

# Kompletátor je systémové řešení, a ne překupník

Kompletátorské firmy předražováním zakázek na vybavení nemocnic parazitují na systému zdravotnictví, znělo nedávno unisono všemi médii. Ti, jichž se kritika týkala, však zpravidla příliš prostoru na vysvětlení nedostali. O činnosti jedné z nejznámějších firem v této branži jsme proto hovořili s ředitelem společnosti Hospimed **MUDr. Jindřichem Řehákem**. Předem však upozornil, že jeho odpovědi jsou platné pouze pro společnost Hospimed a že nehodnotí ani nepopisují procesy a personální vybavenost jiných společností, označovaných za „kompletátory“.

**I Ohrazujete se proti výrokům některých politiků a novinářů, kteří kritizují vysokou cenu dodávek zdravotnické techniky realizovaných prostřednictvím kompletátorských firem. Proč jsou podle vás výtky o předraženosti těchto zakázek neopodstatněné?**

Nikdy nebyla provedena skutečná analýza, a proto nebyla nikdy předložena fakta o skutečném porovnání cen přístrojů, zohledňující věcný rozsah dodávky a ostatní v ceně zahrnuté služby, jako jsou stavební připomoci, délka záruky, cena bezpečnostně technických kontrol a konečně i služby kompletačního dodavatele.

**I Přesto Transparency International ČR hovoří o 25 až 30 miliardách korun, o které zdravotnictví ročně přichází v důsledku korupce. V této souvislosti bývají často zmiňovány i nákupy zdravotnické techniky. Z čeho by podle vás tyto odhady mohly vyplývat?**

Nikdy jsem k tomuto publikovanému údaji neslyšel kvalifikovaný výklad, jak k výpočtu došlo. Celkové investice do zdravotnické techniky ročně nepřekračují jednu miliardu, s účastí evropských dotací pak nepřekračují několik miliard, Transparency International tedy musí minit zřejmě jiný zdroj úniku financí.

**I Objevují se názory, že nákup od přírodních dodavatelů by vyšel levněji. Co jiného, než by mohli nabídnout přímí dovozcí nebo zástupci výrobce, za tyto peníze nemocnice získává od kompletátorské firmy navíc?**

Kompletační firma našeho standardu Hospimed, spol. s r. o., zaměstnává na 100 kvalifikovaných odborníků – všechny v pracovním poměru, nikoli na smlouvy –

aby mohla plnit všechny úkoly vyplývající z kompletační činnosti v oboru dodávek zdravotnické techniky. Mimo jiné se u těchto zakázek uplatňuje systém řízení jakosti platný speciálně pro zdravotnictví, ISO 13 485. Činnost kompletátorské firmy pokrývá systém bezpečnosti práce, systém environmentálních aspektů – vše garantuje certifikovaný manažer kvality –, dále se u nás uplatňuje projektový management ve standardech IPMA, zakázky také vyžadují dozor certifikovaným biomedicínským inženýrem či technikem, specialisty na veřejné zakázky, evropské fondy a ekonomiku. Tyto odborníky naprostá většina nemocnic nezaměstnává, neboť se do role investora hromadného pořizování techniky dostávají výjimečně, nejčastěji jen několikrát za desetiletí!

**I V obchodu platí obecné pravidlo, že při dodávce více zboží v rámci jedné zakázky odběratel získává „množstevní“ slevu. Funguje toto pravidlo i při nákupu zdravotnické techniky?**

Ano, když nakupujete velké množství stejného typu, což je v nemocničních zakázkách výjimka. Naopak se jedná o velmi pestrý soubor velkého množství neopakujících se položek soliterních přístrojů.

**I Také je běžné, že když se realizuje zakázka v řádu mnoha desítek až stovek milionů, je cena zboží mnohem nižší než standardní ceníková cena daného zboží nebo odběratel získává nějaké doplňkové služby, jako je servis, prodloužená záruka atd. Fungují tato pravidla i ve vaší společnosti při vami realizovaných obchodech? Můžete uvést nějaké konkrétní příklady.**

Ano, to stoprocentně souhlasí. V každé zakázce kompletačního typu naleznete vami

zmiňované vstřícnosti naší společnosti vůči partnerovi. V případě zájmu rád poskytnu detaily a umožním nahlédnutí do originální důkazné dokumentace.

**I Nabízíte nemocnicím, které od vás již nějaké zboží odebraly v minulosti, něco jako „věrnostní“ výhody jako nižší ceny, bonusové služby zdarma atd.?**

Ano, společnost Hospimed si váží svých zákazníků a prostoru pro „věrnostní výhody“, jak to nazýváte, by bylo mnoho. V našem případě dle interních pravidel společnosti podporujeme zejména vzdělanost pracovníků ve zdravotnictví, jak lé-

plexní realizaci např. operačního sálu včetně dodávky jeho vybavení, nebo byste raději zvlášť „vysoutěžili“ nejlepší podmínky pro vlastní stavební práce a zvlášť vypsal soutěž na dodavatele vybavení?

Choval bych se vždy jako dobrý hospodář, na to jsem jako podnikatel ve funkci jednatele působícího v jediné společnosti více než dvacet let opravdu zvyklý. Pokud nastane případ typický pro mnoho zadavatelů v českém zdravotnictví, kdy díky zdrojům z EU mám možnost získat soubor lékařské techniky a vím, že nemám personál a zkušenosti s investicemi souborného charakteru, což je stav většiny nemocnic, budu hledat řeše-

če bývá kompletnost dodávky, protože se nejedná jen o jimi dodávané zboží, nýbrž zboží často od 20, 30 nebo i 50 dodavatelů, na což dceřiné podniky koncernů nejsou ani svou obchodní, mezinárodně prosazovanou politikou, ani personálně připraveny. Právě proto v celém vyspělém světě působí společnosti typu českých „kompletátorů“, avšak jsou vnímány jako systémové řešení, nikoli jako „překupník“. Pro usnadnění uvedu příklad: je velká stavební firma překupník, když realizuje jako generální dodavatel stavbu na klíč, přestože si na naprostou většinu prací najímá menší specializované subdodavatele?



MUDr. Jindřich Řehák

kařů, tak sester, a to organizováním vlastních kursů, seminářů, workshopů, vše pod chráněnou značkou vlastněnou společností Hospimed MIR (maximální individuální rozvoj). Z nejstarších námi komplexně podporovaných kursů mohu citovat „Kursy FES“, tedy minimálně invazivní endoskopickou chirurgii vedlejších nosních dutin ve spolupráci s FN Hradec Králové s dvacetiletou tradicí, vyhlášenou i v zahraničí. Dále třeba pro ORL kliniku FN Motol jsou to kursy tzv. endosíť, metoda stehování pomocí laparoskopických nástrojů ve spolupráci s FN Motol a Nemocnicí Milosrdných sester sv. Karla Boromejského s tradicí více než 15 let, nesčetné množství kursů pro trénink sálového zdravotnického personálu se specializací roboticky asistovaná chirurgie ve spolupráci s certifikovaným školicím centrem v Masarykově nemocnici v Ústí nad Labem, pravidelné kursy nemocniční hygieny a sterilizace pro střední zdravotnický personál ve spolupráci s předními odborníky z oboru hygieny a nosokomiálních nákaz. Ve výčtu našich vzdělávacích aktivit pro pracovníky ve zdravotnictví bych mohl dlouze pokračovat.

**I Občas padá argument o komplexnosti služeb při realizaci zakázky. V čem se liší nabídka poradenství kompletátorské firmy při výběru konkrétních dodavatelů pro konkrétní přístroje od práce biomedicínského inženýra, zaměstnaného přímo v nemocnici?**

Biomedicínský inženýr plní v nemocnici úkoly nejen při možném pořizování nové techniky, ale většinou je jeho práce více směřována pro správu souboru zdravotnické techniky, kterou nemocnice disponuje. Biomedicínských inženýrů je obecně málo. Jako samostatný odborník je jen jedním z článků řetězce kvalifikovaných specialistů, které Hospimed zaměstnává, a s nimi vytváří pracovní týmy pro realizaci kompletačních zakázek, jak už jsem výše zmiňoval.

**I Pokud byste vedl ekonomické či provozně technické oddělení nějaké větší nemocnice, zadával byste zakázku na kom-**

pletnostní dodávky jeho vybavení, nebo byste raději zvlášť „vysoutěžili“ nejlepší podmínky pro vlastní stavební práce a zvlášť vypsal soutěž na dodavatele vybavení?

Dělení či nedělení realizovaného díla mezi stavebního dodavatele a dodavatele vybavení je spíše věcí dalších okolností. Musím vědět, zda mám osoby, které za mne zajistí koordinaci obou nezávislých dodavatelů, nebo chci jediného partnera s úplným ručením. Z vlastní zkušenosti realizujeme jak zakázky od stavby oddělené, tak v roli sdružitele či subdodavatele přes stavební dodavatele. Za naši společnost preferujeme přímé vyčlenění dodávky zdravotnické technologie s argumentem, „když si necháte postavit rodinný domeček, asi si nenecháte od stavební firmy dodat i klavír...“

**I Mělo by být podle vás zárukou kvalitní dodávky přístrojů nastavení výše obrátu dodavatele tak, že ji mnohdy nesplňují ani přímí dovozcí nebo zástupci výrobce? V čem by popř. tato výhoda spočívala?**

Ano, velikost dodavatele je definována řadou parametrů, které zákon o zadávání veřejných zakázek umožňuje v profesní a ekonomické části kvalifikace, stejně jako požadavek na přiměřené referenční samozřejmě ovlivňuje kvalitu, jistotu a zejména bezpečnost realizace pro zadavatele ve smyslu odpovědnosti za správu cizího majetku. Přímých dovozců zdravotnické techniky je v České republice ke dvěma tisícům. Je zvyklostní praxe, že pro trh velikosti České republiky stačí jediný dovoze, často s určitou úrovní exkluzivnosti a zodpovědnosti, kam patří zajištění servisní podpory dováženého sortimentu. V naprosté většině se jedná o malé specializované společnosti s malým počtem pracovníků a relativně malým obrátem a samozřejmě menší ekonomickou stabilitou a pro zadavatele menší jistotou. Zejména u přímých dceřiných společnostech velkých nadnárodních koncernů je argument nesplnění výše obrátu nepravdivý, neboť i výši obrátu může uchazeč prokázat například sdružením s „matkou“, tedy v eurech vždy mnohamiliardovým gigantem. Naopak překážkou pro tyto velké hrá-

**I Společnost Hospimed byla v médiích před časem spojována např. s nákupy zdravotnické techniky, které vyhlášovala Krajská zdravotní a.s. Podle senátorky Dernerové však byly nákupy některých přístrojů předražené a argumentuje tím, že ceníkové ceny uvedených přístrojů jsou mnohem nižší. Mimo jiné uvádí, že MR přístroj, který kupovala Masarykova nemocnice v Ústí nad Labem, byl do nemocnice dodán za 44 milionů, zatímco ceníková cena této magnetické rezonance je podle MUDr. Dernerové o 20 milionů nižší. Jak si tento rozdíl vysvětlit?**

Jediná správná transparentní metoda hodnocení ceny u kompletační zakázky je úplné hodnocení celkové ceny celé nabídky, neboť při předkládání nabídek často vznikají křížově propojené kalkulace jednotlivých položek, které mohou deformovat cenu jednotlivé položky. Není výjimkou, že zadavatel své ceny na položku zastropuje a dopustí se chyb při stanovení předpokládané ceny, stanoví cenu položky hluboko pod její nejnižší možnou pořizovací cenu. Naše role pak spočívá v hledání prostoru na jiné položce k vyrovnání chyby, v jiném případě by zakázka musela být zrušena pro nemožnost dodržení limitní položkové definované ceny. Cenu dodávek zdravotnické techniky také ovlivňuje vývoj kursu české koruny vůči euru a americkému dolaru. Čím delší je doba mezi vyhlášením veřejné zakázky a předpokládanou skutečnou realizací, tedy dodávkou, tím významnější vliv má faktor kursového rizika, který je v nabídce započítán. Kursová nestabilita byla významným faktorem i v zakázce KZ a.s. viz veřejně dostupné kursové trendy v rozhodném období (např. ČNB).

Vytržené hodnocení jedné položkové ceny u kompletačních zakázek je hodnocení tendenční bez kontextu, často zatížené chybami časové odlišnosti dodávky, skutečného rozsahu dodávky, služeb s dodávkou spojených. Zmínil se někdy někdo v souvislosti s kompletační dodávkou do KZ a.s., o ceně 128 slice CT skeneru? Ne. Tato cena byla naopak nejnižší cenou v čase a místě, rozumějíme střední Evropě, dosaženou!

## Specialisté společnosti Hospimed nemocnicím nabízejí komplexní služby

Výstupem kompletační divize společnosti Hospimed pro zadavatele je poskytnutí služeb všech výše uvedených odborníků, které zadavatel většinou vůbec nemá, případně nemá ve všech potřebných kategoriích. Realizace díla probíhá od účasti ve veřejné zakázce, kdy zastupujeme řadu menších dodavatelů, kteří nemají kvalifikovaný administrativní aparát, schopný zpracovat bezchybnou, a tedy ve smyslu zákona 137/2006 náležitosti splňující nabídku, přes uzavření jedné smlouvy o celé dodávce – s jedněmi podmínkami platebními, garančními, termínovými, k nimž by v případě větších celků kontrahovaných po přístrojích musel zadavatel uzavírat stovky smluv. Rizika zadavatele s průběhem samostatných veřejných zakázek na mnoho dodávek, spočívající například také v procesu odvolávání se účastníků, pozastavení realizace, narušení harmonogramu postupu investice znamenajícího v konečném důsledku vícenásobky či ztráty z neuskutečněných tržeb za zdravotní služby. K nabídce společnosti Hospimed dále patří zvládnutí koordinace stavební připravenosti pro jednotlivé přístroje se stavebním dodavatelem, integrace IT (naprostá většina zdravotnické techniky je dnes systémově zapojována do existující nemocniční informační sítě), provedení a koordinace všech zákonných a jinými nařízeními stanovených zkoušek, kalibrací, zaškolování obsluhujícího personálu – vícestupňové, vícefázové a často vícekrát opakované z důvodů provozních a směnných nemožnost školit všechny osoby najednou – až po komplexní vedení veškeré s popsány procesy související dokumentace, včetně přípravy pro zařazování jednotlivých přístrojů a součástí do majetkové evidence zadavatele, úplná koordinace záručního, u kompletačních dodávek velmi často na 24 až 36 měsíců prodlouženého servisu, což představuje zřízení jednoho centrálního telefonického čísla a mailu, kde pracovníci zadavatele hlásí všechny reklamace. Ve většině kompletačních zakázek jsou zákonem stanovené bezpečnostně technické kontroly a jejich dokumentace je také součástí ceny díla. Hospimed ve své divizi kompletační sdružuje tým odborníků, realizuje s řadou právních odpovědností zakázky, při kterých poskytuje k samotným přístrojům řadu služeb, a tedy přidanou hodnotu, za niž požaduje a promítá do svých kalkulací přiměřenou odměnu.

„Tato odměna se někdy u zadavatele vůbec nepromítne, vždyť i v obchodu se zdravotnickou technikou existuje stratifikace na cenu maloobchodní, tedy pro konečného zákazníka, a velkoobchodní, tedy pro kompletační dodavatele. Jindy se pohybuje odměna v jednotkách procent a ujišťují všechny čtenáře, že v desítkách procent, jak uváděla média, se nepohybuje na kompletační dodávce nikdy,“ říká MUDr. Řehák.

# Kompletátor je systémové řešení...

Dokončení ze str. C2

Pozornost by se měla věnovat u Krajské zdravotní skutečnosti, že odborným garantem za KZ a. s. byl přednosta radiodiagnostického oddělení Masarykovy nemocnice v Ústí nad Labem, součástí KZ a. s., pan primář MUDr. Derner, manžel citované paní senátorky, jehož rukama jistě procházely veškeré specifikace a ceny v době, kdy byl pověřen průzkumem trhu před zveřejněním veřejné zakázky...

**I Kritici nákupů prostřednictvím kompletátorských firem tvrdí, že kromě vlastního přístroje nemocnice kupují také velkorysé servisní a další služby, které v konečném důsledku cenu výrazně zvýší. Mnohé z těchto služeb jsou odborně zdůvodnitelné, ale ne vždy nepostradatelné. Podle těchto kritiků bývá rozsah a charakter takových služeb uměle navýšen a finanční prostředky, jež by se tak ušetřily, by mohl management investovat buď do dalšího vybavení, nebo např. na zvýšení platů zaměstnanců. Motivace prodejce dohodnout co nejvyšší cenu je logická, co podle vás k tomuto postupu vede management zdravotnických zařízení v situaci, kdy se mluví o tom, že dopady ekonomické krize na zdravotnictví snižují objem vybraných finančních prostředků v systému veřejného zdravotního pojištění a jsou nutná úsporná opatření? Rozsah služeb, zejména délka a rozsah servisu, významně ovlivňuje cenu dodávky. Je věcí ekonomické rozvahy zadavatele zadání formulovat ke svému prospěchu. Lze říci, že prodloužení záruky o každý rok zvyšuje cenu dodávky o 5 až 10 % ceny vlastního**

stroje dle jeho náročnosti. Velké mezinárodní korporace, dodavatelé velkých lékařských strojů v zahraničí běžně kalkulují desetinu pořizovací ceny na rok prodloužené záruky, a to již od druhého roku po instalaci. Pro některé zadavatele může být prodloužení záruky pozicí jistoty oproti obtížně kalkulovatelným rizikům spojeným s údržbou zdravotnické techniky... Další službou u kompletačních dodávek tak, jak je poskytuje Hospimed, jsou finanční služby. Zadavatel často řeší víceměsíční až několikiletou splatnost faktur prostřednictvím financování, které je naší službou, a je tedy součástí ceny celého díla.

Konečně také vlastní kompletace, jak ji poskytuje Hospimed, je službou, která má svou cenu, a máme dost příkladů, kdy i soukromý zdravotnický investor tuto službu od nás nakupuje v případech, kdy soukromě investuje do rozsáhlejších souborů zdravotnické techniky, neboť si uvědomuje nezbytnost kvalifikovaného postupu, pro jehož zajištění nedrží vlastní pracovní tým. O umělém navyšování ceny služeb nemůže být řeč.

**I Předpokládám, že součástí některých vašich komplexních dodávek jsou i dodávky běžného nezdravotnického zboží, jako je třeba kancelářské vybavení. Objevují se kritiky, například v souvislosti s dodávkou vybavení pro Centrum akutní medicíny v Kladně, že i toto vybavení by si mohla nemocnice podle ceníku výrobců objednat levněji. V uvedeném příkladě však nelze rozdíly v cenách vysvětlit lepším softwarovým vybavením či lepšími servisními podmínkami. Jak si mají čtenáři po přečtení podobných novinových**

**zpráv rozdíly v ceně vysvětlit jinak, než že šlo o předražení nákup?**

Nábytek bývá součástí dodávky našich kompletačních dodávek. V naprosté většině případů se jedná o vestavěný nábytek různých pracovních linek, skříní, nábytku pod přístroje, často nábytku se specifickými požadavky na chemickou a mechanickou odolnost nebo hygienu. Tento nábytek je vždy vyráběn na zakázku, na míru, úzce navazuje na stavební části, je vestavěný. Pro pochopení bych si dovolil příklad. Troufnete si u „nějaké“ kuchyňské linky říci, že je předražena a u jiné že není? V případě hodnocení dodávek nábytku přes naše kompletace je jediná korektní cesta k zjištění přiměřenosti celkové ceny vytvoření několika konkurenčních nabídek v totožném čase od různých výrobců. Tento postup je naší zásadou. Naopak se obávám, že ony „hlasy“, které hovoří o předražení nábytku, takové srovnání nemají. Opět platí i zásada porovnání celkové specifikace a celkové ceny, nikoli z kontextu vytržené položky.

Na závěr chci říci, že kompletace považujeme zejména na základě dlouhodobých reakcí našich zákazníků za velmi účinný a profesionální produkt všude tam, kde je zadavatel postaven před úkol vybavit zdravotnické zařízení, státní i nestátní, zdravotnickou technikou a nemá vlastní tým kvalifikovaných odborníků k realizaci. Společnost Hospimed již před několika měsíci zahájila proces registrace ochranné známky, abychom náš produkt odlišili a zároveň ochránili před porovnáváním s jinými aktivitami jiných společností. **ton**

# V Kladně mají nové Centrum akutní medicíny



Foto archiv Hospimed

Dne 10. března se slavnostně otevřely brány nově vybudovaného Centra akutní medicíny v Kladně. Pětipatrový objekt, přistavěný ke stávající provozní budově monobloku Kladenské nemocnice, zahrnuje veškerá důležitá lékařská pracoviště. Pacienti tak najdou široké spektrum zdravotnických služeb pod jednou střechou a s vybavením nejmodernější lékařskou technikou. Nové zařízení obsahuje centrální příjem pacientů, urgentní příjem, jednotku intenzivní péče, anesteziologicko-resuscitační oddělení, kompletní radiodiagnostiku a funkční diagnostiku, centrální sterilizaci, jednotku jednodenní hospitalizace a centrální operační sály. Celý projekt realizovalo od listopadu 2008 na klíč sdružením MPEH – nemocnice Kladno, sdružení firem Metrostav a. s., Energie stavební a baňská a. s., Puro-klima a. s. a Hospimed spol. s r. o.

Původní cena stavby včetně vybavení, technického zázemí i zdravotnické tech-

nologie měla činit 1,41 mld. korun. Díky revizím smluv a optimalizaci stavby, které provedlo nové vedení nemocnice ve spolupráci s hejtmanem Davidem Rathem, se konečná cena snížila na celkových 1,28 mld. korun.

Otevřením centra akutní medicíny však rekonstrukce a dostavba kladenské nemocnice nekončí. „Dalším krokem, který momentálně startuje, je rekonstrukce prostor, odkud se oddělení vystěhovala do nové budovy. Zde by měly vzniknout příjemné pokoje pro pacienty s dobrým sociálním zázemím. Tato rekonstrukce bude pokračovat několik příštích let a měl by se tím zmodernizovat celý starý monoblok. Ze země se také zvedá stavba nového pavilonu, kde bude moderní rehabilitace i lůžka pro dlouhodobě nemocné seniory. Začala také generální rekonstrukce Niederleho pavilonu, který je cennou historickou památkou Kladenska,“ říká hejtman Středočeského kraje MUDr. David Rath. **red**

# www.tribune.cz

- / DOMOVSKÁ STRÁNKA INFORMOVANÉHO ZDRAVOTNÍKA /
- / oblíbený server pro lékaře a další pracovníky ve zdravotnictví /
- / přes 5000 čtenářů každý den /
- / denní novinky ze světa zdravotnictví a medicíny /
- / zpravodajský newsletter do mailu zdarma /
- / seriózní zdroj informací /
- / právní poradna, finance, volná místa, blogy /