



## МЕДЭК СТАРЗ

### Торговля медицинским оборудованием для частных клиник: инновационный подход

Всего за три года компания ООО «Медэк Старз» сумела стать крупнейшим в России дистрибьютором медицинского диагностического и стоматологического оборудования, который работает с коммерческими организациями. На сегодняшний день 27,6% компаний в этом сегменте являются клиентами «Медэк Старз». Удерживает «Медэк Старз» пальму первенства и по динамике развития бизнеса — ежегодно основные показатели эффективности деятельности дилера растут в несколько раз. В начале декабря 2016 г. он сделал очередной шаг на пути укрепления лидерских позиций, запустив новый портал, посвященный медицинскому оборудованию. Сайт компании смело можно назвать уникальным, причем не только для России. Впервые в сфере торговли медицинской техникой создан портал с удобной для покупателей системой навигации и исчерпывающей информацией обо всех основных моделях диагностического медицинского и стоматологического оборудования ведущих мировых производителей. «По сути, наш сайт является инновационным, поскольку он задает новый стандарт качества в области продаж медицинской техники, — говорит генеральный директор «Медэк Старз Интернешнл» Евгений Викторович Яковлев. — Старт работы портала приурочен к 26-й международной выставке «Здравоохранение-2016»».

#### **Евгений Викторович, почему ваша компания решила принять участие в этой выставке?**

Для нас это еще одна возможность оценить состояние рынка, поделиться накопленным опытом с другими его участниками и обратить их особое внимание на наш новый сайт. Для создания портала команда «Медэк Старз» проделала поистине титаническую работу по систематизации информации о медицинской технике. Без ложной скромности можно утверждать, что запуск сайта доказал инновационное лидерство нашей компании среди дилеров медицинского оборудования.

Инновационный подход изначально положен в основу деятельности «Медэк Старз». Мы гордимся тем, что сумели по-новому посмотреть на рынок торговли медицинской техникой и предложить прогрессивные востребованные клиентами решения. Надеемся, что наша деятельность будет способствовать процессу модернизации всей российской системы здравоохранения. По крайней мере, мы стремимся стать одним из драйверов этого процесса.

#### **Зачем компании с такими хорошими показателями потребовалось тратить силы и время на создание нового сайта?**

Он создан для удобства клиентов. Дело в том, что многие покупатели не знают, какое конкретно оборудование им нужно. А нам для того, чтобы подобрать клиенту наиболее оптимальный

аппарат того или иного типа, необходимо понимать, для каких видов исследований необходима данная техника и где она будет использоваться. Поэтому нам приходится консультировать клиентов, помогать определиться с выбором. Теперь незаменимым помощником для них станет и наш сайт.

Фактически этот портал стал прорывом в сфере информирования участников о диагностическом и медицинском оборудовании. В банковской области или, например, в сфере недвижимости аналогичные ресурсы давно существуют, но на рынке медтехники такой удобный «путеводитель» для покупателей предложили мы первые. Сайты конкурентов в основном все еще малоинформативны и плохо структурированы. Наш портал принципиально отличается удобством системы навигации, которая позволяет сравнивать разные модели по брендам, технологическим характеристикам и ценам, как это россияне уже привыкли делать, например, при покупке телевизора. При этом на сайте представлена информация обо всех самых надежных, имеющих российские регистрационные удостоверения и сертификаты соответствия, поставщиках.

#### **То есть вы не сотрудничаете с производителями, в качестве продукции которых сомневаетесь?**

Совершенно верно, мы работаем далеко не со всеми. Прежде всего, сотрудничаем с крупными, давно зарекомендовав-

# рынка

ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИНИК



шими себя компаниями–производителями, такими как Samsung, Mindray, Hitachi–Aloka, Toshiba, Philips, SonoScape и др. Нередко к нам обращаются и неизвестные в России производители, в основном из азиатских стран, которые стремятся продвигать свою продукцию на нашем рынке. Зачастую они не понимают, как правильно это делать и предлагают неприемлемые для нас условия. Например, многие китайские производители почему–то хотят сотрудничать на условиях 100% предоплаты. Случается, что мы сомневаемся в качестве техники потенциального поставщика. У тех же китайских компаний соотношение цена–качество очень привлекательное. Однако то, насколько та или иная их техника соответствует заявленным характеристикам, должны выяснять специалисты.

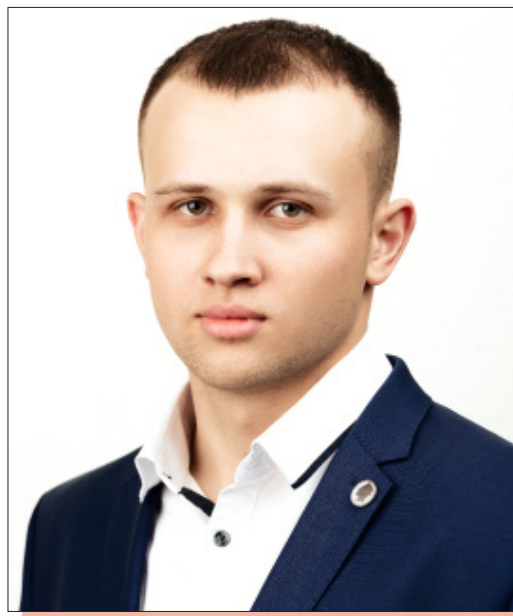
**«Медэк Старз» — мультибрендовый дилер. Как вы выстраиваете взаимоотношения с поставщиками в условиях высокой конкуренции?**

Мы не даем обещаний никому из них продать определенное количество их продукции. Это, кстати, отличает нас от большинства конкурентов. Мы всегда честно говорим, что нам по большому счету все равно, оборудование какого бренда продается. Для нас главное, чтобы клиент был доволен. Поэтому продаем ровно столько, сколько покупают.

По сути, объемы продаж той или иной модели регулируют рынок, и они зависят от самих производителей — насколько их оборудование удобно в работе, как быстро осуществляется поставка, какое сервисное обслуживание, насколько цена адекватна рыночной ситуации и правильно ли поставщик вообще реагирует

**Мы гордимся тем, что сумели по-новому посмотреть на рынок торговли медицинской техникой и предложить прогрессивные востребованные клиентами решения. Надеемся, что наша деятельность будет способствовать процессу модернизации всей российской системы здравоохранения.**

на изменения на рынке. Например, в последнее время тактика некоторых производителей нам непонятна. В то время, когда на рынке спад и продавать все сложнее, многие работают исходя из старых представлений, и мы даже иногда сталкиваемся с некоторыми препонами с их стороны. Но большинство поставщиков высоко ценят нас. Например, компания Samsung постоянно улучшает условия сотрудничества, поскольку осознала, что наша платформа позволяет выставить технику на объективно заслуженное место на «прилавке». Благодаря современному подходу «Медэк Старз» к торговле медицинской техникой получается так, что те производители, которые сотрудничают с нами, всегда в выигрыше.



**ЕВГЕНИЙ ВИКТОРОВИЧ ЯКОВЛЕВ,**  
генеральный директор «Медэк Старз Интернешнл»

**Кто является вашими основными покупателями?**

Мы ориентированы на сотрудничество с частными клиниками. Еще одну группу наших покупателей составляют дилеры, которые либо также поставляют оборудование частным клиникам, либо участвуют в государственных тендерах. Но сама компания «Медэк Старз» на данном этапе в сотрудничестве с государственными организациями не заинтересована.

**Какой совет по выбору дилера вы могли бы дать клиентам?**

Покупка медицинского оборудования весьма дорогостояща, и, прежде чем доверять кому–то свои деньги, стоит подумать. Сейчас на рынке много компаний, которые позиционируют себя как дилеры по поставкам медицинской техники, но на самом деле не являются таковыми. Стоит помнить, что уважающий себя дилер никогда не будет вводить покупателя в заблуждение и стремиться продать оборудование, которое не соответствует запросу клиента. Поэтому покупателям надо владеть хотя бы начальными знаниями в области медтехники. Повысить их грамотность в этой области как раз призван наш сайт. Имея возможность сравнивать бренды и особенности моделей по тем параметрам, которые нужны, уже можно составить первоначальное представление о том, какое на рынке есть предложение.

Также при покупке диагностического оборудования важен визуальный фактор. Одному врачу удобно работать с определенной моделью ультразвукового аппарата, а другому — с другой, так как они имеют разный тип и уровень визуализации. Чтобы понять, какое оборудование подходит именно вам, стоит попробовать разные модели. Мы такую возможность предоставляем — когда клиент выбирает между двумя–тремя брендами, мы приглашаем его на наш склад или отвозим в шоу–румы производителей. Так, недавно к нам приезжали представители ветеринарной клиники, которые выбирали ультразвуковой аппарат. Они привезли с собой маленькую собачку, провели ее обследование на нескольких установках и сделали выбор в пользу наиболее понравившейся. А если дилер такой возможности не предоставляет, это уже повод задуматься, стоит ли с ним сотрудничать.



# Лидер рынка

## **От чего вы хотели бы предостеречь покупателей?**

Не стоит покупать так называемое «серое» оборудование. Это техника, которая ввезена на территорию России с использованием лазеек в законодательстве в обход официального дистрибьютера. Фактически она покупается в другой стране и проходит таможенную по полулегальным документам. В последнее время многие производители активно борются с ввозом такого оборудования, и весьма успешно. Тем не менее «серая» техника все еще присутствует на рынке. Мы предупреждаем клиентов, что производитель не несет никакой ответственности за нее. По закону россияне могут лечиться только на официально сертифицированном оборудовании, произведенном специально с учетом технических требований РФ. На самом деле эти требования в разных странах различны, и если покупается техника, которая сделана не для России, то есть вероятность, что здоровью пациентов может быть нанесен вред.

Наша компания ведет работу исключительно в правовом поле и является официальным дистрибьютером большинства крупных производителей.

## **Вы сотрудничаете со многими лизинговыми компаниями. Почему это так важно?**

Мы выступаем за развитие цивилизованного рынка финансовых услуг для медицинских клиник. Ведь мы же торговая, а не кредитная организация, и не можем всем предоставлять, например, рассрочки. Мировой опыт доказывает, что лизинг является оптимальным вариантом для финансирования покупок медицинской техники. Это ликвидные активы, которые имеют высокую остаточную стоимость. Убежать с этой техникой заемщик тоже не может. Да и сами клиники настроены на стабильное долгосрочное развитие бизнеса и являются, как правило, ответственными заемщиками. Поэтому нас удивляет, что в России до сих пор не сложилась единая система лизингового кредитования медицинских организаций, и зачастую покупатели не знают, куда обратиться. Мы им советуем, и у нас уже появился круг постоянных финансовых партнеров по лизингу. Но в некоторых регионах ситуация печальная. В частности, мы будем рады, если появятся организации, которые предоставят лизинговые услуги клиникам на Северном Кавказе.

**Наша компания ведет работу исключительно в правовом поле и является официальным дистрибьютером большинства крупных производителей.**

## **Какие особенности ценовой политики вашей компании хотели бы отметить?**

Мы хорошо понимаем проблемы клиентов, у многих из которых просто не хватает средств на покупку желаемого дорогостоящего оборудования. Но мы, как мультибрендовая компания, всегда можем подобрать технику, которая укладывается в бюджет покупателя и устраивает его по функционалу. Конечно, за исключением случаев, когда клиент хочет приобрести что-то по нереально низкой стоимости. Диапазон цен, например, на ультразвуковые аппараты колеблется в пределах от 250 тыс. руб. до 20 млн руб. Поэтому наши специалисты по продажам всегда спрашивают бюджет. Некоторые клиенты боятся отвечать на это вопрос, и совершенно напрасно. Мы интересуемся финансовыми возможностями не потому, что хотим продать за 500 тыс. руб. то, что стоит половину этой суммы. Просто сразу необходимо определить возможности клиента и его потребности — чтобы по-



добрать оптимальную модель и чтобы покупатель не переплатил за ненужные функции или за бренд. При этом нельзя отрицать, что раскрученные бренды имеют свои плюсы — прежде всего тот, что им доверяют пациенты клиник.

## **Вы хотите сказать, что пациенты хорошо разбираются в медицинской технике?**

Конечно это так. Запрос на качественное диагностическое оборудование определенных производителей — современный тренд рынка медицинских услуг. Люди готовы платить больше для того, чтобы сделать самое современное исследование на лучшей аппаратуре. Кроме того, наши аналитики, например, отмечают большое количество запросов в интернете по поводу магнитно-резонансных томографов. Все ищут клиники, где есть высокопольные аппараты и отказываются идти туда, где они низкопольные. Владельцы клиник также рассказывают, что некоторые врачи отказываются работать на имеющемся оборудовании и настаивают на приобретении нового, позволяющего более точно оценить состояние пациента. Поэтому можно утверждать, что люди сейчас стали хорошо разбираться и в брендах, и в основных возможностях медицинской техники.

## **Испытывает ли ваша компания какие-либо сложности в связи с текущей экономической ситуацией?**

Нет, не испытывает. Конечно, мы замечаем, что есть проблемы у клиентов, поскольку импортное оборудование выросло в цене, а доходы клиник — нет. При этом кредиты на развитие бизнеса непомерно высоки. Однако, несмотря на кризис, наш бизнес растет. Добиться этого удалось благодаря инновационному подходу к организации торговли и клиентоориентированности. Мы выстраиваем любой процесс, представляя себя на месте клиента. Кроме того, мы понимаем, что находимся в точке пересечения интересов производителей и покупателей медицинского оборудования. Поэтому по мере сил стараемся способствовать тому, чтобы все они могли правильно оценить рыночную ситуацию и определить оптимальную для себя тактику поведения. Ведь, если бизнес партнеров развивается, то успешной в дальнейшем будет и наша компания.