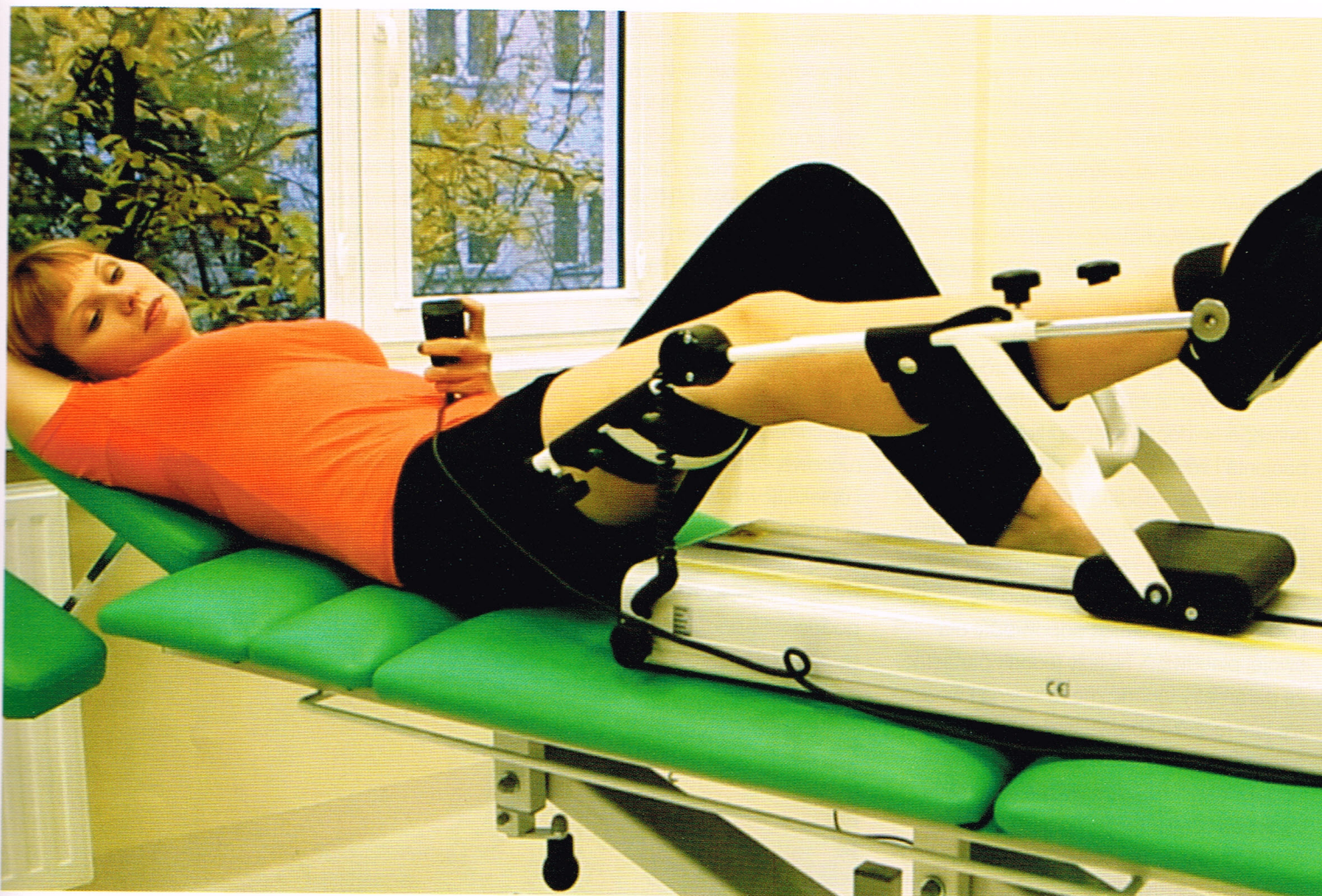




Sprawna rehabilitacja

Przy wyborze sprzętu rehabilitacyjnego zarządcy gabinetów często kierują się ceną. Niestety, nie zawsze najtańszy stół czy łóżko są najlepszymi, a później najtańszymi w eksploatacji czy serwisie.

Skompletowanie niezbędnego sprzętu do gabinetu rehabilitacji i fizjoterapii nie jest łatwym zadaniem. Jak tłumaczy Bartosz Frydrych, dyrektor handlowy firmy BardoMed, trzeba pamiętać o wymogach Narodowego Funduszu Zdrowia (jeśli gabinet chciałby świadczyć usługi w ramach kontraktu z NFZ), normach sanitarnych, kwalifikacjach personelu, wysokiej jakości, niezawodnym sprzęcie, a przede wszystkim o efektach terapeutycznych wybranych urządzeń. Zdaniem Bartosza Frydrycha, bardzo

ogólnie można wydzielić trzy grupy (trzy podejścia) podczas doboru wyposażenia gabinetów rehabilitacyjnych. Są to gabinety świadczące usługi tylko w oparciu o kontrakt z NFZ; gabinety świadczące usługi tylko komercyjnie (odpłatnie) oraz gabinety łączące świadczenie usług, czyli posiadające kontrakt z NFZ oraz wykonujące zabiegi odpłatnie. - W przypadku gabinetów świadczących usługi tylko w oparciu o kontrakt z NFZ warto zwrócić do zarządzenia prezesa Funduszu, które jasno podaje, jakiego typu

sprzęt powinien znaleźć się w gabinecie. Decydując się na otwarcie gabinetu, warto pamiętać o liście wymaganych zabiegów i urządzeń w gabinecie. Co ciekawe, można zwiększyć swoje szanse poprzez kupno urządzeń, za które fundusz daje dodatkowe punkty – radzi specjalista BardoMed.

Stół i łóżko to podstawa

- Z podstawowych urządzeń polecam mobilne kabiny do ćwiczeń, stoły rehabilitacyjne, balkониki oraz pionizatory

bierne i aktywne – mówi Michał Wyciślik, dyrektor handlowy Innow. Ekspert zauważa, że w przypadku stołów liczy się m.in. dostępność części, jakość materiałów i solidność wykonania. - W Innow zwracamy uwagę na wytrzymałość, masywność i stabilność stołów, a także na możliwość ich kształtowania przez użytkowników odpowiednio do przeznaczenia i szczególnych potrzeb specjalistów wykonujących zabiegi. Ze swojej strony pomagamy dopasować sprzęt do potrzeb pacjenta i zaleceń lekarza specjalisty i rehabilitanta – dodaje Michał Wyciślik. Bartosz Frydrych, dyrektor handlowy firmy BardoMed podaje kilka parametrów stołów rehabilitacyjnych, które powinno się wziąć pod uwagę wybierając odpowiedni dla swojej placówki. - Należy jednak pamiętać, że parametry techniczne to ważna kwestia, ale jest jeszcze sprawa ważniejsza, a mianowicie konstrukcja całego stołu – dodaje. Jego zdaniem ważne parametry to: liczba części (segmentów) stołu – 2, 3, 4, 5, 7 czy 9 częściowy; ręczny lub elektryczny rodzaj sterowania; wysokość – zakres podnoszenia; szerokość i długość; maksymalne obciążenie; kąt nachylenia zagłówka; podnoszenie tylnej części do pozycji fotela; kąt nachylenia podnoszonej tylnej części; funkcja Pivot (ręczny czy elektryczny, zakres wychylenia); sterowanie z ramy stołu; system jezdny; kształty tapicerek stołu – prostokątna, owalna, niższa, wyższa.

W wielu placówkach przydadzą się także specjalne łóżka rehabilitacyjne. Tomasz Cieśliski, dyrektor ds. sprzedaży, logistyki i marketingu, prokurent firmy Stolter poleca łóżko, które wspomaga proces rekonwalescencji i pobudza pacjenta do aktywności ruchowej przy jednoczesnym poczuciu bezpieczeństwa. – Takie łóżko pozwala przygotować pacjenta do wstawania przy jednoczesnym szybkim powrocie do pozycji reanimacyjnej za pomocą dźwigni CPR lub do pozycji antyszokowej z dowolnego ustawienia łóżka. Dodatkowe bezpieczeństwo zapewniają uchwyty ruchomych podpór

do wspomagania podnoszenia podczas ustawiania pacjenta w pozycji pionowej, które mogą być odchylone i schowane, gdy potrzebna jest dodatkowa przestrzeń – wymienia Tomasz Cieśliski. Dodaje, że podpory do podnoszenia mogą być ustawiane w różnych pozycjach tak, aby pacjent miał do nich zawsze optymalny dostęp. - Pacjent czuje się znacznie bezpieczniej, gdy stopy szybko docierają do podłogi. Poczucie bezpieczeństwa daje trwałe podłoże pod stopami – zauważa. Jak tłumaczy, pobudzenie do aktywności ruchowej oznacza mobilizację pacjenta i opiekujących się nim osób. Jednak w procesie rekonwalescencji nie można obciążać ani pacjenta, ani personelu medycznego, który nie powinien być poddawany dodatkowemu fizycznemu wysiłkowi. Dlatego – jego zdaniem – łóżko

powinno delikatnie unosić pacjenta z pozycji horyzontalnej do siedzącej, a następnie do pozycji stojącej, pozwalając tym samym na łagodny i płynny proces wstawania. - Ułatwione powracanie do aktywności ruchowej zapewnione przez łóżko jest korzystne dla pacjenta także w wielu innych aspektach. Znaczne zmniejszenie wysiłku wpływa pozytywnie na trwałe ustabilizowanie krążenia krwi i przyspieszenie procesu zdrowienia. To z kolei może doprowadzić do wcześniejszego zwolnienia pacjenta, obniżając koszty leczenia - wyjaśnia Tomasz Cieśliski. Ekspert zwraca także uwagę na odpowiedni rozstaw kół, ponieważ zmniejszony - wpływa na lepszą zwrotność łóżka, co ma szczególne znaczenie podczas transportu pacjentów w szpitalu. - Ponadto wyjątkową ochronę przed



wywróceniem zapewniają automatycznie wysuwane kółka teleskopowe – dodaje. Jak podkreśla Tomasz Cieśliski, przy zakupie sprzętu warto zwrócić uwagę na kilka aspektów: wyposażenie, funkcjonalność, obsługę łóżka, a także na serwis. - Aspekt obsługi posprzedażowej jest często pomijany, a warto wiedzieć, że również łóżka o bardzo wysokiej jakości potrzebują konserwacji w odpowiednich odstępach czasu. Warto zatem skorzystać z regularnych przeglądów gwarancyjnych i pogwarancyjnych, aby skutecznie i na czas rozpoznać objawy zużycia. Zakup odpowiednich łóżek jest z pewnością dobrym początkiem, ale dopiero profesjonalny i zapobiegający utracie wartości serwis podnosi efektywność codziennej opieki – tłumaczy specjalista z firmy Stolter. Przypomina także, że zaleca

się wykonywanie corocznych przeglądów łóżek szpitalnych - w związku z ustawą o wyrobach medycznych z dnia 20.05.2010 r., art. 90 ust. 1.

Cena nie jest najważniejsza

- Najważniejszą sprawą jest zadanie sobie pytania jaki sprzęt chcemy kupić, gdzie będzie wykorzystywany, jak intensywnie, czy w placówce czy może u pacjentów w domu, itp.. Klienci bardzo często kierują się wyłącznie ceną produktów. Jest to w mojej opinii błędne podejście. Nie jest istotne czy jest to tani czy drogi sprzęt. Istotne jest, aby był dedykowany do takiego czy innego wykorzystania – mówi Bartosz Frydrych z BardoMed. Jak tłumaczy, głównym czynnikiem wpływającym na cenę sprzętu jest jego zaawansowanie technologiczne. Im nowsze urządzenia, tym cena wzrasta.

Zakup odpowiednich łóżek jest z pewnością dobrym początkiem, ale dopiero profesjonalny i zapobiegający utracie wartości serwis podnosi efektywność codziennej opieki

- Powodem wzrostu ceny jest ilość przeprowadzanych testów, badań, ocen oraz skomplikowany i kosztowny system certyfikacji – dodaje Bartosz Frydrych. Ceny stołów rehabilitacyjnych zaczynają się od ok. 2 tys. zł brutto i sięgają nawet 40 tys. zł brutto. Cena zależy od producenta oraz funkcjonalności stołów.

- Ceny uzależnione są od wyposażenia, dlatego tak ważne jest dopasowanie sprzętu do potrzeb. Najbezpieczniej oczywiście wybrać sprzęt najbardziej rozbudowany, z największą ilością funkcji, ale nie zawsze możemy sobie na to pozwolić – dodaje Tomasz Cieśliski z firmy Stolter.

Michał Wyciślik proponuje podejście elastyczne. - Można zacząć od podstawowego modelu stołu za kilkaset złotych. Polecamy jednak zakupu masywnego i wielozadaniowego stołu wyposażonego w silniki elektryczne w cenie kilku tysięcy złotych, w zależności od wyposażenia. Można jednak łatwo przeplacić, kupując stół zbyt rozbudowany w stosunku do potrzeb. Unikniemy tego, dobierając adekwatny stół w czym Innow stara się pomóc – komentuje.

Świadome zakupy

Jak potwierdzają eksperci, przy wyborze sprzętu rehabilitacyjnego bardzo łatwo wpaść w marketingową pułapkę. - Powiem więcej, jest to bardzo częsta sytuacja. Należy zatem dokonywać zakupów w firmach sprawdzonych z dobrą i długo historią – radzi Bartosz Frydrych.

- Firmy wykorzystują nieświadomość klientów i polecają produkty, które później okazują się nieprzydatne, przestarzałe lub po prostu bardzo kosztowne w eksploatacji. Najczęściej taktykę sprzedaży na siłę stosują firmy internetowe nie posiadające odpowiednich zasobów, a jedynie dobrą pozycję w wyszukiwarkach i z reguły bardzo niskie ceny – mówi ekspert BardoMed. Podkreśla tym samym, że cena powinna być analizowana na samym końcu. - Zakończę apelem do klientów: Kupujcie urządzenia tanie i optymalne, a nie o niskiej cenie - dodaje.