

Nobel Biocare

Russia

Когда пределов не существует

Консерватизм vs современность.
Как сохранить актуальность в мире
постоянных изменений

Стр. 18

Поверхность, перед которой клеткам не устоять

Представляем Heal и TiUltra — две революционные поверхности, созданные с применением многолетнего опыта и знаний в области анодирования. От абатмента до апекса имплантата — химия и топография поверхности была создана заново, чтобы обеспечить интеграцию тканей на каждом уровне. Добро пожаловать в эру Мукоинтеграции™!

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ
В ЭРУ
В ЭРУ В ЭРУ
МУКОИНТЕГРАЦИИ
МУКОИНТЕГРАЦИИ
МУКОИНТЕГРАЦИИ™



Новая поверхность Heal теперь доступна на основании On1™ и абатменте Multi-unit. A TiUltra представлена на самых популярных имплантатах — NobelActive® и NobelParallel™ CC.

Образовательные порталы KaVo Kerr

Широкий спектр образовательных мероприятий KaVo Kerr и серия бесплатных вебинаров на самые актуальные для любого стоматолога и рентгенолога темы.

Сертифицированные специалисты и эксперты дают рекомендации по практическому применению самых передовых стоматологических технологий.



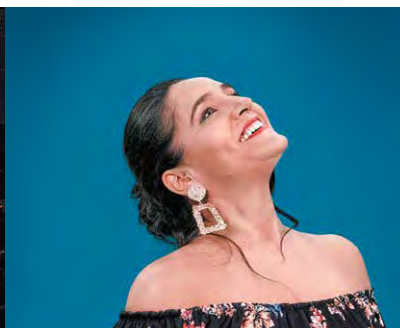
Ваши образовательные порталы

www.kavouniversity.ru

www.kerruniversity.ru

- Расписание и программа мероприятий
- Библиотека
- Записи вебинаров

Содержание



- 6 От первого лица**
Авторская колонка Руслана Ергешева

ОБРАЗОВАНИЕ

ЭКСКЛЮЗИВНО

- 8 We follow no one**
Nobel Biocare Global Symposium в Мадриде: как это было

ДЕТАЛЬНО

- 12 Звезда родилась**
Мечты, амбиции и далеко идущие планы Екатерины Зерницкой

КАЛЕНДАРЬ

- 14 Расписание актуальных образовательных программ Nobel Biocare**
Яркие события второго полугодия

ИНДУСТРИЯ

АКТУАЛЬНО

- 16 Ветер перемен**
Новый брендинг – новые возможности: обновленное лицо Nobel Biocare

ТЕМА НОМЕРА

- 18 Когда пределов не существует**
Балансирование на грани между консерватизмом и современностью. Как быть эффективным и актуальным в индустрии

МНЕНИЕ

- 23 Кухня Игоря Мяскивкера**
Как сохранить себя и повышать эффективность в современном мире инноваций

ДЕЛИМСЯ ОПЫТОМ

- 28 Руководители-новаторы. Они существуют?**
Говорим с прогрессивными руководителями о том, какой должна быть инновационная клиника

ПРОФЕССИОНАЛАМ

ПРАКТИКА

- 34 Восстановление отсутствующего зуба с использованием концепции On1™**
Клинический случай Сурена Давидова
- 39 Реабилитация пациента с помощью скуловой имплантации с использованием NobelZygoma на верхней челюсти и дентальных имплантатов NobelParallel CC на нижней челюсти**
Клинический случай Дениса Сучкова и Александра Картавикова
- 43 Отсроченная реабилитация пациента по методике All-on-4® на верхней челюсти и применение системы Trefoil на нижней челюсти**
Клинический случай Павла Гаврилова и Алексея Соколова
- 47 Реабилитация пациента балочными конструкциями Trefoil™ и NobelProcera**
Клинический случай Никиты Карасева

МАКСИМАЛЬНОЕ ПРИБЛИЖЕНИЕ

ЛЮДИ ЛЮДЯМ

- 54 Легкость бытия**
Говорим с прозаиком, драматургом и сценаристом Викторией Токаревой о том, как нелегко ей досталась новая улыбка, но как легко теперь с ней живется

ХОББИ

- 58 Улыбка в объективе**
Николай Брусков о том, зачем стоматологу фотоаппарат

ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

- 60 Работа как образ жизни**
Многогранный Санкт-Петербург глазами Вадима Фролова

ПРО ЖИЗНЬ

- 62 Счастье вне обстоятельств**
Философия по-итальянски: жизненные ценности Джакомо Фаббри

ЛИЦА

- 65 Атмосфера прошедших мероприятий**
Фотоотчет с Nobel Biocare Global Symposium в Мадриде и Dental Salon 2019



В выпуске использованы фотоматериалы:

Петр Кузнецов (стр. 4, 5, 13, 23, 24, 26, 27, 60, 69-71)
Павел Маркелов (стр. 6, 32)
Юлия Савина (стр. 4, 5, 8-11, 13, 65-68)
©shutterstock.com/The Hornbills Studio (стр. 1)
©shutterstock.com/Digital_Art (стр. 7)
©shutterstock.com/Lili1992 (стр. 14)
©shutterstock.com/Eva Kali (стр. 15, 33)
©shutterstock.com/GarryKillian (стр. 18, 20)
©shutterstock.com/New Africa (стр. 25)
©shutterstock.com/Jiri Hera(стр. 25)
©shutterstock.com/Dmitry Melnikov (стр. 25)
©shutterstock.com/Pixel-Shot(стр. 25)
©shutterstock.com/Babyboom (стр. 25)
©shutterstock.com/Africa Studio (стр. 25)
©shutterstock.com/Fortyforks (стр. 25)
©shutterstock.com/GrumJum (стр. 25)
©shutterstock.com/Mr Aesthetics (стр. 29-31)
©shutterstock.com/Alexey Kashin (стр. 53)
©shutterstock.com/Patrick Daxenbichler (стр. 54-55)
<https://goods.ru> (стр. 55)
<https://kinoistoria.ru> (стр. 56)
©shutterstock.com/Fabio Pagani (стр. 56-57)
©shutterstock.com/Tiko Aramyan (стр. 59)
<https://travel-wiki.ru> (стр. 61)
<https://petersburglike.ru> (стр. 61)
<http://lamantin-kafe.ru> (стр. 61)
<https://skyscrapercity.com> (стр. 61)
<https://staff-online.ru> (стр. 61)

Nobel Biocare Russia

Москва, ул. Станиславского,
д. 21, стр. 3
Тел.: +7 (495) 974-77-55

Санкт-Петербург,
Малоохотинский проспект,
д. 64, литера В
Тел.: +7 (812) 635-73-88

Екатеринбург, ул. Бориса
Ельцина, 1а
Тел.: +7 (343) 270-89-46

nobelbiocare.com/ru

Контакты для СМИ

Анастасия Феофилактова
pr.russia@nobelbiocare.com

е-mail редакции:
pr@nolimitsagency.ru



Официальная страница:
facebook.com/NobelBiocareRU



Закрытая группа для
опытных докторов:
facebook.com/groups/873994906079997



Закрытая группа
для молодых специалистов:
facebook.com/groups/350923215666496



Официальная страница:
instagram.com/nobelbiocarerussia

От первого лица



Руслан Ергешев
Региональный директор Nobel Biocare по России/СНГ, странам Восточной Европы, Ближнего Востока, Африки и Турции

Самое ценное – это человеческая жизнь. Поэтому научные инновации для сохранения качества жизни стали базовой философией *Глобального симпозиума Nobel Biocare* в Мадриде 27-29 июня.

Мероприятие прошло в Европе, потому что в этом регионе к концу года на рынок выйдет наш инновационный шедевр – имплантационная система *Nobel Biocare N1™*. Она включает все преимущества, разработанные

на основе опроса ведущих врачей и научных исследований, и действительно способна изменить современную парадигму имплантологического лечения. Также мы презентовали усовершенствованные поверхности имплантатов – *Heal™* и *TiUltra™* для лучшего прикрепления мягких тканей к поверхности имплантата или абатмента. Новую эру в имплантологии мы начали с ребрендинга нашей компании, который был представлен на симпозиуме в Мадриде. Я уверен, что теперь язык науки и инноваций Nobel Biocare стал более легким, понятным и ближе к людям. Раньше мы коммуницировали более научно – говорили о данных, клинике, технологичности продуктов и процессов, а сейчас мы фокусируемся на людях – пациентах и их потребностях. Наше вдохновение измеряется улыбками пациентов и воплощено в новом слогане «*Nobel Biocare – для вас и ваших пациентов*».

Мы также учитываем любовь наших докторов к новинкам и стараемся соответствовать трендам на рынке имплантологии и стоматологии, где сейчас становятся популярными цифровые продукты. Мы презентовали цифровую экосистему *DTX Studio™* – и приглашаем в сентябре на выставку *Dental Expo 2019*, где многие программы будут представлены уже в России. Параллельно ведется активная работа, чтобы использующееся в Европе новое цифровое решение – 3D навигационная хирургическая система *X-Guide* (*X-NAV Technologies*) стала доступна на российском рынке в ближайшее время.

Мы не создаем инновации ради инноваций, а постоянно пытаемся разработать продукт, который действительно будет полезен для пациента. Но наша 60-летняя история компании показывает, что несмотря на повышенный интерес к новинкам, врачи не всегда спешат их внедрять. Преимущества инновационных продуктов для пациентов могут быть очевидными, но не самыми легкими для реализации. Некоторые врачи считают, что это сложно, долго, нужно учиться и улучшать свои навыки, хотя уже есть методы, которые они успешно применяют.

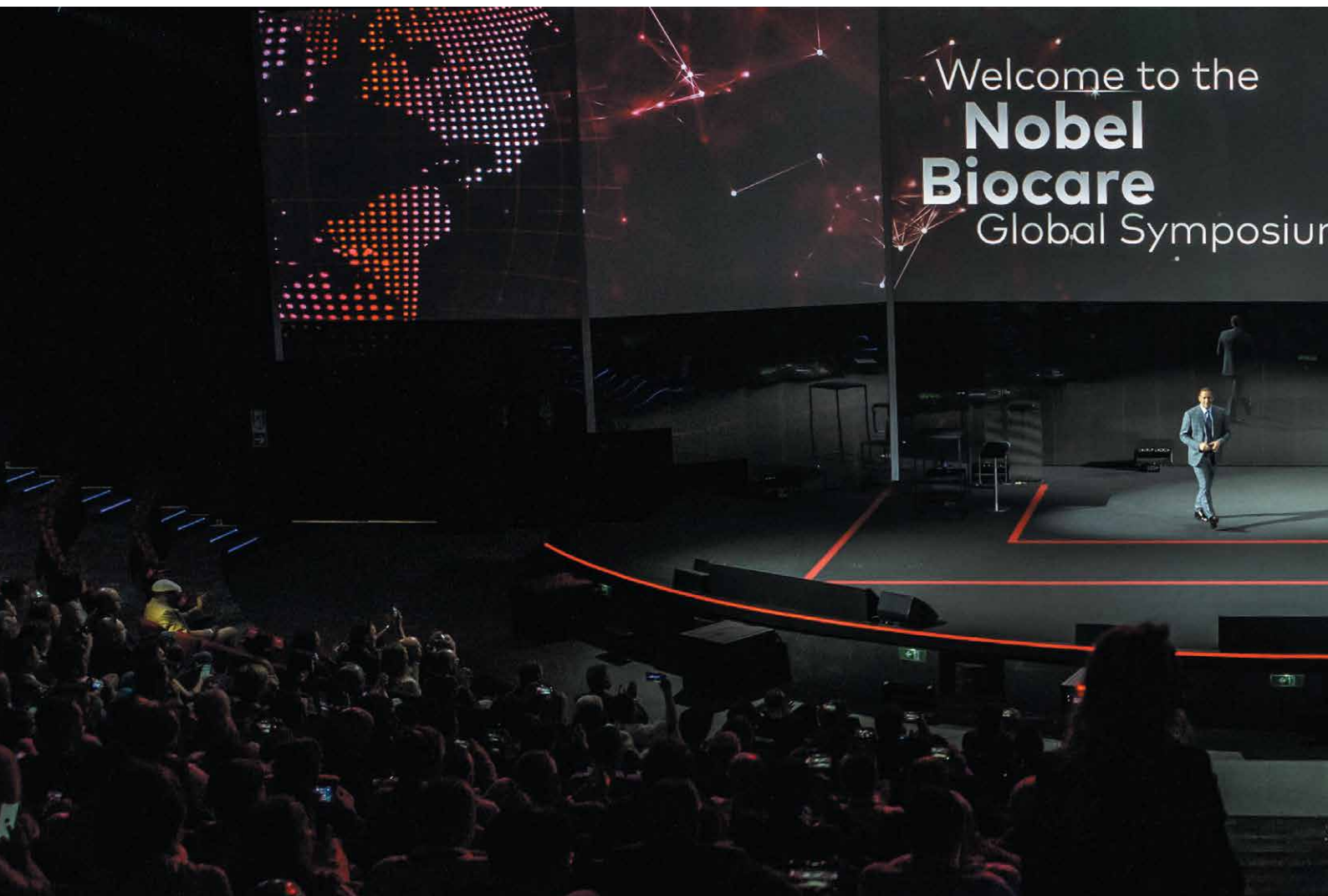
Внедрить часть новинок Nobel Biocare можно без усилий. Но, например, если полезность цифровых продуктов неоспорима – скорость, точность, наглядность процессов для врача и пациента, и кто-то внедряет это сразу, то докторам с устоявшейся многолетней практикой необходимо потратить больше времени на обучение и на переоснащение клиники. Второй пример – система *Trefoil™* для лечения пациентов с полной адентией, которая позволяет за один день изготовить несъемный полный протез нижней челюсти. Это самое выгодное для пациента решение, но докторам – технически сложная манипуляция. Я рекомендую врачам поэтапно внедрять новинки в свою практику.

Ознакомиться с самыми современными стандартами имплантологии можно на двух следующих *Глобальных симпозиумах Nobel Biocare* в рамках инновационного roadshow в Лас-Вегасе, 15-18 апреля 2020 или в Токио, осенью 2021. Я рад пригласить вас в ту часть мира, куда вам комфортнее приехать. До встречи!



ОБРАЗОВАНИЕ

We follow no one



Более тысячи участников из 58 стран, 70 опытнейших спикеров со всего мира, 50 практических мастер-классов и лекционных выступлений, самые актуальные направления, премьеры сразу нескольких уникальных продуктовых новинок и невероятная энергетика, задающая импульс всеобщего обновления и развития... Этим летом столица Испании встречала Nobel Biocare Global Symposium.

Интерактивный формат мероприятия, инновационная подача материала, динамичные и яркие выступления лучших мировых лекторов, абсолютная вовлеченность каждого участника симпозиума – грандиозное научное шоу стало отправной точкой наступления новой эры в имплантологии и очередным значимым витком в истории Nobel Biocare и всей индустрии в целом. Компания вновь задала недостижимую планку: еще больше технологичности, драйва и открытости к переменам.

«Nobel Biocare для вас и ваших пациентов» – слоган компании красной нитью прошел через все мероприятие, ведь главным вдохновением для новых разработок является возможность дать клиницистам еще больше инструментов и технологий для восстановления здоровья, красоты и высокого качества жизни каждого пациента.



Масштабная и разнообразная, но в то же время максимально сбалансированная программа симпозиума позволила под руководством ведущих мировых экспертов каждому участнику в теории и на практике прикоснуться к философии компании и самым ее актуальным разработкам. Первый день мероприятия был посвящен маркетинговой составляющей стоматологического бизнеса. Владельцы и главные врачи клиник смогли получить исчерпывающие ответы на все вопросы. Второй и третий дни симпозиума были насыщены клинической информацией. Помимо хирургического и ортопедического аспектов, в ходе каждого выступления прослеживался акцент на важность ответственности производителя и врача перед пациентом.

Настоящей научной феерией стала презентация новой имплантологической системы N1™. Над новинкой трудились опытейшие инженеры, биоинженеры, техники и практикующие клиницисты. В итоге разработчикам удалось создать уникальный продукт, не имеющий аналогов. Вобрав в себя преимущества ведущих продуктовых линеек Nobel Biocare, концепция позволяет полностью пересмотреть ежедневную практику специалиста и предложить пациенту еще более качественную и быструю реабилитацию.



Дмитрий Черемисин, коммерческий директор Nobel Biocare Russia:

«N1 стал квинтэссенцией наших самых популярных продуктов. Система имеет удобный и простой протокол как с точки зрения ортопедии, так и хирургии, и подходит в том числе и для начинающих свою практику специалистов. Ортопеды по достоинству оценят запатентованную платформу, которая совмещает все преимущества конусного и треугольного соединений и позволяет добиваться отличного эстетического результата. Хирурги – идеальную стабилизацию имплантата и возможность давать на него немедленную нагрузку, в том числе и благодаря одноразовому оссеошейперу с новым дизайном, уплотняющему кость и деликатно срезающему ее излишки. Режущий инструмент распознает качество кости, не перегревает ее и помогает сформировать необходимое ложе для установки имплантата. Для российских клиницистов новинка будет доступна в 2020 году».

На сцене симпозиума были представлены все этапы создания N1, а также результаты ее научных исследований. Современный формат презентации поразил участников мероприятия. Восьмидесятиметровый экран и интерактивные панели, на которых в 3D формате по ходу выступления демонстрировались компоненты системы, позволили максимально детально познакомиться с новинкой.

Цифровые технологии по-прежнему имеют определяющее значение для отрасли и помогают держать под контролем каждый этап реабилитации. Участники Nobel Biocare Global Symposium на практике познакомились с новой цифровой экосистемой DTX Studio™, впечатляющей своим эффективным и интуитивно понятным интерфейсом.



Дмитрий Черемисин:

«Уже этой осенью мы будем рады представить на российском рынке обновленную версию программного обеспечения DTX Studio Design, которое предполагает еще более высокий уровень интеграции этапов лечения и моделирования ортопедических конструкций. С помощью программы вы сможете отправлять свои заказы как на американское производство NobelProcera, так и выгружать файлы для работ с цементной фиксацией локального производства».

Кроме того, участники симпозиума смогли опробовать комбинацию DTX Studio и навигационной системы X-Guide, позволяющую выполнять хирургическое вмешательство сразу в день диагностики.

На симпозиуме были представлены все преимущества новых поверхностей имплантатов TiUltra™ и абатментов Heal™, давших начало эре мукоинтеграции в имплантологии. Процесс анодирования позволяет минимально травмировать кость, значительно улучшить качество остеоинтеграции и прикрепления мягких тканей к ортопедической конструкции.



Nobel Biocare Global Symposium в Мадриде – самое масштабное событие имплантологической отрасли в Европе:

58
стран-участниц

> 1200
гостей

70
опытнейших спикеров со всего мира

> 50
практических мастер-классов и образовательных сессий

Доктора российской группы, ставшей одной из самых многочисленных на мероприятии, успели не только принять участие в практических и лекционных сессиях, но и насладиться кулуарными дискуссиями с коллегами. По-дружески теплая атмосфера дала возможность каждому почувствовать себя частью большой семьи Nobel Biocare.

Валерий Козичев, стоматолог-ортопед, врач высшей категории, генеральный директор клиники «Вива-Дент»:

«Я искренне впечатлен размахом симпозиума: великолепная организация, превосходные лекторы, невероятное количество клиницистов со всего света. Наконец-то я познакомился со всей командой Nobel Biocare, которая занимается запуском новинок, успел пообщаться со многими докторами в свободной обстановке, что тоже приятно.

Очень вдохновила презентация инновационного имплантата N1. Жду с нетерпением, когда можно будет самому опробовать новинку на практике!»

Антон Серов, к.м.н., стоматолог-ортопед, хирург, главный врач и учредитель авторской стоматологии ACE CLINIC:

«Я впервые на мероприятии глобального масштаба. Спасибо компании Nobel Biocare за возможность наблюдать все тенденции развития отрасли на ближайшие годы. Особенно впечатлило выступление профессора Поцци по направленной и шаблонной хирургии – как раз той сфере, которая мне наиболее интересна в практике в настоящий момент».



Имя: Екатерина Зерницкая

Образование: высшее медицинское, закончила ПСПбГМУ имени академика И.П. Павлова

Специализация: хирург-стоматолог, челюстно-лицевой хирург

Клинический опыт: 4 года

Кумир: меня восхищают те люди, кто не боится сделать шаг в неизвестность навстречу безумной мечте, рискнуть, перешагнуть через себя

Девиз: если тебе тяжело, значит, ты поднимаешься в гору; если тебе легко, значит, ты летишь в пропасть



ЗВЕЗДА РОДИЛАСЬ

Подающая большие надежды юная звезда имплантологической практики, победительница Millennials Dental Forum и спикер Millennials Dental Club Екатерина Зерницкая о мечтах, амбициях и далеко идущих планах.

Екатерина с отцом, Александром Юрьевичем, на Nobel Biocare Global Symposium в Мадриде

Откуда узнали про Nobel Biocare?

От папы (Александр Юрьевич Зерницкий, к.м.н., стоматолог-хирург – прим. редакции), он давний партнер и почитатель компании. На его примере я поняла: если есть возможность, надо начинать с лучшего.

Что поменялось после победы на Millennials Dental Forum?

Благодаря моему наставнику Георгию Азарину появилась абсолютная уверенность в себе во время выступлений даже перед большими аудиториями. А еще я стала на шаг ближе к исполнению своей мечты – стать частью команды Nobel Biocare.

Почему после форума выбрали стажировку именно у Арама Давидяна?

Арам Ленсерович – легенда. Мне всегда хотелось проникнуться его философией. Поэтому просто не смогла упустить возможность пообщаться с ним воочию. Здорово, что он пошел мне навстречу и приоткрыл дверцу к своим знаниям – так везет далеко не каждому. Три дня, проведенные в AVRORACLINIC, были очень насыщенными: я получала исчерпывающие ответы на все задаваемые вопросы.

Как вы чувствовали себя в роли спикера на Millennials Dental Club?

Подготовленной! За что благодарю Романа Розова и Александра Островского, которые внесли очень правильные коррективы в мою презентацию. Я активно взаимодействовала с аудиторией, которая приятно удивила своей зрелостью. Разговор вышел очень содержательным.

Каковы ближайшие цели?

Закончить аспирантуру и стать кандидатом медицинских наук, развиваться как тьютор, совершенствовать мануальные и практические навыки на курсах зарубежных спикеров. А еще – освоить бизнес-составляющую стоматологической сферы. Как видите, останавливаться на чем-то одном я не привыкла.

«Когда выбирала номинацию для участия в конкурсе Millennials Dental Forum, решила: если уж рисковать – то сразу по-крупному» (Екатерина победила в номинации «Имплантация при полной потере зубов» – прим. редакции)



Взаимопонимание без слов на индивидуальном обучении у Арама Давидяна



2019

Яркие события второго полугодия

Встречи в России

14 октября, Санкт-Петербург

Лука де Ставола

«Цифровая диагностика лечения: различные методики диагностики на основе 2D- и 3D-данных и клинических фотографий. Обзор возможностей программного обеспечения DTX Studio Implant»

11 ноября, Москва

Иньяки Гамборена

«Современные клинические и лабораторные протоколы для достижения предсказуемых результатов дентальной имплантации»

6 декабря, Москва

Радислав Гандапас

«Эмоциональный интеллект как конкурентное преимущество»

Бизнес-форум для владельцев и управляющих стоматологических клиник. Составляющие успеха клиники и руководителя

NobelProfessional Club

9-11 октября, Каттолика (Италия)

Джакомо Фаббри

«Полное погружение в современные методики эстетической и функциональной реабилитации на зубах и имплантатах»

9-11 октября, Сан-Себастьян (Испания)

Иньяки Гамборена

«Хирургические и ортопедические методики при одиночной имплантации в эстетически значимой зоне»

31 октября – 2 ноября, Рим (Италия)

Алессандро Поцци

«Цифровые технологии и имплантология: традиции и инновации»

22-23 ноября, Лиссабон (Португалия)

Пауло Мало

«Концепция лечения All-on-4®: детальный анализ ортопедических и зуботехнических этапов»

22-23 ноября, Аликанте (Испания)

Рубен Даво

«Концепция NobelZygoma: современное видение, теоретические и практические аспекты»

Следите за обновлениями на наших страницах в социальных сетях:

Facebook: facebook.com/NobelBiocareRU

Instagram: [@nobelbiocarerussia](https://instagram.com/nobelbiocarerussia)

И на официальном сайте компании: www.nobelbiocare.com/ru



ИНДУСТРИЯ

Ветер перемен

«Любые перемены несут с собой
НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ».

Джек Уэлч, легендарный CEO General Electric

Брендинг компании – это ее лицо. Корпоративными цветами, имиджами, логотипом можно многое сказать своим партнерам, клиентам, конечному потребителю. Раньше задачей нашей компании было завоевать научные круги, ведь имплантация в свое время стала настоящей революцией в медицине и требовала постоянных доказательных исследований. Теперь же, когда в эффективности метода сомнений нет, для нас важно показать, что мы рядом с вами – пациентами и докторами, говорим на одном языке. Мы хотим быть услышанными и понятыми, открытыми и идущими навстречу.

Целеустремленность, смелость, открытость и аутентичность – эти качества как нельзя лучше отражают наше отношение к жизни. Мы привыкли быть инноваторами и во всем опираться на научные исследования. Но в основе каждой разработки лежат миллионы историй людей, которым мы хотим и можем помочь быть здоровыми и еще более счастливыми. Новая коммуникационная стратегия и визуализация помогут разделить наши ценности с окружающими.

К истокам

Сходство нового логотипа со значком компании Nobelpharma, предшественницей Nobel Biocare, не случайно. Это такая своеобразная дань уважения к истокам компании, акцент на ее богатое наследие и историю. В современной интерпретации логотип выглядит более эффектно и органично.

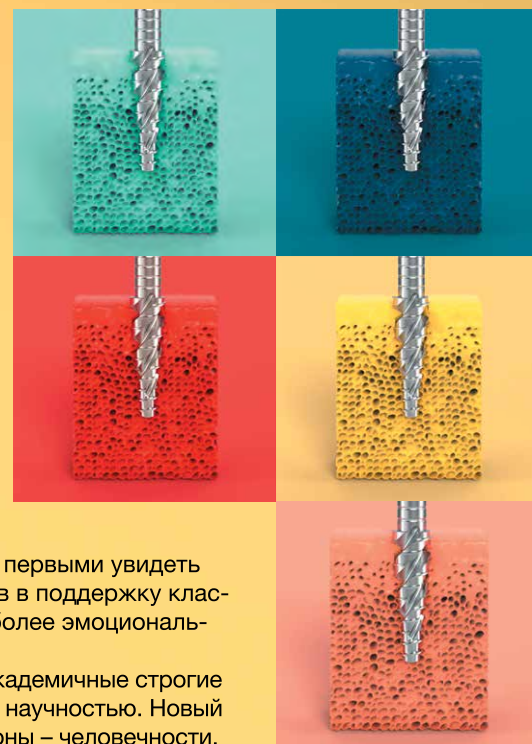
Так со временем менялись логотипы компании:



Почти 70 лет назад шведский ученый Пер-Ингвар Бранемарк совершил настоящую революцию в стоматологии, открыв остеоинтеграцию.

Более 50 лет Nobel Biocare (ранее Bofors Nobelpharma, затем Nobelpharma) продолжает дело профессора Бранемарка и изо дня в день подтверждает свою лидирующую роль в отрасли, открывая перед врачами и пациентами каждый раз еще более инновационные, при этом все более доступные возможности восстановления утраченных зубов. И если ранее компания ставила во главу своих преимуществ фундаментальную научную базу и многолетние исследования каждого выпускаемого на рынок продукта, то теперь пришло время сделать следующий шаг – показать Nobel Biocare через призму более человеческих ценностей.

К разработке брендинга компания подошла серьезно. Одним из крупнейших американских маркетинговых агентств был проведен тщательнейший анализ с привлечением сотрудников представительств всех стран, где представлена продукция Nobel Biocare. Анкетирование продолжалось более года и помогло учесть все нюансы и пожелания к будущему стилю компании, а также выявить реальные потребности рынков разных стран.



Цвет мой зеркальце

Гостям Nobel Biocare Global Symposium в Мадриде выпала возможность первыми увидеть обновленный стиль компании. В оформлении всех медийных материалов в поддержку классической строгой гамме цветов – красному, черному, серому – пришли более эмоциональные, дружелюбные краски.

Раньше мы старались быть более строгими, выбирать минимум цветов, академичные строгие шрифты, тем самым подчеркивая свою инновационность, подкрепленную научностью. Новый же брендинг показывает Nobel Biocare с другой ее не менее важной стороны – человечности.

Компания не боится перемен. И новый стиль прекрасно отражает наш смелый взгляд на жизнь, открывает новые возможности, заряжает энергией. Нам действительно есть, что показать и сказать.

В лицах

Отдельно обращает на себя внимание новый стиль изображений Nobel Biocare. Сотрудники и лекторы компании на фотографиях в неофициальном стиле, никаких строгих костюмов и галстуков, расслабленные позы и искренняя располагающая улыбка: создается впечатление, что с картинки смотрит ваш сосед или друг. Кстати, кроме официальных представителей компании на фото настоящие врачи и пациенты, чью искренность подделать просто невозможно. Мы провели их специальные фотосессии, чтобы получить атмосферные имиджи, передающие реальные человеческие эмоции.



Когда пределов не существует

Балансирование на грани между консерватизмом и современностью, готовностью меняться и трансформироваться – это ли не главный вызов времени для медицины в целом и стоматологии в частности? Рискнуть обновить материально-техническую и технологическую базу или лицо компании и не потерять позиции на рынке, при этом сохранив опоры научности, фундаментальных знаний и подходов, – ювелирная задача. Мы говорим с владельцами клиник, маркетологами и бизнес-тренерами, как не просто выживать в мире сумасшедших темпов, а быть эффективным и всегда актуальным.

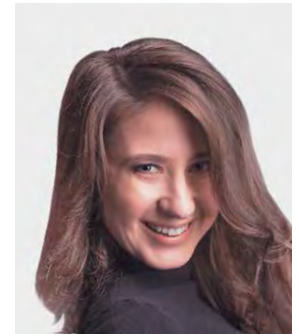




Наталья Мусинова,
бизнес-тренер



Александр Бикбаев,
сооснователь и главный
врач клиники цифровой
стоматологии HOUSTON



Екатерина Романова,
маркетолог отделения
эстетической стоматологии
Atribeaute Clinique

Для справки

2019 стал годом, когда ни много ни мало основатель сферы имплантологии – компания Nobel Biocare – задал вектор научному сообществу на открытость и разумную меру формальности в коммуникации, развернув собственную маркетинговую политику в сторону человечности и эмоциональности. Предложил обратиться напрямую к пациентам, не замыкаясь на внутренних коммуникациях внутри индустрии. При этом подкрепил свою трансформацию логотипом – обновленной версией значка Nobelpharma – напоминающем о мощной клинической базе и верности научным основам, насчитывающим уже шесть десятков лет. Так рисковать себе могут позволить только гиганты с историей? Какие атрибуты сегодня являются неотъемлемой частью лица компании: будь это клиника или производитель? На чем нельзя экономить, если вы не хотите оказаться в аутсайдерах?.. Разбираемся.

Наталья Мусинова

Любые изменения – это эмоциональный всплеск, а потому именно эмоциональная открытость – одно из главных условий, чтобы что-то новое могло быть воспринято человеком и начало разворачиваться в реальность. Однако доктора в силу своей профессии зачастую держатся довольно рассудочно и сдержанно. В этом плане важно понимать: для кого-то ловить волну – это понятное и приятное состояние. И, возможно, современность требует такой активности, но это совсем не значит, что все должны быть на драйве и стремительно двигаться вперед. Всегда будут важны люди, настроенные на качественное освоение и применение того, что есть на данный момент. Доля новаторов не должна быть выше 20% от коллектива клиники. Ведь все эти порывы требуют инвестиций, определенных материально-технических возможностей – клиника должна суметь выдержать такой поток. Наличие двух противоположных взглядов позволяет не ошибиться.

Из жизни.

Однажды мужчина-руководитель делился со мной: «Я благодарен своей супруге. Она меня все время сдерживает. Если бы не она – я бы давно разорился». Нас может бросать из крайности в крайность. И важным является баланс, который вносит человек рядом порой с более холодным или даже пессимистичным взглядом, позволяющим взвесить собственное решение.

Александр Бикбаев

Мы сторонники идеи, что во многом бизнес похож на собственника. Если вы консервативный человек и не признаете, что мир изменчив, то не стоит удивляться, если ваша компания находится в стагнации. Поэтому в нашей команде работают разные люди с разными взглядами на жизнь и на бизнес. Решение всегда за собственником, но мы часто прислушиваемся к мнению своих коллег, так как допускаем, что нельзя уследить за всеми трендами. Кажется, все просто: меняться или умири. Но все же пускаться в постоянное изменение – также опасно.

Екатерина Романова

Для того, чтобы быть на шаг впереди, требуется динамичная работа. Мы всегда открыты для нововведений. Если идея стоящая, мы внедряем ее первыми. При этом понимаем, что консерватизм во врачебной части, в части технологий, имеет особую ценность: качественные материалы и подходы к лечению важны для пациентов на этапе выбора стоматологической клиники. Для нас это вопрос постоянного баланса инновационности и стабильности.

Must-have современности

Брендинг

Екатерина Романова

Значимость бренда сегодня предельно высока. Эта каждодневная кропотливая работа маркетолога – держать руку на пульсе бренда. Начиная от нейминга, заканчивая концептуальным оформлением кабинетов, – у пациента должно складываться восприятие клиники как устойчивого бренда. Поддержание его жизнеспособности – трудоемкое занятие, к тому же требующее определенных финансовых вложений. Это тот вклад, который при правильной работе окупится и принесет высокие результаты для собственника бизнеса и успех для команды врачей.

Реклама

Александр Бикбаев

Мы постоянно работаем с разными рекламными каналами. От привычных и стандартных, вроде наружной рекламы, до современных возможностей интернет-маркетинга: SMM, контекстная реклама, рассылки, геотаргетинг, работа с блогерами, квизы – любой из каналов может сработать, и пока ты его не попробуешь, не узнаешь.

Но, пожалуй, какими бы инструментами вы не пользовались, очень важен call tracking – подмена номеров на каждый рекламный канал. Это ключевое для анализа, какие из них работают, какие проседают. Аналитика маркетинговых активностей критически важна. Мы отслеживаем эффективность и расходы на рекламу в стоматологической программе MISC IDENT.

Отдельное направление – продвижение бренда врачей. Пациентам важно, к кому они идут. Кроме того мы провоцируем клиентов на отзывы. Привычно перекрывать негатив позитивом, мы же обрабатываем каждый отзыв, общаемся с клиентом, нивелируем разногласия.

Екатерина Романова

Стоматологическая услуга – сложный продукт с точки зрения маркетинга, находящийся на пересечении медицины, эстетики и коммерции. Услуга не импульсивного спроса, она требует постоянной имиджевой поддержки, чтобы при определенных обстоятельствах у пациента был четкий алгоритм: «обращаюсь именно в эту клинику». Не секрет, что для медицины основным источником привлечения пациентов является «сарафанное радио». Так было и в нашей клинике: доля первичных пациентов по этому каналу еще в 2016 году могла составлять 70%. Пересмотрев маркетинговую стратегию, мы отказались от неэффективных ка-

налов продвижения по данным нашей аналитики и стали прилагать усилия на привлечение новых пациентов, новой целевой аудитории из интернет-каналов (SEO-продвижение, контекстная реклама, SMM, ORM). На сегодняшний день мы управляем 4 успешными уникальными сайтами и 6 социальными группами. Что касается SMM-направления, то работать с ним стало сложнее, чем, например, в 2015 году. Ранее было достаточно выложить фотографию с подписью и несколькими хэштегами. Сейчас же алгоритмы социальных сетей постоянно обновляются и приходится выделять бюджет, чтобы не выпасть из «умной» ленты подписчиков. Кроме того, наблюдается общая утомляемость аудитории от потока информации в социальных медиа. Люди удаляют аккаунты, а у многих наших пациентов их и вовсе нет. Это обусловлено их стилем жизни и поведением. Но мы придерживаемся четкой позиции: все циклично. Социальные сети не исчезнут из мобильных телефонов, а простота и удобство поиска необходимой информации в них предоставляют им преимущество перед поисковыми системами. Мы будем и дальше развивать SMM-направление, обучая, информируя и развлекая наших подписчиков. Аккаунты клиники ведем самостоятельно, потому как твердо убеждены: ни одно SMM-агентство не знает стоматологическую кухню лучше, чем маркетологи, и не живет жизнью одного бренда, а значит, по большей части их работа автоматизирована и обезличена. Мы приветствуем, когда врачи ведут собственные аккаунты и поддерживают контакт с целевой аудиторией. Для медицинской сферы это абсолютно приемлемое явление. Врачи развивают личные аккаунты автономно, вкладывая собственные представления, исходя из потребностей пациентов.

Обучение

Екатерина Романова

Я посещаю много отраслевых конференций, но порекомендовать что-то стоящее пока не могу. Вдохновение приходит извне. Изучаем опыт работы иностранных госпиталей, черпаем идеи из сферы услуг и гостеприимства. Сейчас, когда наш вектор развития направлен на открытие детской стоматологии – проводим много времени с детьми, интересуемся их психологией, вкусами; следим за трендами детской моды.

Риск не всегда благородное дело

«Сарафанное радио» как панацея

Александр Бикбаев

Не стоит обесценивать «сарафанное радио», ведь если оно дает результаты, значит пациенты довольны работой врачей вашей клиники и готовы рекомендовать ее. Другой вопрос в том, что сейчас возможности маркетинга намного шире, чем думают многие владельцы стоматологии. И то, о чем часто забывают: самое первое соприкосновение с вашей клиникой происходит еще до телефонного звонка и первичного приема – изначально пациент видит рекламу и принимает решение, стоит ли вообще доверять вам.

Ребрендинг

Александр Бикбаев

Ребрендинг не спасет вас, если пациенты недовольны лечением, а поможет лишь частично заново создать новый образ клиники.

Екатерина Романова

Если вы решили изменить лицо своей клиники, рекомендую начинать работу с исследований, опросов, фокус-групп. И только на основе проанализированных данных заниматься разработкой бренда. Важно понимать, что это работа маркетологов. Привлекать к ней врачей клиники не стоит, их представления порой бывают диаметрально противоположными полученным данным от непосредственной целевой аудитории.

Из жизни.

Atribeaute Clinique – это три направления: пластическая хирургия, медицинская косметология и эстетическая стоматология. В свое время на глобальном уровне мы решили реализовать процедуру ребрендинга. И именно обратная связь пациентов помогла пройти этот путь, закрепив за стоматологическим отделением привычный логотип и его визуализацию, не меняя их на новые. Наши постоянные пациенты активно реагировали на происходящие изменения, задавали вопросы, открыто выражая свое мнение. Это крайне важно – слышать мнение целевой аудитории.

Сервис без содержания

Александр Бикбаев

Главный маркетинг для клиники – это здоровая улыбка довольного пациента и его здоровье. Если за красивой чашечкой с чаем ничего нет – человек вряд ли останется доволен.

Екатерина Романова

Приходя в стоматологическую клинику, пациент испытывает некоторую боль. Задача отдела маркетинга клиники – минимизировать переживания пациента. Для этого у нас реализован комплекс услуг, который расширяется с каждым днем. Мы добиваемся этого еще и за счет создания определенной атмосферы: легкие или познавательные фильмы в видеоочках, музыка в зоне ожидания и кабинетах, воспроизводимая в зависимости от времени года, индивидуальные зубные щетки, предлагаемые перед визитом к доктору, и много других полезных составляющих гостеприимства для пациентов Atribeaute Clinique, чтобы каждый визит в клинику делал их счастливее.

Специальное мнение. Наталия Мусинова

Про смыслы в правильной обертке

Если вы не доносите пациентам, почему именно так оформлено ваше пространство или названы кабинеты – все маркетинговые усилия уходят впустую. Нужно учить ассистентов проводить экскурсии по клинике, отвечать на вопросы пациентов. Почему это важно? Только если есть ясная идея, люди могут вокруг нее объединиться. Если вы хотите стать центром притяжения для пациентов, донесите суть своей концепции. Делайте это не только, когда пациент пришел к вам в клинику, но и на своих страничках в социальных сетях. Когда вы выкладываете что-то в сети, задавайте себе простой вопрос: что я этим хочу сказать?

Из жизни.

В одной из клиник есть кабинет, часть оплаты приема которого идет в благотворительный фонд. Как об этом узнают пациенты, если им не доносить идею?

Сервис как стандарт

Сервис для меня неразрывно связан со стандартами того, что вы делаете для пациента: даете ли вы ему реальный выбор, стоит ли за внешним антуражем определенный уровень отношения? Сервис – это больше не про атрибуты, это про содержание. Если вы предложили кофе пациенту, он не будет оценен в отрыве от отношения, с которым вы это сделали. Особенно, если клиника претендует на статус инновационной. Инновация всегда предусматривает более серьезный разговор с пациентом. Вы должны быть способны просто и понятно объяснить, чем новая технология отличается от того, что было 5-6 лет назад. И тут учитываются все: интонация, слова, язык тела.

Инновации не по плану

Я не верю в тайм-менеджмент. Есть люди, которым он неподвластен. Но, что важно в этом инструменте – цели. Их важно ставить правильно. В Интернете легко найти формулу SMART оценки, она поможет отличить цель от желания. Но не прописывайте поминутно или по дням свой путь. Определите конечную дату. Творческий порыв может реализовать все в самый последний день.

PR вам в помощь

Личный PR – один из инструментов, который позволяет человеку начать самостоятельно управлять своей карьерой. Сегодня редкая клиника продвигает своих докторов. Опыт показывает, иногда звездный врач меняет место работы. Чем дальше мы уходим в рыночные отношения, тем меньше нужно требовать поддержки в развитии от работодателя. Это скорее персональная задача каждого.

В развитие с профессиональной поддержкой

Клиники, которые развиваются, – это те, где руководитель со своими сотрудниками – партнер, и готов обсуждать проблемы и трудности, с которыми они сталкиваются при решении задач. Здоровая и эффективная команда – это не только про рабочие процессы, но и про взаимоотношения сотрудник-руководитель, сотрудник-сотрудник. Задача руководителя вести диалоги, нацеленные на выяснение источника возникающих трудностей. В любом поведении всегда есть причины или неведение, человек может видеть ситуацию по-своему, у него есть пестрые или белые пятна, которые закрывают картину целиком. Руководитель должен разговаривать с сотрудниками, знать, чем они дышат. Помощь в решении таких задач – бизнес-тренинги, работа с коучем. И лучше здесь придерживаться профилактического подхода. Грамотный руководитель видит, в каких аспектах он необходим.

Из жизни.

В клинике не работает командный подход. Начинаем разбираться. А есть ли внутреннее наставничество? Сформировано ли доверие между коллегами? В итоге слова одного коллеги: «Я как врач буду бояться направить пациента в соседний кабинет, если не знаю, что за человек его там встретит, с каким клиническим мышлением, добрый он или скупой, будет ли он нацелен только на свой или на наш общий результат». При отсутствии взаимодействия комплексный план не может возникнуть».

Кухня Игоря Мяскивкера

Как сохранить себя и повышать эффективность в современном мире инноваций



Его уникальный почерк узнаваем даже по фотографиям. О его тонком вкусе и умении создавать шедевры знает вся индустрия. Мастер-зубной техник, вдохновитель лаборатории «Edelweiss Labor» Игорь Мяскивкер раскрыл секреты своих рецептов, как оставаться в авангарде и не терять актуальность в мире инноваций...

С одной стороны, само слово «инновация» – это сегодня дань моде, но нельзя отрицать, что рынок и способы производства сильно изменились, стали более технологичными. Нас ждет еще большая индустриализация отрасли, которая будет работать по всем пра-

вилам современного рынка. Большая индустрия видит интерес там, где рентабельность выше 7%, и мы именно в этой нише. Когда доходность и индустриализация сойдутся в одной точке, не нужны будут ни врачи, ни техники в привычном для нас сейчас формате. Уже сегодня мы видим, что стоматологическая сфера, к сожалению, отнесена к разряду услуг. Это определяет отношение пациентов к нам и задает новые правила. Люди стали требовательнее, они ожидают определенного уровня сервиса. Машины, компьютеры, прочно вошедшие в наши реалии, позволяют производить различные конструкции быстрее и дешевле. Вместе с тем значительно растет профессионализм врачей и техников. Мы можем оказывать лечение быстрее и качественнее. Индустриализация же приведет еще к большему снижению стоимости. Это нужно понимать и делать выводы.

Все эти тенденции довольно очевидны, поэтому я умышленно беру в команду только тех, кто по многим параметрам соответствует времени. Мы все знаем, что зубные техники – это люди, которые легко погружаются в работу, во многом являются индивидуалистами и порой могут быть немного замкнутыми. Но в современных условиях нельзя без готовности взаимодействовать с внешним миром. В частности, интернет и социальные сети сильно изменили ситуацию. Через общение в профессиональ-

ном сообществе в сети можно решить проблему за 10 минут, на которую раньше уходило несколько часов, а то и дней. Меняется и врачебная часть: мы делаем все больше работ в чисто виртуальном виде, получая STL файлы, обходясь без физических оттисков и моделей. Поэтому, я убежден, сейчас нет времени для длительных размышлений: либо ты решаешь вопросы так, как диктует время, либо время тебя отбрасывает. Это особенно важно учитывать, если ты хочешь быть владельцем лаборатории. Я часто сравниваю нашу работу с десятиборьем. Нужно быть хорошим переговорщиком, само собой настоящим профессионалом зуботехнического дела, иметь достаточно хорошие познания в маркетинге, в бухгалтерском учете, психологии, педагогике и во врачебной части. Очень важно хорошо разбираться и в цифровых технологиях – это базовая необходимость сегодня. И, конечно, большую роль играет оснащение современным оборудованием лаборатории. Ситуация, когда мы могли на одном моторе от KaVo проработать 30 лет – больше нереалистична, за новинками очень трудно угнаться, но нужно трезво понимать, технологии – это просто технологии, они не будут работать в отрыве от человека. И даже если вы были гуру в своей области, не стоит питать иллюзий о неизбежности ситуации – если не держать темп, то ведущие позиции очень легко потерять. Немало-

важный фактор здесь – меняющиеся скорости. Если раньше на формирование специалиста уходило 5-10 лет, то теперь этот процесс происходит гораздо быстрее. Доступность знаний и высокотехнологичного оборудования при наличии достаточных средств делает конкурентоспособным каждого, кто стремится к качеству и профессионализму. Если же индустриализация наберет обороты, то останется лишь 3-5% рынка с высокими ценами и взыскательными вкусами, где нужны люди, способные на создание работ, эстетическая и художественная ценность которых подвластна только рукам человека. В этих условиях мне кажется самым важным, не терять себя и человеческий подход к делу.

Пока машины не заменили людей. Что важно?

Общение: очень важно придавать должное значение коммуникации врача и зубного техника. Кратко заполненного наряда не всегда достаточно для достижения хорошего результата.

Командный подход: комбинированные сложные работы требуют пристального внимания и обсуждения специалистами разных областей. Сами собой такие процессы не складываются.

Планирование: узкая специализация каждого участника лечения без познаний и учета нюансов смежных областей затрудняет эффективность планирования.

Из чего складывается кухня Игоря Мяскивкера? Как удастся держать марку уже более 30 лет, несмотря на смену парадигмы, подходов и скоростей?



«Молодые профессионалы»

Акцентирование • Этапность • Инвестиции • Время

- Что самое главное в готовке? Правильно **расставить акценты** и подобрать ингредиенты, соблюсти пропорции, помогая раскрываться уникальности. Именно этим я и занимаюсь. Я стараюсь задавать своим ученикам правильный вектор. Некоторые из ребят приходят уже достаточно профессиональными. Что я делаю? Меняю парадигму мышления, представление о хорошем и плохом, а вместе с тем и подходы к профессии. Они получают задания, а я смотрю, насколько

аккуратно и с каким усердием они выполняют работу. Насколько вообще **человек заинтересован**. Это раз.

- Второе – чтобы получить шедевр, нужны **инвестиции**. Каждый ученик проходит определенные **этапы** обучения. К «живым» работам никто из учеников сразу не приступает. К примеру, одна из моих сотрудниц не менее полугода делала только фантомные работы. Я осознанно иду на риск, понимая, что человек может уйти, и это будут выброшенные деньги. Нужно делать то, что считаешь нужным, а как мир с тобой себя поведет, зависит от разных причин.
- И, конечно, нужно понимать, что это блюдо, которое готовится не быстро. Даже если иногда кажется, что ваши

действия избыточны, поверьте, проходит **время**, и люди раскрываются лично и профессионально.

«Сильная команда»

Уважение • Достойная оплата • Комфорт

- Это блюдо невозможно приготовить без такого ингредиента как **уважение**. Я стараюсь относиться к своим коллегам и сотрудникам так, как я бы хотел, чтобы относились ко мне.
- Кроме того, членам команды нужно **платить** и создавать **комфорт** – очень важно, чтобы условия, в которых мы трудимся, приносили удовольствие, ведь мы проводим на работе очень много времени.



«Знаете, из скольких сортов рыбы и морепродуктов готовится буйабес? В некоторых рецептах число доходит до 19! Но дело не только в количестве, но и в правильном балансе вкусов, который определяется качеством ингредиентов. Не менее важна и роль шеф-повара. Думаете, можно подойти к делу проще? Но как без продуманного подхода, без внимания к деталям, которыми мы наполняем свою жизнь и работу, сохранить индивидуальность, а вместе с ней – профессионализм?!»

«Индивидуальный почерк»

Любовь • Ответственность
• Аккуратность • Чистота
• Работа от души

- Этот суп сварен в первую очередь **из любви**. Ты должен любить то, что делаешь, только тогда всеми фибрами души можно проникнуть в глубину своего дела – это основной компонент.
- Еще нужно добавить **воспитание**.
- Наша профессия требует также прецизионности, прилежания, чистоты и **аккуратности**. Они неизбежно проецируются на работу. Тут важно понимать, что взрослому человеку не привить эти качества, они должны быть сформированы с молодых ногтей.
- Обязательный ингредиент – **отношение к внешнему миру и партнерам** – необходимо понимать, что за каждой коронкой стоит пациент, важно чувство ответствен-

ности перед конечным потребителем, а не только перед врачом.

- А есть то, что лучше минимизировать – **жесткий прагматизм** – когда тебе все равно, какой будет результат, лишь бы заработать дополнительные 3 рубля. Если все построено исключительно на маржинальности, очень сложно создавать что-то эксклюзивное.

«Качество уровня ТОП»

Анализ • Персонафикация
• Контроль • Работа от души

- Это блюдо высокой кухни. К нему нужен осознанный подход и, на мой взгляд, обязательно участие шефа. Я сопровождаю от начала до конца каждую работу, которая заходит в лабораторию, независимо от того, будет ли это одиночная коронка или тотальная реабилитация. На первом этапе **анализирую заказ**: корректно ли заполнен наряд, проверяю

качество оттиска, наличие компонентов, обязательно изучаю фотографии, а иногда и видео пациентов, записанные специально для оценки нюансов улыбки.

- Конечно, здесь не обойтись без **персонафицированности**. Мы производим конструкции, опираясь на индивидуальные пожелания пациента и доктора – это основа основ.
- Можно ли выпустить блюдо с кухни без **контроля**? Совершенно точно – нет. Для меня принципиальное значение имеет качество, поэтому каждая работа обязательно проходит контроль на всех ключевых этапах.
- Ну и, наконец, какое качество может быть без души? Я и сегодня с удовольствием работаю руками и делаю это **от души**. Конечно, такой подход не дает мне возможности быть, что называется, «Big Boss», но у меня никогда и не было такой цели. Гораздо важнее для меня – испытывать удовольствие от процесса и от получаемого результата.

«Ты можешь думать о себе, что угодно, рынок тебе даст ответ, кто ты есть на самом деле»



Руководители-новаторы. Они существуют?

Инновационная клиника – какая она? Мы задали этот вопрос руководителям, чьи подходы само время обозначило как прогрессивные и эффективные. В отлаженном механизме важна каждая деталь. Но какие составляющие необходимы, чтобы клиника могла постоянно развиваться и сохранять конкурентоспособность? Руководитель или врачи должны быть двигателем инновационных преобразований? Не убивает ли автоматизация процессов творческие порывы? И это только часть вопросов, с которыми предстоит столкнуться тем, кто не готов растить свою клинику по устоявшимся моделям.

Владимир Дамианиди
главный врач «Пандент»



Ирина Ларионова
директор, главный врач «Дент-Арт»



Тигран Худавердян
директор сети клиник «Рудента»



Творческая атмосфера, или инновационный руководитель

Владимир Дамианиди

Я стимулирую врачей, чтобы они пробовали новинки, рассказываю о том, что узнаю сам, предлагаю изучать, тестировать. Когда есть хотя бы один специалист с очень высоким уровнем знаний и работы, это заражает коллег, и они стремятся работать на том же уровне. Я бы назвал это здоровой конкуренцией.

Ирина Ларионова

Руководитель должен быть на шаг впереди всегда. Еще для меня важно не настаивать, а прислушиваться к клиническому мнению врачей, опыт которых позволяет им доверять.

Тигран Худавердян

В первую очередь нужно попытаться создать общую цель, задать направление, чтобы всей команде клиники было интересно двигаться по выбранному вектору. И, конечно, нужна творческая атмосфера. Мы ее создаем через поощрения: доктор получает возможности для реализации себя в качестве лектора, автора мастер-классов в нашем учебном центре. Мы ценим творческих людей и понимаем, что они нужны клинике, поэтому нам нравится создавать условия для долгосрочной совместной работы.

Возможности для инициатив

Тигран Худавердян

Предложения об инновациях в 90% случаев у нас исходят от докторов, а не от руководства. Мы не работаем по модели: «Я начальник. Я так сказал». Не только в бизнесе, но и в любом деле, если все слушают только одного человека, ничем хорошим это не заканчивается, как правило. Поэтому я считаю, что обсуждения незаменимы в процессе развития – мы не играем в демократию, доктора понимают, что возможны дискуссии, открытое предложение идей. Действительно стоящие варианты мы выносим на общее собрание руководства. Для нас инновации не самоцель, а инструмент, поэтому важно правильно организовать внедрение новинки, подготовить почву к ее рациональному использованию. Ведь порой бывает так, что доктор видит что-то за рубежом, а на нашей земле это просто не может работать по разным причинам.

Для того, чтобы врачи хотели находить новые идеи и делиться ими, нужны соответствующие условия. Во-первых, мы прикладываем все возможные усилия, чтобы внедрить новинку. Если что-то не получается, обязательно объясняем, почему – принцип прозрачности – один из важнейших для нашей клиники. Кроме того, врачи, предлагающие оптимизирующие решения, обязательно получают поощрения. Это могут быть премии или даже предложения о партнерстве в руководящем составе.

Владимир Дамианиди

Мы открыты к новинкам, но подходим к ним разумно. Новые идеи обсуждаются на внутренней конференции, мы обязательно изучаем отклики коллег, собираем информацию с иностранных ресурсов. Это важно, потому что реклама зомбирует. Владельцы же бизнеса, директора должны думать, как та или иная новинка будет использоваться, оценить те аспекты, которые порой не может учесть доктор.

Ирина Ларионова

Мы обязательно обсуждаем с докторами их точку зрения на предлагаемые новинки. Есть технологии, которые наши врачи просто отказываются брать в работу по клиническим соображениям, и не идут на поводу у модных тенденций.

Постоянное обучение

Тигран Худавердян

Я считаю, что доктор обязан инвестировать в свое образование, улучшать свои знания и навыки. И для клиники это нормально – вкладывать в обучение своих докторов. Мы к этому относимся очень серьезно. В этом году у нас добавилась еще одна возможность для образования – открылся учебный центр. На его базе мы проводим внутриклинические мастер-классы и курсы. Некоторые из них абсолютно бесплатны для наших клиницистов, некоторые – частично субсидируются.

Ирина Ларионова

Мы подбираем врачей-новаторов. Привлекаем тех, кто много обучается, читает, то есть развивающихся врачей. И сами коллеги знают, что мы поддерживаем обучение каждого специалиста и его развитие как личности. После обучения доктора на общих собраниях доносят до всех, с чем познакомились. Я и сама всегда обучаюсь, езжу на все конгрессы. По специальности я терапевт и организатор здравоохранения, но прохожу учебу по разным специальностям, чтобы быть на одной волне с врачами. Сейчас для меня все более приоритетными становятся курсы по менеджменту. Такое обучение меняет восприятие работы с администраторами, моделей работы с пациентами и документацией...

Автоматизация административных процессов

Ирина Ларионова

Шесть лет назад мы реализовали идею автоматизации процессов. Четкие ответы администраторов по определенному алгоритму, регламенты работы ассистентов... Это небывший процесс, мы нанимали специалистов для обучения. Но, я считаю, персонал не просто нужно, его выгодно обучать, и это касается в том числе вопросов маркетинга в клинике.

Тигран Худавердян

Сегодня трудно эффективно работать без CRM-системы, еще сложнее говорить об инновациях, если клиника не собирает полную статистику о своей деятельности, не может оценить свои плюсы и минусы благодаря получаемой информации. Данные нужно не просто аккумулировать, нужно знать, что с ними делать. У нас есть своя система анализа и оценки. Мы четыре года адаптировались и налаживали CRM. В результате – вышли на уровень, который позволяет решать задачи совсем другого порядка.

Еще одна неотъемлемая составляющая современной клиники – алгоритмы и скрипты работы административного и врачебного персонала. У нас разработано порядка тридцати пунктов, которые должен выполнять доктор во время первичной консультации: общение с пациентом регламентировано – по-другому никак.

Отдельный специалист в штате следит за исполнением алгоритмов проведения первичных консультаций, неудавшиеся – обязательно разбираются.

Внедрение автоматизации процессов, конечно, встречает сопротивление в начале. Доктора не любят административные проволочки, особенно, что касается документов. Персоналу сначала может быть непонятно, что и как делать, и главное – для чего. Поэтому, когда мы начинаем что-то внедрять, создавать с нуля, обязательно проводим разъяснительные работы. В частности, мы объясняем, что так называемая «бумажная волокита» в первую очередь защищает доктора и клинику, приводим примеры, как страдают коллеги от «пациентов-террористов»... Постепенно люди втягиваются, понимают, что задан новый уровень, и ему просто нужно соответствовать.

Система контроля

Тигран Худавердян

Есть много клиник, которые применяют плановый подход. Но мы всегда были против него. Для нас инструментом контроля служит уникальная система критериев оценки работы медицинского и административного персонала, финансовой статистики. В основе – система контроля статистики. Этот продукт мы создали с помощью нескольких бизнес-тренеров, консалтинговых компаний и аудиторов.

Во-первых, все начинается с обратной связи от пациентов. В 2013 году для этой цели мы стали нанимать в штат людей с ограниченными возможностями, как правило, это инвалиды по зрению. Люди с ограниченными возможностями, чувствуя себя нужными, не нуждаются в дополнительной мотивации, они горят на работе.

Кроме того, все разговоры администраторов записываются программой CRM и прослушиваются надомными сотрудниками, специализирующимися на продажах. Идет оценка успешности общения с потенциальным пациентом, хода беседы, фиксируются причины отказа или неуспеха коммуникации.

Заведующие отделениями выборочно проверяют правильность составляемых планов лечения. Есть отдел, в котором работает доктор с большим опытом, но уже не практикующий. Его задача – смотреть правильно ли заполнены медицинские карточки, проверять наличие подписей, согласий, гарантийных документов. На этом этапе оценивается каждая карта.

Кроме того, мы следим за информационным полем вокруг нашей клиники. У нас есть небольшой отдел, который выявляет негатив, направляет его соответствующим сотрудникам. Ни один негативный отзыв не может остаться без ответа, и реакция должна быть своевременной. По сути, этот процесс уже отлажен до автоматизма.

Оптимизация и развитие как основа

Тигран Худавердян

Оптимизация рабочих процессов как ремонт: ее закончить нельзя, можно только прекратить.

Ирина Ларионова

У нас нет необходимости специально выделять время на инновационное развитие, это уже естественная составляющая процессов. Конечно, большие покупки планируются и обсуждаются отдельно – это финансовый аспект. А если говорить о персонале, когда он уже обучен и настроен на новаторство, то здесь не возникает вопросов: учить-не учить, покупать-не покупать.

Баланс медицины и коммерции

Владимир Дамианиди

Идеальная модель, в которой возможны инновации – это связка: управленец с бизнес-чутьем, умеющий мотивировать, и лояльный главный врач.

Ирина Ларионова

Как бы ни развивались технологии и маркетинг, я все-таки остаюсь врачом на 100%, для меня во главе – врачебные принципы, я и коллег на это ориентирую: на первом месте мы – врачи, на втором – продавцы медицинских услуг.

Тигран Худавердян

Однозначно должен быть баланс 50/50, только тогда корабль идет ровно и без потрясений. Клиники, в которых доминирует один из компонентов, как правило, долго не живут. Модели, в которых преобладает медицина, не приближены к реальности, и также все мы знаем примеры брендов, заточенных на коммерцию, и их, к сожалению, уже нет с нами... Как мы поддерживаем баланс у себя? У нас коллегиальное правление, решения принимаются с учетом мнений учредителей, директоров, главных врачей, старших медсестер, советника по этике... Мы общаемся в общих чатах и встречаемся на собраниях. Я уверен, что для принятия правильных решений важно мнение коллег, независимо от того, сведущи они или нет в конкретном вопросе. Кроме того, мы снимаем аспекты заинтересованности и мотивации глав отделений за счет того, что каждый из них находится в партнерской позиции с руководством.

Думаю, сегодня ты не можешь успешно функционировать, если не находишься в постоянном поиске чего-то нового и в плане бизнес-процессов, и в плане обновления материально-клинической базы, и обучения персонала.

Для нас важным внутренним направлением развития становится ориентир на IT, и переход с их помощью на более оперативное и в какой-то мере неформальное общение. В том числе решение деловых вопросов любого уровня в мессенджерах – для нас обычная практика. Еще один вектор – формирование команды как можно более разной по культурным ценностям, профессиональному опыту, возрасту – мы не боимся молодых специалистов. Кроме того, мы активно используем японскую практику «кайдзен»: приглашаем специалистов из разных отделов, компаний, входящих в нашу корпорацию, новичков, более опытных сотрудников – то есть формируем абсолютно независимую команду, участвующую в разборе бизнес-процесса определенной компании. Такой подход гарантирует свежий взгляд и дарит самые неожиданные решения. Хорошим источником для вдохновения порой служат и не связанные с нами индустрии – не нужно замыкаться только на собственных процессах и инструментах, важно уметь смотреть по сторонам и видеть возможности там, где они неочевидны.

Руслан Ергешев

региональный директор Nobel Biocare по России/СНГ, странам Восточной Европы, Ближнего Востока, Африки и Турции



ПРОФЕССИОНАЛАМ



Восстановление отсутствующего зуба с использованием концепции On1™

Клинический случай: отсутствие зуба 3.6.

Решение: имплантация, установка основания On1, пластика мягких тканей, установка формирователя десны.



Сурен Давидов
Стоматолог-ортопед, имплантолог

Фото 1-2. Исходная ситуация: ранее, более года назад, удален зуб 3.6. После проведенного планирования принято решение об установке имплантата NobelParallel CC 11,5 мм с использованием основания On1 и аугментацией мягких тканей для восстановления их объема.

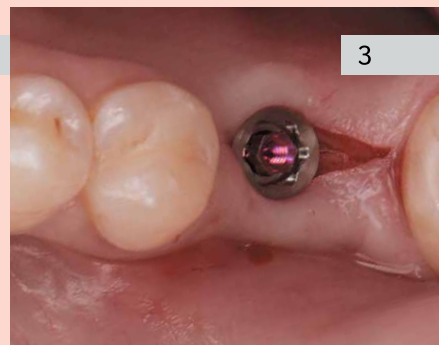
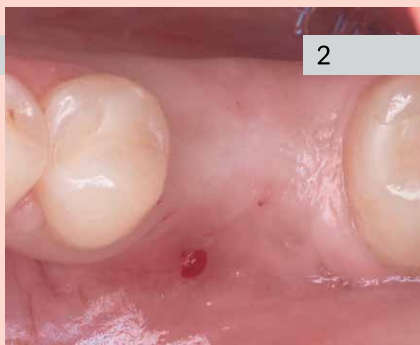
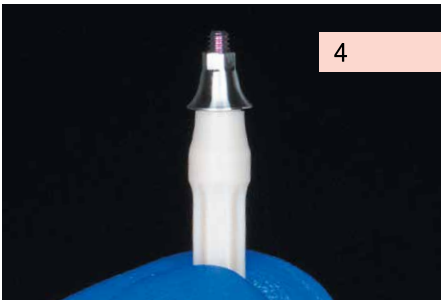
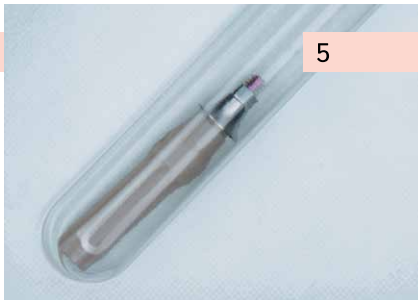


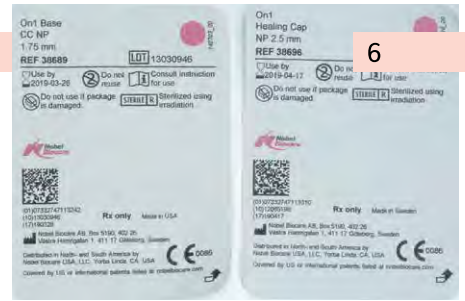
Фото 3. Максимально атравматичная установка имплантата и фиксация основания On1. Клинический винт основания очень аккуратно и под контролем динамометрического ключа сразу зафиксирован на 35 Н/см².



4



5

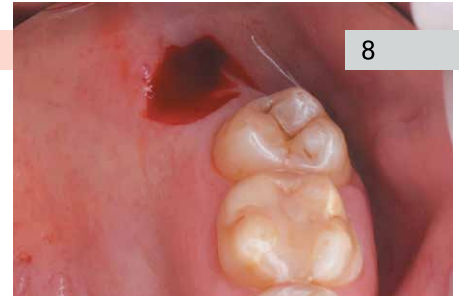


6

Фото 4-6. Было принято решение зафиксировать основание On1 высотой 1,75 мм.

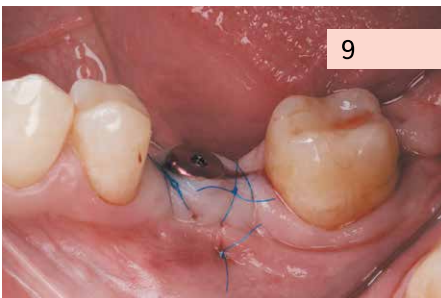


7

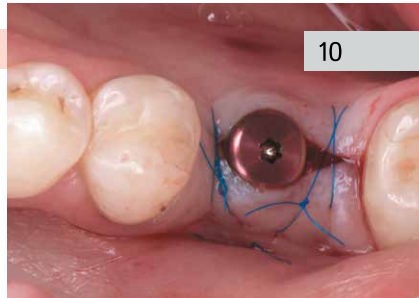


8

Фото 7-8. С бугра верхней челюсти взят ССТ значительного объема с эпителием, который затем был полностью дезэпителизирован и использован для аугментации мягких тканей вестибулярнее от имплантата.



9



10



11

Фото 9-11. На основание установлен формирователь десны. Трансплантат уложен в расщепленный вестибулярный лоскут по типу конверта. Наложены швы, удерживающие трансплантат. Проведено ушивание разреза шовным материалом пролен 6/0 для герметизации раны.



12



13

Фото 12-13. Рентгенограмма до и сразу после установки имплантата и основания On1.

Фото 14-15. На седьмой день проведены осмотр и снятие швов. Рана стабильна. Трансплантат прижился, начался рост объема тканей.



Фото 16-17. Состояние тканей через три месяца после установки имплантата. Наблюдается выраженный контролируемый рост объема мягких тканей.



Фото 18. День операции.
Фото 19. Через три месяца.

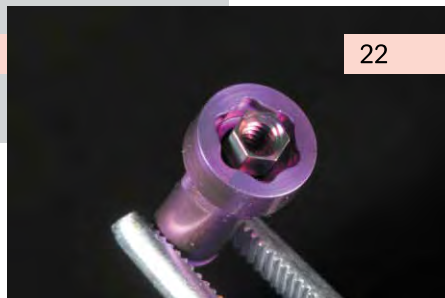
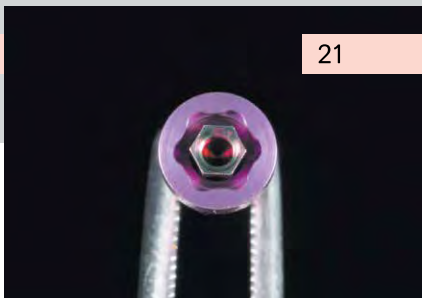
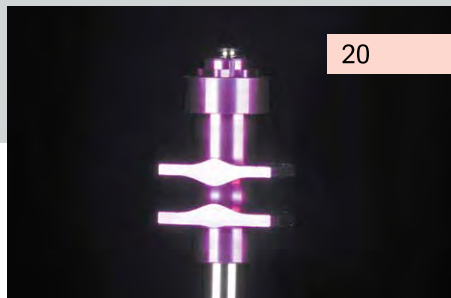


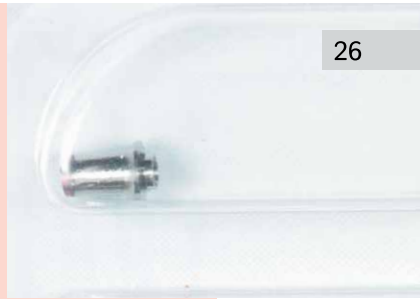
Фото 20-22. Трансфер на основание Op1 для снятия оттиска методом открытой ложки.



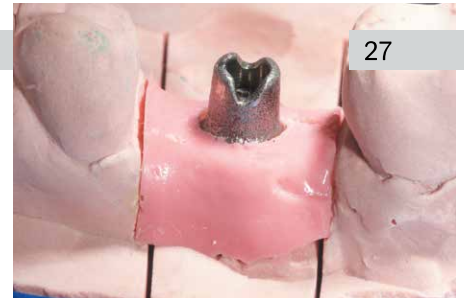
Фото 23. Фиксация трансфера в полости рта.

Фото 24-25. Силиконовый оттиск без аналога и с установленным аналогом. Аналог должен устанавливаться врачом сразу после снятия оттиска.

Фото 26. Для постоянного протезирования принято решение использовать стандартный эстетический титановый абатмент с захватом и изготовить металлокерамическую коронку цементной фиксации.

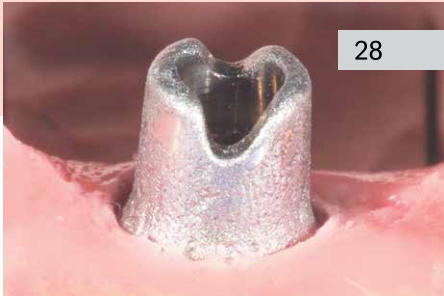


26

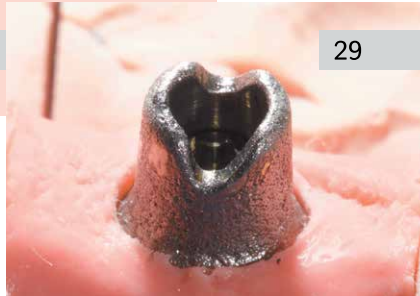


27

Фото 27. Вид абатмента на модели.



28



29

Фото 28-29. После искроэрозионной пассивации коронки к абатменту поверхность абатмента приобретает характерную шероховатость. Также из-за небольшой клинической высоты техником продуманы антиротационные элементы.



30

Фото 30. Металлокерамическая коронка цементной фиксации с круговой пришеечной гирляндой.



31



32

Фото 31-32. После очистки и дезинфекции абатмент зафиксирован в полости рта под контролем динамометрического ключа с усилием 15 Н/см².



33

Фото 33. Сразу после цементировки. Обратите внимание на сознательно оставленное пространство для роста межзубных сосочков. Боковой вид (июнь 2016 года).



34

Фото 34. Сразу после цементировки. Оклюзионный вид (июнь 2016 года).



35

Фото 35. 2017 год.



36

Фото 36. 2016 год.



37

Фото 37. 2019 год.



38



39



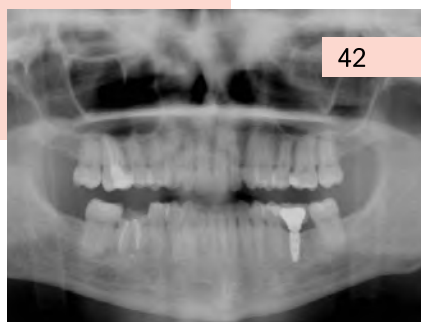
40

Фото 38-40. Через три года после операции.

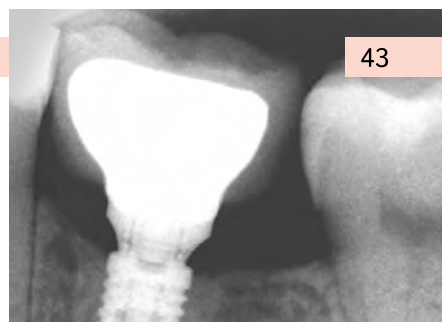


41

Фото 41. Через три года. Отмечен и запротоколирован костный вертикальный рост.



42



43

Реабилитация пациента с помощью скуловой имплантации с использованием NobelZygoma на верхней челюсти и дентальных имплантатов NobelParallel CC на нижней челюсти

Впервые пациентка обратилась в клинику в 2014 году. При анализе клинической ситуации имелись все показания для установки четырех скуловых имплантатов. Как альтернативу скуловой имплантации, учитывая возраст пациентки – 57 лет, план лечения предусматривал и вариант реабилитации при помощи костной пластики. Повторно пациентка обратилась к нам в клинику спустя порядка четырех лет, в ноябре 2018 года, с целью протезирования с опорой на скуловые имплантаты на верхней челюсти, а также была настроена на получение несъемного протезирования на нижней челюсти. Из анамнеза (со слов пациентки): на протяжении четырех лет в другом лечебном учреждении ей проводились неоднократные попытки по наращиванию костной ткани как на нижней, так и на верхней челюстях, которые не увенчались успехом. Учитывая опыт альтернативного лечения, на момент обращения пациентка имела значительную мотивацию и огромное желание для получения реабилитации беззубой верхней челюсти с выраженной атрофией альвеолярного гребня с помощью имплантатов Zygoma. Вариант лечения на нижней челюсти с помощью костной пластики пациентка категорически отвергала. Был предложен план лечения: установка имплантатов без костной пластики в обход нижнелуночного нерва.



Денис Сучков,
хирург-имплантолог, ортопед,
главный врач SDS Clinic

Случай выполнен при участии
Александра Картавинова,
руководителя и главного
специалиста лаборатории
«Дентал Классик»

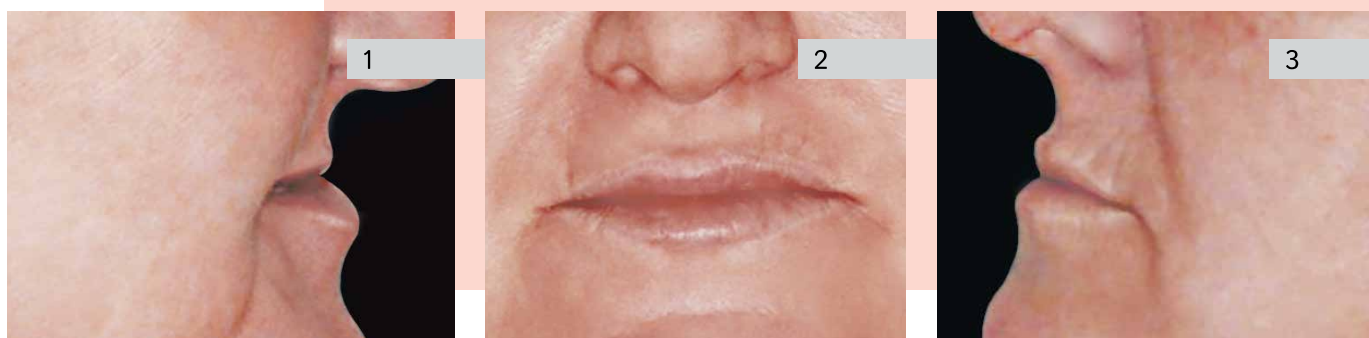


Фото 1-3. Пациентка, 57 лет.

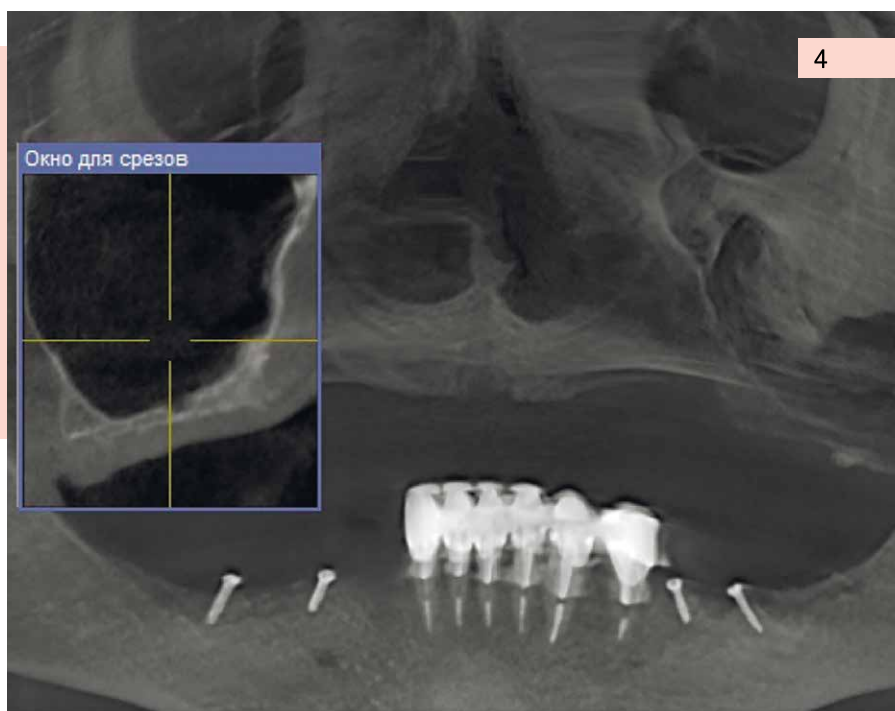


Фото 4. Протезирование с опорой на скуловые имплантаты на верхней челюсти и несъемное протезирование на нижней челюсти.

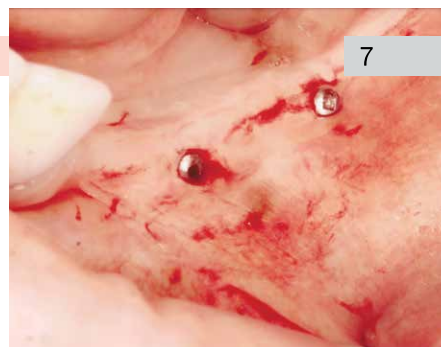
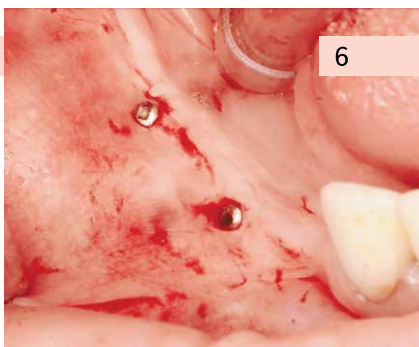
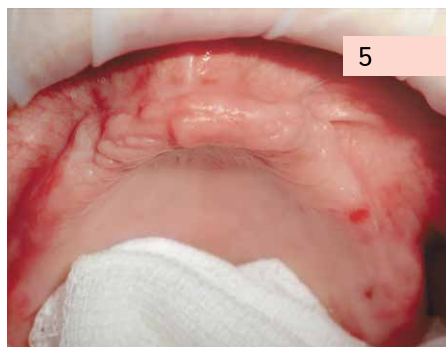


Фото 5-7. Установка имплантатов проводилась под сочетанной анестезией в один день.

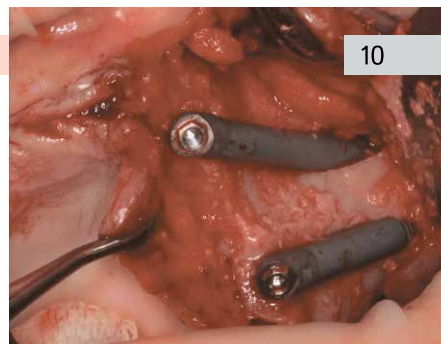
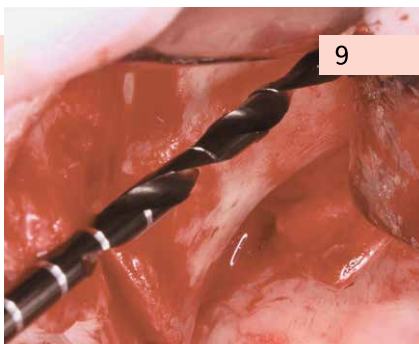
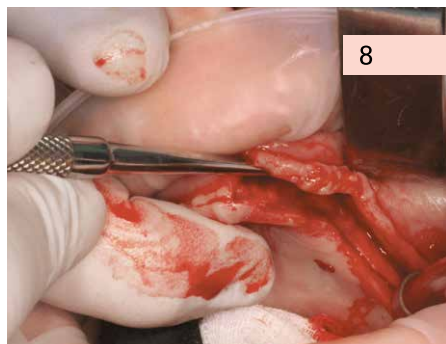
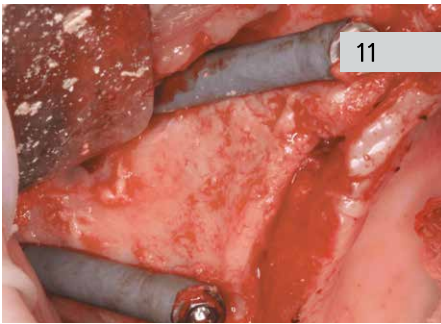


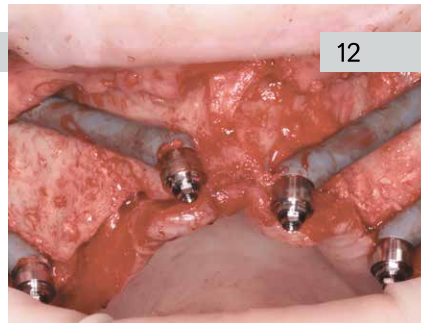
Фото 8. Уровень атрофии и узость альвеолярного гребня диктовали использование ZAGA протокола при установке скуловых имплантатов.

Фото 9-10. Сформировано щелевидное ложе под имплантаты.



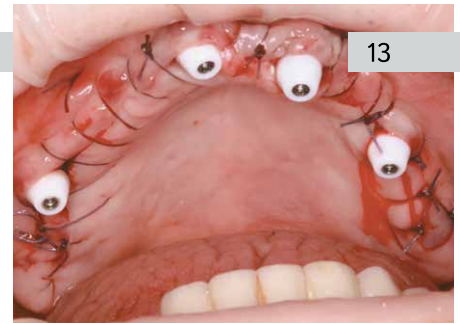
11

Фото 11. Усилие фиксации составило более 50 Н/см².



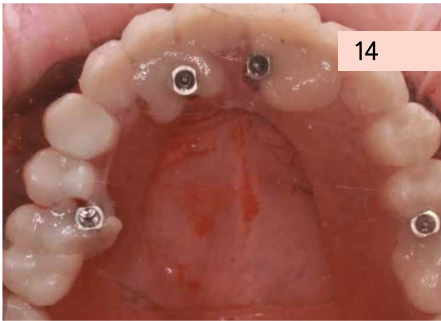
12

Фото 12. К имплантатам присоединены прямые абатменты Multi-unit.



13

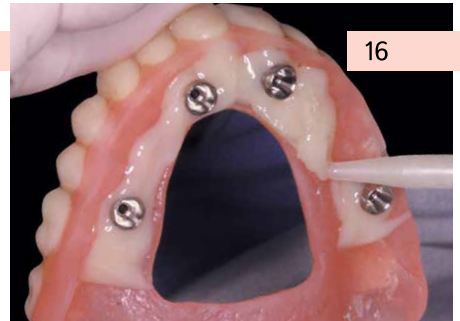
Фото 13. Ушивание раны по методу С. Апараicio.



14



15



16

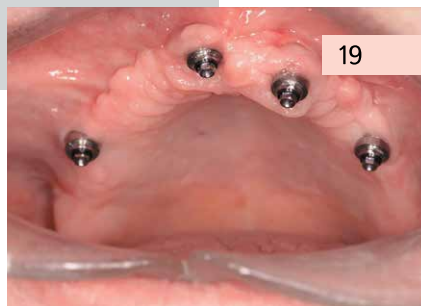
Фото 14-16. Произведено снятие оттисков иммедиа-протезом.



17



18



19



20

Фото 17-20. На нижней челюсти выполнялась установка имплантатов по двухэтапному протоколу. Несъемный металлоакриловый мостовидный протез зафиксирован на имплантатах при помощи винтов. Послеоперационный период протекал спокойно. Через четыре месяца произведен второй этап имплантации на нижней челюсти. Через две недели выполнено постоянное протезирование керамическими реставрациями на верхней и нижней челюстях.

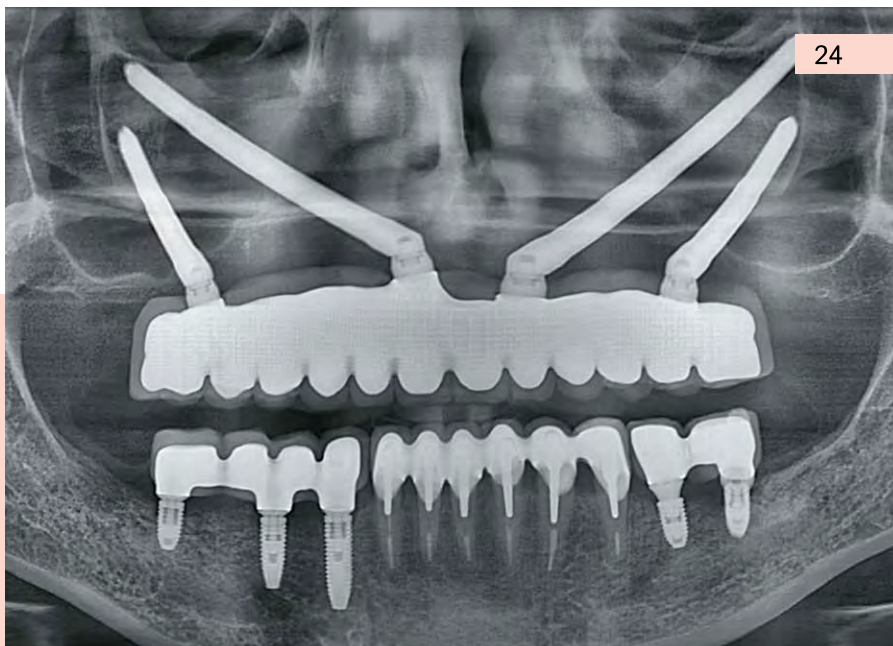


Фото 21-24. Срок реабилитации составил пять месяцев без учета предыдущих неудачных попыток решить данную клиническую ситуацию.

Отсроченная реабилитация пациента по методике All-on-4® на верхней челюсти и применение системы Trefoil™ на нижней челюсти

Пациент Н., 57 лет, первично обратился на консультацию в клинику «Центродент» в ноябре 2018 года с целью восстановления функции и эстетики на верхней и нижней челюстях. Ранее за стоматологической помощью не обращался, не протезировался. Были проведены диагностические мероприятия, анализ КТ, оценка текущего статуса здоровья пациента и собран анамнез.

По результатам диагностических мероприятий и оценки здоровья пациента были предложены варианты реабилитации верхней и нижней челюстей как занимающие достаточно длительный срок (имплантация с предварительной костной и мягкотканной аугментацией), так и новейшие революционные методы восстановления зубов без применения аугментации как таковой.

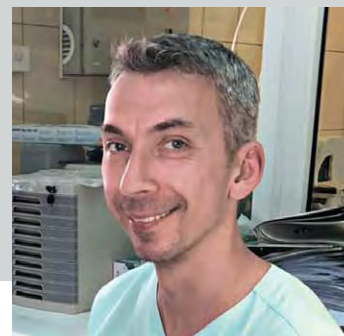
В связи с частыми отъездами в долгосрочные командировки и невозможностью пребывания без зубов вариантом выбора пациента стали концепции All-on-4 на верхней челюсти и Trefoil на нижней.

Вся работа была спланирована в два этапа: первый этап – реабилитация на верхней челюсти, спустя две недели – на нижней.

Из-за невозможности достичь достаточного усилия фиксации имплантата (было получено менее 20 Н/см²) в области 1.5 зуба на верхней челюсти принято решение изготовить временный полный съемный пластиночный протез на период остеоинтеграции имплантатов сроком на шесть месяцев, по окончании которого запланировано завершение ортопедической реабилитации. На нижней челюсти были установлены три имплантата Trefoil с усилием фиксации более 35 Н/см², благодаря чему появилась возможность отпустить пациента с готовой конструкцией в день операции.



Павел Гаврилов
стоматолог-ортопед, хирург-имплантолог, ведущий специалист клиники «Центродент»



Алексей Соколов
зубной техник клиники «Центродент»

Фото 1-2. Клиническая картина на момент первичного обращения в клинику. Патологическая стираемость зубов на верхней и нижней челюстях, феномен Попова-Годона жевательной группы зубов на верхней челюсти, общая подвижность зубов верхней и нижней челюстей второй степени.



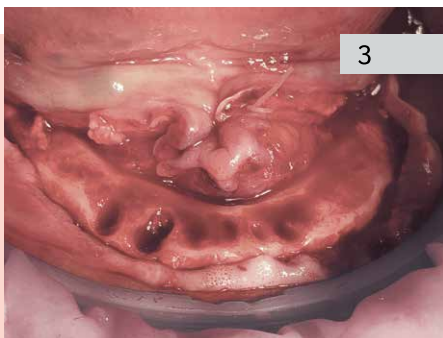


Фото 3. Удалены зубы на нижней челюсти, проведена редукция кости.

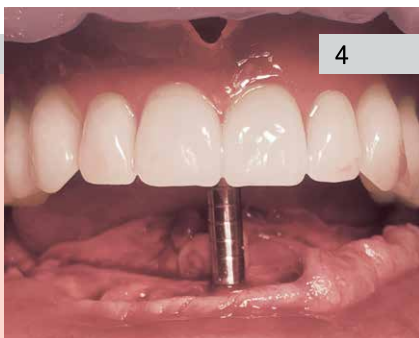


Фото 4. Контроль межчелюстного расстояния и положения имплантатов.

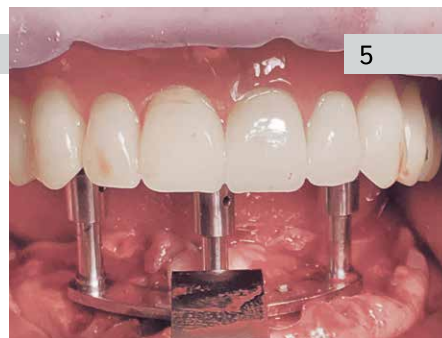


Фото 5. Использование примерочного шаблона.

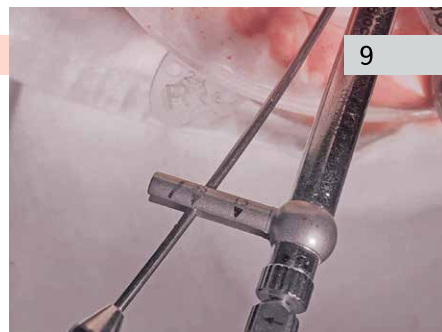
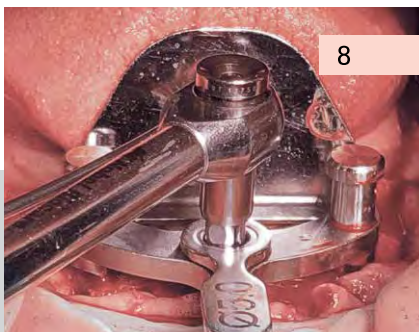
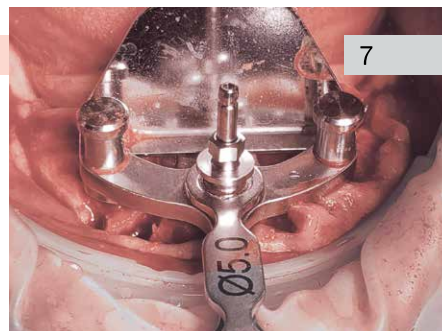


Фото 6-9. Фиксация позиционирующего шаблона и установка центрального имплантата Trefoil с помощью имплантовода. Проверка усилия фиксации центрального имплантата хирургическим динамометрическим ключом.

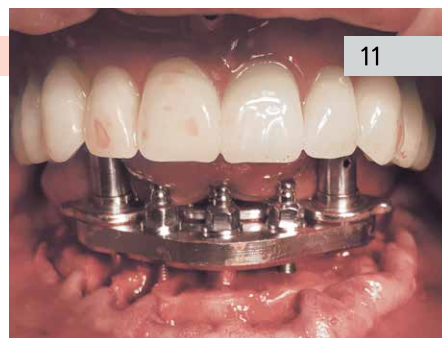
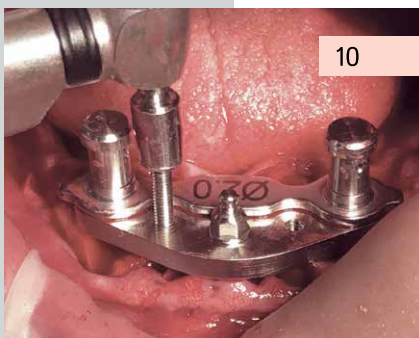
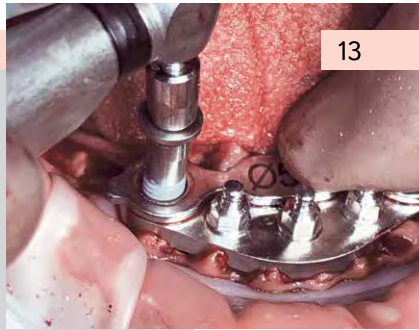


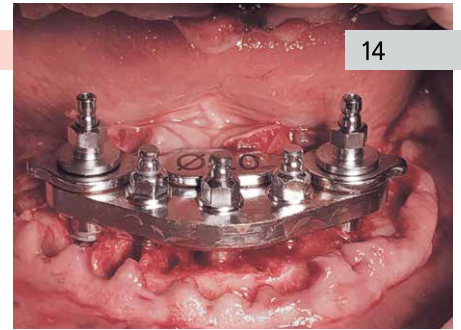
Фото 10-11. Фиксация V-образного шаблона к центральному имплантату и дополнительно использование стабилизирующих винтов.



12

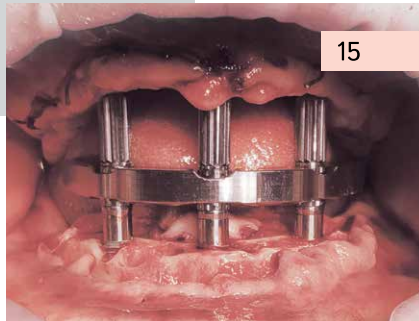


13

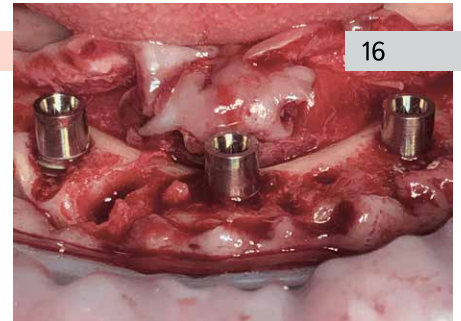


14

Фото 12-14. Установка боковых имплантов Trefoil.



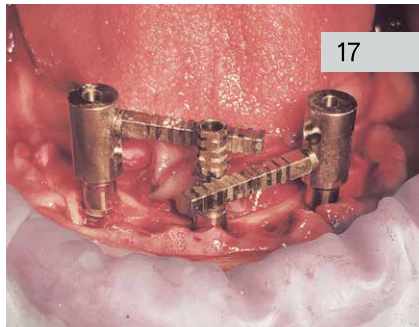
15



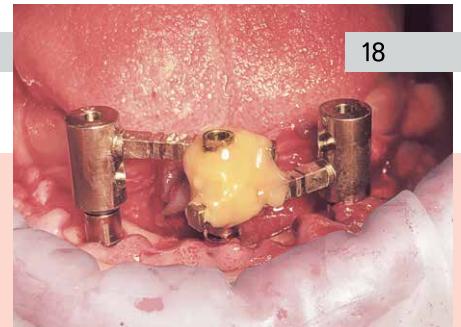
16

Фото 15. Использование примерочной балки Trefoil для контроля положения имплантов.

Фото 16. Общий вид установленных имплантов Trefoil на нижней челюсти.

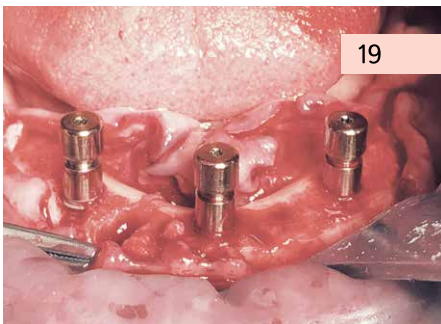


17

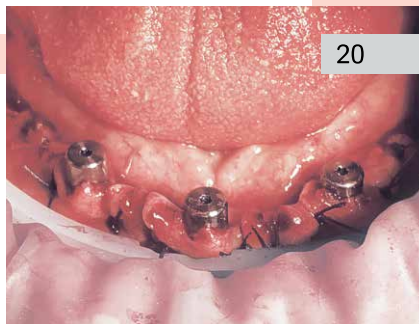


18

Фото 17-18. Изготовление верификационного шаблона с помощью двух трансферных абатментов.



19



20

Фото 19-20. Установка формирователей десневого края и ушивание раны.



21

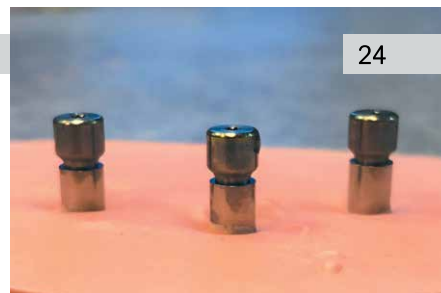
Фото 21. Послеоперационный контроль по КТ.



22



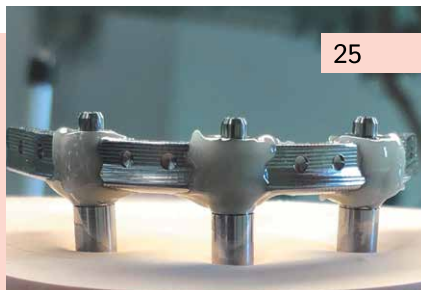
23



24

Фото 22-24. Изготовление рабочей модели и перенос положения нижней челюсти по отношению к верхней.

Фото 25. Адаптация компенсаторного механизма балки Trefoil к аналогам на рабочей модели. Контроль пассивного положения балки и фиксации компенсаторного механизма с помощью светополимерного материала.

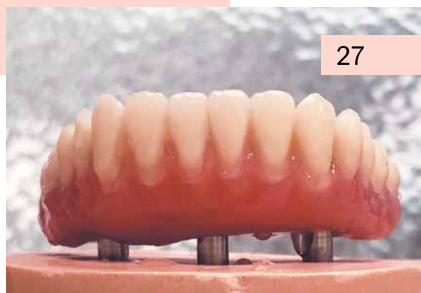


25



26

Фото 27-28. Готовая ортопедическая конструкция на рабочей модели.



27



28



29



30



31

Фото 29-31. Готовая ортопедическая конструкция Trefoil на нижней челюсти спустя четыре часа после операции.

Подводя итог, хотелось бы отметить следующее:

- на сегодняшний день успешно прошли реабилитацию по системе Trefoil пятнадцать пациентов;
- методика отлично себя зарекомендовала как концепция реабилитации пациентов, не имеющая аналогов в мире, с максимальным сокращением сроков лечения, финансовых затрат и быстрым периодом восстановления после операции;
- отсутствие какой-либо костной и мягкотканной аугментации;
- восстановление жевательной функции и эстетики всего за один день.

Реабилитация пациента балочными конструкциями Trefoil™ и NobelProcera

Пациентка, 61 год. Обратилась с жалобами на подвижность зубов, неудобство при жевании, эстетический дискомфорт.

Было принято решение о лечении пациентки по концепции Trefoil на нижней челюсти и изготовлении съемного протеза с литым базисом и опорой на индивидуальную титановую балку (тип – балка Хейдера) на верхней челюсти.



Никита Карасев

Стоматолог-хирург, имплантолог,
ортопед



Фото 1. Ортопантомограмма до начала лечения.



Фото 2. Ситуация в полости рта после удаления зубов и изготовления временного съемного протеза на верхней челюсти.

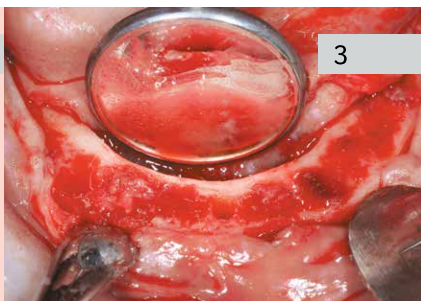


Фото 3. Альвеолярный гребень нижней челюсти после хирургической коррекции. Пилотное засверливание для создания ложа центрального имплантата.

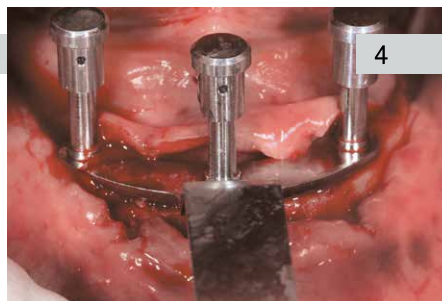


Фото 4. Установка оценочного шаблона (Evaluation template).

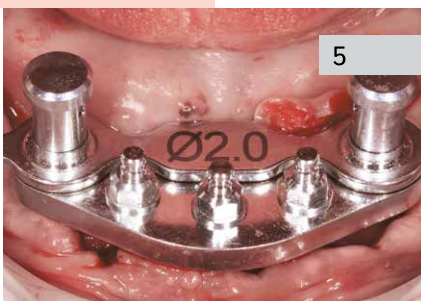


Фото 5. Фиксированный V-образный шаблон.

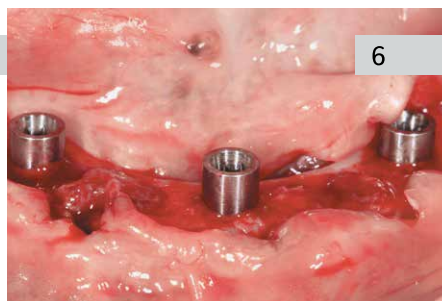


Фото 6. Установленные имплантаты Trefoil.

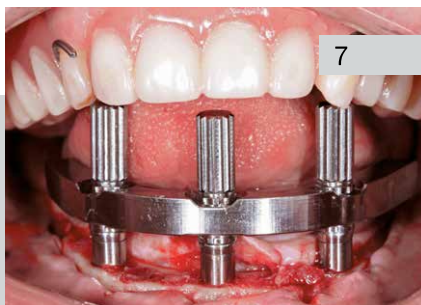


Фото 7. Примерочная балка подтверждает точность установки имплантатов и гарантирует пассивную посадку балки Trefoil.

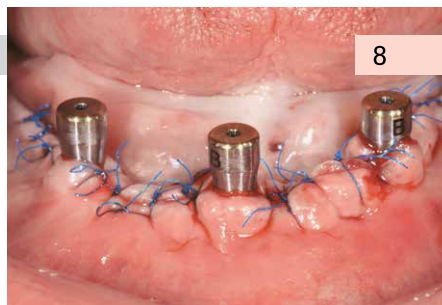


Фото 8. Установленные формирователи десны, ушита рана.



Фото 9-10. Постоянный протез, изготовленный в день установки имплантатов.



Фото 11. Зафиксированный протез в полости рта.

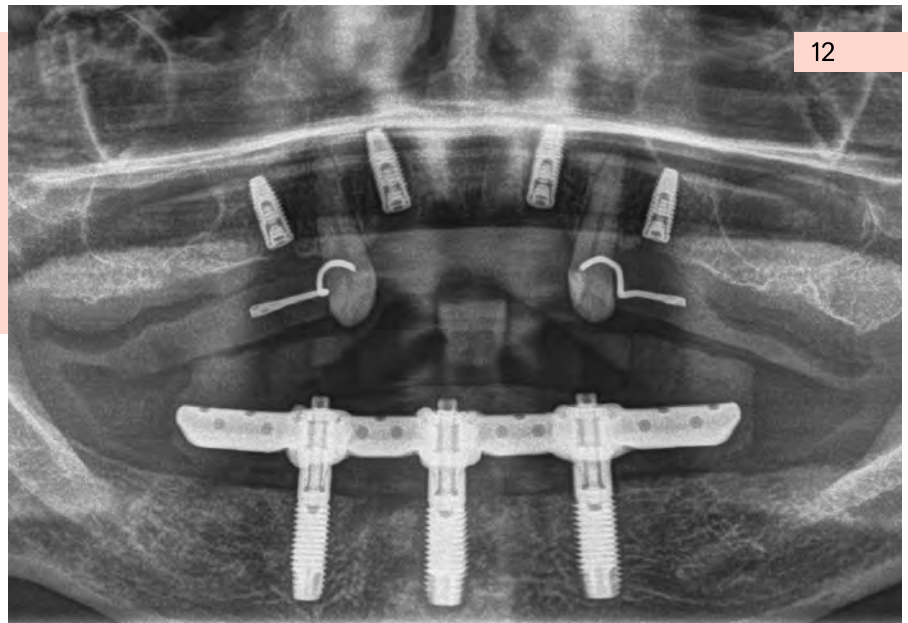


Фото 12. Контрольная отропантомограмма. Проверка посадки балки Trefoil на нижней челюсти, на верхней челюсти установлены четыре имплантата NobelParallel CC.

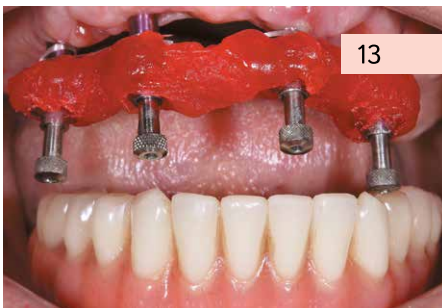


Фото 13. Снятие оттисков с уровня имплантатов через восемь недель методом открытой ложки с шинированием трансферов.

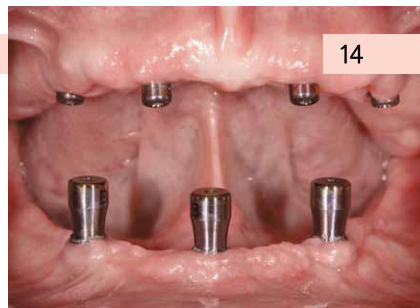


Фото 14. Протез Trefoil отправлен в зуботехническую лабораторию на перебазировку. Установлены ФДМ.



Фото 15. Нижняя челюсть через шесть месяцев после операции. Наличие полированной шейки и прикрепленной к ней кератинизированной слизистой позволяют дать благоприятный прогноз имплантатам и конструкции.



Фото 16. Протез Trefoil после плановой перебазировки и коррекции спустя шесть месяцев.



Фото 17. Индивидуальная титановая балка, изготовленная по технологии NobelProcera Hader Bar. Фото на момент фиксации в полости рта.



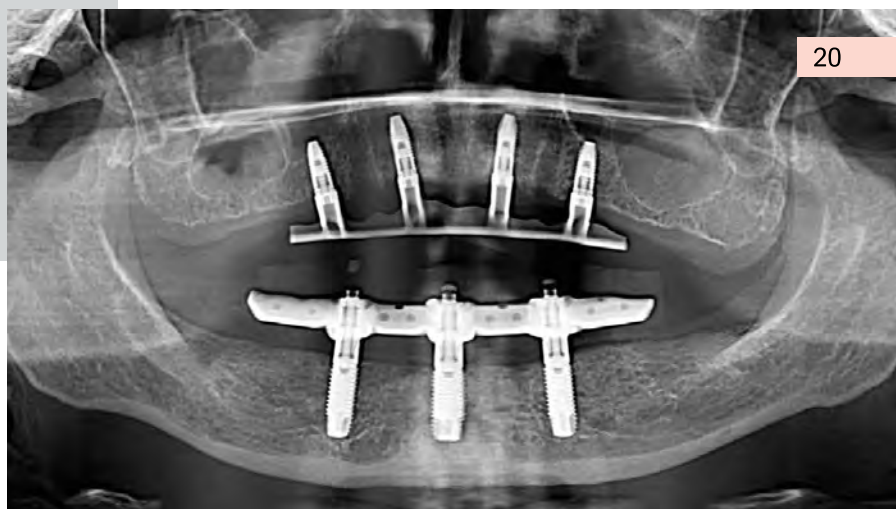
18

Фото 18. Съемный акриловый протез с литым базисом.



19

Фото 19. Зафиксированные протезы верхней и нижней челюстей в полости рта.



20

Фото 20. Контрольная ортопантограмма.



21

Фото 21. Контрольные срезы КЛКТ демонстрируют наличие стабильной кортикальной кости с вестибулярной и язычной сторон каждого из имплантатов Trefoil.



22



23

Фото 22-23. Контрольные срезы КЛКТ демонстрируют наличие стабильной кортикальной кости с вестибулярной и язычной сторон каждого из имплантатов Trefoil.

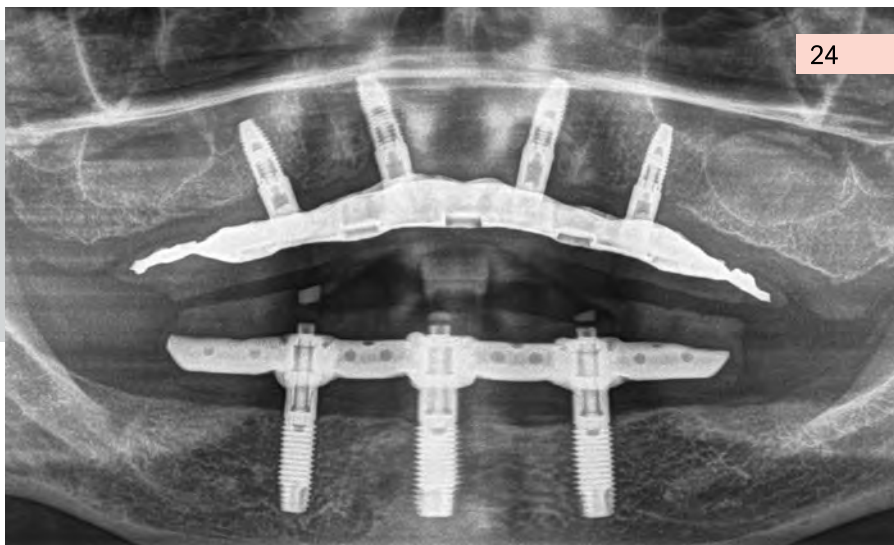


Фото 24. Контрольная ортопантограмма через год после операции по концепции Trefoil.

Оценка работы и сравнение методик

Мнение пациента:

- лечение на нижней челюсти заняло один день, лечение на верхней челюсти – более пяти месяцев;
- количество приемов, сопровождающихся дискомфортом на верхней челюсти было больше;
- привыкание к протезу на нижней челюсти заняло меньше времени;
- пользоваться протезом на нижней челюсти значительно удобнее;
- гигиенический уход за нижним протезом легче и быстрее;
- стоимость нижнего протеза меньше, чем протеза на верхней челюсти;
- психологический комфорт выше от ношения несъемного протеза на нижней челюсти.

Мнение клинициста:

Преимущества Trefoil

- максимально короткий период реабилитации и минимальные затраты времени врача;
- простой ортопедический протокол, доступный для большинства ортопедов;
- исключен риск неточности оттиска и ошибки на этапе фрезеровки ортопедической конструкции;
- отсутствие необходимости временного протезирования.

Преимущества балки NobelProcera

- возможна установка при минимуме костной ткани;
- варибельность количества и положения имплантатов;
- решение для обеих челюстей;
- высокий уровень гигиены протеза.

Недостатки Trefoil

- ограниченные показания;
- решение только для нижней челюсти;
- сложность хирургического протокола.

Недостатки балки NobelProcera

- длительный срок реабилитации;
- съемный протез;
- сложность временного протезирования;
- больше площадь соприкосновения пластмассы и слизистой оболочки полости рта;
- более высокая стоимость.



МАКСИМАЛЬНОЕ ПРИБЛИЖЕНИЕ

Легкость бытия

Яркая, харизматичная, талантливая, остроумная... Она тонко чувствует окружающих и легко угадывает их характеры. На ее счету десятки томов художественной литературы и сценариев, среди которых легендарные картины: «Джентльмены удачи» и «Мимино». А еще она считает себя абсолютно счастливым человеком, ведь ей повезло заниматься тем, что она по-настоящему любит. Говорим с прозаиком, драматургом и сценаристом Викторией Токаревой о том, как нелегко ей досталась новая улыбка, но как легко теперь с ней живет.



«Улыбка необходима. Вот собаки свое расположение показывают, виляя хвостом. А человеку как выказать свою симпатию? Конечно, улыбнуться. Недаром же в детской песенке поется, что дружба начинается с улыбки...»

Виктория Самойловна, расскажите, как начались Ваши «зубные» проблемы?

Мои передние зубы, которыми каждый из нас привык улыбаться и кусать шашлык, настиг пришеечный кариес, который в итоге их и разрушил. Я была хороша собой, и естественно эта проблема меня беспокоила. В Германии мне установили коронки. Прошло какое-то количество времени. Прилетели на отдых в Италию. В первый день пошли ужинать в известный ресторан. Я заказала коронное блюдо здешнего шеф-повара – кролика в каком-то невероятном авторском соусе. И вот вкушая деликатес, вдруг слышу легкий треск. «Либо кролик, либо зуб», – думаю с ужасом я. Увы, это не выдержала проверки на прочность немецкая коронка. Так волей злого рока свой первый день отпуска я встретила с прорехой во рту на самом видном месте. Там же, в Италии, произошла случайная встреча с одним известным московским адвокатом, который пристыдил меня словами: «Что же вы, Токарева, как первоклашка с дыркой в зубах ходите». Скажу честно, было неприятно.

И как же история развернулась дальше?

Началась долгая эпопея с поиском врача. Я перебывала в огромном множестве лечебных учреждений: от замызганных кабинетиков в спальных районах, добраться до которых было сложнее и дольше, чем от моего дома до Цюриха, и в крупных государственных медицинских институтах. В последних мной занимались настоящие светила, профессора. Они собирали консилиумы, что-то обсуждали, принимали решения коллективно. Резюме моих мытарств было следующим: мне удалили почти весь передний ряд зубов, а затем сообщили, что никакие имплантаты ставить нельзя, так как у меня возраст, хрупкая кость и, как выяснилось, сахарный диабет, поэтому это пустая трата денег, «все равно выпадут». А зачем мне все это, ведь «дожить можно и со съёмным протезом».

И как вы отреагировали на такой вариант лечения?

Для меня это был приговор. Я прекрасно помню, как моя мамочка каждый вечер вынимала свои искусственные зубы и клала их в стакан с водой. Такая перспектива мне совсем не улыбалась. Да это же просто

отвратительно! У меня муж – любимый, красивый. Как прикажете перед ним этот акт вандализма с собой совершать ежедневно? Кроме того, я с 26 лет публичная личность. Это, знаете, когда во вторник вышел первый рассказ, а в пятницу ты прославился на всю страну. Меня до сих пор приглашают на телевидение, я вращаюсь в кругах известных людей. Мне нельзя остаться беззубой или ходить с протезом, который в любую минуту может отвалиться. Однозначно нет. Я продолжила поиск врача, который бы смог предложить мне альтернативу.

А как вы попали в клинику «Доктор Мартин»?

Друзья дали контакт человека, у которого были серьезные проблемы с зубами и прикусом. Звоню ему, чтобы попросить рекомендацию врача. Тот мне рассказывает, что у него был катастрофически нарушен прикус, нижняя челюсть сильно выпирала вперед, и ему действительно вылечили ее в конкретном месте, в то время как везде только разводили руками и отказывались братья хоть за какое-то лечение. Так я попала к Мартиросу Сергеевичу Саркисяну и Михаилу Васильевичу Ломакину.

А почему доверили свое здоровье именно им?

Это вышло само собой. Только перешагнув порог клиники, я уже поняла, что, скорее всего, останусь лечиться здесь: чистота, современное оснащение, персонал внимательный, все тебе улыбаются, помогают. На первой консультации смотрю: стоят передо мной просто два красавца. Голливуд отдыхает! Более двадцати лет этот враческий тандем успешно существует. Ну, просто Моцарты своего дела. Профессор Ломакин – гений стоматологии, Мартирос Сергеевич в своих клиниках приемлет только качественный подход, сам никогда не халтурит и врачам своим не позволяет. Таким специалистам отдашься с открытым ртом – делайте со мной, что хотите (смеется).

Какое лечение вам было предложено?

Мне рекомендовали установить коронки на семи имплантатах. Но я-то знаю по своему предыдущему опыту, что мне такое не подходит. Спрашиваю: – А как же возраст?

– Это не возраст! В Америке в вашем возрасте замуж еще выходят.



Кадр из фильма «Джентльмены удачи»

– А кости хрупкие?

– Кости такие, какие должны быть в этом самом возрасте.

– А диабет?

– У вас гликированный гемоглобин в порядке нормы, это не тот диагноз, которого бояться надо. Мы однозначно беремся. Если б сомневались – не взяли бы. Вы ж писатель, еще потом напишите чего...

Ну, конечно, я вдохновилась таким подходом. И сдалась на милость моим победителям (улыбается).

Вообще доверие пациента к врачу – это 80% успеха всей операции. Когда сидишь в кресле и веришь, не сомневаешься в специалисте, в мозг проходят определенные сигналы. Ты чувствуешь, что он знает, он умеет. Заведомо ясно: все получится. Понимаете, о чем я?

Да, доверие, безусловно, неотъемлемый фактор в отношениях пациента и доктора. Расскажите про саму операцию. Чего ожидали, и как было на самом деле?

Для врачей операция была сродни выходу на арену. Они торжественно объявляли каждый последующий шаг: «А сейчас мы это будем делать, а сейчас – то...». Сделали анестезию, сказали, что ничего, кроме прикосновения пальцев к губам я не буду чувствовать. Так и было. Установили имплантаты, ровно столько, сколько нужно было для опоры. Ни больше, ни меньше. Не было такого разведения на деньги, знаете, как у нас любят. Каждая деталь была тщательно отслежена. Тщательность, кстати, и есть залог успеха в таких делах. В конце мне все зашили, чтоб никакой микроб не пробежал, пока имплантаты приживаются, наложили швы и отправили домой. Конечно, сначала ждала, что заболит. Но у меня ни-че-го не заболело. Как будто и не было никакой операции.

Какие ощущения после того, как вам установили постоянные коронки, то есть уже после полного завершения лечения?

Никаких ощущений! Мне кажется, это лучший ответ, который мог бы быть. Это теперь мои родные зубы. Никакой тяжести, естественный цвет. Я, кстати, просила не делать мне зубы цвета итальянской сантехники, переживала, что будут слишком белые. Так что сейчас такая легкость во всем: в общении, в выражении эмоций. Да просто в жизни!

Кстати, можно сказать, что качество жизни изменилось?

А вы как думаете? Я какое-то время пользовалась протезом на присосках, постоянно его забывала надеть. Один раз пришла в гости к подруге. У нее должен был собраться весь цвет нашего кино: актеры, режиссеры известные... Она смотрит на меня и строго так говорит:

– Вика, в чем дело?

– Забыла зубы.

– Ну-ка марш домой и давай надевай их! Как я тебя за один стол с гостями в таком виде посажу?

Тогда я постоянно была вынуждена проверять, все ли зубы на месте, все ли со мной в порядке. Как будто у меня забот не было других, о которых еще подумать.

Посмотрите по телевизору на актрис плюс минус моего возраста. Красавицы, а с зубами караул. Протезы сразу бросаются в глаза. Это другие артикуляция, дикция. Как-то в одном шоу видела: пришла дама, родственница известного всем партийного деятеля. Сидит вся зажатая, стесняется рот открыть. Думаю, что с ней такое? А потом поняла: она губами поддерживает протез, чтоб не вылетел. Ну о каком качестве жизни тут можно говорить, если человек так в себе не уверен?

Да и дело не только в эстетике. Зубы – это здоровье. Пищу нужно обязательно прожевывать. Если глотать кусками, как коровы, желудок полетит рано или поздно.

Как вы думаете, люди понимают эту взаимосвязь здоровья зубов и качества жизни в целом?

Сейчас уже думаю, что да. Конечно, нам далеко до Европы и США пока. У них иная культура заботы о себе, другой уровень жизни. Но и в нашей стране появляется такая уверенная прослойка среднего класса. Это люди, которые заботятся о себе, своем комфорте жизненном. А его без здоровья не получишь. Они открыто относятся к современной медицине, ищут информацию в Интернете, делятся своим опытом друг с другом. Вот и я привела в порядок свое здоровье. Теперь хочется подумать о других. Хожу, рассказываю знакомым, друзьям об имплантации, развеиваю мифы, учу, что нельзя опускать руки, нужно просто найти своего врача.



Кадр из фильма «Мимино»

«Это в пушкинские времена в сорок лет ты уже «старик седой». А сейчас у многих после пятидесяти жизнь только начинается. Нельзя на себе крест ставить, опускаться до беззубия»

Мнение специалиста

Мартiros Саркисян, к.м.н., стоматолог-ортопед, почетный работник здравоохранения г. Москвы, лауреат премии «Персона года 2009» за вклад в развитие здравоохранения, учредитель и создатель сети стоматологических клиник «Доктор Мартин».

Виктория Самойловна обратилась к нам после нескольких неудачных опытов лечения.

У пациентки наблюдалось частичное отсутствие зубов в области верхней челюсти 1.7, 1.6, 1.5, 1.4, 1.3, 1.1, 2.1, 2.6, 2.7, патологическая стираемость зубов 2.3, 2.4, 2.5; хронический периодонтит зуба 4.3 с признаками резорбции корня; рецессия мягких тканей в области зубов 1.2, 2.2, 2.3, 2.4.

Мы удалили зуб 4.3, установили имплантаты NobelReplace CC на верхней челюсти в области отсутствующих зубов 1.1, 1.3, 1.4, 1.6, 2.1, 2.6, 2.7, а также на нижней челюсти, в проекции зуба 4.3. После окончания необходимого периода интеграции имплантатов (примерно 6 месяцев после имплантации на верхней челюсти и 4 на нижней) было проведено временное протезирование CAD/CAM коронками из ПММА винтовой фиксации.

Полученные с помощью индивидуальной ложки и трансферов для открытой ложки оттиск верхней челюсти и оттиск по методу закрытой ложки с нижней челюсти использовались для изготовления постоянных коронок винтовой фиксации из диоксида циркония с опорой на имплантаты 1.6, 1.4, 1.3, 2.6, 2.7, 4.3. С опорой на зубы 1.2, 2.2, 2.3, 2.4 изготовлены одиночные коронки. На имплантаты, установленные в области 1.1, 2.1, изготовлены индивидуальные диоксидциркониевые абатменты и одиночные коронки из диоксида циркония цементной фиксации. Случай Виктории Самойловны – это настоящее учебное пособие для докторов, как вернуть подорванное коллегами доверие у пациента. Вообще вся эта история говорит нам о том, что нельзя вот так просто взять и сказать человеку: «Да что вам осталось, доживите с обычным протезом». Мы же доктора. Наша задача помогать людям, а не зарабатывать на них деньги. Отношение должно идти изнутри. Очень радостно, что нам удалось решить этот случай и реабилитировать в глазах человека нашу профессию. Сейчас пациентка счастлива, а мы очень довольны результатом лечения.



Улыбка в объективе

Социальные сети и смартфоны давно стали неотъемлемой частью нашей жизни. А вместе с ними к нам пришла привычка фиксировать на фото каждый значимый для нас момент. Причем не только в свободное время, но и в рабочем процессе фотография начинает играть все более значимую роль. О том, зачем стоматологу на работе фотоаппарат, рассказывает ортопед клиники «А-Стом» Николай Бруссов.

Дентальная фотография – не просто увлечение. Это серьезная часть моей работы. Стоматологи давно перестали иметь дело только с функцией, не менее важен для нас эстетический аспект, причем результат обязательно должен быть естественным, не нарушающим гармонию природных черт пациента. Учитываются все особенности внешности человека: форма лица, губ, пропорции и многое другое. Такой подход называется «протетика от лица».

Вообще современного ортопеда без навыка фотографирования просто быть не может. На анализе фотографий строится весь план лечения. При этом фотопротокол должен быть выполнен по правилам. Сначала мы делаем портрет пациента, затем снимаем его с максимально широкой улыбкой и выполняем внутриротовые снимки. На основе этих изображений происходит дальнейший анализ клинической ситуации и поиск наиболее подходящих решений лечения. Без качественных фотографий теряется смысл нашей профессии, а реабилитация превращается в какое-то ремесло.

В большинстве современных стоматологических клиник сейчас есть собственные фотостудии. Наша клиника не исключение. У нас есть все необходимые инструменты для профессиональной съемки: камеры, разные объективы, штативы, лампы, софтбоксы, лайтбоксы. Свою первую камеру я купил еще в 2011 году, с тех пор активно пополняю фотоарсенал, чтобы делать еще более качественные снимки. Бывает, что увижу у коллег какую-то крутую фотографию, обязательно узнаю, на какое оборудование был сделан снимок, и, если у меня нет какого-то прибора – его приобретаю, чтобы делать подобные фотографии самому.

Быть фэшн-фотографом и заниматься дентальной съемкой – две абсолютно разные вещи. Только стоматолог может подобрать самый удачный ракурс, сфотографировать зубы действительно красиво. Это специфическое «врачебное» видение.



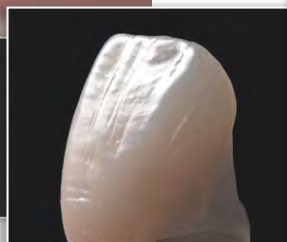
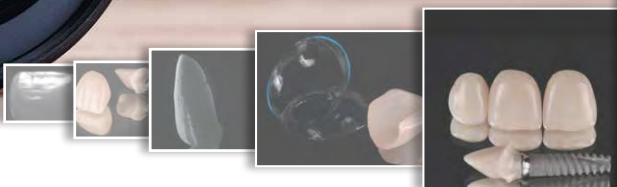
Сейчас среди коллег очень популярна художественная съемка. Знаете, это когда приглашается визажист, делается какой-то необычный макияж лица, особенно губ, между зубов модели может быть зажат кусок льда или сахар, чтобы усилить эстетическую составляющую. Причем у многих докторов уже есть свой узнаваемый стиль, некоторые вообще устраивают персональные выставки. Конечно, такой вид «искусства» имеет место быть. Но мне по душе больше съемка что называется «не отходя от стоматологического кресла», когда ты прямо во время работы вдруг видишь интересный ракурс, тут же снимаешь перчатки и фиксируешь камерой по-настоящему стоящий кадр. Эти «шедевры» потом использую для иллюстрирования презентаций на курсах, которые провожу для коллег.

Когда я только начинал заниматься дентальной фотографией, лет восемь назад, пациенты смущались, недоумевали, зачем это нужно. Сейчас, с появлением социальных сетей, никто даже вопросов не задает.

Я против того, чтобы украшать стены в клинике дентальными фотографиями, пусть даже высокохудожественными. Мы внимательно подошли к изучению психологии пациентов и пришли к выводу, что нет смысла лишний раз таким образом подчеркивать профиль лечебного заведения. Многие и так не очень комфортно чувствуют себя, приходя на прием. А тут еще такое дополнительное психологическое давление.

В моем арсенале:
Камера Nikon D810
Объектив Nikon AF-S Nikkor 105 mm
Вспышки Nikon Kit R1C1
Баунсеры LumiQuest

Набор начинающего дентального фотографа:
Камера Nikon D7200
Объектив Tamron 90
Вспышки Yongnuo Macro Twin Flash



Я много фотографирую и в свободное время. Тут тот случай, когда работа повлияла и на жизненные увлечения. Раньше всегда с собой возил зеркалку, теперь вполне достаточно камеры в телефоне, по качеству снимков не уступающей фотоаппарату. Особенно рада моему хобби супруга, кстати, профессиональная модель: теперь у нее всегда под рукой персональный фотограф.



Работа как образ жизни

Он шутя разрешает сложные ситуации, не представляет своей жизни без современных гаджетов и считает, что Санкт-Петербург ни в чем не уступает по своему деловому образу Москве. О том, как юмор помогает работать в ведущей имплантологической компании, и о многогранности родного города рассказывает Вадим Фролов.

Современные скорости развития задают определенный рабочий ритм. Моя позиция не предполагает рутинного графика, каждый день полон разных неожиданностей. Не представляю уже, как раньше справлялся без WhatsApp, Viber, Telegram, а также всяких онлайн-календарей. В огромном потоке дел, встреч, командировок они делают процесс деловой коммуникации в разы быстрее и проще, стирая все географические границы, помогают следить за временем и не дают забыть о запланированном событии или дедлайне.

Вадим Фролов

**Региональный директор по продажам и развитию бизнеса
Работает в Nobel Biocare Russia девять лет**

В следующем году будет десять лет, как я работаю в Nobel Biocare... Десять лет постоянного движения вперед, стремления с каждым днем становиться лучше, соответствовать уровню компании-лидера, никогда не останавливаться на достигнутом. Работа удивительным образом вписалась в мою жизнь – естественно и ненавязчиво стала ее частью.

Конечно, нельзя сказать, что я живу только профессией. У меня много и других разных увлечений: музыка, спорт, друзья – я за разнообразие во всех сферах. Но именно работе удалось стать своеобразным продолжением меня самого, отражением моих ценностей и жизненной позиции. Я разделяю философию Nobel Biocare: все, что мы делаем в компании, содержит большую социальную подоплеку. Мне нравится помогать людям: врачам – узнавать и осваивать новые технологии, а пациентам – через докторов возвращать здоровье и возможность полноценно радоваться жизни.

Что нужно для того, чтобы долго проработать в нашей компании? Безусловно, чувство юмора! Шучу. Хотя коллеги действительно часто хвалят мое умение пошутить от души. А если серьезно, то в нашей профессии, где каждый день ты общаешься с огромным количеством абсолютно разных людей, умение свести в шутку какую-то спорную ситуацию, наоборот, иногда бывает даже полезнее, чем медицинское образование, которое, к слову, у меня тоже есть.



Есть огромная разница в коммуникации с врачами сегодня и тогда, когда я только начинал работать в стоматологической сфере. Десять лет назад мы были единственным первоисточником новой информации. Сейчас же из-за большого количества разных информационных систем, в том числе и социальных сетей, многие утверждения часто бывают бездоказательными и неверными. Поэтому общение с докторами часто сводится к их переубеждению. И здесь, безусловно, научная обоснованность всех наших продуктов и подходов позволяет успешно справляться с этой задачей.

Северную столицу всегда принято считать по-царски помпезной и парадной. Но стоит взглянуть на наш город лишь немного под другим углом, и откроется современный, заточенный на прогресс мегаполис. Не верите? Тогда вот мой небольшой путеводитель для тех, кто хочет увидеть Санкт-Петербург эпохи глобализации и высоких технологий.

Северный гигант

«Лахта-центр» – общественно-деловой комплекс на стадии строительства. Именно в нем будет располагаться новая штаб-квартира «Газпрома». Комплекс состоит из небоскреба и многофункционального здания, разделенного на Южный и Северный блоки. Небоскреб станет самым северным в мире и самым высоким в России и Европе.



Символ технологичности

КВЦ «Экспофорум» – новейший конгрессно-выставочный центр, открывшийся в Санкт-Петербурге в 2014 году. Это самая технологичная площадка для проведения деловых и развлекательных мероприятий любого масштаба и формата – выставок, конгрессов, форумов, спортивных и культурных событий, причем не только в России, но и Европе. Концепция и дизайн комплекса были разработаны консорциумом ведущих архитектурных бюро, что позволило создать уникальный объект, претендующий на звание символа города.



Световое шоу

Бизнес-центр «Бенуа» с первого взгляда производит неизгладимое впечатление, ведь на фасаде здания удачно расположились эскизы костюмов, которые рисовал великий Бенуа. В темное время суток игра света на витражах создает ощущение театрального представления, которое ты наблюдаешь, словно со сцены Мариинского театра.



Диво дивное

Парк аттракционов «Диво-остров» считается одним из самых прогрессивных в России. Он расположен на Крестовском острове и насчитывает более сорока современных аттракционов, некоторые из которых входят в десятку лучших в мировом рейтинге. Этот парк гарантирует незабываемые, а порой и невероятно экстремальные эмоции для представителей самых разных поколений.



Счастье
вне обстоятельств

Отличник и самый молодой член престижной Итальянской академии ортопедической стоматологии (AIOP), эксперт международного класса в области современных малоинвазивных методик, настоящий дока тайм-менеджмента, по-итальянски заботливый отец и любящий муж. Доктор Джакомо Фаббри.

Про хобби

Сейчас на вопрос «Какое у вас хобби?» я однозначно отвечаю: «Моя семья!». Всегда считал: смена атмосферы помогает развивать гибкость мышления. А семья – это такой заряд энергии и мотивации... Когда я был молод, то пробовал себя в различных видах экстремального спорта, принимал участие в гонках. Сейчас мне хочется проводить как можно больше времени с семьей: мы катаемся на горных лыжах, иногда ходим под парусом, любим подниматься летом в горы. Когда сын и дочь подрастут, я постараюсь разнообразить наши увлечения, главное, чтобы у них не пропало желание составлять компанию родителям. Такая передышка важна. Без передышки перегораешь на работе, теряешь интерес к учебе.

Про семью

Когда думаю о семье, в моей душе всегда разливается тепло. Мои родители воспитывали меня в любви, я всегда чувствовал их поддержку. Мы с женой так же воспитываем своих детей. Надеюсь, этим ценностям будут следовать мои внуки и правнуки.

Про друзей

Самое главное в дружбе – поддержка. Особенно в сложных ситуациях, когда бывает трудно принять решение. Я верю, что друзей должно быть много. Это здорово знать, что по мере взросления с тобой остаются люди, отношения с которыми развиваются вместе с вами. Жаль только, что времени для дружеских встреч становится все меньше.

Про время

Его всегда не хватает. Мне кажется, в сутках должно быть уж точно больше 24 часов. Моя главная цель сейчас – найти такой временной баланс между семьей и работой, чтобы максимально заполнить обе эти сферы жизни. Временем можно и нужно уметь управлять. Планируйте, расставляйте приоритеты, дробите задачи на подзадачи, концентрируйтесь на выполнении, подводите итоги. Только при правильном планировании вы сможете снова обрести вкус к жизни.

Про успех

С этим понятием сегодня связано много ярлыков – СМИ диктуют и навязывают свою призму оценок. Для меня же важен не только и не столько положительный результат, сколько адекватный процесс достижения цели. Главный принцип здесь: без жертв в самом широком смысле.

Про основу профессии

В основе нашей профессии лежат три кита: знание, технология и протокол. Но сфокусироваться следует на знаниях. Знание – это основа. Врач обязан понимать – что, как и почему он должен сделать в конкретном случае, какую технологию выбрать и какому протоколу следовать. А еще важно любить свое дело, без этого в нашей профессии никак.

Про врача

Подвижный ясный ум, перфекционизм во всем, уверенность в себе и в том, что ты делаешь – неотъемлемые качества врача.

Про профессионалов

Постоянная учеба и развитие – только через них можно досконально постичь определенную область знаний, профессии. Мне кажется, нет ни одной специальности, которая бы не требовала профессионализма от человека. Мы все должны стремиться быть профессионалами своего дела.

Про открытость обучению

Думаете, учиться можно только у того, кто обладает большим опытом или занимает определенную должность? Мне кажется, что учиться можно абсолютно у любого человека. Именно непрекращающийся обмен опытом обеспечивает успешное и эффективное взаимодействие. Я вижу, как это работает в нашей команде. Коммуникация сближает и позволяет каждому чувствовать свою значимость. Мы через это можем формировать и прививать единое видение и систему ценностей.

Про пациента

Пациент – центральное звено системы. Важно слышать и понимать его по многим вопросам, обязательно учитывать все психологические аспекты. При правильной коммуникации вы сможете прийти к идеальному плану лечения, который в первую очередь должен отвечать всем запросам пациента, а не удовлетворению финансового интереса стоматолога.

Про неизбежное будущее

Компьютер не панацея. Часто врачи слишком заиклены на постоянном обновлении своего инструментария и совершенно забывают о базовых знаниях и последовательности протоколов. Безусловно, будущее за CAD/CAM, цифровые технологии действительно значительно повышают качество результата лечения. Но очень важно уметь отличать маркетинг от научной обоснованности.

Про счастье

Счастье – это когда ты абсолютно доволен своей жизнью. Причем вне зависимости от обстоятельств. Наши реалии довольно переменчивы, но если тебе удастся найти баланс и стимул для дальнейшего развития на любом жизненном этапе – это и есть счастье.

Про жизнь

Жизнь – самый большой дар, которым мы обладаем. При этом каждый из нас неизбежно влияет на судьбу окружающих людей, будь то родные и близкие или друзья, коллеги, знакомые, в нашем с вами случае, пациенты. Мы постоянно взаимодействуем друг с другом, мне кажется, это большая ответственность, которую всегда надо чувствовать, принимая то или иное решение.



Атмосфера прошедших мероприятий

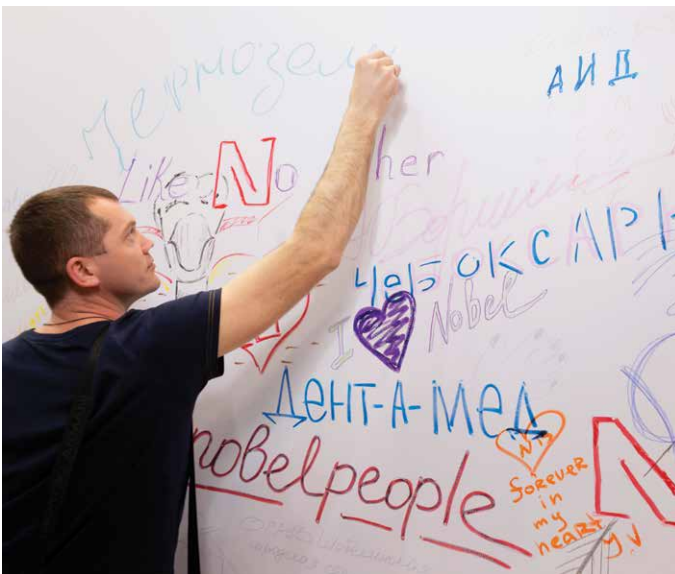
Вспоминаем невероятную по эмоциям и накалу научных страстей атмосферу Nobel Biocare Global Symposium в Мадриде, а также насыщенную новинками и приятными встречами с коллегами весеннюю выставку Dental Salon в московском Крокус Экспо. Спасибо, что вы были с нами!











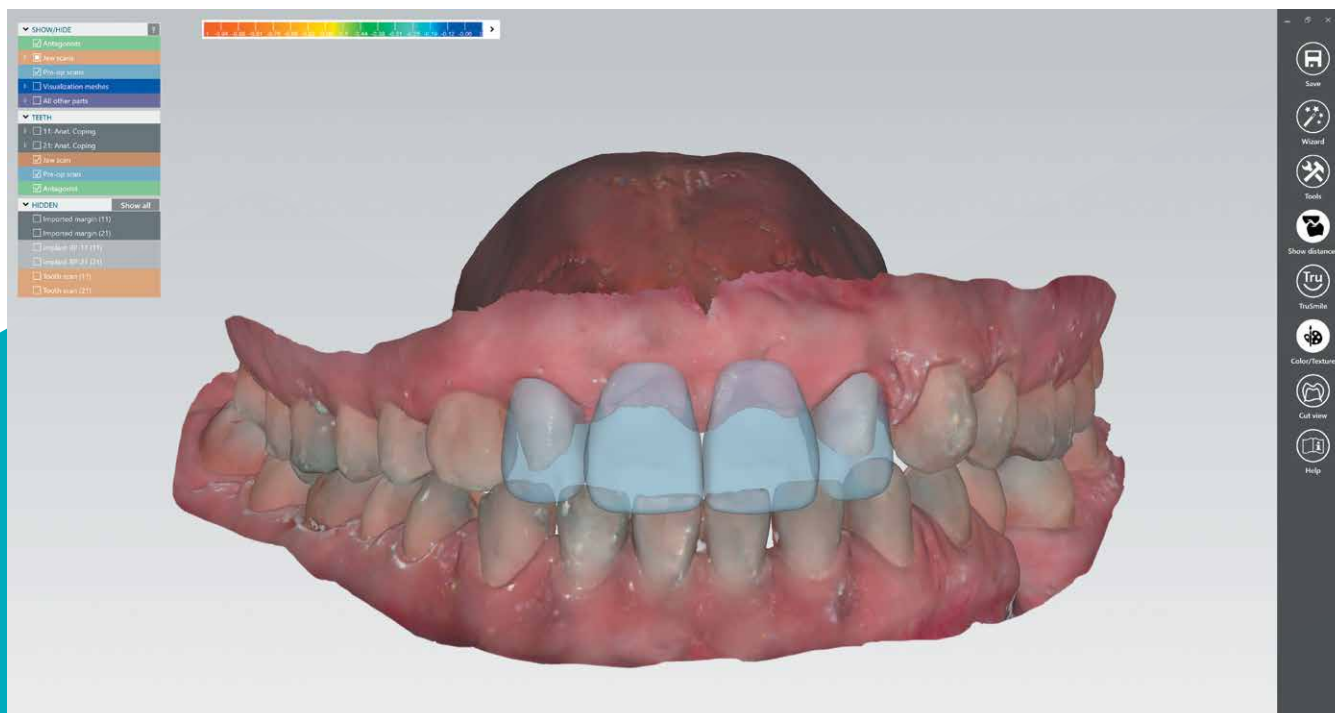






DTX Studio™ Design

Открытая система для максимальной эффективности



Создавайте индивидуальные ортопедические конструкции, используя интуитивно понятные протоколы моделирования и производства с новейшим программным обеспечением **DTX Studio Design**.

DTX Studio Design является открытой системой, совместимой со всеми основными внутриротовыми и лабораторными сканерами. Выбирайте предпочтительный способ производства — в лаборатории или на заводе и получите доступ к оригинальным конструкциям NobelProcera на имплантатах. Работайте в команде с врачом на всех этапах лечения от планирования до производства постоянной конструкции.

Доступно в России с сентября 2019 года.
О деталях перехода на новую систему Вы можете узнать у своего торгового представителя.



Увеличьте поток заказов

Полная совместимость со сканером LS 3 или импорт с другого лабораторного сканера по Вашему выбору*. Работайте с текущей клиентской базой и получайте новых клиентов, принимая файлы с интраоральных сканеров.



Выбирайте способ производства

Изготавливайте цементируемые и временные конструкции, модели в лаборатории или на заводе. DTX Studio Design это доступ к конструкциям NobelProcera и оригинальным компонентам для имплантатов Nobel Biocare.

*работающего с форматами .stl или .ply

- Интеграция с лабораторным сканером LS 3 и сканером NobelProcera 2G
- Преимущества оригинальных компонентов
- Протоколы совместного лечения пациента, реализация командного подхода



Станьте частью команды

Получите конкурентное преимущество, предлагая временные CAD/CAM-конструкции в день операции. Принимайте максимальное участие в лечении пациента благодаря интеграции с программным обеспечением NobelClinician.





Nobel
Biocare™