

A close-up portrait of Tiberiu Roth, a middle-aged man with short, dark hair, wearing glasses, a dark suit jacket, a white shirt, and a red tie. He is looking slightly to the right of the frame with a neutral expression. The background is a blurred red and white pattern.

Tiberiu Roth:
**Investim continuu în
echipamente și în oameni**

Cum arăta piața serviciilor medicale private în urmă cu 12 ani și cum poate fi ea definită astăzi? Cum a fost drumul până la amploarea pe care afacerile Hiperdia o au acum?

Ca să vă răspund, aș folosi o butadă, celebră pe atunci, respectiv piața serviciilor medicale private era minunată, dar lipsa cu desăvârșire, statul fiind omniprezent. Astăzi, se spune că piața serviciilor medicale private este în „continuă creștere”, dar că statul este omnipotent.

Am pornit acum 12 ani pe acest drum cu demersurile pentru înființarea primului centru medical privat în Brașov, centru în care am adus primul computer tomograf fix privat din România. A trebuit să precizez că era fix, deoarece cu puțin timp înainte se adusese la București, în curtea Spitalului Colentina, un CT montat pe un autotractor, care se putea deplasa de la un amplasament la altul.

Așadar, primul nostru tomograf, acum 12 ani, a fost instalat într-un spital public, prin licitație publică. Anul în care am început „aventura” noastră a coincis cu anul în care se puneau bazele unei instituții noi și determinante în sistemul de sănătate, și anume Casa Națională pentru Asigurări de Sănătate (CNAS). La inaugurarea primului Centru Medical Hiperdia au participat mulți demnitari, întreprinderea privată în sănătate fiind o floare rară, și unii dintre demnitarii prezenți ne-au avertizat că vom întâmpina foarte multe obstacole în drumul nostru, ceea ce de fapt s-a și întâmplat cu prisosință. Dar, în ciuda dificultăților, a comentariilor, rar binevoitoare, uneori asezonate cu izuri politice, am reușit să avem o reală și avantajoasă colaborare cu conducerile succesive și cu staff-ul medical al spitalului public. Astfel, am fost promotori și aplicanți ai ideii de parteneriat public-privat în Sănătate, despre care se vorbea deja atunci, iar discuțiile continuă și astăzi.

Obiectiv vorbind, piața serviciilor medicale private s-a dezvoltat rapid, mai ales în ultimii 5 ani. Evident, suntem încă foarte departe de parametri europeni, nu ne putem compara nici măcar cu nivelul, în acest domeniu, la care au ajuns fostele țări socialiste din Europa Centrală. Deși vorbim de mulți ani de reforma sistemului de sănătate și avem chiar și o lege a reformei, schimbările în bine se fac încet. Implicarea statului în sistem este încă prea decisivă, determinând lipsa de competiție reală și gestiunea improprie a resurselor. Statul ar trebui să reglementeze piața, nu să o domine.

Drumul Hiperdiei nu a fost deloc ușor și nu este ușor nici acum, dar am avut câteva

Tiberiu Roth, director general, Hiperdia, a pus bazele companiei împreună cu alți cinci parteneri în 1997 și a rămas la conducerea afacerii chiar și după vânzarea a 65% din acțiuni fondului SEEF II (Southeast Europe Equity Fund II), administrat de Bedminster Capital Management, în 2007. Inginer de meserie, Tiberiu Roth a dezvoltat în cadrul Hiperdia cel mai important centru de imagistică din România. Proiectele de dezvoltare ale furnizorului de servicii medicale private nu-i lasă, însă, nici o clipă de răgaz.

principii pe care le-am urmat: să îmbunătățim continuu serviciile noastre și să investim continuu în echipamente și în oameni. De la acel prim computer tomograf în primul nostru centru, ne-am completat dotarea cu 14 asemenea aparate, cu 10 RMN-uri și 5 laboratoare de analize medicale și multe alte aparate, făcând astăzi ca Hiperdia să aibă cea mai extinsă rețea de centre medicale de diagnostic imagistic și de laborator din România.

Ați inaugurat, de curând, 2 centre medicale în Brașov. Sunt în plan alte extinderi?

În acest an, care, oricum am dori să evităm realitatea, este un an de criză, am continuat dezvoltarea noastră. Am inaugurat deja 4 centre noi: la Bistrița, unul de mare complexitate la Galați și 2 la Brașov (o clinică de servicii medicale în ambulator pentru 27 specialități și un laborator de analize medicale complet reînnoit, precum și un centru de imagistică în cadrul Spitalului de Neurologie și Psihiatrie). Suntem spre finalizare cu 1 centru medical în Turda și alte 2 în Cluj, unul dintre ele fiind un centru de cardiologie intervențională și angiografie. Sunt piese ale unui plan de dezvoltare, care ne va duce anul acesta la o rețea Hiperdia formată din 17 unități.

Care este valoarea investițiilor programate pentru anul în curs? Aveți în vedere și noi achiziții?

Vom continua investițiile proiectate în anul trecut, rămânând fideli principiului nostru privind continuitatea dezvoltării, atât pe calea achizițiilor, cât și pe calea proiectelor noi. Suntem atenți la oportunități și pe cele interesante le vom fructifica, dar deocamdată este prematur să vorbim despre planuri concrete, cât timp în fiecare zi se anunță noi și neașteptate măsuri ale Guvernului în economie în general și în industria sănătății în special. Așteptăm cu interes reglementările, care au fost anunțate pentru 1 iulie, cum ar fi stabilirea coșului de servicii minime garantate, coplățile în sistemul spitalicesc și ambulator, reglementarea și dezvoltarea asigurărilor private – singurele în măsură, după părerea noastră, să rezolve dificultățile în sistemul de sănătate, precum și alocările bugetare ale Casei de Asigurări.

Anul trecut ați achiziționat centrele Pro Life. Ce rezultate estimați în urma acestei tranzacții?

Această achiziție a avut în vedere consolidarea prezenței noastre pe piața de profil din București, unde avem astfel 4 centre și suntem, cel puțin pentru moment, cea mai importantă companie de diagnostic imagistic din capitală.

Sunteți printre primii jucători din piața de profil care au introdus în România medicina nucleară. Ce v-a motivat în acest demers?

Suntem în curs de realizare a primului nostru laborator de medicină nucleară. Sperăm să fie cel mai modern și performant laborator privat de acest fel din România. Este o completare logică a paletei noastre de investigații imagistice. Domeniul a fost în ultimii ani destul de neglijat, deși medicina nucleară poate aduce contribuții importante pentru îmbunătățirea diagnosticului pentru un număr important de pacienți suferind de afecțiuni cardiovasculare, endocrine și altele.

Vorbind despre premiere, în curând o să puneți la punct un sistem informatic care va permite ca imaginile interpretate de medicii radiologi să fie transferate în timp real medicilor din celelalte clinici Hiperdia. Când va fi pus în funcțiune acest proiect?

De câțva timp se vorbește insistent despre rolul preponderent al sistemelor informatice în toate domeniile de activitate. În domeniul serviciilor medicale, necesitatea de a avea o structură informatică performantă este mai

Cea mai extinsă rețea de centre medicale din România

HIPERDIA

medical high tech

**17 clinici de diagnostic imagistic și laborator ultramoderne
pentru un diagnostic de încredere**



Investigații și tehnici de performanță: Angio CT. CT Cardiac. Colonoscopie virtuală. Screening metastaze.
Angio IRM. IRM cord. IRM sân. IRM abdomen și pelvis. IRM ficat și căi biliare. Uro IRM. Reconstrucții 3D.

- **Computere Tomograf** • **Echipe de Rezonanță Magnetică** • **Radiologie convențională - RX**
- **Mamografie** • **Osteodensitometrie DXA** • **Electromiografie** • **Neurosonologie** • **Ecografie Doppler**
- **Ecografie Generală** • **Cardiologie** • **Medic de familie** • **Laborator analize medicale**
- **Second Opinion**

Brașov Bistrița București Cluj-Napoca Galați Ploiești Satu Mare Timișoara Turda

Sediul central Hiperdia

Brașov 500020, Str. Poarta Schei nr. 31

Telefoane: 0268.473.608, 511.871, 473.796, fax: 0268.471.901

e-mail: office@hiperdia.ro

www.hiperdia.ro



▶▶ 48

acută decât în alte domenii, deoarece volumul de informații care trebuie vehiculate și stocate în cazul fiecărui pacient este în continuă creștere și imposibil de gestionat eficient cu metode clasice: fișiere, registre etc. Hiperdia a achiziționat la sfârșitul anului trecut un sistem informatic de mare performanță, aflat în curs de implementare în 10 clinici din rețeaua noastră. Sistemul informatic are o componentă de PACS – picture archiving and communication system – care permite arhivarea și transferul informațiilor (imaginilor) în timp real, online, de la pacient la medicul care stabilește diagnosticul, dar și între medici specialiști din centre și orașe diferite. Acest sistem, PACS, împreună cu sistemul adiacent, RIS – radiological information system –, asigură o deservire rapidă și de calitate superioară a pacienților. Odată cu implementarea sistemului se asigură digitalizarea informațiilor analogice, asigurând o calitate superioară a imaginilor. O rețea de fibre optice asigură viteza și volumul transmisiilor de date.

Care au fost performanțele financiare înregistrate de Hiperdia în 2008? Ce estimări există pentru anul în curs?

În anul 2008, Hiperdia a achiziționat societatea medicală de profil similar, ProLife din București, fapt care a influențat desigur pozitiv rezultatele consolidate ale celor două companii. Auditul pentru anul precedent este în curs, iar în curând vom avea rezultatele care vor fi publicate pe site-ul Ministerului Finanțelor.

“**Piața serviciilor medicale private s-a dezvoltat rapid, mai ales în ultimii 5 ani. Evident, suntem încă foarte departe de parametri europeni, nu ne putem compara nici măcar cu nivelul, în acest domeniu, la care au ajuns fostele țări socialiste din Europa Centrală. Deși vorbim de mulți ani de reforma sistemului de sănătate și avem chiar și o lege a reformei, schimbările în bine se fac încet.**”

Cum vedeți evoluția sectorului serviciilor medicale private în 2009, având în vedere noul context economic mondial?

Sper în evoluția continuă a serviciilor medicale private. În România, nivelul serviciilor de sănătate oferit populației este extrem de scăzut, deci în România – țară membră a UE – trebuie să se realizeze un ritm de dezvoltare sporit al acestei industrii, astfel încât prăpastia dintre noi și restul Europei să se micșoreze într-un timp rezonabil. Dacă declarațiile publice ale noului Guvern și ale noului ministru al sănătății, dl. dr. Bazac, se vor transforma în decizii adevărate, sectorul privat va participa substanțial la dezvoltarea sistemului de

sănătate, incluzând diferite forme de parteneriat public-privat. Mă refer la investiții private inclusiv în dezvoltarea unor departamente private în spitalele publice. Imagistica, în care avem o expertiză recunoscută în România, este unul din domeniile în care credem că se poate aplica, în cel mai eficient mod, această nouă politică însușită de guvernul de coaliție și susținută inclusiv de instituții internaționale precum Banca Mondială, FMI și UE.

Care au fost factorii care v-au îndreptat către această carieră? Ați știut de la început că locul dumneavoastră este în domeniul medical privat sau vă doreați să faceți altceva?

De profesie sunt inginer, profesie care implică o anumită capacitate de a întreprinde, de a crea, de a avea deschidere spre nou. Cred că aceste calități, dar mai ales întâmplarea și faptul că am avut și am mulți prieteni medici, m-au făcut să „nimeresc” în această „lume” specială, în care mă simt onorat să fiu acceptat.

Au existat de-a lungul timpului persoane importante, mentori, care să vă fi marcat drumul și arhitectura interioară?

Evident, am întâlnit mulți mentori, modele de viață, exemple de urmat, dar și personaje sau personalități cu care am încercat să mă identific. Cred că cei mai influenți au fost părinții și profesorii mei de liceu.

▶▶ Simona DIACONU

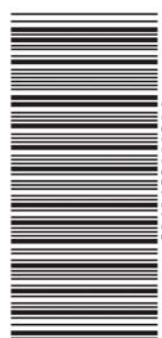
S E R V I C I I
M E D I C A L E
P R I V A T E

TOP

de

PUBLICAȚIE EDITATĂ DE FINMEDIA, EDIȚIA I, MAI 2009

PREȚ: 9,5 LEI



5948452000306

