****

**Sieć stomatologiczna zwiększa możliwości rozwoju dentysty i kliniki**

**Z lek. dent. Damianem Nasuliczem, założycielem Prestige Dent, Medicover Polska rozmawia o tym, co skłoniło go do dołączenia do sieci Medicover Stomatologia, co zmieniło się od tego czasu w funkcjonowaniu kliniki i zarządzaniu biznesem oraz komu polecałby, a komu odradzał podobny krok.**

**Kiedy Prestige Dent zdecydował się dołączyć do Medicover Stomatologia?**

Do sieci Medicover Stomatologia jako gabinet Prestige Dent przyłączyliśmy się formalnie trzy lata temu. Jednocześnie samo podpisanie umowy było poprzedzone rozmowami dotyczącymi naszej przyszłej współpracy, które rozpoczęliśmy już dwa lata wcześniej. Dlatego teraz mogę się w pełni wypowiedzieć, mając doświadczenia pięcioletnich kontaktów z siecią Medicover oraz trzyletniej ścisłej współpracy.

**Jak doszło do podjęcia tej decyzji?**

Jako wspólnik w firmie Prestige Dent sp. z o.o. miałem określone zadania. Skupiały się one głównie na podnoszeniu obrotów firmy. Mam wrażenie, że wywiązywałem się z nich całkiem dobrze, zachowując równocześnie zasady etyczne i będąc w zgodzie ze swoimi wartościami. Pozostali wspólnicy byli odpowiedzialni za inne obszary – organizację miejsca pracy i zarządzanie finansami.

Struktura wynagrodzeń była bardzo jasna. Każdy lekarz prowadził działalność gospodarczą (w tym ja i każdy ze wspólników), miał zawartą umowę ze spółką i co miesiąc wystawiał faktury sprzedażowe, proporcjonalne do świadczonych na rzecz firmy usług. Umowa była uczciwie skonstruowana, a stawki procentowe były stawkami rynkowymi.

O ile obroty w spółce wciąż rosły, o ile zwiększał się komfort pracy związany z coraz lepszą organizacją kliniki, to zarządzanie finansami na coraz bardziej zaawansowanym poziomie sprawiło trudności. Bez formalnego wykształcenia w tym obszarze, bez dobrych wzorców i doświadczenia, w pewnym momencie nie byliśmy w stanie dalej w pełni koncentrować się na podstawowej działalności, czyli na leczeniu naszych pacjentów. Nadszedł czas decyzji - czy przestać się rozwijać w tym, w czym jesteśmy naprawdę dobrzy i skupić się na stronie finansowej organizacji czy przekazać to zadanie komuś, kto się na tym zna i skoncentrować się na dalszym rozwoju zawodowym.

**Co zmieniło się w Prestige Dent od czasu akwizycji? Jaki wpływ na codzienne funkcjonowanie kliniki ma przynależność do sieci?**

Nie zmieniło się nic formalnie. Nadal prowadzę, tak jak wcześniej, działalność gospodarczą i nadal wystawiam faktury sprzedażowe spółce. Zmienił się tylko właściciel spółki – ja już nim nie jestem. Nadal mam elastyczność w ustaleniach zakresu leczenia oraz jego finansowania z pacjentami. Mogę też decydować, kiedy chcę iść na urlop i ile on potrwa.

Z drugiej strony zmieniło się wszystko, bo mogę z czystym sumieniem i bez obawy o stan firmy, skupić się na tym, co mnie „kręci”. Na wymyślaniu nowych koncepcji, na realizacji programów badawczych, na prowadzeniu wykładów i szkoleń. Pozwala mi to jeszcze bardziej angażować się w relację lekarz – pacjent. Ten, kto prowadził lub prowadzi firmę ma świadomość, ile czasu z reguły poświęca się na sprawy, które z pozoru nie powinny nas absorbować. Jednocześnie, w tym samym momencie rezygnujemy z wykorzystania tego czasu na coś innego. Jeżeli zajmuję się firmą, to nie zajmuję się pacjentem, kształceniem, rozwojem, czy też po prostu rodziną.

Teraz jestem też spokojny, że wszystkie osoby odpowiedzialne za dobrostan firmy zostaną należycie, terminowo i adekwatne do zaangażowania wynagrodzone. Dla mnie osobiście bardzo ważne jest, żeby móc ze spokojem spojrzeć w oczy mojej asystentce i mieć poczucie, że wypracowany obrót jest wspólną zasługą całego zespołu, bo to jest uczciwie. I teraz tak się dzieje.

**Jak dziś oceniasz swoją i Prestige Dent rolę w całej sieci Medicover Stomatologia? Co dzięki Wam zyskują inni lekarze?**

Wciąż się uczę zawodu, poznaję nowe sposoby leczenia i nowe możliwości. Najbardziej niedoceniana jest ta część wiedzy, o której nie mamy pojęcia. Gdybym się skupił tylko na tym, co już wiem, to przestałbym się rozwijać. W związku z tym myślę, że odpowiedzi na to pytanie powinni udzielić lekarze z innych gabinetów, dyrektorzy operacyjni, szefowie innych klinik. Ja osobiście widzę swoją rolę jako lekarza, który codziennie mierzy się z innymi wyzwaniami przy fotelu i który pozostaje otwarty na nowe pomysły, wciąż jest zaskakiwany zarówno pozytywnymi wynikami leczenia, jak i powikłaniami. Mogę się skonsultować z innymi lekarzami i jednocześnie czerpać wiedzę od swoich koleżanek i kolegów po fachu.

**Gdybyś miał jeszcze raz podejmować decyzję o dołączeniu do Medicover Stomatologia, to czy zdecydowałbyś się na to?**

Tak. Bez chwili zawahania. Jednocześnie jestem świadomy pewnych ograniczeń, które są związane z przekazaniem części zadań do struktur sieci Medicover Stomatologia. Mimo wszystko podjąłbym taką samą decyzję.

Mam też wrażenie, że przystąpienie do sieci nie będzie dobre dla wszystkich. Jeżeli ktoś spełnia się w roli właściciela firmy i biznesmena, dobrze mu to wychodzi, a leczenie, które bezpośrednio wykonuje przy fotelu jest jedynie odskocznią i dodatkiem do zarządzania kliniką medyczną, to uważam, że lepiej, żeby nie przystępował do jakiejkolwiek sieci medycznej. Ponadto, jeżeli ktoś chce jedynie pozyskać środki ze sprzedaży centrum stomatologicznego, to również będzie rozczarowany.

Jednocześnie, jeżeli ktoś chce móc skupić się na swoim prawdziwym powołaniu, jakim jest leczenie i pomoc pacjentom – to nie powinien mieć wątpliwości. W moim odczuciu Medicover Stomatologia zapewnia przestrzeń do rozwoju. Jak z tej przestrzeni skorzystamy decyduje każdy indywidualnie, według własnych potrzeb i możliwości. Ja jestem wciąż nienasycony we własnym rozwoju, bo fascynuje mnie ogrom zjawisk do odkrycia, i jeszcze nie natrafiłem na ograniczenie ze strony sieci. Jedyne ograniczenia, jakie spotykam to oprócz tych w mojej głowie, to czas, jaki mogę temu poświęcić.

Jestem mężem i ojcem. Cieszę się, że moja praca współbrzmi z moim życiem prywatnym. Wciąż pozostaję lekarzem, który składał przysięgę Hipokratesa, i w związku z tym, przy dobrej organizacji firmy, miałem możliwość powołania fundacji Smile Together – Uśmiechnijmy Się Razem (smiletogether.pl). Jej celem jest wyeliminowanie próchnicy u dzieci. Narzędziem do tego ma być szczoteczka na prąd. Ponieważ mój gabinet w ramach sieci Medicover Stomatologia funkcjonuje dobrze, to mogę organizować sieć gabinetów zaangażowanych w działania fundacji – chcę docelowo realizując hasło porozumienia ponad podziałami włączyć wszystkie gabinety w Polsce jako partnerów fundacji Smile Together.