



ГОВОРИТЬ «ПРИХОДИТЕ РАЗ В ГОД, МЫ ВАМ ПРОВЕДЕМ ГИГИЕНУ ПОЛОСТИ РТА» — ЭТО, МЯГКО ГОВОРЯ, УСТАРЕВШИЙ ПОДХОД

— Ну, в общем, да: в какой бы тяжелой ситуации ни обратился человек, мы можем решить его проблему. Но, конечно же, лучше предотвращать все с помощью упомянутой профилактики. Дело в том, что кариес — это процесс необратимый. Мы можем заменить дефект пломбой, композитом, керамической вкладкой, но зубы, к сожалению, не регенеративная ткань. Как показывают многолетние исследования, дефект, замещенный такой вкладкой, в итоге все равно даст рецидив. Это может случиться через 2 года или через 40 лет.

— Когда вы создавали клинику, вы думали об образе человека, который к вам придет?

— Да, но я сразу от этого ушел, поскольку почувствовал себя некомфортно. Моей главной задачей было делать лучшее в существующем: чтобы человек пришел в понастоящему современную стоматологию высокого уровня, где не думают о том, что-

бы что-то продавать. При этом сразу сталкиваешься с тем, что хочешь выбрать все самое лучшее. Это затратно, но я не захотел никаких компромиссов.

— Чем обусловлен выбор местоположения клиники?

— Здесь, конечно, был рациональный подход. Новорижское и Рублевское шоссе — понятные всем направления. В то же время ни в коем случае не стоит воспринимать Sanabilis как центр только для очень богатых людей. Это не так. У меня очень понятные ориентиры: предлагать людям услугу на очень высоком уровне. Я озвучиваю каждому пациенту стоимость и говорю: принимать решение будете только вы. Главное, чтобы это было приемлемо. Наша клиника не про моду и не про какое-то авторство. Услуга дорогая по себестоимости, если ты ориентируешься на самый высокий уровень. В процессе лечения не должно быть компромиссов. Не существует пациентов,

которым мы бы могли поставить что-то попроще, даже если делаем очень большую скидку. Это вещи, которые мне кажутся сами собой разумеющимися — но не всем, к сожалению.

— Стоматология — это не только оборудование, но и люди. Сложно ли было подобрать команду?

— Человеческий фактор — важнейший аспект успеха проекта. Без высокого уровня собственно стоматологии никакие красивые обертки ничему не помогут. В этом вопросе у меня проявляется еще больший перфекционизм, который, на мой взгляд, вообще не самая лучшая черта. Я смотрю, как люди выглядят, как разговаривают, какие у них манеры. И это притом, что хороших специалистов с большим количеством высоких показателей очень-очень мало.

— Каким вы видите развитие Sanabilis?

— Я все время об этом думаю. Все очень быстро меняется, но это хорошо. Если ты бросаешь себя в науку, ты автоматически заставляешь себя двигаться вперед. Мы активно взаимодействуем с иностранцами: участвуем в конференциях, конгрессах и так далее, потому что в российской стоматологии, увы, нет сильной школы и сильных примеров. Когда глубоко погружаешься в работу, понимаешь, что круго-

зор неиссякаем — можно столько всего использовать. Например, уже сейчас вижу, что стоматология близка к эстетической медицине, и хочу развивать это направление. Мы активно сотрудничаем со всемирно известными корпорациями: они заставляют нас быть в тренде и следить за всем, что происходит.

— Вы называете себя научно-клиническим центром челюстно-лицевой хирургии и стоматологии. В чем отличие от обычной стоматологической клиники?

— Мы не хотим смешиваться в многообразии. В Москве стереотип, касающийся стоматологических клиник, совершенно не тот, каким он должен быть. По мировому стандарту мы стоматологическая клиника, по российскому — вообще нет. Между челюстно-лицевой хирургией и стоматологией есть хирургическая стоматология: человеку с проблемой, которая раньше требовала госпитализации, нужно ложиться не в палату, а в кресло, из которого он сам встает и уходит. Терминология в России меняется не очень быстро — все это давно хочется назвать другими словами, но мы следуем закону. Акцент на хирургии — это, кстати, довольно непросто, ведь очень немногие люди в России занимаются этим по профилю.