



«Είναι δεδομένο πως η δική μας αγορά πηγαίνει προς την κατεύθυνση της συγκέντρωσης. Δεν μπορεί να γίνει διαφορετικά, καθώς οι ανάγκες της εποχής οδηγούν τις καταστάσεις προς τα εκεί. Οι οικογενειακές επιχειρήσεις που υπήρχαν και υπάρχουν δύσκολα αντέχουν τις πιέσεις και την όξυνση του ανταγωνισμού», υποστηρίζει ο Αντ. Βουκλαρής

μα, το προϊόν μας που αφορά στην κάλυψη προϋπαρχουσών παθήσεων πηγαίνει εξαιρετικά καλά, καθώς καλύπτουμε νοσοκομειακά μεγαλύτερη γκάμα ανθρώπων», αναφέρει ο κ. Βουκλαρής. Η σχέση της Ευρωκλινικής με τους μεγάλους ασφαλιστικούς ομίλους ήταν το κλειδί για το μέλλον και την αναδιοργάνωσή της. Μια σχέση στην οποία η διοίκηση Βουκλαρή έδωσε μεγάλη έμφαση και που απέδωσε καρπούς. Στο παραπάνω πλαίσιο, όλοι οι εργαζόμενοι εταιρειών όπως οι Generali και MetLife υποστηρίζονται από την Ευρωκλινική και το δίκτυο των συνεργαζόμενων νοσοκομείων της, όπως και άλλοι πολλοί από επιχειρήσεις διαφορετικών κλάδων. «Ξέρετε, ασκήσαμε μια επιθετική με την καλή έννοια εμπορική πολιτική. Είμαστε, για παράδειγμα, το νοσοκομείο που υποστηρίζει το Ταμείο Υγείας Υπαλλήλων του υπουργείου Οικονομικών, ένα αυτοδιαχειριζόμενο Ταμείο με 10.000 και πλέον εργαζομένους και τις οικογένειές τους. Αυτό είναι που μας δίνει τεράστια τεχνολογία, καθώς εκεί βρίσκεται το μέλλον», μας λέει ο διευθύνων σύμβουλος της Ευρωκλινικής. Από τις παράλληλες ενέργειες που η διοίκηση της Ευρωκλινικής έκανε επίσης ήταν το συμμάζεμα του κόστους. Σε μια περίοδο ύφεσης και γενικευμένης οικονομικής δυσκολίας δεν μπορούσαν οι δαπάνες να μείνουν ανεπηρέαστες. «Πραγματοποιήσαμε μια ολική αλλαγή του τρόπου λειτουργίας μας. Μια αναδιοργάνωση που ήταν νομοτελειακή αν θέλαμε να μειώσουμε ζωντανό στο παιχνίδι. Και τα καταφέραμε. Περιορίσαμε το κόστος μας χωρίς να μειωθεί η ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχουμε, υιοθετώντας παράλληλα έξυπνες τεχνολογικές λύσεις. Πολλές λειτουργίες μας, που ήταν κοστοβόρες, τις κάναμε outsourcing. Για ποιον λόγο να δαπανάμε τρελά ποσά για πράγματα που κάνουν καλύτερα εξειδικευμένοι συνεργάτες και με λιγότερα χρήματα; Συγκωνεύσαμε, επίσης, την Ευρωκλινική Παιδών στην Αχαρνών με

αυτήν στην οδό Αθανασιάδου, πετυχαίνοντας μεγάλες οικονομίες κλίμακος με ταυτόχρονη αύξηση της ποιότητας, ενώ για κάτι που υπερφανευόμαστε είναι πως αποτελούμε το μοναδικό νοσοκομείο που μέτρησε με εξειδικευμένο συνεργάτη για έξι μήνες την απόδοση του προσωπικού και εγκατέστησε μόνιμο σύστημα αξιολόγησης της απόδοσης των εργαζομένων. Το να αξιολογούμαστε όλοι μας είναι κάτι θετικό και προάγει τελικά την εργασία και την αποτελεσματικότητά της. Επίσης, κατορθώσαμε να αυδίσουμε και τον τζίρο μας», τονίζει ο κ. Βουκλαρής. Το 2016 η Ευρωκλινική παρουσίασε κύκλο εργασιών 40,2 εκατ. ευρώ από 37,8 εκατ. ευρώ το 2015, σε μια αξιοσημείωτη ανοδική πορεία. Επρόκειτο για εξέλιξη που είχε να κάνει με τις προαναφερόμενες συμφωνίες που πέτυχε η διοικητική ομάδα και ένα σαφώς πιο επιθετικό μάρκετινγκ. Ταυτόχρονα, σε επίπεδα EBITDA από 600.000 ευρώ το 2015, το 2017 πήγε στα 1,3 εκατ. ευρώ, το 2016 στα 3,1 εκατ. ευρώ, ενώ το business plan που τρέχει έχει θέσει ως στόχο τα 5,8 εκατ. ευρώ για το τρέχον έτος. Αυτό το τριετές πλάνο λοιπόν περιελάμβανε μείωση του κόστους λειτουργίας με εξορθολογισμό των δαπανών.

Φάση συγκέντρωσης

«Πρέπει πλέον όλοι να είναι εξαιρετικά προσεκτικοί στα οικονομικά μεγέθη. Ένα νοσοκομείο όπως η Ευρωκλινική ή οι μεγάλες μονάδες του ανταγωνισμού, αν δεν επιτυγχάνουν περιθώρια λειτουργικού κέρδους της τάξης του 15%-20% δεν μπορούν να εξακολουθήσουν να είναι βιώσιμα. Το κέρδος αυτό είναι σημαντικό γιατί θα πρέπει ένα μεγάλο μέρος του να επανεπενδύεται σε εξοπλισμό και υποδομές αναγκαίες για τη λειτουργία των μονάδων», υπογραμμίζει. Ο ίδιος ο κ. Βουκλαρής, πάντως, είναι που πιστεύει ότι η αγορά της

υγείας βρίσκεται σε σαφή φάση μετασχηματισμού. Σε μια νέα εποχή γεμάτη προκλήσεις. «Είναι δεδομένο ότι η δική μας αγορά πηγαίνει προς την κατεύθυνση της συγκέντρωσης. Δεν μπορεί να γίνει διαφορετικά, καθώς οι ανάγκες της εποχής οδηγούν τις καταστάσεις προς τα εκεί. Ισως μάλιστα ο νέος αυτός γύρος εξαγορών και συγχωνεύσεων να είναι και ο τελικός. Οι οικογενειακές επιχειρήσεις που υπήρχαν και υπάρχουν στην αγορά υγείας δύσκολα αντέχουν τις πιέσεις και την όξυνση του ανταγωνισμού. Τώρα λοιπόν που τα πράγματα έχουν ζορίσει υπάρχει ανάγκη για μεγαλύτερα και πιο δομημένα σχήματα στον κλάδο μας, αλλά και για επαγγελματικό μάντζμεντ αιχμής», λέει ο διευθύνων την Ευρωκλινική.

Γεννημένος στη Μυτιλήνη και έχοντας ζήσει για αρκετά χρόνια στο νοσί, ο κ. Βουκλαρής κατανοεί το ότι ο κόσμος τα φέρνει δύσκολα λόγω της κρίσης. Ο ίδιος εξάλλου δεν κρύβει ούτε την καταγωγή του ούτε την επαφή που έχει με όλο το κοινωνικό φάσμα. Αναγνωρίζει, ωστόσο, πως υπάρχει σαφής στροφή ενός μεγάλου μέρους του πληθυσμού στις ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας τόσο για διαγνωστικές εξετάσεις όσο και για νοσηλεία. «Η απουσία υποδομών και η απαξίωση του δημόσιου συστήματος υγείας είναι ο κύριος λόγος που συμβαίνει αυτό. Ταυτόχρονα, όμως, υπάρχουν και πολλοί άνθρωποι που λόγω της οικονομικής κρίσης δεν έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης στον ιδιωτικό τομέα και απευθύνονται μαζικά στα δημόσια νοσοκομεία, επιβαρύνοντας ακόμα περισσότερο τις ήδη επιβαρυνόμενες υποδομές του. Θα πρέπει να κατανοήσουμε λοιπόν πως η πρόσβαση στην ιδιωτική υγεία μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης είναι μια υπόθεση που θα τη βρούμε μπροστά μας. Η πρόκληση για όλους είναι να καταφέρουμε να μειώσουμε το κόστος των υπηρεσιών και των ασφαλιστηρίων συμβολαίων για να μπορέσει να ασφαλιστεί μεγαλύτερο μέρος του ελληνικού πληθυσμού».