ili engleski jezik kao da su rođeni u tim državama.

Tada ćemo imati bolje šanse da zadobijemo povjerenje na tim tržištima. Nadam se da će onda klinike Svjetlost jednog dana biti i tamo. No, nešto treba ostaviti i nasljednicima, drugoj generaciji. Sada smo fokusirani na gradnju još jedne bolnice u većem prostoru do nas i to bi, nadam se, moglo kroz godinu dana krenuti. Aplicirat ćemo i na fondove EU. Postoji mogućnost i da se širimo u područja kao što je plastična kirurgija, interna medicina i sl. Interesantno nam je sve što se može završiti u dnevnoj bolnici. U zdravstvu nedostaju privatne ustanove u kojima pacijent može sve dobiti unutar jedne ustanove. I dijagnozu i terapiju i operaciju i rehabilitaciju. ■

POTENCIJAL ZA RAZVOJ

Država mora ohrabriti ljude na odlazak u privatnike

■ Što bi država treba napraviti da pomogne zdravstvu? Gdje vidite potencijal za jači razvoj?

- Država mora malo manje birokratizirati i mora poticati ljude da se ohrabruju na odlazak u privatnike, a ne na odlazak iz države. Recimo, ako imate plaću od 20 tisuća kuna neto, državi morate dati još 20 tisuća kuna. Kada bi država odustala od 10 tisuća kuna i doktor bi dobio 30 tisuća kuna, on bi taj novac potrošio u Hrvatskoj i kroz potrošnju ih vratio državi.

Bolje je odustati od 10 tisuća kuna, nego pustiti ljude u koje se ulagalo da napuste državu. Na kraju nećemo imati ni dovoljno liječnika u Hrvatskoj. Trebalo bi osnovati i jedan fond iz kojeg bi se najboljih 50 studenata medicine, strojarstva, elektrotehnike, ali i ekonomije i prava slalo na školovanje u inozemstvo. Jedino oni mogu stvoriti preduvjete za razvoj Hrvatske. Vrlo atraktivna niša je i zdravstveni turizam, no da bi u potpunosti zaživio, Hrvatska prvo mora biti maksimalno uređena zemlja. Trebat će nam dugi niz godina da se dokažemo da smo ozbiljna država u kojoj ljudi imaju osjećaj da su došli u Europu, a ne u neku zemlju koja je priljepak u Europi. Onda će broj zdravstvenih usluga i usluga zdravstvenog turizma biti puno veći i uspješniji. ■

