

Do Szczecina po piękne zęby i młodszą twarz. Turyści medyczni nas polubili

Monika Adamowska

27.08.2014 , aktualizacja: 26.08.2014 21:04



Wybielanie zębów w gabinecie dentystycznym (Shutterstock)

Implanty zębowe, protetyka, a także medycyna estetyczna i chirurgia plastyczna - to najczęstsze cele medycznych wizyt turystów zagranicznych w Szczecinie. Kuszą ich ceny i jakość. Tę ostatnią doceniają już nie tylko sami pacjenci, ale nawet ich ubezpieczyciele.

Większość zagranicznych klientów szczecińskich stomatologów, kosmetologów czy chirurgów plastyków to Niemcy, Duńczycy, Norwegowie, Szwedzi. Ale pojawiają się także Brytyjczycy. Tak wynika z rozmów z lekarzami i urzędnikami branży turystycznej.

Firmy medyczne oferują im nie tylko usługi zdrowotne, ale cały pakiet pobytowy od transferu z lotniska po zwiedzanie miasta, czy nawet partyjkę golfa.

Szczecin cel znaczący

- Pod względem turystyki medycznej mamy opinię regionu, w którym leczy się zęby - mówi Damian Greś, dyrektor wydziału turystyki, gospodarki i promocji Urzędu Marszałkowskiego. - Ale pacjenci z zagranicy przyjeżdżają do nas także na zabiegi medycyny estetycznej i chirurgii plastycznej. Firmy w kraju notują także nowy cel wizyt: kardiologia i kardiochirurgia.

Greś szacuje, że rocznie liczba turystów medycznych w województwie zachodniopomorskim przekraczać może nawet 50 tys. (nie licząc gości w sanatoriach, które chętnie odwiedzają choćby Niemcy).

- Szczecin z racji bliskości granicy odgrywa znaczącą rolę w turystyce medycznej - mówi Artur

Gosk z Polskiego Stowarzyszenia Turystyki Medycznej. Ale dodaje, że większe miasta w Polsce: Gdańsk, Warszawa, [Kraków](#), [Katowice](#) także rozszerzają zakres działań poza granice Polski.

Stowarzyszenie we wrześniu planuje nowe badania dotyczące skali tej turystyki. Dziś szacuje, że rocznie do Polski na leczenie, turnusy uzdrowiskowe, pobyty spa i wellness przyjeżdża ok. 360 tys. osób z zagranicy, w tym na same zabiegi lecznicze ok. 80 tys. Gosk uważa, że duży potencjał mają także rynki wschodnie: Ukraina, Rosja, Białoruś.

Ale w skali kraju najwięcej tych gości pochodzi ze Skandynawii i Wielkiej Brytanii.

Co powoduje, że pacjenci z zagranicy chcą tutaj się leczyć i poprawiać urodę?

- Wygodne połączenia lotnicze, dobra jakość usług i znacznie niższe ceny przy niektórych usługach nawet o ponad 50 proc. niższe - uważa dyrektor Greś.

Jeden ze szczecińskich dentyków mówi: - Ale nie wszyscy odczuwają zainteresowanie tych klientów. Prawda jest taka, że wielu o tym mówi, ale wyspecjalizowały się w tym doświadczony, renomowane kliniki, które od lat wyrabiały sobie markę.

Dentysta poliglota

"Jak dobrze wykształceni są lekarze? Jak wyposażona jest praktyka? Jaka jest jakość protez i implantów? Te i inne pytania należy sobie postawić, gdy chce się zdecydować na leczenie za granicą" - podpowiada ubezpieczonym na swojej stronie internetowej jedna z niemieckich kas chorych Techniker Krankenkasse. Rekomenduje sprawdzone zagraniczne kliniki: pięć na Węgrzech i jedną polską - właśnie ze Szczecina - "Hahs".

- Od kilku lat mamy umowę z tą kasą - mówi Marcin Gaborski, dyrektor kliniki Hahs. - Od kilkunastu lat [turystyka](#) medyczna to modny temat. Mówi się, że nasze gabinety są w stanie sprostać potrzebom zagranicznych klientów. Ale w praktyce trzeba mieć naprawdę bardzo wysoką jakość. Bo i przed podpisaniem umowy, i teraz niemiecka kasa chorych regularnie nas kontroluje. Za to dzięki tej umowie niemieccy pacjenci nie muszą już płacić pełnych kosztów usługi i dopiero później ubiegać się o refundację. Płacą tylko tyle, o ile koszt przekracza stawkę refundacji. Resztę my rozliczamy bezpośrednio z kasą.

Gaborski opowiada, że po 30 latach działalności mają ok. 50-60 proc. klientów zagranicznych. Dlatego ich personel jest dwujęzyczny.

- Bardzo ciężko zdobyć na rynku dobrego stomatologa, który jednocześnie biegle znałby języki obce, a w takich usługach potrzebna jest biegła znajomość. Dlatego wprowadziliśmy kogoś w rodzaju asystenta tłumacza - mówi Gaborski.

- U nas zatrudniany dentysta musi znać angielski. Jeśli dodatkowo zna niemiecki, to jeszcze lepiej - mówi Magdalena Bodył-Płatek, współwłaścicielka kliniki Płatek Stomatologia i Kosmetologia.

Szczecińskie kliniki stomatologiczne i medycyny estetycznej strony internetowej mają w kilku językach. Prócz zabiegów medycznych gotowe są zorganizować cały pobyt. Bo często procedura medyczna wymaga dłuższego, co najmniej kilkudniowego pozostania w Szczecinie. Mają umowy

z hotelami, które organizują noclegi. Partnerską współpracę z ośrodkami, gdzie pacjent po zabiegu może odpocząć, także aktywnie np. pograć w [tenisa](#). Najbardziej doświadczone polecają się nawzajem - na stronie kliniki stomatologicznej można znaleźć rekomendację dla kliniki medycyny estetycznej czy chirurgii plastycznej.

Jak szczyńskie firmy medyczne zdobywają klientów cudzoziemców?

- Jeździmy na targi medyczne. Byliśmy w Berlinie, Londynie. Współpracujemy też z agencjami pośredniczącymi między pacjentami zagranicznymi a klinikami w Polsce - mówi Magdalena Bodył-Płatek. - Mamy więcej klientów zagranicznych ze Skandynawii. A wbrew pozorom Niemców nie tak dużo.

Dr Ewa Szpindor, stomatolog i chirurg szczękowy, właścicielka gabinetu DeKaDente uważa jednak, że najlepsze efekty daje dobra opinia klientów, którzy już skorzystali z usług: - Pacjent zachęca kolejnego pacjenta. Tak najczęściej zagraniczni pacjenci trafiają do szczyńskich gabinetów - mówi. Opowiada, że czasem zaczyna się od tego, że chory podczas wizyty turystycznej w nagłym przypadku musi skorzystać z pomocy dentysty na podstawie EKUZ. Później zadowolony z jakości opowiada znajomym. I pojawiają się następni, już prywatnie.

Podobnego zdania jest Marcin Gaborski, który także uważa, że właśnie dobre opinie klientów najbardziej popularyzują usługi.

Branża priorytetowa

Ministerstwo Gospodarki uznało turystykę medyczną za jedną z 15 priorytetowych dla kraju branż. Od 2012 r. inwestuje w program promocji turystyki medycznej. Na zlecenie MG realizuje go konsorcjum trzech spółek.

Na czym to polega?

- Przedstawiciele polskich placówek medycznych, które zgłosiły się do projektu, uczestniczą w międzynarodowych konferencjach, targach i wystawach branżowych, szkoleniach oraz misjach gospodarczych. Promocja turystyki medycznej odbywa się również poprzez przygotowanie katalogów i filmów, a także specjalnego opracowania pokazującego stan obecny i perspektywy tej branży - wyjaśnia biuro prasowe Ministerstwa Gospodarki. - Działania skierowane są do potencjalnych pacjentów oraz firm pośredniczących, zainteresowanych sprowadzaniem do Polski pacjentów z Wielkiej Brytanii, USA, Niemiec, Rosji, Norwegii, Danii i Szwecji.

Jakie są efekty programu, ma być wiadome po jego zakończeniu, czyli w drugim kwartale 2015 r.

Artur Gosk mówi, że niektóre samorządy lokalne wspierają tę gałąź gospodarki np. przez wpisanie jej do Inteligentnej Specjalizacji Regionu, czy jak w woj. pomorskim wspieranie rozwoju klastra medycznego.

- My prosiliśmy samorządy miasta i województwa o wpieranie tej branży, bo przecież byłaby to jednocześnie promocja regionu i rozwój jego gospodarki. Póki co każdy promuje się sam - mówi Magdalena Bodył-Płatek.

- Gotowi bylibyśmy do tego, ale tylko wtedy, gdyby firmy chciały się wspólnie promować - mówi

dyrektor Greś. - Niechętnie wspieramy inicjatywy pojedynczych firm, bo jako samorząd raczej nie powinniśmy tego robić, a wspierać wszystkich.

Cały

tekst: http://szczecin.gazeta.pl/szczecin/1,34959,16535781,Do_Szczecina_po_piekne_zeby_i_mlodsza_twarz__Turysci.html#ixzz3CRxmyiMk