GRUPA DIAGNOSTYKA

Przyjazny Integrator Laboratoriów

Henryka Szydełko

W latach 01.01.2003 do 31.08.2009r właścicielka laboratorium medycznego NZOZ LABORATORIUM ANALITYCZNE „HENLAB" w Kobierzycach Obecnie: Kierownik Laboratorium DIAGNOSTYKA w Kobierzycach.

Jakie powody (osobiste/biznesowe/inne) kierowały Pani decyzją o sprzedaży swojego laboratorium?

Powodów było kilka jak to zwykle w życiu bywa w pewnym momencie trzeba dokonać wyboru. Prowadzenie samodzielnie laboratorium to spore wyzwanie ale też ciekawa przygoda. Pracy związanej z prowadzeniem działalności było sporo i czasami bywałam zmęczona. Zasadniczym jednak powodem było przeanalizowanie swoich możliwości i skonfrontowanie ich z rosnącymi wymaganiami stawianym przed tego typu placówkami. Jestem za podnoszeniem standardów i dążeniem do tego aby usługa jaką sprzedajemy odzwierciedlała rzeczywisty stan pacjenta. Świadomość tego, że jako małe laboratorium nie jestem w stanie, przy utrzymującej się wciąż tendencji do obniżania cen za badania, dostosować się do oczekiwań lekarzy i pacjentów skłoniła mnie do podjęcia decyzji o połączeniu się z większym laboratorium.

Mieszkam na terenie gminy w której prowadziłam swoje laboratorium. Jestem osobą rozpoznawaną i szanowaną. Zależało mi też na tym, aby po skończeniu własnej działalności, usługi w zakresie badań laboratoryjnych nadal świadczone były na co najmniej takim samym poziomie. Mówiąc prosto zależało mi na tym, aby moja decyzja nie okazała się wielką porażką dla pacjentów laboratorium i lekarzy chętnie korzystających z moich usług. Podejmując decyzję o zamknięciu swojej działalności analizowałam wiele aspektów. Ważne było dla mnie to co będzie po sprzedaży. Myślałam o tym już od jakiegoś czasu i przyglądałam się wielu sieciowym placówkom: jak radzą sobie, jakie obowiązują tam standardy, interesowały mnie tez opinie kontrahentów. Dzisiaj mija prawie dwa lata pracy w DIAGNOSTYCE i jestem zadowolona. Mogę kontynuować swoją pracę, cieszy mnie to że DIAGNOSTYKA stara się wciąż podnosić jakość świadczonych usług, ale nie zapomniana też o tym że firma to ludzie i poprzez szkolenia podnosi ich świadomość zawodową i kreuje odpowiedzialność.

Dlaczego DIAGNOSTYKA? Co szczególnie zwróciło Pani uwagę w ofercie DIAGNOSTYKI i które jej elementy były najbardziej interesujące?

Ofertę DIAGNOSTYKI znałam na bieżąco ponieważ korzystałam z usług jako kontrahent. Wiedziałam o wielu staraniach poprawiających funkcjonowanie laboratorium DIAGNOSTYKA. Dopracowane standardy i poprawa wyglądu punktów pobrań w znacznym stopniu podniosło prestiż firmy. DIAGNOSTYKA jest postrzegana jako firma solidna, płacąca pensje w czasie, zapewniająca w miarę możliwości dobre warunki socjalne dla pracowników. W moim przypadku ważnym też była odległość.

Jak ocenia Pani przebieg rozmów i negocjacji z reprezentantami DIAGNOSTYKI, ich doświadczenie branżowe, profesjonalizm w działaniu i decyzyjność biznesową?

Rozmowy przebiegały w miłej atmosferze, decyzje zapadały szybko i autorytatywnie. Udało się uniknąć czekania na decyzje dyrekcji, trwające czasami wiele dni. Samo przekazanie odbyło się sprawnie. Wystarczy powiedzieć, że od pierwszej wizyty przedstawiciela DIAGNOSTYKI do podjęcia ostatecznych rozwiązań minęło zaledwie 2 tygodnie. Powiedziała bym: pełny perfekcjonizm.

Jakie były Pani największe obawy związane ze sprzedażą firmy?

Zależało mi na utrzymaniu laboratorium w Kobierzycach w zakresie podstawowym, ponieważ do tego przywykli już pacjenci i lekarze, ale także władze gminy, które troszczą się o dobry dostęp do usług medycznych dla swoich mieszkańców. W rozmowach z przedstawicielami DIAGNOSTYKI padły zapewnienia o pozostawieniu laboratorium, co bardzo mnie ucieszyło. Placówki, które korzystały z usług mojego laboratorium, za moim poleceniem zdecydowały się kontynuować umowę z Diagnostyką i do dziś nie zgłaszają zastrzeżeń.

Co stanowiło dla Pani największe wyzwanie podejmując współpracę z DIAGNOSTYKĄ już jako osoba fizyczna?

Jak wspomniałam prowadzenie działalności było ciekawą przygodą udało mi się wiele wypracować i dużo się nauczyłam. Moje spojrzenie na firmę jest już teraz zupełnie inne niż kilka lat temu. Chciałabym kontynuować pracę w zawodzie zgłębiając nadal tajemnice wiedzy w zakresie diagnostyki medycznej. Podjęcie pracy w DIAGNOSTYCE było jak „przejście do dużo większego pokoju".

Co personalnie dla Pani zmieniło się na lepsze po sprzedaży laboratorium? W jakim obszarze skorzystała Pani najbardziej decydując się na związanie z DIAGNOSTYKĄ?

Osobiście mam dzisiaj komfort, że po tych 2 latach nikt nie ucierpiał na mojej decyzji, a Ja mogę spokojnie spojrzeć ludziom w oczy. Po za tym mam nieco wolniejsze popołudnia.

NAJWIĘKSZA SIEĆ
LABORATORIÓW
MEDYCZNYCH
W POLSCE

www.diag.pl