

зования. А в современной стоматологии без постоянного совершенствования специалист быстро деградирует. Это ключевой момент.

Если у тебя нет таких возможностей или желания получать и усваивать самую современную информацию, постоянно повышать свой уровень, ты работаешь в другом сегменте. Это не значит, что в другом сегменте вам навредят во время лечения, при условии, конечно, если вам оказывают стоматологические услуги в соответствии с принятыми стандартами.

BG: Какой сейчас основной тренд в развитии стоматологии?

A. С.: Я думаю, что вопрос работы с мягкими тканями остается одним из основных. Помимо всего прочего на сегодняшний день очень остро стоит вопрос адекватной диагностики. То есть с использованием компьютерных томографов, соответствующих программ, которые могут позволить максимально адекватно интерпретировать ваши данные и спланировать хирургическое и ортопедическое лечение. Это целое направление, которое мы называем цифровой стоматологией. Я уверен, что будущее как раз за этим. Потому что возможности для диагностики, которые дает компьютерная томография, и возможности для диагностики, которые дает обычная рентгенограмма, — это небо и земля. Это день и ночь, абсолютно несравнимые вещи. И, естественно, если вы видите в 3D характеристики мягких и твердых тканей, вы можете выбрать то решение, которое в этом случае будет наиболее актуально, с использованием всего объема кости, мягких тканей, которые у вас есть. Смысл такой, что на основе 3D-компьютерной томограммы делается шаблон, по которому операция может производиться практически без разреза. Делаются небольшие отверстия в десне, и через эти отверстия устанавливается имплантат, при этом у пациента гораздо меньше отечность, операция становится гораздо менее болезненной, чем через значительный разрез и так далее. И эти технологии доступны уже и в России. Но до того, чтобы это было общим местом, конечно, еще очень далеко.

BG: Каково соотношение по долям рынка премиальной и массовой стоматологии?

A. С.: Если брать в финансовом эквиваленте, то мы считаем, что на премиальный сегмент приходится около 60% всего оборота рынка стоматологических услуг в России.

BG: А сколько, например, за прошлый год было продано глобальной компанией Nobel Biocare имплантатов в мире, на какую сумму?

A. С.: Мировые продажи Nobel Biocare составили около €650 млн. А в России в 2013 году с помощью нашей продукции было пролечено около 20–25 тыс. пациентов. В среднем на пациента приходится около трех-четырех имплантатов.



НА ОТКРЫТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНГРЕССА NOBEL BIOCARE SYMPOSIUM 2014 В СОЧИ. ВЫСТУПЛЕНИЕ ПЕР-ИНГВАРА БРАНЕМАРКА, РОДОНАЧАЛЬНИКА СОВРЕМЕННОЙ ИМПЛАНТОЛОГИИ, ПЕРЕД УЧАСТНИКАМИ КОНГРЕССА

BG: А ваша доля рынка в России?

A. С.: В своем сегменте в России мы имеем около 50% рынка имплантатов. Достаточно много, учитывая сегмент премиум-класса, в котором мы работаем.

BG: Какая доля клиник в России пользуются вашими системами?

A. С.: Около 10% российских стоматологических клиник активно предлагают наш продукт пациентам. В Москве, в Питере, в Екатеринбурге и других крупных городах этот процент выше.

BG: Есть ли какие-нибудь причины, которые приведут к снижению цен в частной стоматологии?

A. С.: Я не думаю, что будет снижение цен в премиальном сегменте, в котором мы работаем. Но я уверен, что за счет развития премиального сегмента начинает развиваться средний ценовой сегмент — там появляется больше квалифицированных специалистов, туда приходят новейшие технологии.

BG: То есть речь идет о том, что средний ценовой сегмент будет улучшать качество услуг, а цена там останется той же.

A. С.: Да, именно так и будет происходить. В этом сегменте будет больше качественных продуктов, больше качественных врачей.

BG: Что такое — продать имплантат? Это же не только кусок специально обработанного титана?

A. С.: Для пациента или для врача?

BG: Вы же продаете не пациенту, а врачу.

A. С.: Мы видим за доктором всегда пациента. Для нас правильный кусок правильно обработанного титана — это

всего лишь небольшой процент от того, что мы видим в этом процессе. Для нас важно продать имплантат правильно подготовленному специалисту, чтобы имплантат попал в правильные руки. Чтобы в итоге пациенты получили качество жизни, о котором они уже порой не могли и мечтать. Вот это для нас одна из самых важных, самых ценных вещей.

Мы знаем, что если мы будем качественно работать, правильно развивать технологии, правильно доносить информацию о наших продуктах и технологиях до пациентов и до специалистов, то еще большее количество людей сможет получить совсем другое качество жизни, чем то, которое они имеют сегодня.

BG: То есть продать имплантат — это все-таки продать новое качество жизни?

A. С.: Сто процентов!

Беседовал ВЛАДИСЛАВ ДОРОФЕЕВ

ИМПЛАНТОЛОГИЯ В РОССИИ БОЛЬШЕ НЕ ЭКЗОТИКА

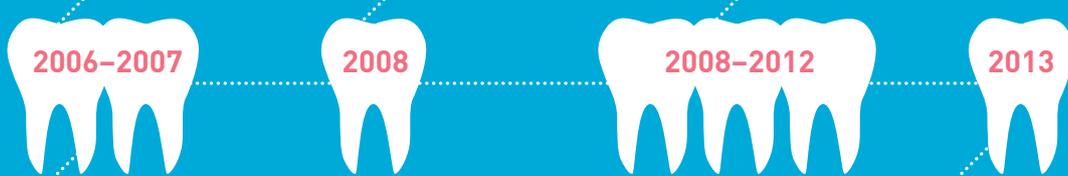
Nobel Biocare предлагает полный спектр решений для пациента: от этапа диагностики до установки имплантата и коронки. Продукция Nobel Biocare позволяет решить проблему в случае отсутствия одного или нескольких зубов, а также при полном их отсутствии, то есть адентии (суть деятельности компании)

Представительство компании **Nobel Biocare** в России действует с января 2006 года

В 2008 году компания выводит на российский рынок революционное технологическое решение в области имплантологии **NobelProcera**

За шесть лет работы по итогам 2008, 2009, 2011, 2012 годов, то есть четырежды, российское представительство **Nobel Biocare Russia** становится лучшим в мире региональным представительством **Nobel Biocare**

В премиум-сегменте **Nobel Biocare Russia** занимает около 50% российского рынка имплантатов



2006–2007 годы — период наиболее быстрого развития и интенсивного роста **Nobel Biocare Russia**. В России на порядок вырастают продажи оборудования, инструментов и материалов, получают развитие обучающие программы, начинается партнерство с медицинскими и стоматологическими университетами. Формируется слой российских имплантологов, владеющих самыми современными технологиями. Стартует программа формирования корпуса российских менторов — врачей-тренеров в области имплантологии, хирургии, эстетической стоматологии. Российские стоматологи становятся постоянными участниками международных конференций и симпозиумов

В 2013 году с помощью имплантатов конструкции **Nobel Biocare** в России было пролечено около 20–25 тыс. пациентов (в среднем на одного пациента приходится три-четыре имплантата)



Наработки и опыт **Nobel Biocare Russia** в области сервиса и маркетинговой политики на рынке имплантологии активно внедряются в мировой стоматологии, что стало уникальным прецедентом в индустрии

Производственные мощности **Nobel Biocare** сосредоточены на семи предприятиях, находящихся в Канаде, Израиле, Японии, Швеции и США