Lux Med planuje przejęcia

Kategoria: Polityka Zdrowotna
Opublikowano: czwartek, 19, czerwiec 2014 00:00
Rafał Rudka
Odsłony: 2404

Przejęcie części Enel-Medu to szósta transakcja Lux Medu w ciągu ostatnich sześciu miesięcy. Spółka ogłosiła, że jest gotowa na kolejne. Zapowiada rozwój w kolejnych miastach i w większości obszarów działalności. Stawia m.in. na szpitale i opiekę długoterminową. Z kolei Enel-Med, po sprzedaży pracowni diagnostycznych w szpitalach publicznych, zajmie się rozwojem prywatnych szpitali i przychodni specjalistycznych. Do sieci 45 gabinetów stomatologicznych w tym roku dołączy osiem nowych.

Lux Med przejmie od Enel-Medu placówki z aparaturą rentgenowską, tomografią komputerową i rezonansem magnetycznym w kilku szpitalach publicznych. Centrum Medyczne Diagnostyka (CMD) Enel-Medu zostanie sprzedane spółce Lux Med Diagnostyka za 59 mln zł pomniejszone o zadłużenie CMD, czyli 6,25 mln zł.

– Rozwijamy się zarówno organicznie, czyli otwieramy nowe przychodnie, jak i przez akwizycje. Transakcja z Enel-Medem to nasza szósta transakcja w ciągu ostatnich sześciu miesięcy – komentuje w rozmowie z agencją informacyjną Newseria Biznes Anna Rulkiewicz, prezes zarządu Lux Medu.

Spółka ma już kolejne plany przejęć, ale o szczegółach jej przedstawiciele nie chcą jeszcze mówić. Podobnie jak o środkach, które będą przeznaczone na dalszy rozwój. Lux Med stawia na kompleksowy model leczenia obejmujący sieć ambulatoryjną, sieć diagnostyczną – przede wszystkim diagnostyki obrazowej – a także usługi szpitalne i długoterminową opiekę nad pacjentami.

– Nasza strategia obejmuje wiele obszarów, bo to jest z jednej strony cały czas rozwój naszej sieci ambulatoryjnej, z drugiej strony – rozwój sieci diagnostycznej; tutaj mówię o diagnostyce obrazowej. Rozwój usług szpitalnych, opieki długoterminowej i to jest cały, tak istotny model prowadzenia pacjenta od początku, czyli od opieki podstawowej, poprzez opiekę specjalistyczną, do leczenia, a również opieki długoterminowej. To jest od lat konsekwentnie prowadzona strategia Lux Medu. Wchodzimy również do nowych miast – wyjaśnia Anna Rulkiewicz.

Zdaniem Adama Rozwadowskiego, prezesa Centrum Medycznego Enel-Med, 59 mln zł za CMD to niezła kwota.

– Szukaliśmy możliwości kapitałowych sfinansowania tych inwestycji i analizowane były dwie ścieżki. Jedna to pozyskanie kapitału z funduszu inwestycyjnego, druga to zbycie wydzielonej części przedsiębiorstwa, w której znajduje się siedem centrów diagnostyki obrazowej. Są to centra, które nie tworzą bezpośrednio synergii z obsługą naszych pacjentów, centra rozlokowane w Łomży, Wołominie, Poznaniu, w miastach, gdzie ilości pacjentów są bardzo małe – wyjaśnia Adam Rozwadowski.

Pozyskane ze sprzedaży CMD środki mają być w całości przeznaczone na inwestycje. W najbliższym czasie Enel-Med zamierza otworzyć dużą przychodnię z centrum diagnostyki obrazowej w Katowicach, powstaną też przychodnie we Wrocławiu i w Szczecinie. W planach jest też otwarcie nowych przychodni specjalistycznych w Warszawie dla pacjentów komercyjnych.

– Będą to specjalizacje związane z naszymi szpitalami. Chcemy przez nie pozyskać pacjentów na wysokospecjalistyczne zabiegi w obu szpitalach. W związku z tym, że kontrakt z NFZ pokrywa nasz potencjał poniżej 50 proc. naszych możliwości, stąd też konieczność szukania pacjentów komercyjnych – wyjaśnia prezes CM Enel-Med.

Ważne miejsce w strategii firmy zajmuje rozwój gabinetów stomatologicznych. W tym roku do sieci 45

Phoca PDF

placówek dołączy osiem nowych.

– Przy tych 50 mln zł mamy możliwość dobrania przynajmniej drugie tyle z długu, czyli z kredytu. Gdyby się trafiły interesujące akwizycje, to nie wykluczamy takiej możliwości. Na razie nie mamy takich planów, ale na rynku co chwila pojawia się jakaś nowa inicjatywa sprzedażowa. Przyglądamy się każdej z nich – deklaruje prezes.

Dużym przedsięwzięciem planowanym przez spółkę na kolejne miesiące będzie wprowadzenie nowego oprogramowania wspierającego zarządzanie pacjentami i usługi B2B. Prace ruszą w połowie roku i zakończą się w połowie roku 2015.

– To jest duży projekt, który musimy zrealizować. Firma się już rozrosła bardzo mocno, natomiast software trochę pozostaje w tyle – podkreśla Rozwadowski.

Źródło: Newseria

Phoca PDF