

ANTONIO MARKIĆ

Zdravstvo & energetika

Uspješan domaći brend u zdravstvenom sektoru počeo je sa širenjem izvan lokalnih granica. Tako će ime Healthexpress postati prepoznatljivo i u Ujedinjenim Arapskim Emiratom, u kojima će u budućnosti poslovati. Tako se otvara i prostor za razvoj zdravstvenog turizma, jer na osnovu razlika u cijeni usluga u Healthexpressu planiraju da dovedu pacijente iz ovog kraja svijeta u našu zemlju. Osim zdravstva, njihov poslovni portfolio upotpunjuje i ulaganje u obnovljive izvore energije

razgovarao MARKO ŠIKULJAK foto Aleksandar ARSENOVIĆ

Healthexpress je već etabliran brend zdravstvene ustanove na našim prostorima, a njegov vlasnik Antonio Markić primjer mladog i energičnog menadžera koji uspješno balansira finansijski i socijalni aspekt koji podrazumijeva poslovanje u zdravstvenom sektoru. Ponovio je više puta da nije tu da bude konkurencija javnom zdravstvenom sektoru, već njegova dopuna. Imaće riječi hvale za kolege koji rade u javnom sektoru i bez da je to neko od njega tražio, braniti njihovu poziciju na način koji gotovo da ne čujemo i od njih samih. Osim zdravstva, njegov poslovni portfolio upotpunjuje i ulaganje u obnovljive izvore energije. Investicije u solarnu energiju započeo je prije više od decenije, a sa partnerima je ušao u projekte sa malim hidroelektranama, pa je igrom slučaja poslednja MHE izgrađena u RS u njegovom djelimičnom vlasništvu. Ulaganje u obnovljive izvore energije nije njegov osnovni posao, a smatra da su takve investicije dobre da sačuvate vrijednost svog novca ukoliko u osnovnom poslu ostvarujete višak koji ne možete na drugi način da uložite u dalji razvoj posla.

Ulaganje u solarne elektrane je za mene dobar vid čuvanja vrijednosti novca, jer danas je najgora čuvati novac čiju vrijednost vam polako jede inflacija

Healthexpress je koncept osmišljen u svrhu promocije zdravlja, kao i zaštite na primarnom i sekundarnom nivou

Na studiju medicinskom menadžmenta u Švajcarskoj sam vidio ono što sam želio raditi i što želim prenijeti kod nas

Po parametrima londonske rejting firme Company Wall mi smo u zadnje tri godine u top pet firmi u BiH po bonitetnoj izvrsnosti. Naša kompanija je zdrava, bez opterećenja, dugova i kredita, a sav kapital je kapital firme

Naša vizija je širenje porodične medicine, ali ne da budemo konkurencija postojećem sistemu, već podrška koja će ih rasteretiti

- Simultano u zdravstveni sektor ušao sam i u poslove sa energetikom. Suvlasnik sam u MHE Glavica kod Šipova, kapaciteta 1,9 MW i u probni rad je puštena 2018. i sad već odlično funkcioniše i donosi dobit. To je bila poslednja mala hidroelektrana koja je izgrađena u Republici Srpskoj, prije nego je uveden moratorijum. Preuzeli smo projekat od čovjeka koji je dobio dozvole, a onda smo ih mi morali obnovljati, bio je to izuzetno težak i zahtjevan posao koji smo završili. Takođe, u okolini Stoca smo 2013. napravili solar-
nu elektranu, 0,5 megavata, pa mogu reći da smo jedni od prvih koji su ušli u takve projekte. Planiramo da izgradimo solarnu elektranu kapaciteta 5 MW kod Tomislavgrada. Vjerovatno ćemo i u budućnosti razmišljati o projektima u oblasti solara, ali to će zavisiti od kretanja cijena struje na tržištu, jer to je važan faktor kad kalkulirate oko ulaska u investiciju. Nećemo raditi po svaku cijenu, jer sad mi se čini da je tržište prezasićeno, mnogi su se uključili u energetski sektor. Po meni, ulaganje u solar iz kredita nije racional-

Više od deset godina smo partneri sa kompanijom Medicover, švedskim gigantom iz oblasti laboratorijske dijagnostike, jednom od najvećih svjetskih firmi u toj oblasti, koja posluje širom svijeta i velika je privilegija biti partner sa njima



no u ovim okolnostima, već jedino iz akumuliranog viška ukoliko ga imate. Držati novac na računu je najmanje smislena stvar, novac ukoliko ga ne uložite da se oplodi. To je opet problem našeg društva, štednja je prevelika i ljude treba ohrabriti da ulažu, makar u obveznice ili oročena sredstva koja će banka davati u kredite kako bi preduzetnici lakše došli do sredstava.

Nedavno ste proširili poslovanje u svojoj osnovnoj djelatnosti, zdravstvu, izvan granica ove zemlje. O čemu je riječ?

- Napravili smo iskorak na inostrano tržište, u Ujedinjenim Arapskim Emiratima, tačnije u Dubai. Tamo radimo zdravstvene usluge, palijativnu njegu, kućne posjete, te laboratorijske usluge. Otkupili smo udio u jednoj tamošnjoj firmi koja posluje od 2005. i preimenovali je u Healthexpress, jer naš suvlasnik plaća franšizu. U Emiratima ne možete raditi kao stranac ukoliko ne radite kao partner tamošnjem državljaninu. Takođe imamo agenta koji nas zastupa u zdravstvenom turizmu, i koji pacijente kojima ne odgovara cijena zdravstvenih usluga u Emiratima šalje u Sarajevo, gdje ih mi pregledamo. Smatram da je budućnost u medicinskom turizmu. Na primjer, u Rovinju su većina stomatoloških pacijenata Italijani, koji tu dobiju kvalitetnu, a daleko jeftiniju uslugu. Mi to planiramo uraditi u našoj oblasti, jer zahvaljujući dva dnevna leta na relaciji Sarajevo - Dubai moguće je napraviti kvalitetan posao i dobiti pacijente kojima su specijalističke usluge u Dubaju skupe.

Da li ste proširivali poslovanje na domaćem području?

- Otvorili smo zdravstvenu ustanovu porodične medicine u Istočnom Sarajevu. Imamo ugovor sa Fondom zdravstvenog osiguranja Republike Srpske, a i ovdje nastupamo sinhronizovano sa našim partnerima, apotekom Rosić i dijagnostičkom laboratorijom Medicover, te su naši objekti jedni pored drugih. Pacijenti kod nas mogu dobiti usluge specijalističkog pregleda porodične medicine, a odmah pored je laboratorija i lijekovi na koje naši pacijenti imaju popust. Mreža zdravstvenih ustanova je uspostavljena i trenutno je nemoguće u Republici Srpskoj otvarati nove zdravstvene ustanove, osim što postojeće mogu otvoriti poslovnice uz saglasnost Ministarstva zdravlja. Naš partner Medicover je otvorio laboratoriju u federalnom Sarajevu, a njihovi pacijenti takođe postaju naši pacijenti u Istočnom Sarajevu. Mi smo partneri već 10 godina, u pitanju je švedska firma koja je jedna od najvećih svjetskih firmi u toj oblasti, posluje širom svijeta i velika je privilegija poslovati sa njima, a smatram da je velika privilegija što su došli da rade na našim prostorima. Što se tiče planova, sledeća destinacija je Bijeljina, jer smo u pregovorima oko preuzimanja jed-

ne manje zdravstvene ustanove koju bi preimenovali u Healthexpress. Takođe, planiramo da se u budućnosti fokusiramo na razvoj palijativne njege i to ćemo započeti na području Banjaluke.

Po kojim uslugama je posebno prepoznatljiv Healthexpress?

- Prvi smo koji pružaju usluge profesionalne medicinske pratnje na međunarodnom nivou, kao i posredovanje u liječenju za naše pacijente u vodećim svjetskim i evropskim bolnicama. Takođe, obavljamo medicinski transport, kako međunarodni, tako i međugradski. U međugradskom vršimo transport svih dijaliznih pacijenata dijaličnog centra Banjaluka. Imamo 11 sanitetskih vozila prosječne starosti 5-6 godina. Do sad smo odradili 2.227 transporta. Od Rusije i Bjelorusije, preko Istanbula do zapadne Evrope. Imamo posebne ugovore sa fondovima u oba entiteta, a jedini u BiH imamo sve međunarodne dozvole koje su potrebne za tu djelatnost. Te dozvole potvrđuju da imamo potrebna vozila, potrebnu opremu, stručnjake i proceduru, a dozvole se obnavljaju na svake dvije godine. Zatim, jedini radimo ultrazvuk na kućnoj adresi, zahvaljujući naj-

U ovom poslu ne možete ići sa ciljem da zaradite. Naš cilj je da poboljšamo zdravstvenu zaštitu i da poboljšamo zdravlje ljudi. Zahvaljujući angažmanom naših ljudi, a ljudi su ključni u svakoj priči, mi postižemo te rezultate

Naš zdravstveni sistem ima jaku socijalnu crtu, ljekari će prvo liječiti pa onda pitati imate li zdravstveno osiguranje. Nisu javne bolnice u minusu, one ne mogu da naplate sve usluge koje urade

Vjerovatno ćemo i u budućnosti razmišljati o projektima u oblasti solara, ali to će zavisiti od kretanja cijena struje na tržištu, jer to je važan faktor kad kalkulišete oko ulaska u investiciju

Ulaganje u solar iz kredita nije racionalno u okolnostima trenutne cijene struje, već jedino iz akumuliranog viška koji ostvarite iz osnovnog posla kojim se bavite

novijem uređaju koji smo nabavili i koji je potpuno mobilan. To je praktično za pacijente u staračkim domovima čiji je transport do zdravstvene ustanove složen, ili kada sanitetni prevoz nema dovoljan broj vozila. Praktičnije je i jeftinije da naše vozilo dođe da doktorom i mobilnim ultrazvuk aparatom koji je istih karakteristika i kapaciteta kao i onaj stacionarni.

Funkcionišete i kao ustanova koja vrši usluge porodične medicine, kakve rezultate imate na tom polju?

- Imamo registrovanih 3.000 pacijenata u porodičnoj medicini, od čega smo u posljednjoj godini dobili 500 novih. Pacijenti su nam na prvom mjestu. Imamo savršenu saradnju sa Kliničkim centrom Banjaluka, koji nas podržava tako što sa njihovim stručnjacima imamo ugovore o savjetovanju. Doktori sa KCBL dođu ne da pregledaju, već da savjetuju pacijente. Ukoliko se pacijent žali na bolove, mi angažujemo doktore iz KCBL da dođu u slobodnom terminu, razgovaraju sa pacijentom i zakaže mu se pregled na KCBL. Imamo potpisane ugovore sa Fondom zdravstva za primarnu zdravstvenu zaštitu i svi naši osiguranici imaju ista pravo kao i korisnici Doma zdravlja Banjaluka, sa kojima imamo odličnu saradnju u pogledu laboratorije i drugih usluga. Kad govorimo o Healthexpress - mi nemamo redova čekanja, laboratorijska dijagnostika je na najvišem nivou i nudimo sve usluge dijagnostike koje se traže u medicini, zaključujući sa HPV i Papa testom.

Mnogi se žale na nedostatak radnika, kakvo je stanje u zdravstvenom sektoru?

- To je veliki problem na koji utiču i globalni faktori. Velika potražnja za radnicima u zemljama

BRZINA I PRECIZNOST

U poslu treba biti proračunat i brz. Ako niste brzi onda ćete propustiti priliku, a ako niste proračunati napravićete grešku. Suština posla je jednostavna i ima nekoliko koraka. Na prvom mjestu je zadovoljan radnik. Radnik mora imati platu i uslove rada, ne znam šta bih od toga stavio na prvo mjesto, podjednako je važno. Mi smo prošle godine podizali plate i mislim da imamo najviše plate u zdravstvenom sektoru BiH. Nakon što imate zadovoljnog radnika, imate dobru uslugu i zadovoljnog pacijenta. Zadovoljan pacijent je za mene pobjeda, moja satisfakcija, jer zadovoljan pacijent donosi dobit, on te preporučuje dalje i posao se širi. Sve se svodi na to, jer ovo je specifična usluga, ovde ne uđete u radnju i kupite nešto. Od prijema, obrade pacijenta i završnog nalaža, pacijent mora biti zadovoljan.

zapadne Evrope, a mi opet ne cijenimo sebe da kažemo da su naši radnici dobri, da sa naših fakulteta izlaze dobro obučeni kadrovi. Velika je šteta za jedno društvo kad školujete ljekara i on ode u Njemačku. Mi se trudimo da zadržimo ljude i radimo na tome da imaju najbolje uslove. Za mene bi najveći poraz bio odlazak zaposlenog, dobrog radnika morate zadržati. Da vam radnik ode to mora biti zbog neke toliko bolje ponude da joj ne možete parirati, a da vam ode za 100 maraka veću platu, to ne možete dozvoliti. Mi smo sada jedna više ne tako mala porodica, imamo 75 zaposlenih, trudimo se da vodimo računa o svima. Nije stvar samo u finansijama, račun o ljudima se vodi na različite načine. Presretan sam kad vidim da ljudi vole firmu u kojoj rade, kad se ponašaju prema njoj kao da je njihova. U takvim okolnostima to preduzeće će napredovati.

Školovali ste se u inostranstvu, koliko je to uticalo na vaše poglede na posao, na zdravstveni sektor i odluke čime ćete se baviti?

- Mene nije zanimao rad u hitnoj pomoći ili državnoj bolnici, jer se tu čovjek mnogo troši, a to nije adekvatno uzvraćeno platom. Imao sam malo hrabrosti i ludosti da krenem u privatni poduhvat, te mnogo sreće da uspijem. Na studiju medicinskom menadžmenta u Švajcarskoj sam vidio ono što sam želio da radim, a čega nije bilo kod nas. Evo šta mi se urezalo sa jednog predavanja; Profesor iz Amerike dođe sa bušilicom da izbuši dvije rupe na dasci i pita nas šta je skuplje, rupa ili bušilica. Tu nam je objašnjavao da je suština da izbušite što više rupa i da ih napolitate, a da bušilica ostane vaša. Dakle, šta god da radite, sredstva u različitim poslovima su drugačija, ali je suština da njima uradite što više posla i da ga napolitate. Naš i njihov sistem je drugačiji, nemaju socijalnu dimenziju kao mi. U Americi ako nemate zdravstveno osiguranje, ili vas neće primiti ili morate platiti ogromne cifre. Kod nas je drugačije, ko god da ode kod ljekara, oni će mu pomoći, a onda ćemo vidjeti kako će se to naplatiti. I treba ljudima objasniti, ako se direktori državnih bolnica plaše to da kažu, ja ću reći: Nije bolnica u gubitku, već nije naplatila ono usluge koje je pružila. Bilo da su to pacijenti koji nemaju osiguranje, bilo da fond nešto ne pokriva, bilo da poslodavci ljudima ne uplaćuju doprinose. A bolnica ne može da odbije čovjeka i izbaci na ulicu. Ja mogu samo da se divim ljudima koji uđu u koštac sa tim da budu direktori bolnica u državnom sektoru, da se bore da održe taj sistem. Iskreno, ja to ne bih mogao nikad. To su ljudi sa ogromnom energijom i altruizmom, koji tu energiju troše na nešto što na kraju krajeva nije njihovo. Da tu energiju uložite u nešto privatno napravili bi čudo. Ali oni su se podredili opštem interesu i socijalnoj politici, i ja tim ljudima skidam kapu.