



## ЯК МИ ВИБИРАЛИ СТОМАТОЛОГІЧНЕ ОБЛАДНАННЯ? ТРИ ІСТОРІЇ

### Моя історія про роман з KaVo.

*Петро Овсянчук, 45 років Львів*

#### *Чому це сталося?*

Як завжди у найнесподіваніший момент вода зі шлангу потекла на пацієнта, і весь прийом довелось відмінити. Вже декілька місяців поспіль доводилось лагодити слиновідсмоктувач та шланги до наконечників, проте історія повторювалась.

Кілька років тому придбав нову стоматологічну установку, що начебто пре-

красно виглядала, вона подобалась пацієнтам - яскравий колір обшивки модно виглядав, функцій та опцій було багато і в базовій комплектації. Ціна була більшою, ніж я розраховував, проте, враховуючи всі можливості, дуже привабливою... Рік безтурботного життя - установка працювала ідеально. А потім почали системно виникати дрібні проблеми - то вода потекла, то гумове кільце протерлось, то сепаратор зламався. Поломки наче дрібні, проте, кожного разу - це декілька годин про-

стою, збій графіку і просто зіпсований настрій.

#### *Що робити?*

Давній університетський колега порадив розглянути машини німецького виробництва. Це як з німецькими автомобілями: незважаючи на модні корейські, стильні італійські та ергономічні японські - надійність німецьких брендів не підвладна часу. Знову купувати установку та міняти її через 5 років я був не готовий. Після 20 років практич-



ного досвіду не хотілось знову витратити свій час та нерви на постійні ремонти. Таки вирішив більше не робити ризикових експериментів, а йти перевіреним шляхом. Так я потрапив до Ін-Спе та загорівся KaVo. Мені запропонували німецьку установку під назвою ESTETICA E30, яка щойно з'явилася на українському ринку. Прийняти рішення було вкрай важко, адже переплата за бренд була значною.

### *Яка вона, ESTETICA E30?*

Аналогічно, як в автомобілях, установки світових виробників діляться на категорії. Як я зрозумів, ринок потребує більш універсальних і доступних продуктів, от KaVo і випустили відповідну установку – для таких, як я. ESTETICA нічим не поступається попереднім моделям, проте, щодо сучасних опцій, таких як підключення до Інтернету, рух крісла по горизонталі тощо вона не адаптується. Модель, на якій я зупинився, оснащена беззвучним електромотором зі світлом, світловим шлангом для турбіни, діодним світильником та вологою системою відсмоктування. Так як я і надалі люблю яскраві кольори, обрав червону обшивку.

### *Чи я переплатив за бренд?*

Після того, як я отримав кінцеву комерційну пропозицію від торгового представника ІнСпе, я думав і консультувався з ким тільки міг – з майстрами з ремонту, колегами, медсестрою, дружи-



ною. Адже я вперше планував витратити 10 тисяч євро на установку. Переконав мене сервісний інженер з «Ін-Спе»: при мені відкрив «нутро» установки, показав усі компоненти, а також етикетки з країною виробництва. Якість перемогла! Щодо ціни, якщо врахувати, що установка прослужить мені 12-15 років, це дорівнюватиме 2-3 купленим за цей період установкам інших виробників. Якщо додати до цього час, витрачений на ремонт, то я не тільки не переплачую, а ще й економ-

лю. Десь прочитав, що немає нічого елегантнішого, ніж якість, і тепер я з цим абсолютно згоден!

### *Історія 2 – Як ми стали найкращими в місті*

*Лідія та Антон Куриленки, Дніпропетровська область*

### *Наші амбіції зашкалювали з самого початку*

Ми не просто хотіли бути престижною клінікою - ми хотіли бути найкращими.





За 10 років нарешті допрацювались до власної клініки, хоч невеликої, але своєї. Досвід попередніх робіт дав основне – розуміння того, як не треба робити. Тепер, коли попередні керівники дивляться скоса, а колеги, власники кабінетів, співчутливо посміхаються, ми знаємо, чого хочемо, і готові йти вабанк. Приміщення для клініки обрали у престижному районі в новобудові, яка нам дозволить зробити сучасний ремонт «в склі та металі», мати вільний простір та великі можливості перепланування. Окрім того, мешканці району, і особливо нашого будинку - заможні сімейні люди, і ми розраховуємо, що пацієнтів нам не бракуватиме.

#### *Чотири лікувальні кабінети та рентген*

Ось, що ми планували розмістити на наших 180 квадратних метрах: один кабінет для Антона для протезування та мікрохірургії, ендодонтичний - для мене, і ще 2 кабінети для запрошених лікарів - один для терапевта, а другий розділять гігієніст і раз на тиждень ор-

тодонт. Оскільки ми хотили бути найкращими, зони для пацієнтів хотілось зробити великими, по-дизайнерськи облаштованими та сучасними. Планували клініку з Інспе, в «Новинах стоматології» знайшли статті про попередні проекти і тому не вагались. Завдяки їм наші 4 кабінети та рентген-зона тепер виглядали, як справжня клініка.

#### *Після ремонту коштів на обладнання бракувало,*

і ми змушені були позичати. Цьому передували численні суперечки, бо Антон хотів зупинитись на вживаному обладнанні і таким чином не вийти за бюджет. У тому, що установки мають бути найкращими і від відомого виробника, ми не сумнівались, адже обоє працювали за кордоном деякий час і тому знаємо, що таке робота на якісному обладнанні. Але питання про нове чи вживане обладнання не зруйнувало нашої сім'ї. E30 нас врятувала 😊 – це був престижний варіант, але значно дешевший за аналогічні моделі KaVo.

#### *Мені завжди подобалось KaVo*

В місті у декількох знайомих стоматологів стояли або бразильські Unik, або дорожчі Primus, а от середнього між ними раніше не було. ESTETICA E30 повністю відповідала моїм стандартам смаку, була багатофункціональною, і найголовніше – маркування KaVo було на видному місці. Останнім аргументом на користь нових установок стала можливість взяти обладнання в лізинг: перший внесок – це приблизно стільки, скільки треба було б викласти за користовані машини, а решту можна сплачувати протягом 3 років. І ми це зробили!

#### *Престиж і успіх - назавжди*

Цей девіз надихає нас та змушує працювати щодня все краще. Після відкриття стало зрозуміло, що ми все зробили правильно – і місце, і планування, і ремонт, і престижне обладнання. Та все ж попереду на нас чекає кропітка робота, щоб все це втримати на належному рівні впродовж років. Дякуємо Інспе за поради!

#### *Про наші бізнес-міркування.*

*Клініка «Колізей», Київ*

#### *Яскраві картинки - не для мене*

Коли консультант з компанії Інспе розпочав свою презентацію установки E30 з яскравого зображення серця, я готова була перервати його, аби провести решту часу з користю. Ніколи не любила, коли продавці стоматологічного обладнання починали переконувати не аргументами, а емоціями. Зупинило одне – всередині серця була намальована ціна – 9900 €, що для бренду KaVo було дуже і дуже по-новому.

#### *Функціональність відповідає ціні*

Аналіз комплектації установки приємно здивував, проте вартість додаткових опцій залишалась на рівні KaVo, а отже в сумі установка виходила дорожчою, ніж конкурентна пропозиція. Я змусила себе вникнути в усі деталі, і тоді стало зрозуміло, що мотор мотору

не рівня, пастери бувають різні, шланги можуть бути як м'якими, так і твердими і, відповідно, незручними у роботі, обшивка – натягнутого типу чи пресована, а якість світильника впливає на якість пломби при виборі кольору. Все це формує ціну, і звісно, чим краще опція, тим виробництво її дорожче.

### *Заплатити менше за сьогодні чи більше за завтра?*

Ми зупинились на двох пропозиціях, і різниця в їх ціні складала 20% не на користь KaVo. Якщо думати про завтра, то через 10 років або й раніше будь-яку установку доведеться змінювати, а KaVo ми завжди зможемо продати дорожче, а у тому, що ми продамо установку іншого виробника за вигідною ціною, впевненості немає. 20% за 10 років роботи складатимуть 2500 €, а отже, 250 € на рік. Чи це для нас багато? Остаточне рішення прийняв власник, якому я підготувала всі розрахунки. Запчастини KaVo ми завжди зможемо придбати, - бренд відомий, і нам не доведеться шукати їх хтозна-де, а от інший виробник може зникнути або змінити профіль. Це стало остаточним аргументом.

### *Магічне серце*

Лікар, який працював на ESTETICA E30, настільки пишався роботою на новій установці, що це відчули навіть пацієнти – зміни були помітними і несподівано для нас прийом зріс. Зараз працюємо над лізинговою угодою, бо вирішили замінити ще 3 установки, а умови лізингу з компанією ІнСпе передбачають відсутність відсотків для короткотермінових позичок. Після 6 місяців співпраці, я думаю - можливо у цьому намацьованому серці таки дійсно щось є?



### *Саме в такий, або трохи інший спосіб прийти до нової установки може кожен з Вас.*

*Дуже часто ми оминаємо деякі пропозиції, керуючись стереотипами – там дорого, переплата за бренд, це не для мене. Дуже часто ми мислимо виключно сьогоднішнім днем, не зазираючи на декілька років наперед, і ще - ми боїмося чогось нового! Але світ не стоїть на місці, він змінюється швидше, ніж ми могли б очікувати. Емоції, які викликає ця новинка від «KaVo» – це здивування від вартості та захват від можливостей, які вона відкриває, а також, нестримне бажання працювати на ESTETICA-E30. Це справді кохання з першого погляду! Але «KaVo» не була б компанією зі світовим іменем, якби не підкріпляла ідеальний дизайн і ергономічність високими технологіями та досконалістю експлуатаційних характеристик. Словом, говорити про нову установку від KaVo можна нескінченно довго, але чи не краще спробувати?*

*З повагою,  
автор цих історій  
ІнСпе*

www.inspe.com.ua



ДЛЯ ПРОФЕСІОНАЛІВ У СТОМАТОЛОГІЇ

#### **Для отримання консультацій просимо звертатися у компанію «ІнСпе»:**

вул. Братів Міхновських, 42, Львів, тел.: (032) 240-37-05, факс: (032) 294-83-99, e-mail: [equipment@inspe.com.ua](mailto:equipment@inspe.com.ua)

Докладніше про проектування від «ІнСпе» та інформацію про спроектовані клініки можна знайти на сайті компанії «ІнСпе» [www.inspe.com.ua](http://www.inspe.com.ua) в розділі «Проектування»