



Sukces, pasja i ambicja po włosku

Lek. dent. Neri Pinzuti, florencki kreator uśmiechów, konsultant firmy Rhein'83 oraz prelegent III Międzynarodowego Kongresu Dent Group Academy, w rozmowie z Zofią Deją-Lichacz zdradza nie tylko szczegóły swojego wykładu, ale także, jak odnieść sukces, prowadząc własną praktykę.

Panie doktorze, dlaczego wybrał Pan zawód dentysty?

Zawsze byłem amatorem piękna. Piękna w każdej postaci. W sztuce, w przyrodzie, w modzie, w człowieku. Chciałem także sam tworzyć piękno. Estetyka uśmiechu to kształt, kolor, proporcje, czyli harmonia w ogólnym tego słowa znaczeniu.

Czy istnieje coś piękniejszego niż harmonijny uśmiech i zadbane białe zęby? Z tego właśnie powodu zdecydowałem się na specjalizację w zawodzie dentysty i na zamianę mojej pasji w pracę, bo przecież dentysta jest artystą.

Czy mógłby Pan opowiedzieć, jakie były początki Pana pracy?

Po studiach od razu pracowałem, jednak szukałem takich specjalistów, którzy mogli mnie czegoś więcej nauczyć. Pracowałem *non profit* wiele godzin, nie w jednym, ale w kilku gabinetach jednocześnie. Później udało mi się stworzyć własne miejsce pracy. Otworzyłem gabinet, zatrudniłem pracowników. Na szczęście miałem już pacjentów, którzy „poszli za mną”. Od tego momentu zaczęła się moja długa droga w tym zawodzie. Dzisiaj prowadzę gabinet w Prato, który znajduje się w centrum medycyny z wieloma innymi praktykami lekarskimi (Aesthetic Medical Care) oraz współpracuję z dużymi gabinetami w Mediolanie, Bolonii i na Capri.

Uważa Pan, że może zaproponować swoim pacjentom coś więcej niż inni dentyści?

W dzisiejszych czasach istnieje mnóstwo propozycji i ciekawych ofert dla pacjentów. Implanty w cenie 300 euro, licówki za 100 euro. Dzisiaj w stomatologii akcenty nie stety są położone na jak największy zysk i jak najkrótszy czas wizyty pacjenta, co kończy się często gorszą jakością leczenia. Czyli tak naprawdę nie trudno jest się wyróżnić wśród innych. Używam najlepszych dostępnych materiałów i nowoczesnych technologii. Wszyscy, którzy ze mną pracują, są bardzo profesjonalnie przygotowani do wykonywanego zawodu. W moim gabinecie pieczołowicie podchodzimy do kwestii higieny, nic nie dzieje się przypadkiem. Jesteśmy stale dostępni i gotowi do pomocy pacjentom. Gabinet jest otwarty od poniedziałku do soboty, a czasem także w niedzielę. Bez fałszywego wstydu mogę powiedzieć, że czuję się profesjonalistą, który kocha swój zawód i podchodzi do niego z pasją i wielką powagą.

Która z wielu specjalizacji stomatologicznych jest najbardziej Panu Doktorowi bliska?

Oczywiście ta związana z estetyką. Uśmiech gra bardzo ważną rolę, to pierwsze, co dostrzegają inni i na co my zwracamy uwagę u innych.

Widzę osoby, które przedtem obawiały się „otworzyć usta” z uwagi na swoje uzębienie, a po leczeniu promiennie się uśmiechają. Należy też pamiętać, że piękny uśmiech musi być również „funkcjonalny”, czyli spełniać wszystkie wymogi układu stomatognatycznego.

Jacy pacjenci przychodzą do Pańskiego gabinetu, jakie mają problemy?

Moi pacjenci przychodzą z różnymi problemami protetycznymi, oczywiście związanymi ze stanem ich uzębienia, najczęściej w celu poprawy estetyki, która ich nie satysfakcjonuje. Muszę przyznać, że od wielu lat dałem się poznać jako specjalista od estetyki uśmiechu, więc moi pacjenci zwykle proszą o zastosowanie „słynnych” licówek.

Używając licówek, jestem w stanie rozwiązać wszystkie przypadki związane z dyschromią zębów, nieregularnością kształtów, skaz szklivi. Udaje mi się skorygować zęby nierówno ustawione lub zęby z diastemą i wiele innych problemów. Wykonuję także protezy stałe i ruchome.

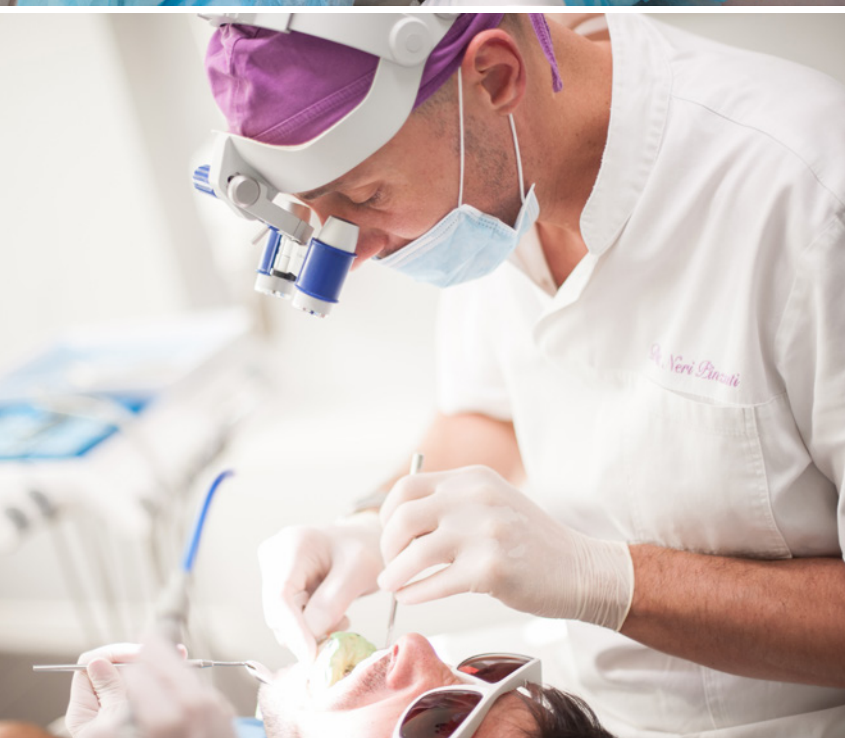
Każdy człowiek w związku z wychowaniem, które otrzymał, i doświadczeniem, które nabył, wypracowuje w sobie przekonania, które go w życiu prowadzą.

Proteza stała czy ruchoma, dwa systemy leczenia protetycznego – to problem, który poruszy Pan podczas tegorocznego Kongresu Dent Group Academy. W jakich przypadkach poleca Pan jedną lub drugą?

Oczywiście wyznaję ideę, że każdy pacjent jest oddzielnym przypadkiem. Każde rozwiązanie zależy od wielu czynników, które należy wziąć pod uwagę przed planowaniem leczenia: osobowość pacjenta, jego oczekiwania, czas oraz możliwości ekonomiczne, ilość kości i tkanki miękkiej oraz rezultat estetyczny, którego oczekujemy. Każdy pacjent ma inne problemy i musi być rozpatrywany indywidualnie.

Proteza ruchoma, głównie z powodu niewygórowanych kosztów, jest prawie zawsze możliwa do wykonania, nawet jeśli kość jest w stanie zaawansowanej atrofii. Postępowanie w takich przypadkach jest dosyć łatwe. Mimo to proteza ruchoma nie jest stabilna tak jak implant i czasami może być problematyczna, np. podczas żucia zbyt twardych lub ciągnących się produktów. Może także powodować problemy w tkance, na której jest podparta. Wymaga też dokładnego, czasochłonnego czyszczenia.

Proteza stała wymaga większego nakładu pracy i czasu oraz bardziej inwazyjnej interwencji (choć dziś wiele ►



► się zmieniło i zabiegi stają się coraz mniej inwazyjne). Jest także kosztowniejszym rozwiązaniem niż proteza ruchoma.

Zawsze, jeśli jest to możliwe, staram się doradzić pacjentom protezę stałą podpartą na implantach, ograniczając rehabilitację mobilną tylko i wyłącznie do przypadków, w których naprawdę nie można wykonać protezy stałej. Należy podkreślić, że stosując protezy stałe, można dziś otrzymać doskonałe rezultaty z punktu widzenia i estetyki i funkcjonalności.

Czy w protezie ruchomej estetyka i funkcjonalność są równie ważne, czy lepiej zwrócić uwagę na funkcję?

Według mnie w dzisiejszych warunkach możemy zapewnić pacjentowi i jedno, i drugie. Uważam, że bardzo wiele zależy od wyboru optymalnego elementu retencyjnego. Stosuję elementy firmy Rhein'83, która produkuje najniższe zatrzaski na świecie i pomaga w estetycznej rehabilitacji protetycznej pacjentów. W przypadku protezy na implantach stosuję zatrzaski o niskim profilu typu Equator, ponieważ wtedy mam więcej miejsca w zgryzie. Jak widać, można pracować z małymi zatrzaskami, gwarantując pacjentowi bardzo dobre osadzenie protezy.

Tradycja czy innowacja? Jakie metody pracy Pan preferuje – pracę manualną czy przy użyciu komputera?

Zawsze byłem zwolennikiem jak najszybszych i najtrwalszych rozwiązań oraz z wykorzystaniem metod, które do tego prowadzą. Dzisiaj jesteśmy świadkami wyjątkowo dużych zmian, szczególnie w protetyce. Wystarczy wymienić technologię CAD/CAM, chirurgię sterowaną komputerowo oraz zabiegi prowadzone w znieczuleniu ogólnym.

Uważam, że używanie nowoczesnych technologii jest absolutnie korzystne i że wszyscy dentyści powinni z nich korzystać. Niestety często obserwuję u moich kolegów, można powiedzieć, prehistoryczne sposoby leczenia, które nie są w stanie doścignąć obecnie obowiązujących standardów. Mówiąc o tym, chcę podkreślić, że nie jestem zwolennikiem nowości dla nowości. Zmiana musi czemuś służyć, jeżeli wprowadzamy zmiany, to zmiany na lepsze. W tym sensie rozumiem zmianę innowacyjną.

Zarówno firma Holtrade (m.in. dystrybutor Rhein'83 na Polskę, którą reprezentuję), jak i Elamed Media Group, prowadzą działalność edukacyjną, której celem jest integracja zespołów stomatologicznych (Kongres DGA, Projekt Dental Team). Jaka jest istota



prawidłowej współpracy na linii gabinet – laboratorium?

Praca lekarza i technika są ze sobą powiązane, chociaż ich role są zupełnie inne. Oczywiście dobra współpraca jest niezbędna w celu otrzymania jak najlepszych efektów dla pacjenta. Technik wykonuje na zamówienie lekarza prace protetyczne dla pacjenta, które powinny spełniać wszelkie kryteria dotyczące funkcjonalności i estetyki.

Cel tej współpracy jest jeden zarówno dla lekarza, jak i technika – wykonać jak najlepiej pracę dla pacjenta. Niezwykle istotna jest prawidłowa komunikacja pomiędzy lekarzem a technikiem oparta na wzajemnej znajomości aspektów klinicznych i technicznych leczenia, a także znajomości dostępnych materiałów.

Jak Pan widzi rozwój dentystyki za 20 lat?

Bardzo szybkie przekazywanie informacji naukowych do sektora produkcyjnego pozwala myśleć, że w najbliższych latach będziemy mogli zaobserwować doskonalenie się materiałów i aktualnej technologii, a co za tym idzie – rozwoju w dziedzinie wytwarzania protez dentystycznych, szczególnie w technice programowania

komputerowego połączonej z metodyką tomografii, wykonywania skanów oraz metody CAD/CAM.

Myślę, że za 20 lat będę prowadził swój gabinet, mając na uwadze zdrowie i zadowolenie moich pacjentów oraz korzystając z dostępnych innowacyjnych rozwiązań. Być może będę mógł zlecić pewne zadania urządzeniom, które w pewnym zakresie zastąpią człowieka, wtedy zostałoby mi więcej czasu na życie osobiste. Wierzę, że stomatologia dalej będzie moją pasją, a pracę zawodową będę wykonywał z podobną determinacją jak obecnie.

Jest Pan byłym kajakarzem, odniósł Pan wiele sukcesów na skalę międzynarodową. W jakim stopniu zamiłowania sportowe wpłynęły na Pana życie zawodowe?

Uprawianie sportu znacząco wpłynęło na mój charakter. Wytrwałość, obowiązkowość, poświęcenie, podnoszenie się po porażkach i płynąca z nich nauka. Wszystkie te cechy są niezwykle przydatne w pracy dentysty. Każdy człowiek w związku z wychowaniem, które otrzymał, i doświadczeniem, które nabył, wypracowuje w sobie przekonania, które go w życiu prowadzą. ■

EXTRA TEXT



INTERVIEW IN ENGLISH ON
WWW.TPS.ELAMED.PL

Wywiad przeprowadzony we współpracy z firmą Holtrade (wyłączy przedstawiciel Rhein'83 w Polsce) oraz jej przedstawicielem Zofią Deją-Lichacz.