

FOGÁSZATI TURIZMUS: KITÖRÉS VAGY LENYÚLÁS?

Érzéstelenített üzlet

Egyetlen fillért sem kapott a fogturizmus fejlesztésére szánt 4,5 milliárd forint állami forintból a kormányfő fogorvosa és az Orvosi Turizmus Iroda – állítja Szűcs László, az iroda vezérigazgatója.



Orbán Viktor, Szűcs László és Bátorfi Béla (középen). Herceghalmi kézfogó

Allandósult keresztűzben telnek a napjai. A szikrát az okozhatja, hogy az Ön irodáján át vezet a fogorvosok útja a 4,5 milliárd forintos állami pályázati forráshoz. Ugyanakkor Önnek több közös vállalkozása van Bátorfi Bélával, a kormányfő fogorvosával.

– Mi már tavaly kész fogászati turizmusfejlesztési programmal léptünk a nyilvánosság elé, ami egybevágott a kormány egészségügyi fejlesztési koncepciójával. Ez az iparág jelentős kitörési pont

lehet a nemzetgazdaság számára. De mielőtt erről beszélnek, kénytelen vagyok elővenni a fagyasztóból a tavalyi „sztorit”, és ismét kijelenteni: sem az Orvosi Turizmus Iroda Zrt. (OTI), sem a magyar Fogászati Turizmus Fejlesztési Programot lebonyolító cégcsoport, sem Bátorfi Béla valamelyik vállalkozása vagy maga Bátorfi Béla nem kapott egyetlen fillért sem az Új Széchenyi Terv fogászati fejlesztésre szánt 4,5 milliárdos forrásából, sem máshonnan.

– Akkor miért támadják magukat?

– Azt gondolom, hogy a támadás inkább politikai, mint szakmai jellegű. Ön szerint a támadók közül elolvasta valaki az általunk kezdeményezett és kidolgozott Magyar Fogászati Turizmus Fejlesztési Programot, amelyet két és fél éve fejlesztünk fogorvosokkal, fogszakorvosokkal, professzorokkal, szájsebészekkel, dékánokkal, fogtechnikusokkal, kereskedőkkel, jogászokkal, pénzügyi szakemberekkel, marketing-szakértőkkel, a szektor meghatározó szak-

mai és civil szervezeteivel? Már megbocsásson, de egy alapvető fogorvosi és turisztikai ismeretekkel nem rendelkező újságíró biztosan meg tudja ítélni, hogy mi a jó, vagy mi a rossz a hazai magánfogászatoknak? Kérdezem én, ha nem kaptunk egyetlen forint állami támogatást sem, ellenben a saját költségünkön megalkottunk egy ágazatfejlesztési stratégiát, amely 10 év alatt 250 milliárd forint bevételt hoz a magyar államnak, akkor miért a hangulatkeltés, hogy egy ilyen fontos program sorsa két tömés között dől el?

– *Nem csak Orbán Viktor fogtömesei miatt támadják az OTI-t, hanem azért is, mert a fogorvosok csak akkor kaphatnak pénzt az Új Széchenyi Terv forrásaiból, ha az Önök által kidolgozott know-how-t megvásárolják.*

– Az innovációs programunkat választók a rengeteg szolgáltatás mellett ingyen kapnak tagságot tőlünk, s megkapják hozzá a teljes pályázati menedzsment szolgáltatást, három éven át. Ennek a kettőnek az értéke bruttó 3,5 millió forint, csak-hogy nem kell érte fizetni. Lassan mondom, hogy mindenki értse: ingyenes. A program nem kötelező egyetlen vállalkozás számára sem. Rengeteg pályázati forrás áll rendelkezésre, így ki-ki szabadon választhat, üzleti stratégiájának és fejlesztési elképzeléseinek megfelelően.

– *Tudtommal ezt a fogászatfejlesztési alapprogramot a Bátorfi doktorral közös vállalkozásuk, a Dental World Hungary birtokolja.*

– Egy példával kezdeném a magyarázatot. A Magyarországra érkező betegért, turisztáért a milliárdos szállodát építő és üzemeltető vállalkozó 8–12 százalékos jutalékot fizet a közvetítőnek, ami átlagosan 10–20 ezer forint. Ez, véleményem szerint az arányait tekintve korrekt összeg, gondolom, mások is annak tartják. De azokat a külföldi betegközvetítő ügynököket nem bírálják, akik 50 ezer eurós díjat kérnek azért, hogy felkerüljenek a listájukra a magyar fogorvosok, vagy azokat a padlásügynököket sem, akik 25–30 százalékos közvetítői jutalékot szípkáznak el a fogorvosok bruttó bevételéből. Pedig ezek a közvetítők évente 10–15 milliárd forintot visznek ki az országból, miközben az elmúlt években a fogászati turizmusban érdekelt vállalkozások önerőből 60 milliárd forintot

Fogas kérdések

Nincs abban semmi különös, hogy a magánfogászatokra építi a hazai fogturizmus fejlesztését a kormány. Ám az a bökkenő, hogy az alapozás a kormányfő fogorvosának közreműködésével készült.

■ Kézenfekvő, hogy a kormány az egészségturizmus motorjaként a privát fogászatot célozta meg, hiszen a külföldi biztosítók – a hosszú várólisták rövidítése és az olcsó magyar ellátás miatt – ezekkel a rendelőkkel kötnek szerződést biztosítottait ellátására. Az Országos Egészségbiztosítási Pénztárral szerződésben lévő rendelőkben csak a sürgősségi ellátást vehetik igénybe a betegek. Nem mellékesen ez a szektor a becslések szerint évi 60–70 milliárdos árbevétellel büszkélkedhet, és sok ezer egészségügyi, illetve szállodaiipari dolgozónak ad munkát.

Ez tény. De ott motoszkál a sok kérdés. Például, hogy a több száz fogorvos közül miért éppen Bátorfi Bélának, a kormányfő fogászáinak cégtársával, Szűcs Lászlóval, az Orvosi Turizmus Zrt. elnök-vezérigazgatójával kötött kilenc hónapja egy herceghalmi konferencián megállapodást Orbán Viktor a fogászati turizmus fejlesztésére? S miért utaltak át akkor azonnal 1 milliárd forintot a tavalyi költségvetés általános tartalékából a fogászat fejlesztésére? Továbbá miért van az, hogy az Új Széchenyi Terv egészségturizmusra szánt 31 milliárd forintos fejlesztési támogatásának első 3,5 milliárdjára januárban meghirdetett forrásra csak azok a magánfogászatok pályázhatnak, amelyek a Bátorfi és Szűcs felkarolásával kidolgozott know-how-t megvásárolják és hasznosítják? Azt a terméket, amely cégüknek, a 2010-ben alapított Dental World Hungary Kft.-nek a tulajdona? S mi van a doktor és a profi üzletember által kezdeményezett Magyar Fogászati Turizmus Fejlesztési Program mögött?

A válasz lehet nagyon egyszerű: semmi különös, csak ügyesség és természetes üzleti érdek. És mellékes az, hogy a két ember jó helyen volt, jó időben. Pechjükre, szerencsájukra? Ki-ki eldöntheti.

Mindenesetre – segítséggel, vagy anélkül – az üzlettársak időben felismerték, hogy csak összehangolt, egységes szakmai elvek mentén, nemzetközi akkreditációval rendelkező magyar fogászati rendelők vehetik föl a versenyt az egyre erősödő, s a magyar fogászati díjaknál is olcsóbban kínált közép- és kelet-európai, sőt török kínálattal. Márpedig ehhez profi terv kell, amely ma már a Magyar Fogászati Turizmus Fejlesztési Program néven fut. Ez a termék bizonyára meg is felel a célnak – „a fogászati turizmus élmezőnyében maradni” –, hiszen a hazai orvostudományi egyetemek nemzetközi hírv professzorai, dékánok, jogászok, pénzügyi és turisztikai szakteknitvények többéves munkájának eredménye.

A lapunknak nyilatkozó doktor is jónak tartja az egységes magyar szakmai programot, maga is pályázik. Uzsoki Kálmán, a hét orvossal dolgozó Oxygen Medical Center fogorvosa eszköz korszerűsítésre, az egészségturisztikát támogató informatikai fejlesztésre és munkahelyteremtésre fordítaná a pályázati forrást. Ugyanis már Lettország, Törökország, Románia, Szerbia, Lengyelország, Szlovénia, Horvátország, Csehország is nagy konkurenciát támaszt a magyaroknak. Eddig a világszínvonalú ellátás, az alacsony árszínvonal vonzotta hozzájuk a nyugatról jövő pácienseket, valamint az, hogy mentesülnek a várólistáktól és egy helyen találják meg a specialistákat. ●

fektettek be. És arról sem esik szó, hogy 10–15 millió forintba kerül egy fogorvos képzése, egy fogászati rendelő ISO minősítése pedig 1,5–1,8 millióba. Ki az, aki tapsol és fejet hajt a 25–30 százalékos, ér-

téknövelő szolgáltatást nem nyújtó pénzszivattyúnak, ami kényszerműködést okoz a vállalkozásoknak?

– *Én a Dental World Hungary cégre kérdeztem.*

– Nagyon is idevágó a fenti fejtegetés. Hiszen az egészségügyi minőségfejlesztési rendszer, az akreditáció, a működési folyamatok átvilágítása pénzbe kerül. Nem csak Magyarországon, hanem Németországban és Kazahsztánban is. Az innovációs hálózat létrehozása és működtetése folyamatos kommunikációt és együttműködést igényel a vállalkozásokkal, ami nem megy pénz nélkül. Azt pedig nem gondolhatja komolyan senki, hogy abba a fogászati praxisba küldünk majd külföldi beteget, amelyikről semmit sem tudunk, mert nem árul el magáról semmit. Így nem lehet az egyre jobban erősödő európai versenyben helytállni. Nincs két euróforma fogászati családi vállalkozás, aki ennek ellenkezőjét állítja, annak megbomlott az elméje. Az innovációs programhoz csatlakozó pályázók 65 százalékos támogatást kaphatnak, költségeiket pedig elszámolhatják. Mindez 35 százalékos önerőt igényel.

– **Ebből mennyi az OTI részesedése?**

– Az OTI-nak nincs semmiből semmilyen részesedése. Az OTI arra kínál megoldást, egyedi módszertant, hogy egy fogászati vállalkozásnak, fogtechnikának hogyan lesz 6–15 százalékkal kisebb az éves működési költsége, egy fogászatnak 10 százalékkal kisebb a betegszerzési költsége. Ha ezt a nominálisan 16–25 százalékos előnyt egy felelős vállalkozásvezető rávetíti a külföldi betegre és a működési költségben jelentkező megtakarítást az egész praxisára, akkor el kell tudni dön-



SZŰCS LÁSZLÓ (38)

- Budapesten született. 24 éve foglalkozik turizmussal, 16 éve a média- és kommunikációiparban is jelen van, s több mint egy évtizedig dolgozott külsős producerként az RTL Klubnak, műsorai voltak a TV2-n, az MTV-ben, a Duna TV-n.
- Első társas vállalkozását 1999-ben alapította (D&B), ezt egy sor másik követte.
- 2010 óta a Dental World Hungary Kft., a Magyar Fogászati Turizmus Fejlesztő Kft., az Adworth Kft. rész tulajdonosa, valamint a Digital Board Networks Kft., a Magyar Fogászati Turizmus Szervező Kft. ügyvezető igazgatója. 2010 októberétől az Orvosi Turizmus Iroda Zrt. elnök-vezérigazgatója, valamint a Magyar Fogászati Turizmus Fejlesztési Program egyik alapítója.

tenie, hogy 3 millió forinttal akar-e egy 30 milliós beruházást, amihez 65 százalékos támogatást tud pályázni. Mondjuk, eddig 6–8–10 százalék sikerdíjat fizettek a pályázatíróknak a vállalkozások, érdekes, ezért senki nem üvöltött. Még egyszer hangsúlyozom: üzleti alapon történő

szolgáltatásnyújtásról beszélhetünk kizárólag, annak, aki igényli.

– **Mostanig hányan csatlakoztak a programjukhoz?**

– Eddig 338 vállalkozás regisztrált hozzánk, mindegyiküknek személyre szabott szolgáltatást szeretnénk nyújtani.

Fogászati díjak (euró)

Beavatkozás	Norvégia	Magyarország
Tömés	75	61
Gyökérkezelés	250	130
Korona	650	260
Implantátum	2500	753
Állapotfelmérés	150	Ingyenes
Tanácsadás, kezelési terv	200/óra	Ingyenes

Forrás: Oxygen Medical Center

Hová kerülnek a milliárdok?

■ Egymilliárd forintot különített el tavaly a kormány a turisztikai célleírányzatra a költségvetés általános tartalék-alapjából. Az intézkedés egybeesett azzal, hogy Orbán Viktor kormányfő múlt év áprilisában együttműködési megállapodást írt alá az Orvosi Turizmus Iroda Zrt.-vel a hazai fogászati turizmus fejlesztésére. Kérdésünkre, hogy végül kinél landolt a pénz, a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium (NFM) kommunikációs főosztálya azt válaszolta, hogy az egymilliárd forint az NFM „turisztikai célleírányzatába került be 2011 áprilisában, jelenleg is maradéktalanul a Magyar Gazdaságfejlesztési Zrt. számláján van”.

A Nemzeti Fejlesztési Ügynökség Gazdaságfejlesztési Operatív Programok Irányító Hatóságának főigazgatója pedig megerősítette, hogy az idén és jövőre további 3,5 milliárd forint pályázati összeg jut a fogászati turizmus fejlesztésére.

Siba Ignác hozzátette: „A kormány több mint másfél éves előkészítő munka és konzultációsorozat után arra jutott, hogy a fogászati turizmus területén tapasztaltak modellértékűek az egész gazdaság számára.” A pályázathoz 35 százalékos önerő szükséges, e mellé 65 százalék uniós és hazai forrást biztosít az Új Széchenyi Terv. Azok pályázhatnak, akik részt vesznek a Magyar Fogászati Turizmus Programban, mert a „kitűzött állami célok csak így valósíthatóak meg”. Ám ez csupán egy opció, akik nem kívánnak részt venni ebben az alapprogramban, azok 15-féle egyéb gazdaságfejlesztési pályázatból választhatnak, hasonló kondíciók mellett. „Az állam nem az Orvosi Turizmus Iroda Zrt.-t támogatja, hanem a fogászati szektor számára célzottan tesz elérhetővé forrásokat. A fogászati turizmus továbbfejlesztése azért is fontos, mert az egészségturisztikai bevételek közel 90 százaléka ebből a szektorból származik” – szögezte le a főigazgató. ●



Bátorfi Béla
munka közben.
Nem él
a lehetőséggel

ORBÁN FOGORVOSA IS CÁFOL

Morális okból nem pályázik Bátorfi Béla

■ *Itt a lehetőség az amúgy ma is nemzetközi minőséget nyújtó fogászati rendelőknek a továbbfejlesztésére. Pályázik, doktor úr?*

– Noha cégem megfelel valamennyi pályázati követelménynek, nem kívánok élni a támogatási források lehetőségeivel. Az ok, hogy tavaly április óta összekapcsolták a nevemet a költségvetés tartalékalap-

jából turisztikai fejlesztésre elkülönített 1 milliárd forinttal.

– *Nem kapott belőle?*

– A híresztelésekkel ellentétben egyetlen fillért sem kaptam, és nem is fogok kapni.

– *Őn valóban az Orbán család fogorvosa?*

– Orbán Viktor, több száz másik ember mellett, a páciensem.●

– *Van ismerete az OTI-nak a fogászati turizmussal foglalkozók számára, gazdasági helyzetéről?*

– Viszonylag pontos adataink vannak. A betegszám némileg csökkent, de a bevétel alig, mert a gyenge forint az előbbi némileg kiegyenlítette. Vannak régiók, ahol a piacra teremt vállalkozások tavaly az előző évhez képest megkétszerezték a forgalmukat. A 2009-es adatok 55 milliárd forintot, a 2010-esek 53 milliárdot mutattak. Ez körülbelül 400 ezer betegkezelést jelent. S még egy fontos adat: összesen 1200–1400 praxis van az országban, s a negyedik-harmaduk érdekelt a külföldiek kiszolgálásában, különböző mértékben. Van, aki havonta 1-2 beteget, van, aki 100-at kezel. Összesen körülbelül 4 ezer ember dolgozik ezekben a rendelőkben, és további 10 ezer foglalkozik a többi, magyar beteggel.

– *Programjukban az áll, hogy három év alatt a 2-szeresére, öt év alatt a 3-szorosára nő a beutazó turizmus, ugyancsak öt év alatt 3 ezer új munkahelyet teremtenek, megerősítik Magyarország piacvezető szerepét a fogturizmus területén. Tartathók ezek a célok ma is?*

– Abszolút. Sőt. A gazdasági válság nehezé működési környezetet hozott globálisan éppúgy, mint regionálisan, lokálisan. Azonban az innováció beindítása lehetséges útja a megújulásnak, átrendeződésnek. Egy nyugat-európai privát betegbiztosítónak akkor lesz Magyarország az orvosi szolgáltató partnere, ha garantált, hiteles, akkreditált és folyamatosan ellenőrzött, minőségbiztosított szolgáltatást tudunk nyújtani. S ha ezzel a biztosító anyagi előnyt ér el, akkor bizony elgondolkodik az együttműködés kialakításán. Ehhez kell az egy-

seges rendszer. Ha a 180 millió főre becsült potenciális nyugat-európai fogászati páciensnek mindössze a 0,05 százaléka jönne csak hozzánk évente, az is 90 ezer fővel dobna meg a mai 80 ezret. Három év alatt el lehet jutni erre a szintre.

– *Azt is tervezték, hogy külföldön irodahálózatot nyitnak.*

– Dolgozunk az irodák megnyitásán. Ezért voltunk nemrég Oslóban és Rijádban is, és kollégáim most vannak Moszkvában.

– *Az világosan látható, hogy milyen haszonnal jár a fogászati turizmus a doktoroknak. De mi haszna származik ebből az államnak?*

– A fogászati program gazdasági modell része szerint a megtermelt profit egy részét vissza lehet és vissza kell juttatni a szektorba. Például a fogászat felfuttatásával megmentünk fogtechnikai laboratóriumokat, így munkahelyeket, növeljük a fogtechnikai mestervizsga értékét, szűrővizsgálatokat népszerűsítünk, fejlesztjük a hazai szakirányú oktatási rendszert, elősegítjük a kutatás-fejlesztést és az innovációt, szakirányú beruházásokat ösztönzünk, a nemzetközi pénzügyi és szakmai befektetőkön keresztül kapcsolódó beruházásokat indukálunk. Ez lenne az a borzasztóan felháborító, szégyellni való dolog? Vannak, akik egyedül küzdenek a piacon, vannak, akik összefognak. Mi az utóbbit – pláne a mai gazdasági helyzetben – erősebbnek érezzük. Kis összefogás, nagy siker. Ez a Magyar Fogászati Turizmus Fejlesztési Program egyik titka. És ezért még csak fizetni sem kellett.



Osztrák
páciens
egy soproni rendelőben.
Megéri átutazni

FOTÓ: FILEP ISTVÁN, MTI

NÓGRÁDI TÓTH ERZSÉBET