

Prima clinica de gestiune a stresului pentru top management

03 octombrie 2008 de Delia Budurca

“Idea mi-a venit acum doi ani, vedeam pacienti, si colegii mei imi povesteau cazuri similare, erau foarte multi tineri cu anxietati, depresie, tensiune. Am zis: cum, la 30 de ani sa ai tensiune? Si mi-am dat seama ca exista anumite boli psihosomatice care atrag apoi deficiente la nivel fizic generate de stres”, spune medicul Bogdanka Militescu, fondatoarea Heartmony, prima clinica de management al stresului din Romania.

Clinica a importat un model de tratament din Statele Unite, al Institutului Hearthmath, care include un sistem obiectiv de masurare a nivelului de stres. Implicit, acest sistem permite evaluarea obiectiva si a rezultatelor tratamentului. Heartmony este o clinica de nisa, care se adreseaza managerilor de top si persoanelor cu profesii care implica un nivel ridicat de stres. “Ne adresam top managementului, pentru cresterea performantei. Prin tehnicile pe care le propunem, in trei luni se obtine o noua cale neurala, un nou tipar care intra in actiune si elimina stresul”, explica Bogdanka Militescu. Pana acum, circa 100 de manageri au fost pacienti ai Heartmony.

Clinica ofera trei tipuri de produse: un program de training de patru ore in care sunt prezentate notiunile asociate, si doua produse de management al stresului in care se lucreaza individual. Un produs se adreseaza celor la care nu au aparut inca efectele stresului, cu opt sedinte la doua saptamani, la un cost de 10 mil. lei (270 euro), si un alt program managerilor care au aceste simptome. Acesta include 12 sedinte de consiliere si opt de coaching, la un cost de 22 mil. lei (600 euro). Clinica va incepe si un program de colaborare cu scoala de afaceri Asebuss. Investitia initiala nu a fost mare, insa clinica nu este profitabila, pentru ca numarul de clienti este inca redus. “Exista doua mari impedimente: lipsa de cultura a lucrului cu tine insuti si faptul ca aceste metode nu sunt cunoscute inca. Potentialul de business este insa mina de aur”, spune Militescu. Fondatoarea clinicii declara ca clinica ar trece pe profit daca ar avea 100 de clienti noi pe luna, deoarece costurile nu sunt mari. Clinica are acum o cifra de afaceri anuala de cateva zeci de mii de euro.

In strainatate mari corporatii precum British Petroleum si Shell acopera programe similare pentru top management. Conceptul a fost dezvoltat in 1992 si este folosit si in pregatirea sportivilor sau a studentilor in apropierea examenelor.

Recent, Bogdanka Militescu a preluat pozitia de director medical al CMU. Pana acum doi ani, Militescu a fost director medical la Medicovert.

Sistemul medical privat, evaluat la 250-300 mil. euro, a inceput sa se dezvolte si pe nise. Operatorii privati spun ca nisele vor fi zonele cele mai profitabile din industria de sanatate, in care se vor orienta cu prevalenta clinicile private.