

VIDĚT VÍC

Někdy stačí pár let, jasná vize a výsledek je k nepoznání. Jako když do sítě očních klinik Lexum nastoupil generální ředitel Michal Krejsta. Firma v té době byla závislá na laserových operacích očí pro mladé, měla pár klinik a na trhu výrazně nevyčnívala.

Osm let později je z ní lídr trhu, který se zabývá všemi částmi oční medicíny a jehož roční tržby přesahují dvě a půl miliardy korun. Masivně investuje do technologií a rozvoje a zakládá si na tom, že kvalitní zrak může mít každý.

Společnost, která vznikla před víc než 30 lety a v níž proběhla historicky první laserová operace očí u nás, se dnes zabývá všemi oblastmi oční medicíny. Péči v Česku zajišťuje na svých 10 klinikách, v 26 ambulancích a 16 optikách. Od samotného začátku sází na špičkové technologie a moderní metody. „Za posledních pět let jsme jen do technologií investovali okolo jedné miliardy korun,“ říká generální ředitel společnosti Lexum Michal Krejsta.

OSTRÝ ZRAK I PRO LIDI NAD 40 LET

Ukázkovým příkladem takové investice je laserová metoda Presbyond pro pomoc s přirozeným stárnutím očí. Lexum ji nabízí už dva roky lidem starším 40 let, kteří bez brýlí nevidí dobře ani na blízko, ani na dálku.

„Je to taková zázračná metoda, která je výhodná pro kohokoli, kdo potřebuje mít ostré vidění do všech vzdáleností. Ať to jsou

profesionální řidiči, manažeři, učitelé, nebo třeba sportovci. Lidé, kteří jsou v produktivním věku, si uvědomují, že oči jsou pro jejich pracovní výkon i osobní život zásadní,“ vysvětluje Michal Krejsta. Poptávka po tomto zákroku, který trvá jen pár vteřin a vyjde u obou očí zhruba na 60 tisíc korun, roste ročně až o deset procent.

Jak šéf společnosti Lexum pro Česko a Slovensko zdůrazňuje, na začátku člověk vždy nejprve absolvuje základní diagnostiku. Podle ní se rozhoduje o dalším vyšetření i následném postupu. „Představíme pak různé varianty, ze kterých si může vybrat. Je to vždy o kombinaci diagnostiky a komunikace s klientem. Je důležité, jaký život chce klient žít a čemu se chce věnovat. Pro každého navrhujeme nejlepší řešení podle jeho potřeb,“ dodává Michal Krejsta.

Například pro lidi, kterým je přes 50 let, osobně doporučuje jako řešení dioptrií spíše výměnu nitrooční čočky. Ta dokáže zlepšit vidění na všechny vzdálenosti a jde o trvalé řešení. Ačkoli to může znít jako náročný zákrok, trvá jen pár minut a je stejně jako metoda Presbyond bezbolestný. Nejprve se implantuje čočka v jednom oku, zhruba po týdně u druhého oka. Také těchto zákroků v poslední době přibývá spolu

s tím, jak si lidé chtějí udržet kvalitní zrak i s rostoucím věkem.

PÉČE PRO VŠECHNY

Počet laserových operací očí u lidí mezi 18 a 40 lety, kdysi běžných, dnes spíše stagnuje. Podle Krejsty je to důsledek stárnutí populace, které se odráží i v dalších výkonech. „Největší část našich pacientů představují lidé kolem pětadesátky, přicházející na operaci šedého zákalu – ti tvoří přes 50 procent naší klientely. V léčbě této diagnózy patří Česko k evropské špičce,“ říká.

K evropské špičce ale patří i samotná Lexum. Svědčí o tom fakt, že mezinárodní agentura ECOS společnost vyhodnotila jako nejlepšího poskytovatele oční péče v Evropě. „Je to skvělé, ale sám si ještě víc vážím hodnocení kvality služeb i jednotlivých zákroků od pacientů. Naše Net Promoting Score, tedy procento těch, kteří by nás po vlastní zkušenosti spontánně doporučili svým blízkým, se dlouhodobě pohybuje nad 93 procenty, což je ve srovnání s ostatními poskytovateli ve zdravotnictví i jinde neuvěřitelné číslo,“ dodává Krejsta.

Zkušený manažer, jenž absolvoval doktorské studium farmacie v Belgii, stojí v čele sítě očních klinik osmým rokem a za tu dobu se společnost výrazně proměnila. Když nastupoval, bylo Lexum závislé hlavně na refrakční péči, tedy laserových operacích pro lidi mezi 18 a 40 lety. Proti dnešku byla léčba šedého zákalu poloviční.

Dnes je trend opačný a k tomu přibyla celá řada dalších specializací. „Oční péči na všech úrovních dnes poskytujeme všem od



malých dětí až po nejstarší ročníky – řešíme strabismus a refrakční vady, presbyopii, výměny čoček, rohovkovou transplantační medicínu, náročnou operativu sítnice i biologickou léčbu,“ vypočítává Krejsta.

Těší ho i to, že z Lexum není jen soukromý poskytovatel, který by lidově řečeno „vyzobával“ atraktivní služby z privátního zdravotního trhu, ale díky spolupráci se všemi tuzemskými zdravotními pojišťovnami je dostupný široké veřejnosti.

Příkladem tak může být třeba biologická léčba podmíněné makulární degenerace a dalších závažných chorob, které mohou vést ke ztrátě zraku. „U těchto indikací je klíčové co nejrychlejší odhalení a zahájení léčby,“ zdůrazňuje Krejsta. I proto je podle něj důležitý rostoucí počet dostupných klinických zařízení společnosti, kde je tato péče poskytována.

SMYSLUPLNÝ RŮST

Nedávno například v Karlových Varech otevřeli rozšířenou, zmodernizovanou kliniku, která má několik operačních sálů a jako jediná v regionu je vybavena unikátním zobrazovacím přístrojem OCT integrovaným do operačního mikroskopu. Klinik a ambulaní Lexum bude v Česku přibývat. „Vidíme ještě asi tři regiony v Česku a dva na Slovensku, kam bychom rádi naše pokrytí rozšířili. Ale nejdeme do toho agresivní expanzí, smysl má kvalitativní růst tak, aby nová místa dávala smysl,“ vysvětluje Michal Krejsta s tím, že cestu pro nové kliniky vidí v akvizicích.

Klíčovou roli v tom hraje i dostupnost vysoce erudovaných lékařů a očních specialistů, těch nyní pro Lexum pracuje zhruba 650. Ročně proběhne na českých klinikách společnosti okolo 70 tisíc operací, na

Slovensku je to dalších 30 tisíc. V ambulantní části se péče ročně týká zhruba 400 tisíc lidí. Za 32 let na trhu zde už uskutečnili přes milion očních operací.

Teď se společnost staví na začátek nové cesty. Nedávno totiž majitele Lexum, britskou firmu Optegra, koupil italský koncern EssilorLuxottica. Globální líder trhu, který je největším výrobcem brýlí na světě a mezi jehož značky patří například Ray-Ban nebo Oakley, tak nyní obsáhne vše od zdravotnické techniky přes distribuci očních čoček, optiky, AI až nyní po oční zdravotnictví. „Takto obsáhla vertikála na trhu dosud nebyla. Už teď je jasné, že nám to pomůže například na úrovni technologií nebo digitalizace a pro pacienty to bude znamenat obrovský přínos,“ je přesvědčený Michal Krejsta. Za pár let tak může být Lexum zase o pořádný krok dál.