

NIKICA GABRIĆ

Svojim radom nadrasli smo ovo tržište

Najveća je snaga Svjetlosti u tome što smo sposobni uzeti mlade, talentirane i javnim sektorom neiskvarene ljude ravno s fakulteta i od njih stvoriti vrhunske subspecijaliste

Piše: Nikica Gabrić, osnivač i ravnatelj Klinike Svjetlost Objavljeno: 22. prosinac 2021. 12:01



Nikica Gabrić

© Cropix

Protekle gotovo dvije godine često čujemo kako živimo u teškom vremenu, korporacije govore da živimo u nikad viđenom i izazovnom periodu. No, unatoč strašnom gubitku života i tragediji koju je donijela pandemija, pokušat ću prikazati to iz svoje pozicije vječnog optimista.

Za početak, unatoč tome što smo svakim danom obaviješteni o silnim tragedijama, činjenica je da je ovo najmirnije i najsigurnije razdoblje u poznatoj ljudskoj povijesti. Kvaliteta života današnjeg čovjeka nadilazi "luksuz" plemstva u 19. stoljeću, gotovo svako kućanstvo u Europi ima kanalizaciju, struju, neki oblik grijanja, pristup internetu... Gotovo trećina svih Europljana između 24 i 65 godina ima visoki stupanj obrazovanja... Naše društvo, unatoč svim izazovima koji su pred nama, ima dobre izgleda za svijetlu budućnost.

Moja karijera obilježena je radom u medicini, uvijek sam vjerovao: ako budem najbolji, to će pacijenti prepoznati, a potom i ostali dijelovi društva. Posljednjih 35 godina moje cijelo postojanje posvećeno je mome poslu. Uvijek sam htio biti najbolji i natjecati se s cijelim svijetom i, naravno, pobijediti. Trendovi u mom poslu - oftalmologiji, su jasni, potpuno personalizirani pristup svakom pacijentu, visoka tehnologija, odlični i predvidljivi ishodi, bezbolno i bezbrižno povećanje kvalitete života naših pacijenata, sve to uz pristupačnu cijenu.

Kad sam 1998. izveo prvo lasersko skidanje dioptrije, nisam ni slutio da ću imati sedam centara u šest gradova regije. Danas u Svjetlosti radi više od 200 ljudi od kojih su 70 liječnici. Jedina smo privatna medicinska ustanova u istočnoj Europi koja provodi specijalističko usavršavanje liječnika medicine.

Upravo je ta činjenica najveća snaga Svjetlosti, sposobni smo uzeti mlade, talentirane i javnim sektorom neiskvarene ljude ravno s fakulteta i od njih stvoriti vrhunske subspecijaliste oftalmologije s pristupom najmodernijim tehnologijama i modalitetima dijagnostike i liječenja.

Naša izvrsnost može se gledati iz nekoliko različitih aspekata.

Prvi je prihod, Svjetlost u Hrvatskoj ima veći prihod od prvih šest konkurenata zajedno, imamo više zaposlenika od tih istih šest konkurenata zajedno.

Drugi je dobit, u 2020. godini unatoč pandemiji Svjetlost je ostvarila dobar rezultat pa tako imamo i 1,000.000 kuna više dobiti od tih istih šest konkurenata zajedno.

Treći i meni osobno najvažniji, imamo veću produkciju znanosti, studija i međunarodnih suradnji, veću tehnološku i iskustvenu nadmoć nego neke cijele zapadnoeuropske zemlje.

Mi smo nadrasli ovo tržište svojim predanim radom i konstantnim ulaganjem u kadrove i tehnologiju.

Danas je Svjetlost razvojni i edukacijski centar za dvije svjetske kompanije - Johnson & Johnson Surgical Vision, vodeću kompaniju za proizvodnju intraokularnih leća, te Schwind Eye Tech Solutions, vodeću kompaniju za razvoj lasera za skidanje dioptrije.

Osim što smo ostvarili odličnu suradnju s industrijom, naš rad prepoznali su i vodeći akademski časopisi, tako smo u posljednjih nekoliko godina objavili više znanstvenih članka i imali veliki broj pozvanih predavanja u Europi i u SAD-u.

U prošlom programskom razvoju iz fondova Europske unije proveli smo tri projekta, IKT projekt na razvoju sustava upravljanja informacijama pacijenata, S3 projekt komercijalizacije inovativne usluge i IRI - projekt istraživanja i razvoja nove metode dijagnoze i ranog liječenja posljedica dijabetesa na oko. Ukupna vrijednost ovih projekata veća je od 20 milijuna kuna.

Ako me pitate kako vidim svoju Svjetlost na kraju 2021., vidim je tamo gdje je stala 2019. S više od 20 posto organskog rasta u uslugama prema pacijentima ostvarujemo najbolju godinu u povijesti poslovanja, a istovremeno nemamo pristup trećini svojih pacijenata iz inozemstva, koji su u prošlim godinama bili ključni za naš rast. Pandemija 2020. naučila nas je bolje balansirati unutarnje tržište i potražnju domaćih pacijenata s našim kapacitetima. Naime do početka pandemije trećina svih prihoda i gotovo 50 posto premium usluga bili su isporučivani pacijentima sa stranim adresama stanovanja.

U medicini poznajemo dva tipa usluga - usluge koje želimo i koje trebamo. Na primjeru oftalmologije usluge koje želimo bile bi - lasersko skidanje dioptrije (ne želim nositi naočale), ugradnja multifokalnih leća za ispravljanje čitalačke dioptrije, laserska operacija mrežnice (želim novu metodu). Te "želim" usluge su premium usluge i na njima postoji velika dodana vrijednost, koja je u skladu s visokim očekivanjima pacijenata.

S druge strane, usluge koje trebamo su operacija mrežnice, operacija ablacije retine, transplantacija rožnice, kirurško i konzervativno liječenje glaukoma, liječenje promjena izazvanih dijabetesom na oku i slično. Na tim uslugama marže su znatno manje, no zbog njihove relativne neelastičnosti povećanje volumena dovodi do pozitivnog krajnjeg novčanog toka.

Svaki put kad su ekonomija i društvo u uzletu raste potražnja za uslugama koje pacijenti žele jer imaju više novca. Kada ekonomija i društvo uđu u krizu, mijenja se broj usluga iz onih koje žele u one koje trebaju. Dolaskom pandemije okrenuli smo se uslugama koje pacijenti trebaju te smo stvorili kategoriju usluga u kojoj pacijenti mogu doći po uslugu koju trebaju, dobiti vrlo dobar proizvod i uslugu ili uz malu razliku u cijeni odabrati nešto bolji ugradbeni materijal. Na taj način spojili smo neelastične usluge s nekim elementima premium usluga.

Stalno slušamo kako je svaka kriza prilika i u tome je puno istine, no da bismo priliku iskoristili, moramo imati spoj - naše spremnosti da obavimo posao ispred sebe i prilike da se posao obavi.