



# Ефективний hi-tech Обладнання, яке гарантує успіх

Що таке успіх? На думку багатьох філософів, успіх не є справою випадку, результатом вміння опинитися в належному місці в належний час. Це результат чітко сформульованої мети і продуманої програми дій. Успіх, як особистий, так і в бізнесі, можна передбачити, застосовуючи конкретні зусилля, аж поки вони не забезпечать бажаний результат, вдосконалюючи самих себе та оточення. Водночас, успіх може стати швидкоплинним для тих, хто зупинився на досягнутому і не бачить потреби рухатися далі. Для нас, як компанії, яка працює для професіоналів у стоматології, з власниками найбільших та найуспішніших клінік в Україні, постійним є питання не лише здобуття успіху нашими клієнтами, а й подальшої підтримки репутації клініки високого професійного рівня. Адже на тих, хто на вершині, завжди рівняються й інші, очікують від них постійного поступу, опанування нових можливостей. Як сказала в інтерв'ю власниця однієї із найбільших клінік в Україні, «якщо ми рік не впроваджуємо чогось нового, чогось не змінюємо, і ми самі, і наші пацієнти починаємо відчувати певний психологічний дискомфорт, тому тільки розвиток і намагання завжди бути хоча би на крок попереду дають нам колосальні переваги і професійне задоволення».

Кожен шукає свій шлях постійного руху вперед — хтось робить у клініці капітальний ремонт, радикально змінює дизайн, хтось запроваджує новий напрямок лікування, а хтось впроваджує таку послугу чи сервіс, який буде не під силу конкурентам найближчим часом. Йдеться про технології hi-tech.

Хто готовий до hi-tech? Насамперед клініки, які відповідально ставляться до свого статусу «високопрофесійного закладу», які у жодному випадку не хочуть знижувати планку за рівнем надання стоматологічних послуг, які знаходяться в постійному пошуку сучасніших і ефективніших технологій для лікування своїх пацієнтів. Саме слово «ефективність» має стати клю-



човим для тих, хто замислюється над впровадженням hi-tech обладнання в клініці. Адже якщо придбати обладнання такого рівня лише заради красивого слівця, результат таких інвестицій буде нульовим, якщо не негативним. «Обгортка» без наповнення

спрацює лише раз, а далі пацієнти можуть відчувати себе ошуканими, коли обіцяні супернові підходи у лікуванні себе не виправдають. Наприклад, лазерних технологій багато, але винятково у моделі від «KaVo» є система feedback, яка дозволяє лікувати

лише ушкоджені тканини, що робить цю модель лазера унікальною і дуже ефективною.

**Відтак, приймаючи рішення про придбання обладнання hi-tech у клініку, по-перше, потрібно перекоонатися, що такі технології дійсно зможуть підняти статус клініки, забезпечити пацієнтам можливості, які не можуть запропонувати традиційні технології, поради-тися з тими, хто вже має подібне обладнання у своїх клініках і активно з ним працює. По-друге, обов'язково слід враховувати спеціалізацію клініки. Скажімо, якщо клініка спеціалізується у пародонтології, де пародонтологічне лікування та догляду за зубами є її найбільшою перевагою, варто звернути увагу на лазер. Хто працює у цій ділянці, знає, як важко ефективно, без ушкоджень кореня зуба, усунути під'ясенні зубні відкладення. Лазером KaVo Key Laser 3 за допомогою системи feedback камінь усувають максимально ефективно, причому виводять лазером назовні. Лазер цієї моделі дозволяє усунути субгінгівальний наліт, провести повну стерилізацію пародонтальних кишень, відкритий і закритий кюретаж..., загалом, можливості цього апарату майже необмежені.**

**Власникам клінік, які розвивають напрямки хірургії та імплантології, на-самперед слід подбати про найточні-**



шу діагностику і без сучасного комп'ютерного томографа, як, наприклад, CB 500 від Gendex, – братися за складні операції нереально, адже 3D-сканування на 360° охоплює оральні і лицеві ділянки, а стандартне зображення щелепи діаметром 8 см і висотою 8 см використовується для планування імплантації, ендодонтичного лікування, найскладніших хірургічних втручань.

**Клініка із визначальним ортодонтичним напрямком** обов'язково зацікавиться електронною реєстраційною системою ARCUS digma. Адже за допомогою функціонального аналізу можна додатково дослідити особливості рухів нижньої щелепи з метою виявлення можливих функціональних порушень. Ця процедура вважається вкрай необхідним етапом оцінки функціонального стану скронево-нижньощелепного суглоба, який здійснюється перед початком протезування.

**А метою клініки, яка спеціалізується на ендодонтичному лікуванні, стане придбання якісного професійного мікроскопа.**

Важливо усвідомити, що який би прилад з напрямку hi-tech не обрала клініка, ніколи **не варто робити на нього ставку як на джерело чистого прибутку**. Як вже зазначалося, таке обладнання при правильному виборі та спрямуванні на ефективність на-самперед піднімає реноме, статус клініки, збільшує рівень довіри та потік пацієнтів. Наведемо приклад – коли в одному із нещодавно відкритих торговельно-розважальних центрів яскраву акцію для відвідувачів провів супермаркет побутової техніки, переваги отримали всі сусідні магазини і бутіки. Адже ті, хто приходили купувати техніку з великими знижками, не оминали й інші магазини. Так само і у

стоматологічному бізнесі – запроваджуючи, наприклад, лікування лазером, клініка автоматично збільшує кількість пацієнтів у інших напрямках. Отримавши якісне лікування певної проблеми, пацієнт обов'язково звернеться в клініку й з іншими. І зробить це тим більше, якщо знатиме, що певна послуга буде унікальною, надаватиметься саме в цій клініці. А це уже кілька переваг. З іншого боку, якщо, наприклад, томограф купують не для підняття рівня клініки, а як окремий бізнес, то і розвивати такий напрямок потрібно як окремий бізнес, наймаючи менеджерів, організовуючи продажі послуги і т.д.

Ще одне питання, яке потрібно перед собою поставити, приймаючи рішення про обладнання напрямку hi-tech – **де і в кого його купити**. Адже такі технології вимагають особливо ретельного підходу до сервісу, до програмного забезпечення, до навчання лікарів роботі з тим чи іншим обладнанням. Тільки компанія з великим досвідом на ринку та відповідним авторитетом може взяти на себе зобов'язання пропонувати клієнтам весь комплекс, який супроводжує таке обладнання, а не лише купівлю. Саме компанія «ІнСпе» була першою на ринку України, яка пропонувала своїм клієнтам рішення у стилі hi-tech. Приблизно 5 років тому це були перші апарати Heal-OZONE, прилади DiagnoDENT від «KaVo». А в останні два роки, в унісон із бажаннями наших клієнтів, ми розвиваємо 2 ключові продукти в напрямку hi-tech – лазер KaVo Key Laser 3 та томограф CB 500 від компанії «Gendex». Так само, як наші клієнти ми ніколи не зупиняємося і вже восени запропонуємо ринку мікроскоп від компанії «Leica», який за-раз знаходиться на стадії реєстрації.





Ми провели блиц-інтерв'ю з усіма, хто придбав лазер Key KaVo Laser 3 або томограф CB 500, щоб знати їхню думку про роботу такого обладнання, враження лікарів і пацієнтів, а також, чи виправдалися їхні очікування. Далі пропонуємо їхні відповіді.

Ярослав Заблоцький, власник клініки «Клініка Заблоцького» (Львів), кількість крісел — 6, «Центр стоматологічної імплантації клініка професора Заблоцького» (Київ), кількість крісел — 4, рік придбання томографа — 2009 (перший томограф на території України і СНД).

— Чому Ви вирішили придбати комп'ютерний томограф CB 500?

Я. З. 13 років я працюю у такій спеціалізації, що не консультую пацієнтів без ортопантомограми. Але ортопантомограф — це те, що було досі. За комп'ютерним томографом — майбутнє, тому він цікавив мене як спеціаліста. Комп'ютерний томограф має менші дози опромінення, він потрібний для діагностики і не шкідливий для пацієнта. Для повноцінної клініки комп'ютерний томограф — це не забаганка, а необхідність.

— Наскільки виправдалися Ваші очікування?

Я. З. Я цілком задоволений.

— Як вибір обладнання може вплинути на успішність клініки?

Я. З. Все, що я придбав, виправдало мої очікування. Колегам можу сказати одне — якщо людина, яка збирається придбати обладнання, шукатиме компромісу, то в майбутньому щось змінити на краще їй не вдасться. Якщо при виборі обладнання допущена помилка, виправити її буде нереально.

Зеновій Дичек, клініка «Віадент» (Івано-Франківськ), кількість крісел

— 4, рік придбання комп'ютерного томографа CB 500 — 2010.

— Чому Ви вирішили придбати комп'ютерний томограф CB 500?

З. Д. Моєю метою була зручність у роботі. Цього я досягнув, мені стало набагато зручніше працювати, імплантацію роблю тільки з томографічним обстеженням, відповідно, є дуже добрий контроль на всіх стадіях лікування, адже інші знімки такого результату не забезпечують.

— Наскільки виправдалися Ваші очікування?

З. Д. Вже менше, ніж за місяць роботи томографа ми мали понад 30 обстежень і дуже ними задоволені. Раді й лікарі з інших клінік, які скеровують до нас пацієнтів, ми вже виявили одну злоякісну пухлину на щелепі у пацієнта, якого скерували з онкодиспансера. Ще рано говорити, як саме вплинуло це придбання на діяльність клініки, але про наш томограф вже знають, вже говорять.

— Які новинки у стоматології можуть вплинути на успішність клініки?

З. Д. Моя мрія — це лазер.

Роман Семен, власник клініки «Блакить» (Львів), кількість крісел — 5, рік придбання томографа — 2011.

— Чому Ви вирішили придбати комп'ютерний томограф CB 500?

Р. С. Сучасна стоматологія, у першу чергу імплантологія, без такого обладнання, без такої якості обстеження недоцільна. Інші види діагностики не такі точні. Якщо порівнювати якість томографічного знімка зі звичайною панорамною, інформативність обстеження є в десятки разів вищою. При звичному обстеженні ми не можемо точно діагностувати, відтак, основною причиною було покращити якість послуг у клініці і придбати томограф.

— Як придбання вплинуло на успішність клініки?

Р. С. Придбання вплине на якість лікування. Для пацієнтів інших клінік ми теж робимо обстеження. Томограф дає 100 % точності. Відтоді як я придбав томограф, я не уявляю обстеження пацієнта без нього, в моїй клініці це виключено.

— Які новинки у стоматології можуть вплинути на успішність клініки?

Р. С. Наявність у клініці мікроскопа та лазера.

— Що з новинок на стоматологічному ринку Ви би рекомендували своїм колегам?

Р. С. Однозначно, я би їм радив придбати томограф.

Ліана Блуділіна, директор клініки «ОДС» (Київ), кількість крісел — 3, рік придбання томографа — 2010.

— Чому Ви вирішили придбати комп'ютерний томограф CB 500?

Л. Б. Томограф був потрібний для точнішої діагностики. І саме ця модель томографа для наших цілей підходила ідеально.

— Як придбання вплинуло на успішність клініки?

Л. Б. Півтора року — це дуже мало, щоб повністю задіяти томограф, бо для потреб однієї клініки його більше, ніж достатньо. Працювати стало легше, це зручність, по-перше, для пацієнта, адже йому надають в одній клініці повний спектр послуг, по-друге, для лікарів, бо навіть якщо потрібна консультація інших лікарів, можна надіслати знімок електронною поштою, проконсультуватися і навіть скликати віртуальний консилиум, швидко прийняти рішення про подальше лікування. Апарат дуже хороший, з ним немає жодних проблем.

— Що з новинок на стоматологічному ринку Ви би рекомендували своїм колегам?

Л. Б. Я би рекомендувала придбати томограф, але залежить, чи це маленька клініка, чи велика. Для однієї клініки це нерентабельно. З іншого боку, окрім стоматології, томограф може використовуватись для отоларингологів, для знімків пазух, тому якщо клініка багатопрофільна, чи може працювати з іншими клініками, то це дуже потрібно.

Ігор Бодь, власник клініки «Боді-Дент» (Вінниця), кількість крісел — 3, рік придбання томографа — 2011.

— Чому Ви вирішили придбати комп'ютерний томограф CB 500?

І. Б. Метою було покращити якість діагностики і лікування, люблю все нове і все точне!

— Як придбання вплинуло на успішність клініки?

І. Б. Якість лікування буде зовсім іншою, томограф показує те, чого ми не можемо побачити на рентгені, з томографом я почну потужніше розвивати імплантологію, без томографа — нікуди, не можна ж будь-куди встановити імплантат. У мене ідея розвинути у клініці хірургію, тому томограф — це перший крок такого розвитку.

— Які ще новинки у стоматології можуть вплинути на успішність клініки?

І. Б. Мікроскоп.



Мар'яна Мельничук, власниця клініки «Авторської стоматології Мар'яни Мельничук» (Львів), кількість крісел — 4, рік придбання лазера — 2009.

— Чому Ви вирішили придбати KaVo Key Laser 3?

М. М. Хотіла запропонувати пацієнтам новий підхід — лікування без болю, без класичного препарування, щоб пацієнт менше відчував дискомфорт. А потім ми зрозуміли, що лазер взагалі має величезні і унікальні можливості.

— Наскільки виправдалися Ваші очікування?

М. М. Очікування виправдалися навіть більше, ніж ми сподівалися. Ми отримали можливості, про які навіть не здогадувалися, піднялася якість роботи, препаруванню бором з'явилась достойна альтернатива, складні хірургічні операції робимо за лічені хвилини, проводимо без болю пародонтологічне лікування.

— Як придбання вплинуло на успішність клініки?

М. М. Дуже багато пацієнтів приходять саме на лікування лазером, особливо пародонтологічні хворі.

— Які новинки у стоматології можуть вплинути на успішність клініки?

М. М. 3D-томографи, сканери, CAD / CAM системи.

— Що з новинок на стоматологічному ринку ви би рекомендували своїм колегам?

М. М. Кожен лікар, який себе поважає, повинен мати лазер, бо це нові можливості для клініки.

Геннадій Турняков, власник клініки «Клініка Турнякова» (Миколаїв), кількість крісел — 4, рік придбання лазера — кінець 2010.

— Чому Ви вирішили придбати KaVo Key Laser 3?

Г. Т. Через універсальність застосування, можна використовувати в усіх галузях стоматології — це основна мотивація для придбання.

— Як придбання вплинуло на успішність клініки?

Г. Т. Не можу сказати про конкретний результат, бо пройшло мало часу, однозначно перший місяць був ударний, використовую майже кожний день, найбільше у пародонтології. Сподіваюсь, що вплине позитивно, частина пацієнтів вже знає про це, дехто спеціально йде оперувати слизову оболонку за допомогою лазера.

— Що з новинок на стоматологічному ринку Ви би рекомендували своїм колегам?

Г. Т. Один мій колега хоче купити лазер, бо побачив, як він працює у мене, скеровував до мене своїх пацієнтів.

Ігор Барані, власник двох стоматологічних кабінетів на одне крісло кожен (Закарпатська обл.), рік придбання лазера — початок 2010.

— Чому Ви вирішили придбати KaVo Key Laser 3?

І. Б. Ми придбали, щоб не відстати від життя, йти вперед, застосовувати найсучасніші методики лікування. Окрім того, ми хочемо відкривати нову клініку і для неї лазер стане дуже цінним.

— Наскільки виправдалися Ваші очікування?

І. Б. Насамперед очікування виправдалися у пародонтології та хірургії, при препаруванні. Розширилися можливості для лікування пацієнтів, почали лікувати пародонтити, гінгівіти за такими методиками, яких у Закарпатті ніхто поки що не застосовує.

— Які новинки у стоматології були би цікавими для Вашої майбутньої клініки?

І. Б. Цікавить томограф.

Олександр Панчук, власник і головний лікар клініки «Вінінтермед» (Вінниця), кількість крісел — 15, рік придбання лазера — початок 2010.

— Чому Ви вирішили придбати KaVo Key Laser 3?

О. П. Вперше я звернув увагу на цей лазер на виставці в Кьольні у 2009. Після того, як побачив, як він працює у клініці Мар'яни Мельничук, я переконався, що його потрібно купувати для потреб нашої клініки.

— Наскільки виправдалися Ваші очікування?

О. П. Дуже задоволені результатами, насамперед, у пародонтології, хірургії, ендодонтії. Розширили можливості обслуговування пацієнтів, особливо в тій категорії, яким важко підібрати лікування, складно застосовувати традиційні методи лікування. Дуже тішить програма «аналгезія», бо для пацієнтів, у яких є алергічні реакції на звичні анестетики, можемо запропонувати альтернативний спосіб знечущення.

— Які новинки у стоматології можуть вплинути на успішність клініки?

О. П. Комп'ютерний томограф, лазер, CAD / CAM системи для безметалових робіт.



Олексій Брусков, власник клініки «Альбадент» (Хмельницький), кількість крісел — 4, рік придбання лазера — кінець 2010.

— Чому Ви вирішили придбати KaVo Key Laser 3?

О. Б. У стоматології стояти на місці неможливо, треба рухатися вперед. Я переконався, що майбутнє за лазерними технологіями, препарування зубів має бути більш щадним. Наприклад, мої знайомі лікарі з Прибалтики працюють тільки лазером. Це для мене стало показником і я вирішив придбати лазер.

— Наскільки виправдалися Ваші очікування?

О. Б. Ми не так давно почали працювати лазером. Він дуже ефективний у терапії, ендодонтії, дитячій стоматології. Але лікарі мусять адаптуватися до лазера і навчитися на ньому працювати. Наразі у хірургії лазер використовуємо менше, бо бракує накопичення для точнішого втручання. Дуже добре він зарекомендував себе при розкритті абсцесів, а от при певних хворобах пародонту лікування за допомогою лазера треба використовувати обережніше. Наприклад, при багатоклітинному еполісі лазер протипоказаний, він його стимулює, тому я еполіс усував коагулятором. Це моє застереження для колег.

— Як придбання вплинуло на успішність клініки?

О. Б. Треба проаналізувати, я не помітив, що пацієнти приходять виключно на лікування лазером, користуємося «циганським радіо», але поступово про цю можливість дізнається все більше людей і в мене навіть був один пацієнт, який свідомо чекав лікування лазером 2 тижні.

— Які новинки у стоматології можуть вплинути на успішність клініки?

О. Б. Однозначно томограф. Хотілося би щось нового для виготовлення



конструкцій з цирконію, CAD / CAM системи, які були б доступнішими для пацієнтів і для лікарів.

— Які новинки на стоматологічному ринку Ви би рекомендували своїм колегам?

О.Б. Я би порадив своїм колегам лазер, адже сфера його використання дуже велика. Якщо би більше людей купували, ми би швидше опанували лазер разом.

Ольга Чайчук, власниця клініки «Білий Клик» (Одеса), кількість крісел — 3, рік придбання лазера — 2011.

— Чому Ви вирішили придбати KaVo Key Laser 3?

О.Ч. Хотілось чогось нового, нових технологій.

— Наскільки виправдалися Ваші очікування?

О.Ч. Поки що відсотків на 20. Я збираюся на спеціалізоване навчання в Ульмі, де сподіваюся прояснити для себе багато нюансів використання лазера.

— Як придбання вплинуло на успішність клініки?

О.Ч. Зараз ще рано про це говорити, у будь-якому випадку, це позитивно вплине на імідж клініки.

— Які новинки у стоматології можуть вплинути на успішність клініки?

О.Ч. Я планую купити томограф і мікроскоп.

— Що з новинок на стоматологічному ринку Ви би рекомендували своїм колегам?

О.Ч. Мені подобається лазер, думаю, коли опаную його краще, зможу рекомендувати колегам.

Григорій Кулініч, власник «Клініки естетичної стоматології та імплантології доктора Кулініча» (Харків), кількість крісел — 7, рік придбання лазера — 2010.

— Чому Ви вирішили придбати KaVo Key Laser 3?

Г.К. Лазером я працюю давно, що правда діодним, а коли з презентації дізнався про можливість KaVo Key Laser 3, вирішив застосувати його у своїй практиці. Особливо мене цікавила функція feedback, яка дозволяє лікувати тільки ушкоджені тканини, не зачіпаючи здорових.

— Наскільки виправдалися Ваші очікування?

Г.К. Майже все, що я очікував від ла-

зера, виправдалося. Насамперед, я мав намір використовувати лазер при лікуванні періімплантитів, у пародонтології, хірургії, при препаруванні зубів у дітей.

— Як придбання вплинуло на успішність клініки?

Г.К. Звичайно, коли пацієнти дізнаються про нові можливості клініки, це значно впливає на статус, на реноме клініки. Дехто йде вже спеціально туди, де використовують лазер. Насамперед це стосується дитячої стоматології. Батьки знають, що у нашій клініці лікування дітей може бути абсолютно безболісним і вони цілеспрямовано ведуть до нас своїх малюків. Те саме стосується й інших напрямків — пародонтології, хірургії.

— Які новинки на ринку стоматології цікавлять Вас для майбутнього розвитку клініки?

Г.К. Зараз я ретельно вивчаю ринок комп'ютерних томографів. Поки що ні на чому конкретному не зупинився, але коли визначусь, томограф придбаю обов'язково.

*Постійно спілкуючись з власниками і лікарями клінік, які випробували обладнання hi-tech, не можна не відзначити — той, хто ступив на шлях hi-tech, ніколи з нього не зійде. Той, хто придбав комп'ютерний томограф — приглядається до лазера, і навпаки. Це при тому, що у більшості таких клієнтів вже обов'язково були інші прилади у стилі hi-tech.*

*Отже, як із розповідей наших клієнтів можна зробити висновок, що придбавши обладнання hi-tech, кожен отримав те, чого очікував, і навіть більше. Якщо узагальнити, то найціннішим є позитивний імідж клініки, інші стандарти роботи лікарів, і звичайно ж, переваги і комфорт для пацієнтів. Своєю чергою, «ІнСпе» також не стоїть на місці і намагається бути на крок попереду, щоб зробити ще більше для професіоналів у стоматології.*

[www.inspe.com.ua](http://www.inspe.com.ua)



ДЛЯ ПРОФЕСІОНАЛІВ У СТОМАТОЛОГІЇ

**Для отримання консультацій про стоматологічні інструменти просимо звертатися у компанію «ІнСпе»:**

e-mail: [equipment@inspe.com.ua](mailto:equipment@inspe.com.ua)

вул. Братів Міхновських, 42, Львів, тел.: (032) 240-37-05, факс: (032) 294-83-99

**Регіональні офіси:**

бульв. Лесі Українки, 19/86, Київ, тел.: (044) 230-93-68, факс: (044) 286-12-41

Вул. Мечнікова, 59, Одеса, тел.: (0482) 35-66-71

вул. Червоних Партизан, 2/5, кв. 33, Вінниця, тел.: (0432) 57-37-55