



fot. Piotr Wanior

Stabilność reguł

Rozmowa z Agnieszką Trębicką,
dyrektorem Biura *Medical Solutions* w firmie Siemens Sp. z o.o.

Siemens jest spółką giełdową. Ilu pracowników polskiego oddziału firmy ma jej akcje?

Siemens notowany jest na giełdach w Niemczech i Nowym Jorku. W Polsce jesteśmy spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, zatem mamy nieco odmienny status prawny. Ostatnio także w krajowym oddziale wprowadzamy zasadę *dziel się*. Akcja jest skierowana do wszystkich pracowników, a polega na możliwości wykupienia udziałów w spółce. O ile mi wiadomo, wielu pracowników działu medycznego naszej firmy skorzystało ze stworzonych im możliwości.

Na jakim etapie znajduje się Siemens w Polsce po 13 latach obecności na naszym rynku?

Zatrudniamy, wraz z firmami-córkami, przeszło 4,6 tys. pracowników, z których prawie wszyscy to Polacy. Firma jest od wielu, wielu lat silnie związana z na-

szym rynkiem, oferując całą gamę rozwiązań z dziedziny elektroniki, elektrotechniki, w tym także diagnostyki medycznej i terapii.

Czy w dziedzinie wspomnianej diagnostyki i terapii osiągnęliście już stan optymalny?

Absolutnie nie. Jesteśmy dojrzałą organizacją, z rozbudowanym serwisem, gotowym do zaspokajania potrzeb zmieniającego się rynku. I właśnie ta struktura powoduje, że nigdy nie osiągniemy stanu zadowolenia. Co rusz jesteśmy konfrontowani z nowymi sytuacjami i wyzwaniem rynkowymi, a naszą rolą jest ciągle dostosowywanie się do tych zmian, aby zaspokajać potrzeby naszych klientów.

Jakie było największe przedsięwzięcie medyczne Siemens ostatnich lat?

Podajemy wiele działań. Warto jednak wspomnieć o realizacji pierwszego w Polsce tomografu

pozytonowej emisyjnej tomografii, który został zainstalowany, wraz z całą infrastrukturą, w Regionalnym Centrum Onkologii w Bydgoszczy. Obecnie realizujemy program Polcard. W jego ramach Ministerstwo Zdrowia kładzie szczególny nacisk na rozwój aparatury angiokardiograficznej. Wiele szpitali otrzymało na ten cel dofinansowanie z resortu, a my będziemy realizować 6 instalacji. Trudno wymieniać wszystkie działania, ale nasze innowacyjne produkty znajdują się w szpitalach całej Polski.

Jak, w trudnej sytuacji finansowej polskiej służby zdrowia, wygląda finansowanie takich inwestycji?

Realizujemy inwestycje kompleksowo. Nasza elastyczność polega na tym, że w ramach usługi oferujemy również całościowe rozwiązania finansowe, dopasowane do możliwości klienta. Jeśli jest taka potrzeba, oferujemy również finansowanie przez zewnętrzne instytucje czy nawet struktury Siemens.

Ostatnio intensywnie pracujemy nad wprowadzeniem na rynek tomografu 64-rzędowego. Wiele ośrodków jest zainteresowanych kupnem tego urządzenia, ale największe szanse mają posiadacze starszego modelu, bo wtedy koszt będzie się ograniczał do modernizacji tomografu 16-rzędowego. Taka zresztą jest nasza oferta – pełna ścieżka modernizacyjna. Kupując urządzenie dziś, będziesz miał gwarancję, że gdy opracujemy nowy jego model, nie będzie trzeba kupować całego urządzenia, lecz tylko zmodernizować starsze.

Niezmiernie ważne jest też zapewnienie sprawnego serwisu.

W szpitalach powoli rozumie się, że zakup urządzenia i jego serwisu nie jest tylko wydatkiem, a przede wszystkim generuje przychód jednostki. Za każdym pacjentem idą przecież pieniądze. Tak więc coraz większe znaczenie przywiązuje się nie tylko do kupna najlepszego urządzenia, ale rów-

” W szpitalach zrozumiano, że zakup urządzenia nie jest tylko wydatkiem ale także generuje przychody ”

Macie wielu wierzycieli?

Zdolność polskich szpitali do spłaty zobowiązań nie jest taka zła. Szpitale mają przejściowe trudności i zatory, wynikające często z opieszałości urzędników. Znając polski rynek, podchodzimy do tych problemów elastycznie.

A jak centrala Siemens w Niemczech ocenia polski rynek?

Jako bardzo interesujący i przyszłościowy. Jakby nie było, ludnościowo dorównujemy połowie Niemiec. Między innymi z tego powodu Polska jest doceniana, czego dowodem jest oferowanie polskim szpitalom najnowszych technologii. Koledzy z innych krajów zazdroszczą nam wręcz możliwości rozwoju.

Czy Siemens ma jakieś kolejne produkty z półki najwyższych technologii, które chciałby wprowadzić na krajowy rynek?

niez do jego niezawodności i certyfikatów bezpieczeństwa.

Kto jest największym klientem Siemens?

Zdecydowanie szpitale publiczne. Jednak coraz częściej naszymi klientami stają się też kliniki prywatne. Myślę, że rynek prywatnych usług medycznych będzie zwiększał wolumen naszej sprzedaży, bo rozwój medycyny prywatnej jest nieuchronny.

Co, z perspektywy waszych działań, jest najważniejsze dla polskiego rynku medycznego?

Przede wszystkim stabilność reguł. Gdy firmy będą je znały, na pewno będą potrafiły zaproponować szpitalom najlepszy sprzęt i takie sposoby płatności, że ich spłata nie będzie wielkim wysiłkiem. Dzięki temu do polskich szpitali w większym stopniu wkroczy nowoczesność.

Dziękuję pani za rozmowę.

Rozmawiał Janusz Michalak

Siemens jest jednym z największych producentów aparatury medycznej na świecie. W jego asortymencie jest ponad 7 tys. produktów. W ofercie skierowanej do polskiego odbiorcy znajduje się kilkadziesiąt typów sprzętu diagnostycznego i terapeutycznego dla różnych działów medycyny. Aparaty te działają już w dziesiątkach placówek ochrony zdrowia w Polsce. Zestawy najnowocześniejszego sprzętu diagnostycznego i terapeutycznego pracują w krakowskim Szpitalu Specjalistycznym im. Jana Pawła II, Collegium Medicum UJ i w licznych przychodniach rejonowych w Krakowie, klinikach Akademii Medycznej w Poznaniu, w Wielkopolskim Centrum Onkologii, w licznych szpitalach Dolnego Śląska i północnej Polski. Dużym wydarzeniem było otwarcie w 2000 r. Zakładu Radioterapii w Szpitalu im. St. Leszczyńskiego w Katowicach, wybudowanego przez Siemens od podstaw *pod klucz* i w pełni wyposażonego w najnowocześniejszy sprzęt do leczenia nowotworów – był to pierwszy tego typu projekt w Europie Środkowej i Wschodniej.