

INOVATIVNO REŠENJE RAZVIJANO UZ PODRŠKU EU KROZ PROGRAME FONDA ZA INOVACIONU DELATNOST

TELERADIOLOGIJA U SLUŽBI ZEMALJA U RAZVOJU, ALI I OSTATKA SVETA

KRENULI SMO OD RADIOLOGA, ALI MOJA IDEJA IZA SVEGA OVOGA JE DA IMAMO 'DOCTOR AS A SERVICE' KAO ŠTO JE 'SOFTWARE AS A SERVICE', ŠTO ZNAČI DA SVAKO NA PLANETI MOŽE SEBI DA PRIUŠTI PRISTUP DOKTORU

Kada se udruže ideja, znanje i investicija dobijate startup, a kada se to troje udruži sa medicinom, dobijate doktore bez granica 21. veka. Ili bar nekoliko stotina hiljada ljudi u Africi, Aziji i ostatku sveta koje bi spasila pravovremeno postavljena dijagnoza samo zato što bi imali radiologa koji putem određene softverske platforme na

nas je pandemija dosta promenila. Tad mi je palo na pamet da probam da nešto uradim sam pošto sam celu karijeru posvetio razvijanju poslova drugima, a ideja o teleradiološkoj firmi se 'kuvala' više godina - otkriva Jurčić u razgovoru za Biznis.rs.

To što njegov drug iz osnovne škole ima firmu koja nudi rešenja u oblasti

vim partnerskim ugovorom planiraju proširenje i rast broja zaposlenih.

- Afrika se kao kontinent sa najmanjim brojem radiologa po glavi stanovnika logično nametnula kao potencijalno tržište. Takođe, na odabir tržišta u razvoju uticale su naše tradicionalne veze u okviru Pokreta nesvrstanih. Statistika kaže da u Africi postoji jedan radiolog na milion

SLEDEĆA NA LISTI PLANOVA OVE GRUPE LJUDI JE DRUŠTVENA MREŽU ZA DOKTORE, U POČETKU SAMO ZA RADIOLOGE. TO JE MREŽA KOJA BI OKUPLJALA DOKTORE SA CILJEM DA DELE SNIMKE, MIŠLJENJA, DOBIJAJU INFORMACIJE VEZANO ZA DOGAĐAJE, KAO I NAJNOVIJA DOSTIGNUĆA U RADIOLOGIJI, ALI I DA SE DRUŽE. VIŠE STRUČNIH MIŠLJENJA TREBALO BI DA DA BOLJE REZULTATE, POGOTOVO KADA POSTOJE NEDOUVICE.

drugom kraju sveta može da očita njihov nalaz.

Tako je otprilike zamišljena ideja za startup na kojoj je pre nešto više od godinu dana, uz pomoć partnera, sopstvenih resursa i šačice ljudi, počeo da radi Ivan Jurčić, a koja pretenduje da preuzme vodeću ulogu u oblasti konsultacija iz teleradiologije na tržištima u razvoju.

- Pre nekih sedam godina radio sam na osnivanju firme za recruitment medicinskih radnika, inženjera i projekt menadžera u Kataru. Zbog cena angažovanja dežurnih doktora palo mi je na pamet da bi teleradiologijom bile ostvarene velike uštede. Nastavio sam sa svojom poslovnom karijerom, ali sam se sve vreme raspitivao za teleradiologiju i šta je potrebno pravno i tehnički za takvu vrstu posla. Nekoliko godina sam vodio firme u inostranstvu, a vratio sam se u Srbiju u vreme korone i shvatio da

digitalne radiologije samo mu je još više pomoglo da shvati kako izgleda proizvodnja i kako funkcioniše plasman rendgen uređaja. Nakon nekog vremena ideju je, kaže, predstavio Nenadu Orliću, koji je već imao firmu u Pančevu specijalizovanu za internet rešenja. Orliću se ideja dopala i odlučio je da investira u njenu realizaciju. Narednih godinu dana njih dvojica ozbiljno istražuju tržište i pripremaju sve što je potrebno da počnu da rade.

Nisu imali ni platformu ni iskustvo u medicinskom softveru, ali su imali početni kapital, jaku volju i dobar biznis model. Trebao im je ne običan programer, nego neko ko razume problem. Tehnički direktor Vladimir Jovičić godinu dana ranije je znao za planove i čekao je samo "zeleno svetlo".

Trenutno ih je sedmero, sa četiri programera i jednim radiologom, ali sa pr-

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



stanovnika. U Mozambiku je taj broj još manji, te ih tamo imaju 0,25. Neke države u Africi će se pohvaliti time što imaju 12 radiologa na 15-20 miliona stanovnika. To je ogroman problem jer uređaji mogu da se kupe, ali je potrebno oko 10 godina da se školovanje jednog radiologa. U tako nepovoljnoj situaciji, naša ideja je da povežemo istočnoevropske doktore, odnosno da pružimo evropsku radiologiju tržištima u razvoju. Time pravimo doktore bez granica 21. veka - ističe generalni direktor (CEO) TelMeda Ivan Jurčić.

Veliko interesovanje radiologa

Ovo još uvek malo i mlado preduzeće nedavno je bilo sponzor Kongresa mladih radiologa i ispostavilo se da su za godinu dana rada privukli veliku pažnju, kako specijalizanata, tako i iskusnih radiologa kojima nude da za dva ili tri sata

BEZ PRAVE KONKURENCIJE

Konkurencija TelMedu na afričkom tržištu su lokalne i firme iz Indije.

- Za razliku od firmi iz Indije, naše rešenje je u potpunosti automatizovano i nudi ekspertizu doktora iz Evrope. Lokalnim firmama nedostaju programeri i radiolozi. Nama je cilj da kroz društvenu mrežu i kontinuiranu marketinšku kampanju umrežimo oko 22.000 radiologa iz Istočne Evrope, a širenje poslovanja nastavimo ka drugim delovima sveta, kao što su Bliski istok, Azija i Južna Amerika – kaže Jurčić.

angažmana dnevno ostvare dodatne prihode. Nude fleksibilan model rada, tako da radiolozi samostalno odlučuju kada i koliko će da rade.

Trenutno šire svoju mrežu radiologa, a povezali su se sa stručnjacima iz sveta radiologije koji su vrlo zainteresovani za saradnju.

- Pokušavamo da napravimo međunarodnu kompaniju iz Srbije koja će raditi u oblasti teleradiologije i telemedicine. Telmedovo inovativno rešenje razvijamo uz podršku EU kroz programe Fonda za inovacionu delatnost. Dosta toga smo uradili sami, već smo pokrenuli pregovore sa budućim klijentima i partnerima - poručuje Jurčić i dodaje da su mnogi bili skeptični po pitanju njegove ideje, a da još uvek dosta njih ne razume čime se TelMed bavi.

- Dosta ljudi me je pitalo: 'Šta će ti to?', ali u životu je, kako uči stoicizam 'jedi-no vredno baviti se teškim stvarima'. Sa jedne strane, omogućavamo dodatnu zaradu radiolozima, što im daje mogućnost da ne odu u inostranstvo, već da nastave sa radom u svojoj zemlji. Sa druge



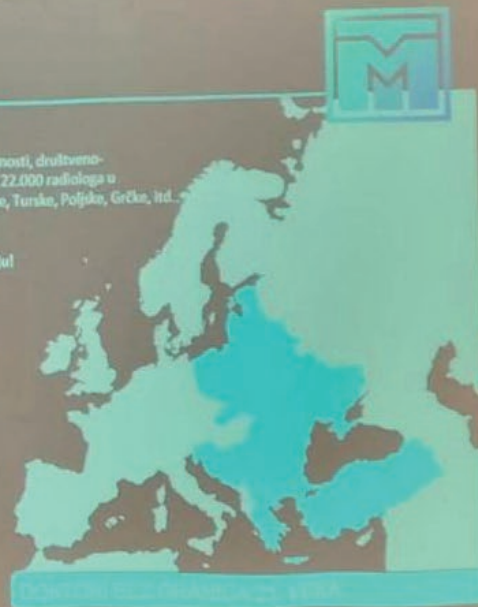
TELMEDOVI RADIOLOGI

TelMed planira da uključi radiologe iz regiona CEE i SEE putem marketinških aktivnosti, društveno-profesionalnog umrežavanja i TelMed društvenom mrežom. Potencijalno je reč o 22.000 radiologa u zemljama poput Srbije, Hrvatske, Bosne, Slovenije, Bugarske, Moldavije, Rumunije, Turske, Poljske, Grčke, itd...

Takođe, vidimo potencijalni na tržištima gde imamo prisustvo. Naš cilj je da povežemo TelMed radiologe i ljude koji naseljavaju tržišta u razvoju!

Turska	1000
Hrvatska	870
Bosna	150
Slovenija	175
Bugarska	450
Rumunija	2000
Slovačka	400
Turska	8000
Poljska	4000
Grčka	1000
Italija	4500
Francuska	300
Španija	100

* Informacije prikupljene iz više javnih studija i privatnih istraživanja



strane, naš put do klijenata ili pružalaca zdravstvene usluge je preko distributera koji sada imaju mogućnost da uz svoju opremu ponude kompletnu radiološku uslugu, što omogućava pristup dijagnostici u zemljama kojima nedostaju resursi. Na ovaj način su svi na dobitku.

Skalabilnost i ciljevi

Prema Jurčićevim rečima, platforma je spremna za početak poslovanja. Kaže da je njen veliki potencijal u razvoju novih telemedicinskih usluga, kao i u veterini. Kada se radi o skalabilnosti njihovog biznisa, što je jedan od bitnih uslova za startap, siguran je da granice ne postoje.

- Skalabilnost je ogromna. Medicinski fakultet može da je koristi za obuku specijalizanata. Uz određene izmene u softveru platforma se može primeniti i u veterini. Tu je i mobilna radiologija za koju je, na primer, u saradnji sa međunarodnim projektima dovoljno obezbediti autobus sa mamografom, tehničara i vozača i tako organizovati mamografiju od sela do sela. Tako dobijamo platformu koja može da se koristi u medicinske, ali i u naučne svrhe. Takođe može da ima vojnu primenu – battlefield radiologija – navodi naš sagovornik.

Sledeća na listi planova ove grupe ljudi je društvena mreža za doktore, u početku samo za radiologe. To je mreža koja bi okupljala doktore sa ciljem da dele snimke, mišljenja, dobijaju informacije vezano za događaje, kao i najnovija dostignuća u radiologiji, ali i da se druže. Više stručnih mišljenja treba da da bolje rezultate, pogotovo kada postoje nedoumice.

Od sledeće godine postavljaju tim koji će raditi na razvoju AI podrške (Artificial Intelligence assistance), koja treba da uči da prepozna bolesti i bude pomoć samom radiologu. To je dugotrajan proces koji traje od tri do pet godina, a za to vreme treba pregledati mnogo snimaka i napisati mnogo izveštaja, ali ni tu ne planiraju da se zaustave.

- Krenuli smo od radiologa, ali moja ideja iza svega ovoga je da imamo 'doctor as a service' kao što je 'software as a service', znači da svako na planeti može sebi da priušti pristup doktoru – kaže Jurčić.



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

AFRIKA SE KAO KONTINENT SA NAJMANJIM BROJEM RADIOLOGA PO GLAVI STANOVNIKA LOGIČNO NAMETNULA KAO POTENCIJALNO TRŽIŠTE. TAKOĐE, NA ODABIR TRŽIŠTA U RAZVOJU UTICALA SU NAŠE TRADICIONALNE VEZE U OKVIRU POKRETA NESVRSTANIH. STATISTIKA KAŽE DA U AFRICI POSTOJI JEDAN RADIOLOG NA MILION STANOVNIKA

- Dugoročni cilj telemedicine je, na primer, medicinska kabina na velikom broju lokacija u gradu, gde biste mogli da uđete, proverite krvnu sliku, izmerite pritisak, razgovarate sa doktorom. Već sada se rade operacije na daljinu. Sledeći korak bi mogao da bude da putem telemedicinskih platformi opslužujete svemirske stanice ili naseobine na drugim planetama.

Sama veštačka inteligencija tu igra veliku ulogu, jer nećete imati pristup velikom broju specijalista, već jednom doktoru kome će veštačka inteligencija da pomaže u samoj dijagnostici. Skalabilnosti nema kraja. Medicina je najskuplji sport, a meni je ideja da ga približimo i prosečnom čoveku – naglašava Ivan Jurčić.

 SLAĐANA VASIĆ