



Będę walczył z mitami stomatologii laserowej!

Michał Madej: „Sformułowanie rewolucja w stomatologii, w ostatnich latach często wykorzystywane było bez pokrycia. W efekcie, nowości pojawiały się na rynku tak szybko, jak z niego znikwały. Stomatologia laserowa nie jest modą, to dziedzina nauki z bogatą bazą badań naukowych” – zapewnia Michał Madej (LaserConcept), ekspert stomatologii laserowej.

Czy w Polsce trudno jest przekonać lekarza dentystę do zainteresowania się technologiami laserowymi?

Michał Madej (LaserConcept): Jeżeli lekarz nie miał do czynienia z laserem 15-20 lat temu (czytaj: miał przez to fatalne doświadczenia), jeżeli chce się uczyć lub po prostu pragnie przełamać monotonię codziennej pracy, to nie jest to trudne. Właściwie jest to całkiem przyjemne, ale...

...ale trudno o takich lekarzy?

Nie chcę być źle zrozumiany. Polscy lekarze są fantastyczni. W zdecydowanej większości chcą się rozwijać, przy czym dla każdego oznacza to coś innego. O ile jednak, coraz więcej wiedzą o nowoczesnej diagnostyce czy materiałach, to prawie z każdym rozmowę o laserach trzeba zaczynać od podstaw. Odpowiadając wprost na pierwsze pytanie: z pewnością nie jest to łatwe zadanie. Nie chcę mówić banałów, że wymaga wiedzy i doświadczenia, to jest pewne minimum. O ewentualnym powodzeniu decyduje przede wszystkim zrozumienie potrzeb drugiej osoby i coś, nad czym ubolewam – umiejętność odpierania argumentu, że laser to nowinka, produkt marketingowy, bez klinicznego uzasadnienia.

Lasery w Polsce mają zły PR?

Z pewnością publicznie nie rozliczono błędów przeszłości, nad czym ubolewam. Nie oddzielono grubą kreską etapu, w którym na rynek próbowano wprowadzić urządzenia o wątpliwej skuteczności i bezpieczeństwie.

Tego problemu nie ma w takich dziedzinach, jak: medycyna estetyczna, fizjoterapia, rehabilitacja czy okulistyka. Tam zrozumienie dla aktualnych dowodów klinicznych jest większe. Z pewnością niewystarczająco dużo zrobiono na uczelniach. Tylko w niektórych ośrodkach uczy się o laserach, oczywiście w bardzo wąskim zakresie. Nie jest tajemnicą, że polscy lekarze podejmują naukę stomatologii laserowej na uniwersytetach medycznych w Niemczech czy we Włoszech. Mamy więc sytuację, w której część potencjalnych odbiorców może być zrażona do technologii, a inna niewiele o niej wie. W ostatnich latach jest oczywiście dużo łatwiej, ponieważ swoje misje edukacyjne prowadzą Polskie Towarzystwo Stomatologii Laserowej, kwartalnik *Laser* (Dental Tribune) czy polska sekcja Laser and Health Academy LAHA. Niepodważalny autorytet ciężką pracą osiągnęli w tej dziedzinie tacy eksperci, jak: Kinga Grzech-Leśniak, Michał Nawrocki, Piotr Roszkiewicz, Jacek Matys czy Henryk Frelch – wielu z nich ma status ekspertów międzynarodowych, a w kolejce czekają już młodzi. To niezmiernie ważne, ponieważ w stomatologii laserowej pojęcie gry zespołowej ma szczególne znaczenie dla rozwoju dziedziny.

Tymczasem Michał Madej, który przez lata wprowadzał do polskich gabinetów najbardziej zaawansowaną platformę laserową Fotona LightWalker będzie działał w pojedynkę. Czy to nie paradoks?

Niezupełnie w pojedynkę, ale to prawda, przyszedł czas na zmiany. Nie mam wątpliwości, że mój autorski projekt LaserConcept pozwoli mi w pełni wykorzystać zdobyte doświadczenie. W stomatologii laserowej zostawiłem sporo serca, ale chcę się otworzyć również na inne dziedziny: medycynę estetyczną, fizjoterapię, kosmologię, weterynarię, okulistykę, dermatologię i onkologię. I niezupełnie będzie to praca w pojedynkę, bo o ile do tej pory byłem związany właściwie z jedną technologią laserową, teraz w ramach LaserConcept będę mógł służyć radą również w zakresie pozostałych.

Czy LaserConcept będzie centrum doradztwa dla osób poszukujących sprawdzonego rozwiązania laserowego?

Już jest, oficjalną działalność rozpoczęliśmy 5 lutego 2019 r. Do tej pory Michał Madej był kojarzony jako pierwsza osoba w Polsce odpowiedzialna za wdrożenie laserów erbowo-jagowych oraz neodymowo-jagowych wykorzystywanych w stomatologii laserowej. Pracowałem z doskonałym produktem, ale nie żyłem przecież na bezludnej wyspie, doskonale wiedząc, że lekarz może wybierać spośród różnych urządzeń. Aby przekonać lekarza do swojego produktu, trzeba znać wady i zalety konkurencji. Prawdopodobnie dzięki temu szybko udało mi się nawiązać współpracę z producentami i dystrybutorami różnych laserów, którzy wiedzą, że te technologie nie stanowią dla mnie tajemnicy i powierzyli mi dystrybucję na terenie Polski. Aktualnie współpracuję z takimi firmami, jak:

Morita, Quickwhite, Fotona, Litemedics, BTL. W przypadku laserów firmy Morita jest to sprzedaż na wyłączność w Polsce. Wróciłem bardzo zbudowany z tegorocznych targów IDS w Kolonii. Przeprowadziłem dziesiątki rozmów z producentami technologii laserowych, z których płynie ważne przesłanie: promocja laserów musi być sfokuszowana! Nie można promować ich „przy okazji”, sprzedając inne produkty. Taka formuła nie do końca się sprawdza. Dlatego z optymizmem patrzę na rozwój LaserConcept – tym bardziej, że producenci z optymizmem patrzą na polski rynek. Chciałbym jednak wyraźnie podkreślić, że LC stawia przed sobą nie tylko sprzedażowe zadania. Chcemy rozwijać stomatologię laserową w Polsce, współtworzyć projekty edukacyjne, budować świadomość lekarzy i pacjentów, pomagać ekspertom, bo to oni w najlepszy sposób zaświadczać o skuteczności laserów, nieustannie walczyć z mitami.

Które mity najbardziej szkodzą rozwojowi stomatologii laserowej?

Przede wszystkim te, które podważają skuteczność i bezpieczeństwo laserów stomatologicznych. „A czy moc jest wystarczająca?”, „A czy laser nie pali tkanki?”, „A czy to prawda, że to rozwiązanie dla wielofotelowych praktyk?”, „A czy to nie jest chwilowa moda?” – za tymi pytaniami kryją się duchy przeszłości i niewiedza. Pomogłem w wyborze setek technologii laserowych, nie ma co ukrywać, nie były to najtańsze rozwiązania na rynku. Nieprawdą jest, że kupują je wyłącznie bardzo mądrzy lekarze, właściciele dużych praktyk, prowadzonych w metropoliach. Wiele z urządzeń trafiło do małych gabinetów, często jednofotelowych i zrewolucjonizowały ich funkcjonowanie. Wielokrotnie podkreślałem, że motywacja lekarzy do chęci posiadania lasera w początkowych latach pracy była dla mnie zaskakująca. Szybko okazało się, że argumentem w procesie sprzedaży nie może być wyłącznie zachęcanie do podniesienia cen, bo użytkownikom zależało na tym bardzo rzadko. Częściej chodziło o przełamanie rutyny, o poczucie radości z pracy na nowo. Inni chcieli pracować... krócej, a laserem zainteresowali się ponieważ usłyszeli, że to znakomicie optymalizuje czas pracy. Oczywiście, znam takich, którzy chcieli laserem zwiększyć lokalną przewagę konkurencyjną, ale podkreślę wyraźnie – były rzeczy ważniejsze od pieniędzy. Z radością obserwuję rozwój rodzinnych praktyk. Znam takie, w których lekarzami jest już drugie czy trzecie pokolenie. To dla nich inwestują głowy rodziny. Nie ma co wtedy pytać, czy zakup lasera już się zwrócił. Rozwój, bycie na bieżąco z trendami okazują się być dużo ważniejsze. Rynek rośnie, pojawiają się nowe rozwiązania i modele. Każdy znajdzie coś na miarę swoich potrzeb i portfela.

Mając taką wiedzę może czas pokusić się o model ze stajni LaserConcept?

Pomidor (uśmiech).