

Vloudíme se do přízně doktora...

Zapůjčení špičkové techniky nebo akademie pro mediky. To jsou metody, jakými dodavatelé bojují o zakázky.

Úrodná půda pro kartelové dohody a korupci. Tak by se dal popsat český trh se zdravotnickou technikou a materiálem. Je vcelku uzavřený, o dodávky do nemocnic na něm bojuje jen několik specializovaných firem. Navíc detailnímu fungování daných přístrojů rozumí vždy jen hrstka lékařů v nemocnici. V Česku je proto rozhodně snazší prosadit se s novou stavební firmou než s novou společností prodávající medicínskou techniku a zdravotnický materiál.

„Setkal jsem se s tím, že výběrové řízení na přístroj pro nemocnici vyhrála firma X. Manažer konkurenční společnosti Y sice

nabídl nižší cenu, ale neuspěl. A tak došel za šéfem firmy X a navrhl mu: dej mi 200 tisíc a já se neodvolám na Úřad pro hospodářskou soutěž. Požadované peníze dostal a všichni byli spokojeni,“ popisuje zdejší praktiky Petr Soukenka z Nadačního fondu proti korupci.

Jindy se prý zase české zastoupení jiného výrobce zdravotnické techniky rozhodlo, že bude nabízet své zboží férově, bez zmanipulovaných výběrových řízení a úplatků. Jenže prodejce šly tak rychle dolů, že museli tuto strategii přehodnotit. Je nemožné hrát férově, když to nedělají vaši soupeři. „Obecně to

samozřejmě platí. A dnes už je situace na trhu lepší než dříve. Mám spíše pocit, že míříme k opačnému extrému. Nemocnice vypisují výběrová řízení jen s ohledem na cenu. Jenže kolikrát se pak diví, že dostanou nekvalitní zboží,“ říká Marek Torkoniak, jednatel firmy 2T engineering, která dodává vybavení pro nemocnice. A trh zná velmi dobře. V minulosti byl manažerem zakázek ve firmě Hospimed podezřelý z manipulací se zakázkami ve středočeských nemocnicích v kauze spojené s exhejtmanem Davidem Rathem. Jako jeden z mála před časem otevřeně promluvil o tom, jak se dodávky šily na míru konkrétním firmám. „Řada lidí se divila, že jsem si nehleděl svého a měl potřebu o tom mluvit. Ale setkal jsem se i s kladnými reakcemi,“ podotýká nyní Torkoniak.

A podobně to vidí i Alan Munteanu, který řídí přístrojovou divizi firmy B. Braun v Česku a na Slovensku. Firma

se sídlem v Německu vyrábí a prodává nemocnicím hlavně infuzní roztoky, ale i jehly, injekční stříkačky či nitě na šití. Tvrdit, že bez eticky pochybných metod na trhu se zdravotnickou technikou a materiálem neuspějete, je podle něho přehnané. „Realita je lepší než mediální obraz,“ říká Munteanu. Jeden ze zaměstnanců firmy B. Braun však byl obviněn z braní úplatků při vybavování středočeských nemocnic. „Kolegu jsme přeřadili na jinou pracovní pozici, na ní zůstane do dokončení celého případu,“ říká Munteanu s tím, že firma ctí presumpci nevinny, ale musí si hlídat dobré jméno.

Munteanu potvrzuje, že tlak na nejnižší cenu je nyní silný. „Dodáváme operační rukavice. Je důležité, aby při operaci nepraskaly nebo aby nepropustily mikroby. Přitom rozdíl v ceně mezi kvalitním a nekvalitním zbožím

jsou haléřové položky, pro celou nemocnici jde celkově třeba o dvacet tisíc ročně,“ podotýká Alan Munteanu a upozorňuje, že špitály často naopak šetří na nepravém místě.

Loni u nás firma B. Braun jako první uvedla na trh 3D laparoskopii. Lékaři zavědou pacientovi do dutiny břišní tubus se dvěma kamerami, který není větší než obyčejná tužka. Mohou operaci sledovat trojrozměrně a vidí detaily, které dosud znali jen z anatomických atlasů.

Jenže jak motivovat nemocnici, aby si koupila přístroj za zhruba 3,5 milionu?

Existuje spousta legálních přesvědčovací metod. „Nejefektivnější je, když zařízení zapůjčíme lékařům na vyzkoušení,“ podotýká Munteanu. Druhým klíčovým faktorem jsou provozní náklady, měly by být co nejnižší.

„U kamery musíte

po operaci optiku sterilizovat, to stojí čas i peníze. Přišli jsme s výměnným jednorázovým pouzdrém, což je konkurenční výhoda,“ popisuje. Roli samozřejmě hraje cena přístroje, ale také nepřetržitý servis.

„Nabízíme i zaškolení lékařů,“ říká Munteanu. Každopádně se firma snaží, aby si na její produkty zvykli už i studenti. „V Hradci Králové máme pronajatou místnost ve fakultní nemocnici, a tam si náš přístroj chodí zkoušet medic. Projekt vzdělávací akademie funguje i v Olomouci,“ upozorňuje.

Při rozhodování nemocnice o nákupech hraje klíčovou roli i fakt, od jakého výrobce brala přístroje v minulosti. „Je na určitou značku historicky zvyklá. Navíc k přístrojům lépe pasují komponenty od stejné firmy,“ říká Munteanu. Pokud se chce dodavatel za těchto okolností prosadit, musí nabídnout něco navíc – třeba přihození dalšího přístroje za příznivých podmínek. (nev) 

