

ny na długoterminowe efekty. Poza tym jest przez swoje produkty i prowadzony w Toruniu szpital Matopát związany z medycyną – mówią członkowie Zarządu Citomedu.

Z usług wszystkich przychodni w różnej formie korzysta 90 tys. pacjentów. Citomed jest obecnie największym zespołem poradni specjalistycznych, medycyny pracy i pracowni w regio-

” Na sali operacyjnej, która kosztowała ponad 500 tys. zł można wykonywać operacje chirurgiczne, okulistyczne, stomatologiczne i urologiczne ”

Idea wcielona w życie

Dziś Citomed to główna przychodnia przy ul. Skłodowskiej-Curie o powierzchni 2,5 tys. m kw. i 20 poradni specjalistycznych, 5 przychodni satelitarnych, świadczących głównie podstawową opiekę medyczną, całodobowe wizyty domowe i punkt pierwszej pomocy. Do tego trzeba dodać 3 karetki oraz 2 apteki. – *Taka różnorodność wynika z idei, jaką przyjęliśmy już na samym początku naszej działalności. Od zawsze chcieliśmy zapewnić naszym pacjentom kompleksową opiekę medyczną: od podstawowych usług i gabinetów specjalistycznych po transport medyczny i całodobowe wizyty domowe, by nasz klient nigdy nie pozostawał sam, zdany tylko na siebie* – mówią szefowie lecznicy.

nie. Na badania do Citomedu swoich pracowników przysyła blisko 300 zakładów i firm. Przychodnie świadczą też usługi dla klientów kilkunastu korporacji ubezpieczeniowych. W lecznicy pracuje 150 pracowników etatowych oraz ponad 50 na tzw. kontraktach. Jej roczne przychody sięgają ok. 9 mln zł. Od niedawna Citomed ma też własną salę operacyjną, której budowa pochłonęła ponad 500 tys. zł.

Przyszłość firmy szefowie lecznicy opierają na nadziejach związanych z reformą systemu ochrony zdrowia, wejściu prywatnych ubezpieczycieli i klientach z Zachodu, którym można zaoferować tańsze usługi.

Dominika Mądry

Poznańskie pochodzenie

Rozmowa z dr. Romanem Łyskiem, prezesem Zarządu Lecznic Citomed

Co wyróżnia Citomed spośród innych lecznic?

Przede wszystkim cały czas doksztalcząca się kadra i nowoczesny sprzęt, pozwalający na kompleksową obsługę pacjentów.

Wyposażenie przychodni pewnie budzi zazdrość niejednej lecznicy.

Sprzęt, którym dysponujemy, to standard wyposażenia gabinetów. Jeśli prowadzimy poradnię gastroenterologiczną, musi się w niej znaleźć kolonoskop i gastroskop z torem wizyjnym, a w gabinecie kardiologicznym echokardiograf z kolorowym dopplerem, sprzęt do badań holterowskich i testów wysiłkowych. Mamy też pracownię rentgenowską, w której oprócz zdjęć spoczynkowych można wykonać także te czynnościowe, jak kolonografia czy urografia.



Czyli ryzyko, by poprowadzić własną lecznicę, bez żadnego przygotowania ekonomicznego, opłaciło się.

Zawsze miałem zacięcie ekonomiczne, poza tym żartuję, że pomogło mi poznańskie pochodzenie.

Czy dziś, po ponad 13 latach, może pan powiedzieć o sobie, że osiągnął sukces?

Myślę, że tak. Największym miernikiem sukcesu są zadowoleni pacjenci. Poza tym pracuję w firmie, którą sami z kolegą założyliśmy, rozwijaliśmy. Jesteśmy usatysfakcjonowani finansowo, ale przede wszystkim mamy możliwość kreowania, wpływ na to, co robimy.

Rozmawiała Dominika Mądry