

Bosco Clínica, расположенная в Петровском пассаже среди бутиков, — такая же часть пространства Bosco di Ciliegì, как одежда или космети-ка. О том, зачем модному бренду медицина и что дает имя Bosco стоматологической клинике, корреспонденту «М-Коллекции» Ирине Мак рассказали ее соучредители Серго ГРИГОРЯН и Владимир НИКИТИН.

Кому принадлежит идея открыть клинику среди бутиков?

Владимир Никитин: В 1998 году Михаил Куснирович впервые при шел к нам как пациент — в другую нашу клинику, на Белорусской. Посмотрел, ему понравилось. Возникла идея совместного про екта. В итоге два гола назад от крыли клинику и аптечный бутик.

Михаил Куснирович принимал участие в разработке концепции дизайна аптеки и клиники?

Серго Григорян: Он принимает участие во всем, что касается его марки. Очень скрупулезно и придиричи-во. Это - совместное предприятие, нас — трое партнеров, и каждый вносит свою лепту. Владимир отвечает за лечебную часть, я — за административ-ную и коммерческую. Bosco добавляет креативности и репрезепипивности.

Насколько это оправлано — связывать молный бренд и медицину?

Серго Григорян: Это деликатный вопрос. Нельзя переносить на нас буквально все наработанные в моде технологии. В то же время хочется позаимствовать разумные идеи. Это же совместный продукт: мы сделали клинику, которая напрямую связана с известным модным брендом, — такой нигде в мире нет. Нет стоматологической кли-ники Christian Dior, Moschino, Etro, Gucci...

А надо? Понятно, что стоматология — не проктология, но все же...

СГ: А нужны модной марке духи? Духи завершают создание модного образа. Так же как и стоматоло-гия. Это все — эстетика. Без стоматологии, большую часть которой у нас занимает как раз эстетическая косметология, красота немислима.

ВН: У человека одно сердце, одна печень, две почки и 32 зуба. Их здоровье и внешний вид — важная часть образа человека. Вспомним хотя бы ту же гол-ливудскую улыбку. Помимо эстетической стоматологии есть еще одно важнейшее направление — стоматология хирургическая. Поскольку эта область в нашей стране появилась недавно, многие нуждаются в лечении. В отличие, например, от Германии, где существует проблема занятости стоматологов: она вызвана тем, что в свое время они много внимания уделяли профилактике, и теперь немцы идут к стоматологу, только когда нуждаются в чистке, отбеливании, но не в лечении.

Кто главврач Bosco Clínica?

ВН: Замечательный ортопед Дмитрий Яранцев. Я сейчас разговариваю с вами, а он в клинике встре-чается со специалистами, которых мы приглашаем на работу.

Разве отбором врачей занимаетесь не Вы?

ВН: Я знакомлюсь с ними уже на последнем этапе, я абсолютно доверяю Дмитрию. Иначе нельзя: я в Москве нахожусь от недели до десяти дней в месяц. (Ос-тальное время провожу в Лондоне, где занимаюсь преподавательской деятельностью и практикую в еще одной нашей клиники, на Уимпл Стрит.

СГ: Владимир — руководитель имплантационной службы Стоматологического королевского колледжа в Лондоне, одного из самых авторитетных стомато-логических заведений мира. Кстати, в лондонской клинике среди пациентов Владимира немало извест-ных людей, как русских, так и англичан.

Наблюдая за кинозвездами, заметно, что голливудских красавиц от европейских прежде всего отличают зубы. У американцев во рту сплошь имплантанты, а у европейцев хоть иной раз и кривоватые, но свои. Как Вы относитесь к тому, что люди добро-вольно расстаются со здоровыми зубами?

ВН: Сейчас в Америке модно удалять клыки, чтобы улучшить овал лица. И у нас есть пациентка, кото рая, вместо того чтобы оставить здоровые зубы, предпочла их удалить — и изменить внешность. Что делать... Хотя я стараюсь руководствоваться в рабо те прежде всего соображениями целесообразности.

Я заметила у Вас на стене диплом Стоматологиче ской ассоциации России о признании Вашей клини-ки инновационным центром. В чем эти инновации?

ВН: В том, что мы апробируем новые материалы и технологии.

Значит ли это, что есть какие-то метолики, которые применяются только у Вас?

ВН: Работа в Королевском колледже помогает мне отслеживать появление всех новинок в мировой сто-матологии. Сейчас, например, там проводятся уни-кальные эксперименты по вживлению и выращиванию зубов с использованием стволовых клеток. В бу-дущем зубы будут клонироваться. Процедура им-плантации утратит актуальность. Как только такая технология появится там, она сразу же начнет при-меняться и у нас.

Ваша аптека, на чем она специализируется? Все-таки аптечный бутик в стоматологии — это удивительно.

СГ: И в этом тоже наше отличие: я не знаю ни одной стоматологической клиники, в которой был бы соб-ственный аптечный бутик. Есть лекарственные пре-параты в салонах красоты. Есть аптеки в больших по-ликлиниках, но аптеку с таким интерьером в частной стоматологии Вы больше нигде не увидите. Основ-ная ее специализация, примерно на треть, — гигие-на полости рта. Еще 30 процентов — довольно широ-кий выбор классических аптечных товаров. Осталь-ное — дорогая косметика и аксессуары, например, Pen Hulligans. Мы очень щепетильно относимся к по-ставщикам, иногда, возможно, даже переплачивая, но тем самым гарантируем себя от некачественных лекарств.

Насколько органично лечебное учреждение вписы-вается в концепцию молной империи Воско?

СГ: Здоровье и мода — вещи, на мой взгляд, нераз-рывно связанные. Можно сказать иначе: здоровье нынче модно. У нас качественное лечение, красивое место, безупречный сервис. Сейчас мы оборудуем витрины в помещении клиники, в которых размес-тятся красивые вещи, продающиеся в магазинах Bosco. Они должны радовать глаз пациента. Вообще это замечательно, что рядом бутики, чудный вид на Неглинку, дорогие рестораны, в том числе «L'Altro Bosco Cafe». Официант оттуда может обслужить Вас прямо в помещении клиники.

То есть пациенты должны в полной мере почувство-вать себя постоянными клиентами Bosco?

СГ: Уникальность проекта именно в целостности. На услуги клиники распространяются все корпоративные программы Bosco, и обладатели дисконтных карт бу-тиков получают у нас точно такие же скидки. А к сен-тябрю, я надеюсь, откроется еще салон красоты.