

POWINNIŚMY MARTWIĆ SIĘ TYM, CO
SPOWODOWAŁO SPADEK KURSU WALUTY

s. 20-21

SUROWY BIZNES
*Jak wielkopolskie firmy zamieniły
krojenie warzyw w dochodowe
interesy*
s. 46-49

DEKALOG MISTRZA
*Przemysław Trawa,
prezes MTP*
s. 33

Strefa Biznesu

Grudzień 2015 - styczeń 2016 **egzemplarz bezpłatny**

GLAS
WIELKOPOLSKI

PAWEŁ SZALAMACHA:

Receptą na sytuację na rynku jest uruchomienie polskiego kapitału. Firmy nie ryzykują.

s. 16-18

MACIEJ STOIŃSKI:

Prezes, który stał się znany w Polsce, kiedy został... szeregowym pracownikiem.

s. 38-40

TOMASZ BŁASZAK:

Może tak jest, że kluby sportowe odnoszą sukcesy, bo to my je sponsorujemy?

s. 42-44

WYMYŚLILI, JAK
W KILKA
TYGODNI ZROBIĆ
40-LETNIĄ
WHISKY. CO
JESZCZE NAUKA
DLA POLSKIEGO
BIZNESOWI?

s. 24-30

*Wychowałam
dzieci, rozwinęłam
firmę, teraz
rozwijam siebie.
Wszystko jest
osiągalne, potrzeba
tylko odwagi*

MAGDALENA
KWIATKIEWICZ

s. 34-37



Z POTRZEBY PIĘKNĄ MOŻNA ZROBIĆ BIZNES

Chirurdzy plastyczni i estetyczni mogą dziś korzystać z gotowej bazy. W latach 80. trzeba było wszystko budować od zera.

Marta Żbikowska

m.zbikowska@glos.com

Kiedy w 1984 roku powstawała Klinika Kolasiński, jej założyciel Jerzy Kolasiński nie musiał przejmować się konkurencją. Nie było jej. Mieszcząca się obecnie w Swarzędzu placówka to nie tylko pierwsza prywatna klinika chirurgii plastycznej i estetycznej. Jerzy Kolasiński założył w Poznaniu pierwszą prywatną klinikę w Polsce. – Prywatna praktyka lekarska istniała zawsze – mówi Jerzy Kolasiński, chirurg. – Pochodzę z rodziny o głębokich tradycjach lekarskich. Zarówno mój dziadek, jak i mój ojciec prowadzili prywatne praktyki. Były one bardziej lub mniej sformalizowane, ale, szczególnie w mniejszych miastach, były one powszechne od zawsze.

Jeśli nie możesz zmienić rzeczywistości – stwórz własną

Obserwując pracę lekarzy, Jerzy Kolasiński pomyślał, że można te zasady przenieść na grunt szpitala. Wtedy postanowił otworzyć prywatną klinikę. W połowie lat 80. wynajął duże mieszkanie w Poznaniu, aby tam przyjmować pacjentów. Już wtedy specjalizował się w tym, czym nie interesowali się ówcześni uznani lekarze i znani profesorowie. Nikomu więc nie zależało na tym, aby przeszkodzić młodemu lekarzowi w realizacji planów. A specjalnością doktora Kolasińskiego były przeszczepy włosów.

– Miałem wizję i wiedziałem dokładnie, co chcę osiągnąć – tłumaczy Jerzy Kolasiński. – W tamtych czasach nie było łatwo znaleźć miejsce, gdzie panowałyby odpowiednie warunki higieniczne. Co z tego, że ja dbałem u siebie o zachowanie wysokich standardów, kiedy zostawała jeszcze klatka schodowa z wiecznie wybitą żarówką, schody nie grzeszące czystością? Postanowiłem więc zacząć budowanie swojej marki od zera.

Jerzy Kolasiński kupił kawałek ziemi w Swarzędzu i tu postanowił postawić klinikę. Od początku idealną. Zaczął od niewielkiego budynku. Projekt zakładał możliwość rozbudowy, gdyby pojawiła się taka potrzeba. Klinika została otoczona murem, za którym miał zaczynać się inny świat.

– Dłużej już nie chciałem naginać zastanej rzeczywistości i postanowiłem stworzyć sobie swoją własną rzeczywistość – mówi doktor Kolasiński.

Działalność w Swarzędzu klinika rozpoczęła w 1991 roku. – Pokazywali nas w Teleexpressie, pisały o nas gazety –

wspomina doktor Kolasiński. – Mam jeszcze wycinki z tamtego okresu, kiedy pisało się o pierwszej prywatnej klinice w Polsce.

Na początku działalności nie było wprawdzie konkurencji, ale trzeba było zainwestować w stworzenie odpowiedniej bazy. Wybudowanie kliniki to nie wszystko. Trzeba było jeszcze kupić potrzebny sprzęt, a przede wszystkim zapewnić oczekiwany poziom usług. To było możliwe tylko dzięki odpowiedniemu przygotowaniu, zainwestowaniu w wykształcenie, szkolenia, kursy.

– W tej dziedzinie wykształcenie to niekończący się proces kształcenia – przyznaje doktor Kolasiński. – Dzisiaj w zasadzie wystarczy, jeśli lekarz inwestuje przede wszystkim w siebie. Baza sprzętowa jest już od dawna dostępna dla wszystkich zainteresowanych. Można wynająć miejsce w klinice, salę operacyjną, można założyć spółkę. Ja wszystko musiałem budować od podstaw. Dzisiaj też dla lekarzy potrzeba kształcenia jest już oczywista, ale te 25 lat temu nie wszyscy to widzieli.

Zajmuj się tym, w czym jesteś doskonały

Skąd pewność, że w tamtym czasie społeczeństwo było gotowe na nową ofertę? – W każdym biznesie trochę trzeba ryzykować, ale ja nigdy nie podejmowałem ryzyka nieprześlądanego, spontanicznego. Raczej planowałem i osiągałem cele. Nie brałem kredytów długoterminowych na zakup drogiego sprzętu, aby uniknąć potem sytuacji, że muszę ten sprzęt wykorzystać. Znam takie przypadki, że aby spłacić kredyt, lekarz zaleca pacjentowi zabiegi, kierując się własną potrzebą ekonomiczną, a nie potrzebami pacjentów.

▶▶



Ja nigdy tego nie robiłem. Dla mnie potrzeby pacjentów zawsze były na pierwszym miejscu.

Jerzy Kolasiński 30 lat temu dostrzegł, że społeczeństwo się zmienia. Wiedział, że za chwilę zmienią się oczekiwania, którym trzeba wyjść naprzeciw i potrzeby, które można będzie spełniać.

– Nie wszyscy lekarze to widzieli – mówi doktor Kolasiński. – Zmiana mentalności następowała powoli. Lekarze przez lata przyzwyczajeni byli do tego, że pieniądze można brać, ale nie trzeba ich inwestować. To, co zarobili, przeznaczali na konsumpcję. Nieliczni, którzy zainwestowali w rozwój, dziś zbierają tego plony. Chirurgia plastyczna, rekonstrukcyjna i estetyczna dają możliwość doskonalenia się tylko w swojej dyscyplinie i poszerzanie oferty we własnym tempie.

– Gdy przychodzi do mnie pacjent z problemem, którego nie chcę się podjąć, bo nie czuję się na tyle pewnie w tym temacie, mogę odesłać go do kolegi – mówi Jerzy Kolasiński. – W innych dziedzinach medycyny tak nie jest. Chirurg ogólny nie może odesłać pacjenta i powiedzieć, że jakąś częścią swojej pracy się nie zajmuje. A chirurg plastyczny może zajmować się tym, w czym jest doskonały.

Chirurg plastyczny musi też umieć odmówić pacjentowi

Doktor Kolasiński widzi ogromną przemianę, która nastąpiła i po stronie lekarzy, i pacjentów. Dzisiaj dbanie o wygląd nie jest już fanaberią. Do chirurga plastycznego przychodzą nie tylko osoby, które wymagają inwazyjnych zabiegów chirurgicznych.

Wielu pacjentów to ci, dla których poprawa wyglądu łączy się z większym komfortem życia. Chirurgia plastyczna i estetyczna różnią się między sobą. Plastyczna skupia się na człowieku chorym, polega na zmianie wyglądu. To wszelkie operacje rekonstrukcyjne, to pomoc ludziom, którzy zostali zdeformowani w wyniku choroby lub wypadku, a zadaniem lekarza jest przywrócenie wyglądu jak najbardziej zbliżonego do tego sprzed zmiany. Chirurgia estetyczna to również poprawa wyglądu, ale przesłanki, jakimi kieruje się pacjent, są inne. To często brak akceptacji swojego ciała, który przekłada się na wiele problemów w funkcjonowaniu. Zabiegi medycyny estetycznej nie tylko więc poprawiają wygląd, ale również wpływają pozytywnie na psychikę człowieka. – Liczne badania wykazały ogromny wpływ poprawy wyglądu na wszystkie aspekty życia człowieka, poczynając od sfery zawodowego, a na życiu prywatnym kończąc – mówi doktor Kolasiński. – Można więc powiedzieć, że leczymy nie tylko ciało, ale i ducha.

Kliniki chirurgii plastycznej i estetycznej powinny więc zapewniać nie tylko doskonałe warsztaty lekarzy, ale też oferować pomoc specjalistów psychologów. – Zdarza się, że odradzamy pacjentom zabiegi, na które oni chcą się zdecydować – mówi Jerzy Kolasiński. – I nie chodzi tu tylko o krótkie powiedzenie: Nie. Pacjentowi często trzeba pomóc w inny sposób niż skalpelem.

Promocja medycyny to nie sprzedaż wycieczek zagranicznych

Lekarz, który zajmuje się naprawianiem i poprawianiem wyglądu, sam musi być

swoją wizytówką. Pacjent nie może mieć żadnych wątpliwości, czy trafił w odpowiednie ręce. Ważne też, żeby medycyną estetyczną zajmowali się lekarze, najlepiej chirurdzy.

– To oczywiste, że chirurg plastyczny musi posiadać zmysł estetyczny – mówi doktor Kolasiński. – Ale też ważne, aby posiadał wyobraźnię przestrzenną i potrafił rysować. Taki lekarz musi umieć wziąć do ręki ołówek i narysować twarz, powinien umieć obrazowo przedstawić pacjentowi, jaki efekt chce osiągnąć.

W ostatnich latach pojawia się coraz więcej punktów ogłaszających się jako miejsca, gdzie można poprawić swój wygląd, odzyskać młodość. Szyld „Medycyna estetyczna” można spotkać niemal na każdej ulicy.

– Trzeba umieć wybrać właściwą osobę, do której ma się zaufanie – mówi doktor Kolasiński. – O ile wykonanie niepowikłanego zabiegu może wydawać się sprawą łatwą, to problem pojawia się, gdy wystąpią jakieś nieprzewidziane sytuacje.

Tylko lekarz jest w stanie właściwie zareagować, gdy pacjent źle znosi znieczulenie lub gdy wymaga szybkiej interwencji w związku z nieprzewidzianym przebiegiem zabiegu (gdy, na przykład, pojawia się gwałtowne krwawienie). Dlatego warto dokładnie czytać ulotki i zadawać wnikliwe pytania przed poddaniem się zabiegom ulepszcującym.

– Promowanie usług medycyny estetycznej to delikatna sprawa, wymagająca odpowiedniej wiedzy – uważa Jerzy Kolasiński. – Decyzja o zabiegu to nie wybór zagranicznej wycieczki. Nie można w ten sam sposób promować tych dwóch produktów.

