

Duże obawy, ale korzyści większe

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów **prowadzi postępowanie wyjaśniające ws. dostawców gazów medycznych, którzy blokują możliwość zakupu tego produktu przez grupę szpitali**. Obawiają się, że będą musieli obniżyć marże i nie zarobią na współpracy z grupą zakupową tyle, ile mogliby zarobić, handlując z pojedynczymi placówkami.

Przypuszczamy, że dostawcy podzielili rynek gazów medycznych i celowo torpedują nasz projekt – podejrzewa Rafał Holanowski, prezes Supra Holding SA, pierwszego w Polsce komercyjnego operatora grup zakupowych dla szpitali.

Opowiada, że jedna z firm wygrała przetarg na dostawę, ale przez dwa miesiące zwlekała z podpisaniem umowy, by w końcu od niej odstąpić. Jak przypuszcza, chodziło o zniechęcenie szpitali do wspólnego kupowania gazów wykorzystywanych do znieczuleń i w terapii.

Uwierzyć w efekt skali

– To nieetyczne zachowanie. Złożyliśmy doniesienie do UOKiK, bo uznajemy takie praktyki za niedopuszczalne – mówi z naciskiem i dodaje, że po tym zdarzeniu szpitale nabrały przekonania, że grają o wysoką stawkę.

To nie pierwszy przykład obaw producentów i dostawców związanych z kontaktami z grupami zakupowymi. Jakoś nie mogą uwierzyć w efekt skali, przekonać się do starej handlowej zasady, że jeżeli zwiększymy obrót i obniżymy stawki jednostkowe, to i tak zarobimy, a jednocześnie kupujący dostanie tańszy towar.

– Inna firma rozesłała do szpitali list, w którym kwestionuje samą ideę zakupów zbiorowych – prezes Supra Holding przywołuje kolejny przykład nieuzasadnionych lęków sprzedawców.

W Polsce zakupy grupowe są ciągle nowością – w przeciwieństwie do takich krajów jak Stany Zjednoczone, Wielka Brytania czy Niemcy, gdzie od kilkudziesięciu lat to standard. W na-

szym kraju najczęściej zamawianą usługą są dostawy energii elektrycznej np. do placówek podlegających samorządom. Są popularne zapewne dlatego, że nie pojawia się tu problem z ujednoczeniem zamówienia.

Konieczna standaryzacja

Gdy jednak trzeba kupić leki, płyny infuzyjne i preparaty do żywienia, anestetyki, antybiotyki itp., zaczynają się problemy. Na przykład każdy z ordynatorów (a mają oni olbrzymi wpływ na wybór leków dla szpitala) ma głębokie przekonanie co do skuteczności określonych specyfików. Jak ich namówić, by stosowali na oddziałach wybrane wspólnie medykamenty?

– Przeprowadzenie standaryzacji zakupu leków jest bardzo trudne, to najtrudniejszy element tworzenia grupy – przyznaje Holanowski i wyjaśnia, że Supra Holding SA – jako operator grupy zakupowej – odpowiadał za dostawy heparyny, antybiotyków, gazów medycznych, rękawic, sprzętu jednorazowego użytku, leków psychotropowych.

– Oprócz problemów ze standaryzacją zamówień, trzeba również zaplanować zakupy i przeprowadzić benchmarking. Ale są to naturalne problemy, które musimy rozwiązać – mówi prezes. Podkreśla jednak, że drugą stroną medalu są korzyści. – Do tej pory przeprowadziliśmy kilkanaście postępowań, oszczędzając średnio aż 40%.

Od prawie dwóch lat Supra Holding SA jest operatorem Krajowego Programu Szpitalnych Zakupów



Rafał Holanowski,

prezes Supra Holding SA

Wspólnych (KPSZW), w którym uczestniczy ok. 80 szpitali, w większości publicznych. W ramach KPSZW przeprowadzono dotychczas kilkanaście przetargów, kilkanaście jest w przygotowaniu. Do programu może przystąpić każda placówka.

– Staramy się grupować szpitale według podobnych wskaźników finansowych. Gdy do programu wchodzi szpital o niekorzystnym standingu finansowym, może być to odebrane przez dostawców jako element zwiększający ryzyko i cała grupa na tym ucierpi. Następnie z grupy wyłania się lidera, który podpisuje umowy w imieniu wszystkich – wyjaśnia.

Silniejsza pozycja

KPSZW gwarantuje uczestnikom silniejszą pozycję w negocjacjach handlowych z dostawcami i usługodawcami, co prowadzi do obniżenia kosztów zakupu leków, materiałów i wyrobów medycznych, sprzętu jednorazowego użytku, energii elektrycznej, redukuje wydatki na utylizację odpadów medycznych.

– Dzięki łączeniu szpitali w większe grupy jesteśmy w stanie zoptymalizować koszty procesu zakupowego, oszczędzając konkretne pieniądze. Wszystko to wpływa na obniżenie kosztów funkcjonowania szpitala. Nasz program to także wiele dodatkowych i nieodpłatnych usług na rzecz szpitali, obejmujących m.in. wsparcie prawne oraz stały monitoring prowadzonych działań – przekonuje Rafał Holanowski. **RR**