Ιωάννης Κοκολινάκης

Δ/νων Σύμβουλος Ομίλου Ευρωκλινικής

Συνέντευξη
στη Νίκη
Πρωτονοτάριου

Αυστηρά **προσανατολισμένοι** στην **ποιότητα** των υπηρεσιών

Έχοντας ως αρχή τη *«δημιουργία win-win συνεργασιών»*, ο Όμιλος της Ευρωκλινικής συνεργάζεται με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες της αγοράς μας και στοχεύει σε περαιτέρω διεύρυνση, όπως επισημαίνει ο Δ/νων Σύμβουλος, κ. Ιωάννης Κοκολινάκης, ο οποίος προτάσσει την εντιμότητα, την αμοιβαία εμπιστοσύνη, την κατανόηση και το σεβασμό ως *«το θεμέλιο λίθο των συνεργασιών»* που αναπτύσσει ο Όμιλος.
Ο Δ/νων Σύμβουλος μας μιλάει για τη στρατηγική που ακολουθείται λόγω της οικονομικής ύφεσης, επισημαίνοντας χαρακτηριστικά ότι *«ο Όμιλος της Ευρωκλινικής αποτελεί ένα ευέλικτο σχήμα, το οποίο χαρακτηρίζεται από ταχύτητα στις αποφάσεις και στις δράσεις του»*.
Δεν παραλείπει φυσικά να αναφερθεί και στο συγκριτικό του πλεονέκτημα, απαντώντας σε σχετικό μας ερώτημα.

Κύριε Κοκολινάκη, λαμβάνοντας υπόψη την πολυετή καριέρα σας στο χώρο της ιδιωτικής υγείας, ποια θα λέγατε ότι είναι τα στοιχεία και οι υπηρεσίες που κάνουν τον Όμιλό σας να διαφέρει από τον ανταγωνισμό; Ποιο είναι, ειδικότερα, το συγκριτικό σας πλεονέκτημα;
Ι.Κ.: Ο Όμιλος της Ευρωκλινικής αποτελεί ένα ευέλικτο σχήμα, το οποίο χαρακτηρίζεται από ταχύτητα στις αποφάσεις και στις δράσεις του, στοιχείο απαραίτητο σε περιόδους κρίσης. Ο αυστηρός προσανατολισμός μας στην **ποιότητα παροχής των υπηρεσιών** συνιστά το στοιχείο που μας διαφοροποιεί σε σχέση με τον ανταγωνισμό.
Κύριο συγκριτικό πλεονέκτημα του Ομίλου της Ευρωκλινικής είναι η **κορυφαία ομάδα Ιατρών** όλων των ειδικοτήτων που στελεχώνει τις κλινικές μας. Επιπλέον, το **ιδιαίτερα υψηλό επίπεδο της νοσηλευτικής υπηρεσίας** αποτελεί νευραλγικό κομμάτι των υπηρεσιών που προσφέρουμε, καθώς ο ρόλος της είναι ιδιαίτερα κρίσιμος στη φροντίδα του ασθενούς, καθ' όλη τη διάρκεια της νοσηλείας του, ιδιαιτέρως δε και κατά την περίοδο της αποθεραπείας του.

Πώς αντιμετωπίσατε το ζήτημα της επιβολής Φ.Π.Α. 11% στις υπηρεσίες που προσφέρετε; Υπήρξε αύξηση των νοσηλίων ή κρατήσατε σταθερές τις τιμές, λόγω της οικονομικής δυσπραγίας που παρατηρείται; Απορροφήσατε ή όχι το Φ.Π.Α. στις περιπτώσεις συνεργασίας με ασφαλιστικές εταιρείες;
Ι.Κ.: Η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει αρνητικά και την ιδιωτική υγεία. Λαμβάνοντας έγκαιρα μέτρα, εδώ και αρκετούς μήνες προχωρήσαμε σε μείωση τιμοκαταλόγου των υπηρεσιών μας, βλέποντας μεγάλη ανταπόκριση. Σχετικά με το ΦΠΑ, στη συντριπτική πλειοψηφία των συνεργασιών μας με τις ασφαλιστικές εταιρείες, τον απορροφήσαμε.

Γενικότερα, η οικονομική ύφεση σας έχει επηρεάσει και αν ναι, πώς; Σε ποιες κινήσεις έχετε προχωρήσει για να αντιπαρέλθετε τις επιπτώσεις της; Έχετε παρατηρήσει μετακίνηση των πελατών σας στις υπηρεσίες του δημόσιου τομέα λόγω της ύφεσης;
Ι.Κ.: Η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει όλες τις Κλινικές. Η στρατηγική που ακολουθήσαμε συνοψίζεται, αφενός, στην **έγκαιρη λήψη μέτρων** από την πλευρά μας **για δραστική μείωση των δαπανών** και, αφετέρου, στον **αναπτυξιακό** μας **σχεδιασμό**, που περιλαμβάνει ανάπτυξη νέων συνεργασιών με επιλεγμένους ιατρούς, επέκταση των συμβάσεων με ασφαλιστικές εταιρείες και διεύρυνση των υπηρεσιών μας σε εξειδικευμένους τομείς της ιατρικής επιστήμης, με πρόσφατο παράδειγμα τη δημιουργία του νέου υπερσύγχρονου Κέντρου Μαστού.
Έχουμε παρατηρήσει σχεδόν μηδενική μετακίνηση πελατών μας προς το δημόσιο τομέα, κάτι που ήταν αναμενόμενο, κυρίως λόγω της διάρθρωσης του πελατολογίου μας.

Με ποιες ασφαλιστικές εταιρείες έχετε συνεργασία στην παρούσα φάση; Πώς αξιολογείτε αυτές τις συνεργασίες; Δρομολογείτε και άλλες;
Ι.Κ.: Ο Όμιλος της Ευρωκλινικής έχει αναπτύξει συνεργασία με όλες τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες, καθώς και με τις σημαντικότερες ξένες ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά. Η εντιμότητα, η αμοιβαία εμπιστοσύνη, η κατανόηση και ο σεβασμός αποτελούν το θεμέλιο λίθο των συνεργασιών μας.
Συνιστά αρχή μας η δημιουργία win-win συνεργασιών, πόσο μάλλον σε περιόδους κρίσης όπως αυτή που διανύουμε, και στα πλαίσια της περαιτέρω ανάπτυξής μας σχεδιάζουμε τη διεύρυνσή τους.

Ο κ. Ιωάννης Κοκολινάκης στην 25ετή καριέρα του έχει αναλάβει διευθυντικές θέσεις σε μεγάλες επιχειρήσεις. Επί 12 έτη εστίασε τις δραστηριότητές του στο χώρο της ιδιωτικής υγείας, διατηρώντας τη θέση του Γενικού Διευθυντή στον Όμιλο Διαγνωστικών Κέντρων «Ευρωδιάγνωση» στη Θεσσαλονίκη (νυν «Βιοδιάγνωση») και στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης για την περίοδο 2004-2008. Από το 2008 είναι Πρόεδρος του Δ.Σ. και βασικός Μέτοχος της εταιρείας «VantagePoint», η οποία δραστηριοποιείται στην Ελλάδα και τη ΝΑ. Ευρώπη, στο χώρο του business development. Από τον Απρίλιο του 2010, κατέχει τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου στον Όμιλο της Ευρωκλινικής (Ευρωκλινική Αθηνών και Ευρωκλινική Παίδων), ο οποίος ελέγχεται κατά 75% από κεφάλαια επενδύσεων που συμβουλεύει η Global Finance και κατά 25% από τη Eureko.
Ο κ. Κοκολινάκης είναι κάτοχος Πτυχίου Οικονομικών Σπουδών του Πανεπιστημίου Stirling-Σκωτίας και Μεταπτυχιακού Τίτλου Σπουδών M.B.A του Πανεπιστημίου Edinburgh-Σκωτίας.

*