

„Noblesse oblige”

O tym, jak w dobie nasycenia rynku, szumu informacyjnego i walki konkurencyjnej znaleźć swoje miejsce, rozmawiamy z Wojciechem Augustyniakiem – Dyrektorem Zarządzającym W&H Poland.



Ponad 125 lat tradycji w produkcji sprzętu stomatologicznego, to z jednej strony czas na zdobycie olbrzymiego doświadczenia, ale to także szczególnie rodzaj zobowiązania wobec klientów. Czy istnieją dzisiaj działania dające gwarancję utrzymania pozycji lidera na wysoko konkurencyjnym rynku?

W&H to najstarszy producent końcówek stomatologicznych w Europie. Jako pierwsi na świecie zastosowaliśmy szybkołączki, system mocowania wiertel na przycisk, pierwsze urządzenia

do automatycznej konserwacji. Ale nawet towarzysząca nam niezmiennie historia innowacji nie zastąpi codziennej pracy nad zaoferowaniem klientowi czegoś więcej, także w obsłudze posprzedażowej – zapewniamy najdłuższe na rynku okresy gwarancyjne, nasze Centrum Serwisu Technicznego oferuje Klientom dostęp on-line do historii serwisowej, możliwość zlecenia i monitorowania napraw i ich kosztów przez całą dobę 7 dni w tygodniu, bezpłatny sprzęt zastępczy i przesyłki do serwisu i z powrotem do klienta.

Polscy lekarze mają obecnie dostęp do najnowszych rozwiązań i produktów. Nowoczesne technologie są w zasięgu ręki. Czy istnieją jeszcze zauważalne różnice w wyposażeniu klinik stomatologicznych w Polsce i np. Europie Zachodniej? Jak na tym tle wyglądają nasi specjaliści?

Poziom usług stomatologicznych w Polsce jest jednym z najwyższych na świecie, a wyposażenie polskich klinik jest często znacznie nowocześniejsze niż w Europie Zachodniej. Nasi specjaliści szybko i sprawnie wdrażają u siebie najnowsze technologie – absolutnie nie mamy się czego wstydzić.

Czy polscy lekarze przy wyborze urządzeń koncentrują się wyłącznie na cenie, czy wybór jest wypadkową wielu czynników, w tym: ceny, jakości, użyteczności, ergonomii i prestiżu?

Niestety, wybór jest często daleki od optymalnego z bardzo prozaicznego powodu – braku czasu. Lekarz dentysta, będąc jednocześnie przedsiębiorcą, ma w swojej codziennej pracy tak wiele decyzji medycznych i biznesowych do podjęcia, że po prostu nie jest w stanie poświęcić wystarczająco dużo uwagi każdemu zakupowi. Także podczas podejmowania wydałoby się kluczowych decyzji, np. wyposażenia nowego gabinetu. Po uporaniu się z finansowaniem, ekipą remontową, Sanepidem, kiedy przychodzi wreszcie czas na zamówienie unitu, brakuje już energii na świadomą jego konfigurację. W efekcie wybierane jest rozwiązanie atrakcyjne estetycznie i wygodny dla pacjenta fotel. Mało kto zwraca uwagę, w jaki silnik elektryczny, skaler czy turbinę unit zostanie wyposażony, a przecież to ten właśnie niepotrzebnie ciężki silnik trzeba trzymać w ręce po



kilka godzin dziennie przez kilkanaście lat.

Firma W&H jest obecna na polskim rynku od ponad 25 lat. Mając tak pełny obraz upodobań konsumentów, charakterystyki rynku, zmian na nim zachodzących, jak ocenia Pan kierunek rozwoju polskiej stomatologii na najbliższe 25 lat?

Polski rynek stomatologiczny po okresie dynamicznego i czasem chaotycznego rozwoju wszedł w fazę dojrzałości. Widoczne są na nim te same trendy, co na Zachodzie – konsolidacja producentów i dystrybutorów, postępująca cyfryzacja we

wszystkich obszarach: diagnostyki, dokumentacji czy komunikacji na linii pacjent-lekarz-technik. W najbliższym czasie spodziewałbym się raczej dalszej optymalizacji, nie oczekując przełomowych zmian.

Dostarczanie nowoczesnych rozwiązań dla specjalistów to nie jedyny obszar zainteresowania firmy. Jakie wartości towarzyszą firmie W&H i jaką ma ona misję?

W&H w Polsce inwestuje bardzo duże środki w działania mające na celu wspieranie edukacji poddyplomowej. Uruchomiliśmy właśnie w naszym biurze w Warszawie jedno z najnowocześniejszych





w Europie Centrów Szkoleniowych, wyposażone w najwyższej klasy symulatory i najnowocześniejszy sprzęt pozwalający na organizację szkoleń na poziomie niedostępnym dotychczas w Polsce. Co więcej, W&H nie organizuje tu szkoleń promujących produkty – wszystkie prowadzone w Centrum kursy to autorskie programy szkoleniowe liderów polskiej stomatologii.

Do testów klinicznych nowego uni-tu chirurgicznego udało się zaprosić do współpracy jednych z bardziej rozpoznawalnych polskich specjalistów z zakresu chirurgii, periodontologii i implantologii. Te nazwiska mówią same za siebie. Czy trudno było przekonać tak wymagających użytkowników do podzielenia się swoimi opiniami na temat Państwa urządzeń?

Nigdy dotąd wprowadzenia na polski rynek urządzenia dla lekarzy dentystów nie poprzedził

tak szeroki program testów klinicznych z udziałem – nie boję się tego powiedzieć – światowej klasy specjalistów. Jestem niezwykle dumny, że nasze zaproszenie przyjęli tak znakomici lekarze i gorąco zachęcam do zapoznania się z ich opiniami. Jestem głęboko przekonany, że komentarze, także te krytyczne, są dla ich kolegów i koleżanek znacznie bardziej wartościowe niż kolejna kampania reklamowa producenta. Serdecznie dziękuję wszystkim, którzy zgodzili się wziąć udział w naszych testach klinicznych. Szczególnie dziękuję za wiele opinii, także krytycznych.

Dziękuję za rozmowę.

Od redakcji: Dla Czytelników mamy niespodziankę. Każda kampania, to wielotygodniowe przygotowania oraz sesje zdjęciowe, obejmujące wielogodzinną pracę. Efekt finalny jest wysmakowany, elegancki i czytelny. Prezentowane zdjęcia są podsumowaniem tego wydarzenia i pokazują jego kulisy. Dziękujemy, że się zgodziliście!



DT

Rozmawiał: Grzegorz Rosiak

AD

O wydawcy

Wydawca:
DTI Media
Abrahama 18 lok. 168
03-982 Warszawa

na licencji
Dental Tribune International GmbH



www.dental-tribune.com

Zespół redakcyjny:
Redaktor naczelna:
Marzena Bojarczuk
m.bojarczuk@dental-tribune.com
Tel.: 607 811 250

Marketing i reklama:
Grzegorz Rosiak,
g.rosiak@dental-tribune.com
Tel.: 606 202 508

Informacje w sprawie prenumeraty:
m.spytek@dental-tribune.com
Tel.: 600 019 616

Nakład:
10.000 egz.

Wydawca i redakcja nie ponoszą odpowiedzialności za treść reklam i ogłoszeń. Publikacja ta jest przeznaczona dla osób uprawnionych do wystawiania recept oraz osób prowadzących obrót produktami leczniczymi w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne (Dz. U. Nr 126, poz. 1381, z późn. zmianami i rozporządzeniami).

Redakcja *Dental Tribune* dokłada wszelkich starań, aby publikować artykuły kliniczne oraz informacje od producentów jak najrzetelniej. Nie możemy odpowiadać za informacje, podawane przez producentów. Wydawca nie odpowiada również za nazwy produktów oraz informacje o nich, podawane przez ogłoszeniodawców. Opinie przedstawiane przez autorów nie są stanowiskiem redakcji *Dental Tribune*.

Dental Tribune makes every effort to report clinical information and manufacturer's product news accurately, but cannot assume responsibility for the validity of product claims, or for typographical errors. The publishers also do not assume responsibility for product names or claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International.



Licensing by
Dental Tribune International

Group Editor
Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
+49 341 48 474 107

Clinical Editor
Magda Wojtkiewicz

Online Editors /Social Media Manager
Claudia Duschek

Editorial Assistants
Anne Faulmann
Kristin Hübner

Copy Editors
Sabrina Raaff
Hans Motschmann

Publisher/President/CEO
Torsten Oemus

Chief Financial Officer
Dan Wunderlich

Chief Technology Officer
Serban Veres

Business Development Manager
Claudia Salwiczek

Jr. Manager Business Development
Sarah Schubert

Project Manager Online
Tom Carvalho

Event Manager
Lars Hoffman

Education Manager
Christiane Ferret

International PR & Project Manager
Marc Chalupsky

Marketing & Sales Services

Nicole André
Event Services

Esther Wodarski

Accounting Services

Karen Hamatschek
Anja Maywald

Manuela Hunger

Media Sales Managers

Matthias Diessner (Key Accounts)

Melissa Brown (International)

Antje Kahnt (International)

Peter Witteczek (Asia Pacific)

Veridiana Mageswki (Latin America)

Maria Kaiser (USA)

Hélène Carpentier (Europe)

Barbora Solarova (Eastern Europe)

Executive Producer

Gernot Meyer

Advertising Disposition

Marius Mezger

Dental Tribune International

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany

Tel.: +49 341 48 474 302

Fax: +49 341 48 474 173

www.dental-tribune.com

info@dental-tribune.com

Dental Tribune Asia Pacific Ltd.

Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,

105-111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong

Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +852 3113 6199

Tribune America, LLC

116 West 23rd Street, Ste. 500,

New York, N.Y. 10011, USA

Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 244 7185

International Editorial Board

Dr Nasser Barghi, USA – Ceramics
Dr Karl Behr, Germany – Endodontics
Dr George Freedman, Canada – Esthetics
Dr Howard Glazer, USA – Cariology

Prof. Dr I. Krejci, Switzerland – Conservative Dentistry,
Dr Edward L. Lynch, Ireland – Restorative
Dr Ziv Mazor, Israel – Implantology
Prof. Dr Georg Meyer, Germany – Restorative
Prof. Dr Rudolph Slavicek, Austria – Function,
Dr Marius Steigmann, Germany – Implantology

©2015, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved

ROYAL ESTHETICS

13TH ANNUAL MEETING

22-24 WRZEŚNIA 2016
HOLIDAY INN KRAKÓW CITY CENTER
KRAKÓW
www.royalesthetics.eu

ZAPROSZENI WYKŁADOWCY:

DR ALESSANDRO AGNINI	ITALY	DR PAUL GERLOCZY	HUNGARY	PROF. DR ANGELO PUTIGNANO	ITALY
DR ANDREA AGNINI	ITALY	DR FAY GOLDSTEP	CANADA	DR STAVROS PELEKANOS	GREECE
DR RICCARDO AMMANNATO	ITALY	DR LUIS JANE	SPAIN	PROF. DR ANDRÉ SAADOUN	FRANCE
DR LORENZO BRESCHI	ITALY	DR JAIME JIMENEZ	SPAIN	DR LAURENT SERS	FRANCE
DR MIGUEL ROIG CAYON	SPAIN	DR WITOLD JURCZYŃSKI	POLAND	PROF. DR MARIUS STEIGMANN	GERMANY
PROF. DR ANTONIO CERRUTI	ITALY	DR NEERAJ KHANNA	USA	DR LOUIS VALDEZ	SPAIN
DR KRZYSZTOF CHMIELEWSKI	POLAND	DR PAULO MONTEIRO	PORTUGAL	DR LIVIO YOSHINAGA	BRASIL
DR GEORGE FREEDMAN	CANADA	DR ATTILIO MUSCIO	ITALY	DR MACIEJ ZAROW	POLAND
		DR DANIEL OCHOA	PERU		

ZŁOTY SPONSOR: **ROCS**
Remineralizing Oral Care Systems

PROGRAM I ZGŁOSZENIA: WWW.ROYALESTHETICS.EU

KONTAKT:
PATRYCJA ZELEŃSKA-LASSOTA
p.zelenska@royalesthetics.eu
MAREK KOSTRAN
m.kostran@royalesthetics.eu
CONTACT@ROYALESTHETICS.EU

ESCD
EUROPEAN SOCIETY OF
COSMETIC DENTISTRY

Targi
w Krakowie