Dwumiesięcznik dla lekarzy specjalizujących się w dermatologii i medycynie estetycznej

Nr 39/2012
kwiecień/maj

Derma News

BEZPŁATNY MAGAZYN

STOWARZYSZENIA LEKARZY DERMATOLOGÓW ESTETYCZNYCH

Kongres Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych 2012

Relacja z Kongresu w Monte Carlo

dr Julita Zaczyńska-Janeczko

Jak trafić do celu?

Anna Czelej, Małgorzata Kaczyńska

Infinita

– prezentacja firmy

Epiduo
Nazwa produktu leczniczego: Epiduo. **Skład jakościowy i ilościowy substancji czynnych:** 1 g żelu zawiera: 1 mg adapalenu (*Adapalenum*) oraz 25 mg benzoilu nadtlenku (*Benzoylis peroxidum*). Substancja pomocnicza: glikol propylenowy. **Postać farmaceutyczna:** Żel. Biały lub lekko żółty, nieprzezroczysty żel. **Wskazania do stosowania:** Miejscowe leczenie trądziku pospolitego z zaskórnikami, grudkami i krostkami. **Dawkowanie i sposób podawania:** Produkt leczniczy Epiduo należy nanosić na cały obszar skóry zajęty przez trądzik raz na dobę wieczorem, na czystą i suchą skórę. Opuszkami palców należy nanosić cienką warstwę żelu, omijając okolicę oczu i ust. Jeśli wystąpi podrażnienie, należy zalecić pacjentowi zastosowanie kremów nawilżających, które nie wpływają na tworzenie się zaskórników, rzadsze stosowanie produktu leczniczego (np. co drugi dzień), czasowe lub całkowite zaprzestanie stosowania produktu leczniczego. Czas trwania leczenia powinien być określony przez lekarza na podstawie stanu klinicznego pacjenta. Pierwsze objawy poprawy stanu klinicznego pojawiają się zazwyczaj między 1 a 4 tygodniem leczenia. Nie badano bezpieczeństwa i skuteczności produktu leczniczego Epiduo u dzieci w wieku poniżej 12 lat. **Przeciwwskazania:** Nadwrażliwość na substancje czynne lub którykolwiek składnik produktu leczniczego. **Specjalne ostrzeżenia i środki ostrożności dotyczące stosowania:** Produkt leczniczy Epiduo nie należy nanosić na uszkodzoną lub popękaną skórę (rozcięcia lub otarcia) oraz na skórę z egzemą. Należy unikać kontaktu produktu leczniczego Epiduo z oczami, ustami, nozdrzami i błonami śluzowymi. W razie dostania się produktu leczniczego do oka, należy przepłukać je natychmiast ciepłą wodą. Produkt leczniczy zawiera glikol propylenowy (E1520), który może powodować podrażnienie skóry. W razie pojawienia się uczulenia na którykolwiek składnik produktu leczniczego Epiduo należy przerwać jego stosowanie. Unikać nadmiernego narażenia na promieniowanie słoneczne i promieniowanie UV. Należy unikać kontaktu produktu leczniczego Epiduo z jakimkolwiek farbowanym materiałem, np. tkaninami lub włosami, ponieważ może to spowodować odbarwienie lub zmianę koloru. **Działania niepożądane**: Epiduo może powodować wymienione poniżej działania niepożądane w miejscu naniesienia. Częste (≥ 1/100 do <1/10): suchość skóry, zapalenie kontaktowe skóry z podrażnienia, uczucie pieczenia i podrażnienie skóry. Niezbyt częste (≥ 1/1000 do ≤1/100): świąd skóry oraz oparzenia słoneczne. Nie znana częstość (na podstawie dostępnych danych nie jest możliwe określenie częstości występowania): alergiczne kontaktowe zapalenie skóry, swędzenie twarzy. Jeśli po naniesieniu produktu leczniczego Epiduo pojawia się podrażnienie skóry (zaczerwienienie, suchość, łuszczenie się lub pieczenie skóry oraz ból skóry (kłujący ból), jego intensywność jest niewielka lub średnia, a objawy tolerancji miejscowej osiągają najwyższe nasilenie w czasie pierwszego tygodnia stosowania, po czym ustępują samorzutnie. **Podmiot odpowiedzialny:** Galderma Polska Sp. z o.o., ul. Łączyny 4, 02-820 Warszawa. **Numer Pozwolenia na dopuszczenie do obrotu:** 14534. **Produkt leczniczy wydawany z przepisu lekarza.** 11.2010

GALDERMA
Committed to the future of dermatology

Referencje: 1. Gollnick HPM et al. Br J Dermatol. 2009;161:1180-1189. 2. Parisier DM et al. J Drugs Dermatol. 2007;618:898-904.

Derma News

Nr 39/2012
kwiecień/maj

WYDAWCA:
STOWARZYSZENIA LEKARZY DERMATOLOGÓW ESTETYCZNYCH

ul. Włodarzewska 69 A
02-384 Warszawa
tel. (0 22) 853 39 70
tel. 0 605 332 776
fax: (0 22) 847 69 33

e-mail:
stowarzyszenie@dermatologia-estetyczna.pl
www.dermatologia-estetyczna.pl

Magazyn dla klientów gabinetów dermatologii i medycyny estetycznej, chirurgii plastycznej, wellness i beauty spa.

Jak zamówić magazyn?

Wejdź na stronę internetową **www.dermatologia-estetyczna.pl** i wyślij zamówienie na prenumeratę e-mailem.
Informacja i zamówienia: tel. 22 853 39 70, fax: 22 847 69 33
tel. kom. 695 80 38 01, 607 33 88 27, 605 33 27 76,
e-mail: **stowarzyszenie@dermatologia-estetyczna.pl**

Opinie profesjonalistów

"Wysoko oceniam profesjonalne podejście do tematu medycyny estetycznej i rzetelne informowanie o zabiegach. Artykuły piszą lekarze – praktycy, którzy dzielą się swoim doświadczeniem. Sama chętnie czytam co napisali moi koledzy i koleżanki. Pacjenci są zadowoleni, że podczas oczekiwania na zabieg (np. podczas czekania na znieczulenie) mogą poczytać o tym co ich akurat interesuje."

Dr Dorota Prandecka, Centrum Dermatologii Laserowej i Chirurgii Plastycznej Lasermed, Warszawa

Barbara Walkiewicz-Cyrańska
Prezes Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych

Koleżanki i Koledzy!

W tym numerze Derma Newsa znajdą Państwo obszerną relację z Kongresu organizowanego przez Stowarzyszenie Lekarzy Dermatologów Estetycznych w dniach 24-26 lutego 2012 w Warszawie.
Przy tej okazji chciałabym serdecznie podziękować wszystkim lekarzom, którzy przesyłali nam gratulacje i wyrazy uznania za doskonale przygotowany Kongres oraz ciekawy i bogaty program. Dziękuję za wszystkie miłe słowa, które zawsze mobilizują do większego wysiłku i starań, aby kolejne nasze spotkanie odniosło jeszcze większy sukces. A następne już w przyszłym roku, prosimy o zarezerwowanie daty w kalendarzu: 8-10 marca 2013!

Dla wszystkich, którzy nie mogli uczestniczyć w innym ważnym wydarzeniu w naszej branży – Światowym Kongresie w Monte Carlo, swoją relację przygotowała dr Julita Zaczyńska-Janeczko.

Zachęcam również do przeczytania artykułu z naszego nowego cyklu „Marketing dla Lekarzy", w którym autorki Anna Czelej i Małgorzata Kaczyńska przekonują, że rozwój naszych prywatnych praktyk lekarskich to kwestia dobrze zaplanowanych działań.

W rubryce „Rynek medycyny estetycznej" prezentujemy firmę Infinita. O filozofii działania firmy i kierunkach rozwoju rozmawiamy z Radosławem Stawarzem.

Kongres Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych 24-26.02.2012

Tradycyjnie już z początkiem roku Stowarzyszenie organizuje Kongres poświęcony najnowszym doniesieniom z zakresu dermatologii estetycznej. Podobnie jak w latach ubiegłych spotkanie odbyło się w warszawskim hotelu Marriott i zgromadziło prawie 1000 lekarzy z całej Polski oraz 70 firm, które w swojej ofercie mają produkty dedykowane tej dziedzinie medycyny. Na zaproszenie Zarządu Stowarzyszenia przyjechało wielu znakomitych specjalistów, którzy dzielili się swoim wieloletnim doświadczeniem i wiedzą.

W ciągu kilku dni Kongresu lekarze zapoznawali się z najnowocześniejszym sprzętem i technologiami oferowanymi przez firmy, uczestniczyli w wykładach i warsztatach. Poniżej prezentujemy kilka sprawozdań z wybranych spośród bogatej tegorocznej oferty sesji. O relację poprosiliśmy lekarzy na co dzień aktywnie uczestniczących w pracach Stowarzyszenia.

AUTOR: **dr Kinga Nicer**

Pierwszy, piątkowy dzień Kongresu przebiegał pod hasłem „Nowości w dermatologii estetycznej". Uczestników powitał Zarząd Stowarzyszenia: **Barbara Walkiewicz-Cyrańska**, **Ewa Kaniowska** i **Kinga Nicer**.

Sesję rozpoczął **dr Marcin Ambroziak** wykładem na temat zastosowania kosmetyków podczas zabiegów dermatologicznych. Wiele firm oferuje dermokosmetyki, które w znaczącym stopniu wspomagają leczenie m.in. rumienia, trądziku, suchej skóry. Niezbędne są również podczas zabiegów, np. laseroterapii. Pan doktor wspomniał też o nowym narzędziu w rękach lekarzy, tj. o lampach LED.

Kolejnym wykładowcą była Pani **dr hab. n. med. Barbara Zegarska**, która od wielu lat prowadzi badania nad procesami starzenia się skóry. Gdzie zaczyna się starzenie skóry? Czy wielocukry mogą być antidotum na procesy starzenia się skóry? Bardzo zachęcające są wyniki badań dotyczące RAMNOZY (cukier pozyskiwany z brzozy brodawkowatej), ma silne właściwości kojące, nie powoduje też glikacji. Świetnie działa już w 5-procentowym stężeniu, jest bardzo aktywna i powoduje wzrost ilości kolagenu VII.

Pan **prof. Adam Włodarkiewicz** zaprezentował preparaty linii Xylogic anti-redness w leczeniu skóry wrażliwej naczyniowej. U wszystkich badanych zaobserwowano znamienną redukcję objawów naczyniowych w rumieniu napadowym i utrwalonym. Preparaty te mogą być stosowane w procedurach z zakresu dermatochirurgii i dermatologii estetycznej oraz w monoterapii.

Dr Monika Nunberg-Sawicka w bardzo praktyczny sposób omówiła rolę witamin w odmładzaniu i rewitalizacji skóry. Dobre efekty uzyskuje się, stosując gotowe koktajle, mieszaninę kwasu hialuronowego, witamin, aminokwasów, soli mineralnych. Preparaty Cytocare 532, 502, 516 mają działanie antyoksydacyjne, hamują glikację i w efekcie zagęszczają strukturę skóry.

AUTOR:
dr Urszula Kozłowska

W sesji poświęconej kosmetologii mieliśmy przyjemność wysłuchać czterech wykładów poświęconych zagadnieniom skóry wrażliwej i starzejącej się. W pierwszym, zatytułowanym: „Skóra wrażliwa – przyczyny i leczenie" **dr n. med. Andrzeja Szmurło** omówiono dokładnie etiologię zjawiska zwanego „skórą wrażliwą" z zaznaczeniem możliwego podłoża alergicznego (uczulenia kontaktowego) lub podrażnienia wywołanego kosmetykami, lekami etc., współistnienia w części przypadków atopii, łojotokowego zapalenia lub trądziku różowatego, które prowadzą do powstania stanu zapalnego w skórze. Wspomniano wreszcie o skórze cienkiej, płytko unaczynionej z natury bądź poddanej wcześniej urazom fizycznym, chemicznym i o (rzadkich) przypadkach z zaburzeniami psychicznymi, gdzie mimo objawów subiektywnych w postaci świądu i pieczenia skóra bywa niezmieniona. Postępowanie lecznicze powinno polegać na możliwym usunięciu czynników drażniących, zwłaszcza alergenów kosmetycznych, a także na odpowiedniej pielęgnacji z unikaniem substancji drażniących (również niektórych leków dermatologicznych) i stosowaniem dermokosmetyków z substancjami zmniejszającymi istniejący stan zapalny (np. neurosensyny). W leczeniu zalecano leki przeciwzapalne tak zewnętrznie, jak i doustnie (np. niesterydowe przeciwzapalne), które w niektórych przypadkach okazują się skuteczne.

Drugi wykład autorstwa **dr n. med. Joanny Czuwary** „Proces gojenia w oparciu o współczesną wiedzę w praktyce dermatologicznej" przybliżył nam złożone procesy tkankowe, będące podstawą regeneracji skóry poddawanej zabiegom polegającym na uszkodzeniach skóry w celu wywołania jej odbudowy, a następnie poprawy napięcia i wyglądu. Zjawiska gojenia obejmują indukcję stanu zapalnego, przekrwienie i tworzenie nowych naczyń. Istnieją liczne preparaty dermokosmetyczne i lecznicze pozwalające modulować proces gojenia.

Kongres Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych 2012

W praktyce szeroko stosowane są preparaty o działaniu przeciwzapalnym (np. z pantenolem, antyoksydantami), osocze bogatopłytkowe z bogactwem czynników wzrostowych, a także emolienty, które pozwalają na szybką regenerację uszkodzonej bariery naskórkowej. Stosowanie właściwej pielęgnacji po zabiegu może istotnie wpływać na zmniejszenie ilości działań niepożądanych i powikłań po zabiegu.

Dr hab. Mariola Pawlaczyk w wykładzie „Kwas hialuronowy, a proces starzenia się skóry" opowiedziała o „ulubieńcu" kosmetologii i dermatologii kosmetycznej z punktu widzenia zjawisk molekularnych. Nie było zaskoczeniem, iż kwas hialuronowy (średniej wielkości frakcje) przejawia aktywność biologiczną w stosunku do keratynocytów i fibroblastów, ale interesujące było to, że pobudza tylko wybrane receptory i zjawiska, a nie wszystkie możliwe, jak zwykło się ostatnio o nim myśleć. Z wiekiem zawartość kwasu hialuronowego w skórze istotnie spada (dermatoporoza), co z całą pewnością sankcjonuje uzupełnianie jego zapasów tam, gdzie ich braki są największe, i to w sposób widoczny, przez to jeszcze bardziej dotkliwy!

W ostatnim wykładzie „Alergia na kosmetyki" prof. **Radosław Śpiewak** podkreślił wielką skalę tego zjawiska. Problemu nadwrażliwości na stosowane kosmetyki doświadcza co druga kobieta i co trzeci mężczyzna, natomiast co dziesiąty chory z uczuleniem kontaktowym jest uczulony na kosmetyki (nie wyłączając dzieci)! Najczęściej są to substancje zapachowe, konserwanty i emulgatory. Składowe henny stosowane w tzw. „tatuażach" dziecięcych mogą być przyczyną alergii kontaktowej na kosmetyki u najmłodszych. Pewną rolę mogą odgrywać również organiczne filtry słoneczne wywołujące fotoalergie.

Sesja wprowadziła słuchaczy w świat bardzo nowoczesnej wiedzy dermatologicznej stojącej za naszym czasami bezwiednym, bo „wyuczonym" postępowaniem terapeutycznym, i dostarczyła przy tym sporo przyjemności czysto intelektualnej.

AUTOR: **dr Maria Noszczyk**

W czasie sesji dotyczącej technik zabiegowych w dolnej części twarzy wysłuchaliśmy trzech wykładowców: jednego naukowca, od około 20 lat zajmującego się toksyną botulinową, i dwóch lekarzy dermatologów z wieloletnią praktyką w dziedzinie dermatologii estetycznej.

Sesję rozpoczął **dr Andy Picket** wykładem pt. „Fakty i mity na temat toksyny botulinowej". Na wstępie zauważył, że chociaż toksyna botulinowa stosowana jest w medycynie estetycznej od ponad 20 lat i jest to jedna z częściej wykonywanych procedur, to nadal istnieje szereg mitów dotyczących jej działania. Jeden z mitów dotyczy dyfuzji rożnych obecnych na rynku preparatów botuliny typu A. Wykładowca zauważył, iż dyfuzja jest mniej związana z różnymi (niewielkimi) wielkościami cząsteczek, niż ze sposobem przygotowania toksyny i techniką podania. Dyfuzja zależy przede wszystkim od sposobu rozpuszczenia i docelowo podanej objętości preparatu, a także od techniki podania, gdzie duże znaczenie ma zarówno kąt nachylenia strzykawki, jak i szybkość podania preparatu. W związku z pojawieniem się na rynku nowych preparatów toksyny botulinowej z mniejszą zawartością białek zanieczyszczających wykładowca podkreślił, iż jak do tej pory nie opublikowano badań wskazujących na istotnie różne wytwarzanie przeciwciał po różnych preparatach i w związku z tym nie można wnioskować o różnicach w bezpieczeństwie podawania różnych (certyfikowanych) toksyn. Po wykładzie dyskutowano na temat możliwości „przyzwyczajenia" pacjentów do działania toksyny po wielokrotnych zabiegach. Obserwowane osłabienie działania mięśnia ściągającego brwi (m. corrugator supercilli) po kolejnych podaniach toksyny wykładowca tłumaczy wyższą z reguły dawką podanej toksyny i nadal trwającym efektem, mimo ustąpienia go w innych (jednoczasowo poddanych terapii) okolicach. Podobnie, nie ma żadnych danych mówiących o możliwych zanikach mięśni u pacjentów po wielokrotnych iniekcjach. Sugerowaną konieczność stosowania coraz wyższych dawek (z powodu rzekomego przyzwyczajenia) podczas kolejnych zabiegów u tego samego pacjenta wykładowca tłumaczył coraz wyższymi oczekiwaniami pacjentów, różnicami podczas techniki podawania (dawka, miejsce podania itp.)

Dr Tatjana Pavicic wygłosiła wykład pt. „Zastosowanie toksyny botulinowej w dolnej części twarzy – wyzwanie w odwiecznej walce ze złożonością anatomii i grawitacji". Przede wszystkim zwróciła uwagę na konieczność dokładnej znajomości anatomii tej okolicy, a także konieczność indywidualizacji techniki, z dostosowaniem ilości podanych jednostek, a także punktów iniekcji, zależnie od indywidualnej mimiki każdego pacjenta. Omówiła 4 podstawowe wskazania do zastosowania botuliny w dolnej okolicy twarzy.

1. Zmarszczki wokół ust. W tej okolicy zwróciła uwagę na koniczność podawania botuliny wyjątkowo, niezależnie od mimiki i ewentualnych asymetrii – symetrycznie w 4 punkty nad górną wargą (3-4 w przypadku zmarszczek pod dolną czerwienią) i ewentualną późniejszą korekcję.
2. W przypadku zmarszczek marionetki poleca punkty nisko na żuchwie, a nie pod kącikiem ust (7/8 mm). Zależnie od aktywności mięśnia stosuje dawkę nawet około 10 jednostek Botoksu w 3 punkty powyżej brzegu żuchwy (a nie pojedynczy środkowy punkt, jak sugeruje wielu autorów).
3. Przy dużej aktywności mięśni szyi poleca jednoczesne podanie botuliny w najbardziej napinające się wiązki tego mięśnia.
4. Przy „skórce pomarańczowej" lub „zmianach o typie kostki brukowej", a także obecności poprzecznej zmarszczki na bródce stosuje standardowo 2 symetryczne punkty w mięsień bródkowy.

Na zakończenie sesji pani **dr Ewa Kaniowska** wygłosiła wykład „Strzykawka zamiast skalpela. Nowe możliwości dermatologii estetycznej". Podobnie jak jej przedmówczyni zwróciła uwagę na konieczność indywidualizacji zabiegów, a nie „standardowo – książkowego" postępowania w każdym przypadku. Omówiła także znaczenie preparatów modelujących w zabiegach łączonych z toksyną botulinową. Pani doktor podkreśliła także znaczenie dłuższej „pracy" nad każdym pacjentem, a nie pojedynczych zabiegów, nawet z użyciem większej ilości preparatu modelującego. Pokazała doskonałe wyniki całkowitego zlikwidowania wad estetycznych, np. cofniętej bródki, przy dłuższej pracy nad pacjentami, w czasie kilku zabiegów. Podkreślała, że tylko wtedy efekty są dobre i jednocześnie naturalne, czyli w większości przypadków takie, o jakie chodzi zarówno lekarzowi, jak i pacjentowi.

Komfort dla Pacjenta

Juvéderm

VOLUMA®

WITH LIDOCAINE

GŁADKA struktura dająca naturalny wygląd i komfort[1]

TRWAŁA objętość – utrzymuje się do 18 miesięcy[1]

SATYSFAKCJA teraz większy komfort dzięki lidokainie[2]

Przekonaj się sam, w jaki sposób Juvederm® Voluma™ z lidokainą daje pacjentom efekt liftingu którego oczekują. Zgłoś się do Przedstawiciela Medycznego Allergan lub zadzwoń do Customer Service pod nr. [redacted]

ALLERGAN

Juvéderm® – nr 1 w sprzedaży wypełniaczy na świecie[3]

1. [illegible] J Cosmetic and Laser Therapy, 2008;10:134–142.
2. [illegible] Poster presented at EMAA, 1–3 October 2009, Paris.
3. Allergan Data on File (DoF), 2011.
4. Allergan Data on File (DoF), 2011.

Instrukcja dla użytkownika jest dołączona do opakowania JUVEDERM® VOLUMA™.

Liderem [illegible] zmienia właściwości preparatu Juvederm® Voluma™ oraz jego profilu bezpieczeństwa. Dlatego dane przynależne dla Juvederm® Voluma™, są reprezentacyjne dla Juvederm® Voluma™ z lidokainą.

Grudzień 2011
EU/0681/2011

AUTOR: **Monika Słowińska**

W ostatnim dniu kongresu, w części drugiej sesji poświęconej wykorzystaniu nowoczesnych technologii w dermatologii estetycznej, prelegenci zaprezentowali wykłady związane z likwidacją otyłości zlokalizowanej, cellulitu, zmian naczyniowych i objawów starzenia się skóry oraz różnorodnymi zagadnieniami modelowania sylwetki.

Prof. Leonardo Marini, specjalista dermatologii i chirurgii, światowej sławy fachowiec w dziedzinie laseroterapii, zaprezentował wyniki badania przeprowadzonego na 230 pacjentkach, które wykazało wyższą skuteczność fotopeelingów nad IPL w usuwaniu objawów fotostarzenia skóry (określanych jako przebarwienia i nasilona zmiana tekstury skóry). Metoda polega na równoczasowym skojarzeniu zabiegów z wykorzystaniem powierzchownego peelingu chemicznego 15-20% TCA i intensywnego źródła światła w zakresie długości fal pomiędzy 500-950 nm (IPL; Photosilk Plus Deka M.E.L.A. Florencja, Włochy).

Prof. Klaus Hoffman udowodnił skuteczność nowoczesnego lasera Nd:YAG 1440 nm (Cellulaze) w leczeniu cellulitu. Urządzenie to wyróżnia możliwość równoczesnej lipolizy oraz usuwania przegród łącznotkankowych w tkance podskórnej (poprzez ich przecinanie). Następnie zaprezentował nowatorskie zastosowanie sprayu keratynocytowego ReCell Device (uzyskanego z autologicznej hodowli po uprzednim wykonaniu biopsji skóry pacjenta) w celu przyspieszenia okresu gojenia i regeneracji skóry po inwazyjnych zabiegach frakselowymi laserami CO_2 (np. CO_2 – Encore w trybie Deep FX i Actife FX). Niestety cena zestawu ReCell Device jest wysoka.

Dr Mohamed Kebir, specjalista chirurgii plastycznej, opowiedział, jak kształtował się rozwój techniki laserowej lipolizy na przestrzeni ostatnich 20 lat. Wykazał dużą skuteczność lasera o długości fali 924 nm (Slim Lipo Palomar).

Dr Claudia Van Der Lugt zaprezentowała znakomite efekty leczenia otyłości bez równoczesnego nasilenia objawów wiotkości skóry. Wysoka skuteczność jest wynikiem wielokierunkowego działania polegającego na: określeniu typu otyłości, wdrożeniu indywidualnie zbilansowanej diety (zależnej od wyliczonych niedoborów składników pokarmowych, wydatku metabolicznego oraz proporcji masy tłuszczowej, kostnej i mięśniowej każdego pacjenta), aktywności fizycznej oraz zabiegów modelujących sylwetkę. **Dr Van der Lugt** wykorzystuje naprzemiennie endermologię, urządzenia LED, emitujące promieniowanie o częstotliwości fal radiowych i podczerwonych oraz mezoterapię i lokalną lipolizę. Efekty tego leczenia widoczne są także w wykonanych kontrolnych badaniach laboratoryjnych, w których stwierdzono normalizację glikemii, lipidogramu i zmniejszenie insulinooporności.

Dr Andrzej Kępa przedstawił bardzo dobre wyniki przeprowadzonych zabiegów, w których wykorzystywał mezoterapię lipolityczną preparatem Dermahal LL w połączeniu z urządzeniami emitującymi ultradźwięki, które wzmagają penetrację koktajlu lipolitycznego i wywołując zjawisko kawitacji adipocytów, skutecznie usuwają cellulit. Wskazał na korzystne połączenie składników preparatu do mezoterapii: L-carnityny, fosfatydylocholiny oraz dekapeptydu 4, który wykazuje działanie podobne do insulinopodobnego czynnika wzrostu.

Dr Jens Petersen przedstawił skuteczność nowego systemu łączącego w sobie I2PL 555-950 nm i NdYag 1064 nm (platforma Ellipse A/S) w usuwaniu zmian naczyniowych od drobnych teleangiektazji na twarzy i szyi, poprzez venulektazje na kończynach dolnych do malformacji naczyniowych typu port wine stain.

AUTOR: **Joanna Buchowicz**

Na zakończenie Kongresu odbyła się sesja na temat problemów naczyniowych w dermatologii estetycznej. Pan **prof. T. Zubilewicz** przypomniał podstawy z zakresu anatomii, fizjologii i patofizjologii układu żylnego. Duży nacisk w swoim wykładzie położył na omówienie metod diagnostycznych we współczesnej flebologii. Przedstawił metody profilaktyki oraz leczenie przewlekłej choroby żylnej i możliwe powikłania w przypadku braku leczenia.

Drugi wykładowca tej sesji, **dr n. med. P. Terlecki**, omawiał podstawowe zasady skleroterapii. Zwrócił szczególną uwagę na warunki bezpiecznego wykonywania zabiegów. Krótka prezentacja filmowa w doskonały sposób przybliżyła metodę zabiegu obliteracji Ważnym uzupełnieniem powyższych wykładów było trzecie wystą-pienie – **dr n. med. M. Iłżeckiego** – omawiające zasady kompresjoterapii i wskazujące na konieczność stosowania ucisku po zabiegu obliteracji celem uzyskania ostatecznego zadowalającego efektu leczenia żylaków i pajączków żylnych.

Ostatni wykład tej sesji pod tytułem „Leczenie zmian naczyniowych metodą IPL – doświadczenia własne", zaprezentowała **dr Dorota Prandecka**. Przedstawiła w nim swoje 11-letnie doświadczenia w stosowaniu urządzenia Vasculight. Szeroki wachlarz parametrów fizycznych światła oraz wiele możliwości kombinacji tych parametrów w tym właśnie urządzeniu powoduje, że służy ono do leczenia różnych zmian naczyniowych, takich jak: teleangiektazje, naczyniaki gwiaździste, naczyniaki rubinowe, jeziorka żylne, znamiona naczyniowe płaskie typu PWS, poikilodermia Civatea. Dzięki właściwej kwalifikacji pacjentów Pani doktor osiąga bardzo dobre wyniki terapeutyczne przy minimalnych objawach ubocznych. Mimo późnej pory w to niedzielne popołudnie wykłady cieszyły się dużym zainteresowaniem, a wykładowcy dzielili się swoimi doświadczeniami również po zakończeniu obrad.

Uczestnicy Kongresu otrzymali sporą dawkę wiedzy teoretycznej, ale w ciągu tych trzech dni nie zabrakło również pokazów zabiegów, w trakcie których można było podpatrzeć techniki iniekcji wypracowane przez najlepszych specjalistów. Podczas piątkowych tzw. sesji lunchowych uczestnicy mieli okazję zapoznać się z nowym preparatem do nawilżania ust z gamy produktów Restylane. W tym samym czasie jeden z największych autorytetów w mezoterapii – **dr Philippe Petit** przedstawiał nowe techniki zastosowania preparatów NCTF i NCTF HA. Dużym zainteresowaniem cieszył się również warsztat prowadzony przez **dr Marcina Ambroziaka**, który opowiadał o swoich doświadczeniach z preparatem Radiesse.

Pierwszy dzień Kongresu zakończył specjalny pokaz zabiegów z użyciem kwasu hialuronowego i miękkich kaniul w wykonaniu mistrzyni face modelingu – **dr Sandrine Sebban** z Paryża. Wraz z dr Ewą Kaniowską Panie przedstawiły nowy preparat w gamie produktów Laboratorium Vivacy: StylAge XXL.

Również w sobotę i niedzielę sale w trakcie sesji lunchowych wypełniały się błyskawicznie. Zainteresowaniem cieszyły się techniki podawania kwasu hialuronowego i toksyny botulinowej, nie zabrakło również kwasu L-polimlekowego.

O swoich bogatych doświadczeniach z tym preparatem opowiedziały **dr Krystyna Pawełczyk-Pala**, **dr Ilona Osadowska** oraz **dr Ewa Englander**, zwracając uwagę na blaski i cienie stosowania kwasu L-polimlekowego w codziennej praktyce lekarskiej.

Kongres to przede wszystkim źródło wiedzy merytorycznej, poznawanie nowych technik zabiegowych, wymiana doświadczeń, informacje o nowościach, ale również możliwość spotkania kolegów i koleżanek z całej Polski. Okazją do rozmów w mniej formalnych okolicznościach była sobotnia Gala w Hotelu Victoria w Warszawie. Oprawę muzyczną i szampańską zabawę do późnych godzin nocnych zapewnił zespół muzyczny „Szafa gra".

AUTOR: dr Julita Zaczyńska-Janeczko

Polacy na IMCAS-ie

W styczniu 2012 odbył się 14th International Master Course on Aging Skin (IMCAS). Dyrektorem naukowym kongresu był znany francuski chirurg plastyk Benjamin Ascher. Obrady odbywały się jak zwykle w Palais des Congres. Na 125 stoiskach międzynarodowe firmy wystawiły swoje produkty, zarówno preparaty, jak i urządzenia medyczne.

Ciekawym akcentem zjazdu były wykłady czołowych dermatologów z Polski oraz – jak co roku – udział wielu naszych koleżanek i kolegów. W sobotę w czasie sesji poświęconej wypełniaczom firma Q-Med/Galderma zaprezentowała swoje produkty i najnowsze techniki zabiegów. Wśród światowej sławy lekarzy, takich jak **Sandrine Sebban**, **Bob Khanna**, mogliśmy zobaczyć naszego kolegę z Warszawy **Marcina Ambroziaka**.

W niemal tym samym czasie na innej sali konferencyjnej odbywały się prezentacje innych firm. Sesja firmy Vivacy z udziałem naszej koleżanki **dr n. med. Ewy Kaniowskiej** oraz kolegi dr Michała Kaniowskiego z Wrocławia dotyczyły specjalnych wskazań i technik iniekcji u mężczyzn (Special indications. Injection technique for men). Poruszono niezwykle ciekawe kwestie istoty zmian objętościowych oraz zmian proporcji zachodzących z upływem lat. Zwrócono uwagę, że medycyna estetyczna to nie tylko odmładzanie, ale punkt wyjścia do wykonywania zabiegów u osób z defektami, wadami. Przedstawiono nowatorskie możliwości zastosowania wypełnień z kwasem hialuronowym, będących doskonałą alternatywą lub uzupełnieniem chirurgii plastycznej. Pokazano zabiegi dające możliwość nieinwazyjnych korekcji nosa, brody, możliwości leczenia również w przypadkach wad zgryzu (leczenie ortognatyczne, ortodontyczne) oraz w przypadku zaniku tkanki podskórnej. Zwrócono uwagę na istotę współpracy z lekarzami różnych specjalności. Po prezentacji byliśmy świadkami ożywionej dyskusji, w której uczestniczyli lekarze wykładowcy, m.in. **dr Maryna Taieb** z Francji, **prof. Giorgio De Santis** z Włoch oraz **dr Bernard Mole** z Francji. Wykład naszych kolegów z Wrocławia wywarł duże wrażenie na zgromadzonych w sali uczestnikach zjazdu. Podkreślano świetną kwalifikację do zabiegów, doskonałe efekty, będące rezultatem doświadczenia i kreatywności.

Powodów do dumy było więcej, w piątkowy wieczór firma Leafutur i Vivacy zorganizowała oficjalną premierę nowego produktu Stylage XXL. W Lasku Bulońskim odbyła się fantastyczna impreza, której gospodynią z ramienia Leafutur była Pani Prezes Joanna Szendzielorz. Zaproszeni goście mieli okazję obejrzeć pokaz mody firmy Escada, występy żonglerów, tańczyć i dobrze się bawić do późnych godzin nocnych.

Perły Dermatologii Estetycznej w codziennej praktyce lekarskiej

W jaki sposób specjaliści wykorzystują produkty, które przez lekarzy z całej Polski zostały uznane za najlepsze... Cenne doświadczenia zebraliśmy w nowej rubryce „Z Perłą w tle".

dr n. med. Joanna Czuwara

PHOTODERM BRONZ SPF 50+, LABORATORIUM BIODERMA

Preparat powstał z myślą o tych, którzy lubią się opalać i nie pozbawią się dobrowolnie wpływu słońca, aby uzyskać efekt opalenizny. Ważne jest jednak, aby robili to w sposób bezpieczny i kontrolowany. To właśnie z myślą o nich Laboratorium Bioderma stworzyło formułę, która nie tylko chroni przed słońcem, lecz także reguluje opaleniznę. Photoderm Bronz SPF 50+ to fluid przyspieszający opalanie. Zawiera w swoim składzie unikatowy kompleks, który chroni komórki skóry przed wpływem wolnych rodników, powstających pod wpływem słońca. Dzięki ochronnej roli wobec naświetlanych komórek oraz zawartości filtrów chroniących przed UVB (SPF50+) i głębiej penetrującym UVA (35) powoduje jednoczasową ochronę przed szkodliwym działaniem słońca i stymuluje bezpieczne powstanie opalenizny. Bezpieczne opalanie preparatem BRONZ jest związane z zawartością związków, które przyspieszają powstanie opalenizny. Są to: hexapeptyd, który stymuluje naturalną melanogenezę, miedź i stabilna postać tyrozyny (a więc enzym i jego kofaktor) pobudzające powstawanie melaniny i wreszcie alifatyczny diol, który ma zapewnić równomierne rozprowadzenie melaniny z komórek barwnikowych skóry do otaczających komórek naskórka. Dla tych, którzy lubią opalanie, istnieje wreszcie preparat, który nie narzuca zakazów i nakazów, a pozwala uzyskać pożądaną i, mamy nadzieję, wystarczającą opaleniznę.

dr Barbara Walkiewicz-Cyrańska

CETAPHIL EM EMULSJA DO MYCIA, GALDERMA

Recydywista wśród Pereł! Nie bez powodu po raz kolejny produkt zdobywa laury przyznawane przez lekarzy. Cetaphil to delikatna emulsja, zawierająca wyłącznie niedrażniące składniki, która eliminuje konieczność użycia wody i mydła w codziennej pielęgnacji skóry. Doskonale sprawdza się w przypadku:

- skóry nadwrażliwej, u której środki zawierające mydło mogą powodować podrażnienia,
- skóry z trądzikiem młodzieńczym i trądzikiem różowatym, jako przygotowanie do aplikacji leku,
- skóry przed i po zabiegach dermatologicznych i kosmetycznych,
- skóry suchej, skłonnej do alergii i wyprysków,
- demakijażu twarzy.

Pacjenci, którzy stosują preparat Cetaphil, najbardziej cenią brak uczucia „ściągnięcia" skóry po myciu i uczucie nawilżenia. Wielu podkreśla fakt łagodzenia podrażnień. Polecam preparat nie tylko pacjentom z problemami skórnymi, ale każdemu, kto dba o swoją cerę.

dr n. med. Urszula Kozłowska

LIFTACTIV VICHY

Krem przeciwzmarszczkowy Liftactiv firmy Vichy zawiera ramnozę, nowy składnik aktywny w arsenale środków służących odmładzaniu skóry. Ramnoza jest cukrem prostym o małej cząsteczce, który dobrze wnika do skóry. Posiada zdolność przeciwdziałania glikacji, tj. przyłączania innych cukrów do białek, prowadzącej do utraty ich funkcji. Dzięki temu nie dochodzi do uszkodzeń białek strukturalnych i przekaźnikowych, co pozwala na dalsze niezakłócone funkcjonowanie komórek skóry. Ramnoza w stężeniu 5% ma również zdolność oddziaływania na komórki naskórka , czyniąc je mniej podatnymi na podrażnienia, oraz skóry właściwej, pobudzając ich metabolizm. Krem Liftactiv ma doskonałe własności kosmetyczne, świetnie się rozprowadza na powierzchni skóry i nie powoduje podrażnień. Nowy krem z ramnozą firmy Vichy można doskonale łączyć z innymi zawierającymi witaminy, peptydy i antyoksydanty w celu zapewnienia szerszego wachlarza środków przeciwdziałających procesom starzenia skóry.

dr Krystyna Pawełczyk-Pala

SEBIUM AKN FLUIDE

Pielęgnacja skóry tłustej i mieszanej to wyzwanie dla pacjentów. Właściwie dobrany krem, który będzie kontrolował nadmierne wydzielanie sebum oraz zapewni odpowiednie nawilżenie skóry, nie zatykając porów, stanowi podstawę domowej kuracji. Laboratorium Bioderma w kwietniu ubiegłego roku wprowadziło do sprzedaży Sebium AKN Fluide, preparat o lekkiej, płynnej konsystencji. Opatentowane połączenie składników roślinnych hamuje proces utleniania skwalenu, zachowując płynność sebum. Wysokie stężenie Glukonianu Cynku redukuje nadmierny łojotok i błyszczenie się skóry. Dzięki zawartości Gliceryny i Xylitolu, które zapewniają właściwy poziom nawilżenia pacjenci nie skarżą się na uczucie „ściągnięcia skóry". Idealnie dobrane składniki kremu oraz satysfakcja naszych pacjentów potwierdzają skuteczność preparatu, który w pełni zasługuje na miano Perły wśród dermokosmetyków do pielęgnacji skóry tłustej i trądzikowej.

dr Kinga Nicer

PEELINGI FOTODYNAMICZNE

Od początku istnienia konkursu Pereł Dermatologii Estetycznej peelingi stanowią stałą kategorię wśród wyróżnianych preparatów. Peelingi to nie tylko rewitalizacja skóry, ale przede wszystkim leczenie różnych problemów skórnych. Połączenie działania kwasu oraz LED zwiększa szanse na osiągnięcie satysfakcjonujących efektów terapii. Nie dziwi zatem fakt, że Perłę w tej kategorii uzyskały peelingi fotodynamiczne Laboratorium Renophase. Zasadą działania jest uwolnienie kontrolowanego poziomu reaktywnych form tlenu podczas procesu fototerapii. Zabieg ten wzmaga odpowiedź komórkową, uwalnia cytokainy i czynniki wzrostu oraz stymuluje proces naprawy tkanek. Działa w szczególności w miejscach komórek keratynocytów i fibroblastów, głównie na mitochondria i receptory. Energia fotoniczna pochłonięta przez mitochondria powoduje spadek fotochemiczny, a w konsekwencji przyrost energii komórkowej i aktywację syntezy kwasów nukleinowych.

AUTOR: dr Julita Zaczyńska-Janeczko

Sprawozdanie z kongresu w Monte Carlo

W dniach 29-31 marca 2012 odbył się 10. Światowy Kongres Medycyny Przeciwstarzeniowej w Monte Carlo. Uczestników zjazdu przywitała piękna, słoneczna pogoda, a miejscem obrad był jak zwykle gmach Forum Grimaldi. Patronat nad zjazdem objął Książę Monaco Albert II, natomiast nadzór naukowy sprawowali bardzo znani francuscy lekarze: Pierre Andre, Claude Dalle, Patrick Trevidic.

Głównymi sponsorami 10th Anti-Aging Medicine World Congress 2012 były wiodące firmy na rynku dermatologii estetycznej i chirurgii plastycznej, takie jak: Q-Med Galderma Company, Allergan, Vivacy Stylage, Teoxane i inne. W sobotę 31 marca wieczorem niektórzy uczestnicy zjazdu brali udział w Gala Dinner „Forever Young".

W czasie zjazdu mieliśmy możliwość wysłuchania wielu bardzo ciekawych prezentacji przedstawionych przez lekarzy z niemal całego świata. Na ponad 180 stoiskach wystawowych zgromadzono nowości z zakresu preparatów farmaceutycznych, urządzeń medycznych, literatury fachowej. Mogliśmy poznać nowe trendy, bardzo interesujące metody zabiegowe, porównać je z istniejącymi oraz wymienić doświadczenia. Wspaniałe stoiska firm produkujących preparaty kwasu hialuronowego, toksyny botulinowej przyciągały uczestników zjazdu swą nienaganną estetyką.

Obrady zjazdu rozpoczęliśmy w godzinach popołudniowych wykładami z zakresu możliwości poprawy wyglądu linii żuchwy i wizualnego odmłodzenia, przy zastosowaniu technik łączonych z wykorzystaniem kwasu hialuronowego, toksyny botulinowej, laserów i innych metod niechirurgicznych. W czasie tej sesji Dana Jianu z Rumunii wygłosiła wykład na temat połączenia kilku metod inwazyjnych w celu poprawy wyglądu linii żuchwy i szyi, przywrócenia objętości policzków i napięcia skóry. W swojej prezentacji przedstawiła pacjentów poddanych zabiegowi laserowej liposukcji tłuszczu z okolicy podbródka i implantacji w okolicę policzków oraz laserowy resurfacing twarzy laserem frakcyjnym CO_2. Rezultaty zabiegów były świetne.

Następna sesja była poświęcona tzw. dolinie łez. Swoje wystąpienie miał tu Philippe Berros, ophtalmochirurg z Monako. Przedstawił on w bardzo szczegółowy sposób anatomię okolicy oczodołu, zagrożenia wynikające z przebiegu ważnych naczyń krwionośnych w tej okolicy i możliwości wystąpienia poważnych powikłań pozabiegowych po iniekcji kwasu hialuronowego przy użyciu igły. W czasie wideodemonstracji wykonał zabiegi implantacji kwasu hialuronowego, stosując mikrokaniule.

W małej sali seminaryjnej Nijinsky odbyła się sesja przygotowana przez Sandrine Sebban z Francji i firmę SoftFil. Niestety autorka nie mogła uczestniczyć w niej osobiście, ale uczestnicy zjazdu obejrzeli film nakręcony w czasie przeprowadzonego przez nią zabiegu miękkiego liftingu twarzy. Jak zwykle był to fantastyczny pokaz możliwości zarówno kwasu hialuronowego, jak i kaniul, a przede wszystkim kreatywności lekarza.

Ciekawostką pierwszego dnia obrad była prezentacja automatycznego systemu do iniekcji toksyny botulinowej firmy Primequal. Produkt zaprezentował David Weill ze Szwajcarii. Kolejne ciekawe wykłady kongresowe poświęcone były okolicy warg. W czasie sesji przedstawiono anatomię, specyfikę okolicy ust, możliwości zabiegowe z użyciem metod laserowych, chirurgicznych oraz profilaktykę procesu starzenia ust. Tatjana Pavicic z Niemiec i Ines Verner z Izraela dokonały analizy przypadków pacjentów poddanych zabiegom rewitalizacji okolicy ust. Niektóre sesje zjazdu poświęcone były porównaniom stosowania technik łączonych i niełączonych w celu kompleksowej rewitalizacji skóry. Prezentowano efekty stosowania zabiegów laserowych, peelingów chemicznych jako metodę Photo-Peel, np. łączenie IPL i kwasu TCA 15-20%, fotodynamiczną terapię i IPL, frakcyjny Erb: YAG resurfacing i Erb: YAG resurfacing.

Dużym zainteresowaniem cieszyła się sesja poświęcona działaniu systemu LED w celu naprawy, leczenia i działania anti-aging na skórę. Michele Pelletier z Francji, zajmująca się fototerapią od ponad 20 lat, przygotowała prezentację na temat mechanizmu komórkowego fotobiomodulacji w zapobieganiu starzenia skóry. W czasie drugiego dnia zjazdu mieliśmy okazję po raz kolejny uczestniczyć w bloku sesji poświęconych toksynie botulinowej, wypełniaczom kwasu hialuronowego. Prelegentami były gwiazdy światowej dermatologii estetycznej i chirurgii plastycznej, takie jak: fenomenalny Mauricio De Maio z Brazylii, Harve Raspaldo z Francji, Koenraad

De Boulle z Belgii i inni. Fantastyczna sesja dla początkujących, ale także doświadczeni lekarze mogli podpatrzeć technikę iniekcji.

Ciekawą nowością były sesje poświęcone różnym tematom, np.: „Co uważają eksperci z Riwiery Francuskiej na temat zabiegów na ciało u młodych kobiet między 16. a 20. rokiem życia" lub „Japońska medycyna anti-aging", a także „Rosyjscy eksperci – nieinwazyjne metody odmłodzenia twarzy".

Niestety nie mogliśmy brać udziału we wszystkich wykładach i workshopach, z pewnością jednak każdy uczestnik wybrał te, które wniosły coś dobrego w rozwój jego praktyki zawodowej. Już niedługo kolejny kongres, w którym możemy wziąć udział, czyli 8th European Congress Aesthetic Dermatology Aesthetic Surgery Paryż, październik 2012.

Rozmowy w kuluarach....

Gmach Forum Grimaldi

ZAPROSZONO NAS...

Bierzemy udział w konferencjach i spotkaniach prasowych, dzięki którym dowiadujemy się o nowościach na rynku i wydarzeniach w branży.

3 kwietnia w siedzibie Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych, przy ulicy Włodarzewskiej 69 A w Warszawie odbyło się spotkanie Zarządu Stowarzyszenia z przedstawicielami firm. Uczestników powitały **dr Barbara Walkiewicz-Cyrańska** – prezes oraz dwie wiceprezes Stowarzyszenia – **dr Ewa Kaniowska** i **dr Kinga Nicer**. Okazją do spotkania było omówienie planów działania i możliwości współpracy w zakresie rozwoju dermatologii estetycznej w Polsce oraz wytyczenia wspólnych celów na nadchodzący rok. Dr Walkiewicz-Cyrańska podziękowała firmom za udział w lutowym Kongresie Stowarzyszenia, który dzięki zaangażowaniu firm zakończył się sukcesem.

21 marca w budynku Wolf przy ul. Brackiej odbyło się najważniejsze wydarzenie w Vichy w 2012 – konferencja prasowa oraz konferencja dla farmaceutów, podczas których został zaprezentowany nowy krem marki Vichy: **Idealia**.
Idealia zawiera niezwykły składnik. To kombucha, bardzo popularny w Azji i Rosji napój, wyciąg z czarnej herbaty cejlońskiej. Kombucha zawiera uznane przez dermatologów składniki: aha, polifenole, witaminy oraz biotyki, które sprawiają, że jest to pielęgnacja najnowszej generacji. Jest efektem pięciu lat badań, otrzymała 2 patenty. Jej skuteczność została potwierdzona 12 testami klinicznymi. Jedynie skóra bez zmarszczek, o idealnej strukturze oraz kolorycie może odbijać światło, a Idealia to zapewnia.
Na konferencji prasowej nie mogło zabraknąć **Pani Andy Rottenberg**, która opowiadała o wykorzystaniu światła w sztuce oraz eksperta dermatologii **dr Marcina Ambroziak**, który przypomniał, co zrobić, aby skóra pacjenta była idealna, precyzyjnie umieszczając Idealię w schemacie leczenia dermatologicznego.

18 kwietnia w Centrum Łowicka na warszawskim Mokotowie odbyło się spotkanie pod hasłem „Sekrety Piękna" – autorskie wydarzenie skierowane do kobiet. Tematem była medycyna estetyczna, kosmetologia i dermatologia. Celem organizatorów spotkania było poszerzenie wiedzy i obalenie stereotypów, które są związane z zabiegami estetycznymi. Do udziału zaproszono ekspertów z tej dziedziny medycyny, wśród których znalazła się **dr Barbara Walkiewicz-Cyrańska** – Prezes Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych. Pani Doktor przedstawiła możliwości i ograniczenia zabiegów, zwracając uwagę na indywidualne podejście do każdego pacjenta.

List do Ministerstwa Zdrowia

W imieniu Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych chciałabym podziękować wszystkim lekarzom, którzy złożyli podpisy pod listem otwartym do Ministra Zdrowia Pana Bartosza Arłukowicza w sprawie wykonywania zabiegów z zakresu dermatologii estetycznej przez osoby nieuprawnione. Jesteśmy dobrej myśli i liczymy na to, że Ministerstwo Zdrowia w natłoku problemów systemowych pochyli się jednak nad naszą petycją.

A niestety sprawa jest poważna. Pozwolę sobie przytoczyć ostatni przypadek, który został zgłoszony do biura Stowarzyszenia i który ze względu na konsekwencje: pacjentka znalazła się w szpitalu – najlepiej obrazuje powagę sytuacji. Poszkodowana nie wyraziła zgody na podanie danych osobowych, w związku z tym przedstawię zdarzenie w ogólnym zarysie.

Na jednym ze szkoleń dla kosmetyczek z zakresu technik wypełnień kwasem hialuronowym został podany preparat w zmarszczki palacza. Po kilku dniach pacjentka zgłosiła się do lekarza z silnym stanem zapalnym i obrzękiem. Podjęto próbę leczenia poprzez rozpuszczenie produktu hialuronidazą, jednak bez skutku. Pacjentka przez 2 tygodnie od zabiegu nie wychodziła z domu, a jej stan psychiczny bardzo się pogarszał. Kosmetyczka, która prowadziła szkolenie i wykonywała zabieg (podała również znieczulenie przewodowe), po dłuższych dociekaniach przyznała, że pomyłkowo podano żel wykorzystywany do badań ultrasonograficznych. Znalazł się on w strzykawce jako materiał przeznaczony do ćwiczeń bez udziału pacjenta. Komentarz do tego krótkiego opisu zdarzenia wydaje się zbędny...

Przy tej okazji chcielibyśmy również zwrócić uwagę na problem pozyskiwania przez osoby nieuprawnione produktów do iniekcji. Wiemy, że zakup takich preparatów na kongresach międzynarodowych nie stanowi problemu. Jednak z niedowierzaniem odnotowujemy fakt, że niektórzy lekarze użyczają swoich danych osobom nieuprawnionym lub kupują większe ilości produktów, uzyskując niższą cenę i sprzedając je dalej. Dzięki współpracy z firmami udało nam się ustalić nazwiska tych Lekarzy.

W tym miejscu chciałabym wyrazić podziękowanie firmie Croma Pharma, która po otrzymaniu informacji, że na szkoleniach przeprowadzanych przez wspomnianą kosmetyczkę wykorzystywane są produkty Princess, błyskawicznie zaangażowała się w sprawę. Przedstawiciele firmy udali się do gabinetu, odebrali swoje produkty, za które zwrócili pieniądze, przy okazji ustalając, który lekarz dokonał zakupu preparatów. Na taką właśnie współpracę ze strony firm liczymy i mamy nadzieję, że dzięki takiej postawie uda nam się ograniczyć skalę tego zjawiska.

Jednocześnie chciałabym wyrazić swoje ubolewanie z powodu pominięcia firmy Croma Pharma przy artykule, który ukazał się w numerze 37 Derma Newsa, dotyczącym etycznego postępowania i wspólnej akcji podjętej przez Stowarzyszenie przy współpracy z firmami zajmującymi się dystrybucją preparatów do iniekcji. Stosowne wyjaśnienie i list z przeprosinami trafił już na ręce Dyrektora firmy – Pana Michała Gęszki.

Barbara Walkiewicz-Cyrańska
Prezes Stowarzyszenia Lekarzy
Dermatologów Estetycznych

Piękne i naturalne usta

– efekt zastosowania nowej linii produktów Restylane®

Piękne, zmysłowe i pełne usta to marzenie większości kobiet oraz obiekt pożądania mężczyzn. Nowa linia produktów Restylane®: **Lip Volume** i **Lip Refresh** dają możliwość nadać ustom pożądany kształt a przy tym zachować naturalny efekt.

Usta postrzegamy jako symbol zmysłowości, atrybut seksualności. Kojarzą nam się nie tylko z mową, ale również z pocałunkami, dlatego stanowią tak ważny element budujący atrakcyjność całej twarzy. Od wieków osoby o wąskich ustach były uważane za oziębłe, natomiast te o ustach pełnych, kształtnych za osoby namiętne. W obecnych czasach, kiedy rozwój technologii i medycyny pozwala nam na ingerencję w naturę, coraz więcej z nas jest zainteresowanych poprawą wyglądu. Jak pokazały badania opinii publicznej przeprowadzone dla marki Restylane® aż 75% respondentów chciałoby zmienić swój wygląd.[1] Dodatkowo więcej niż połowa badanych jest skłonna rozważyć wykonanie zabiegu z zakresu medycyny estetycznej.[2] Dla osób tych najważniejsze jest jednak, aby efekt był jak najbardziej naturalny.

Nawilżone i naturalnie powiększone

W odpowiedzi na oczekiwania pacjentów powstały dwa nowe produkty do nawilżania, modelowania i powiększania ust linii Restylane® firmy Q-Med a Galderma Division:

- Restylane **Lip Volume**, który wypełnia usta, dodaje objętości, wygładza zmarszczki i poprawia kształt.
- Restylane **Lip Refresh**, który przywraca prawidłowe nawilżenie, rewitalizuje, poprawia kontur ust, dodaje blasku i miękkości.

Przeprowadzając zabiegi z ich użyciem możemy skutecznie wygładzić zmarszczki i fałdy, dodać ustom objętości, a także korygować i modelować twarz, poprawiając jej strukturę i elastyczność skóry. Nowa linia daje długotrwały, ale nie permanentny efekt, dzięki zastosowaniu łatwo wstrzykiwalnego kwasu hialuronowego pochodzenia niezwierzęcego. Dostosowuje się on naturalnie do delikatnej tkanki warg oraz jest wytrzymały i nie przemieszcza się. Co jest niezwykle istotne, Restylane **Lip Volume** i Restylane **Lip Refresh** możemy stosować razem, jak i osobno. Daje to ogromne możliwości indywidualnego modelowania ust w zależności od potrzeb pacjenta.

Innowacyjna technologia

Do produkcji nowej linii Restylane® wykorzystano unikalną i opatentowaną technologię stabilizującą NASHA (Stabilized Non-Animal Hialuronic Acid). Dzięki niej splątane sieci łańcuchów HA są zatrzymywane w miejscu iniekcji poprzez wprowadzenie niewielkiej, ograniczonej ilości połączeń syntetycznych. Ta minimalna modyfikacja cząsteczki kwasu zapewnia **długotrwały efekt** estetyczny i **wysoki profil bezpieczeństwa**.

Dodatkowo, zarówno w składzie Restylane **Lip Volume** jak i w Restylane **Lip Refresh** znajduje się 1 mg lidokainy – substancji łagodzącej ból oraz zmniejszającej dyskomfort spowodowany zabiegiem.

Techniki powiększania i nawilżania ust stosowane przy użyciu Restylane **Lip Volume** oraz Restylane **Lip Refresh**:

Technika wachlarzowa z mikrokaniulą

Technika wachlarzowa z igłą

Technika prostopadła

Entanglement of HA chains (natural cross-links)

Synthetic cross-links

[1] Badanie opinii publicznej, przeprowadzone na zlecenie Restylane® w 2010 roku. W jego wyniku 10 000 respondentów udzieliło odpowiedzi na temat swoich nawyków pielęgnacyjnych oraz podejścia do własnego wyglądu. Badanie przeprowadzono w USA, Chinach, Korei Południowej, Niemczech i we Włoszech.

[2] Tamże

Technika liniowa

Technika punktowa

W celu osiągnięcia efektu ust naturalnych, nawilżonych, a jednocześnie mieszczących się w obecnych kanonach piękna (proporcja 2/5 wargi górnej do 3/5 wargi dolnej) można wykorzystać kombinację opisanych powyżej technik.

Podkreślenie zarysu ust i przywrócenie naturalnego poziomu nawilżenia

Do zabiegu wykorzystuje się produkt Restylane **Lip Refresh**. Stosuje się technikę wachlarzową z mikrokaniulą oraz technikę liniową. Do zabiegu górnej oraz dolnej wargi wystarczy 1mg produktu.

Dodanie objętości

Do zabiegu tego należy użyć produktu Restylane **Lip Volume** oraz zastosować technikę prostopadłą, liniową oraz punktową.

Podkreślanie kontur ust

Przy wykonywaniu zabiegu podkreślania kontur ust można wykorzystać zarówno produkt Restylane **Lip Volume** jak i Restylane **Lip Refresh**. W pierwszej kolejności wykonujemy zabieg techniką prostopadłą, a następnie liniową.

Filtrum i łuk Kupidyna

Zabieg przeprowadza się przy użyciu Restylane **Lip Volume** oraz Restylane **Lip Refresh**. Wykorzystuje się technikę liniową.

Kąciki ust

Do zabiegu wykorzystuje się oba produkty. Podaje się je techniką liniową.

Należy pamiętać o delikatnym masażu ust po każdym zabiegu.

Jak potwierdziły badania 97% pacjentów, którzy wypróbowali już produkty Restylane Lip® twierdzi, że ich usta mają po zabiegu naturalny wygląd.

* Materiał opracowany na podstawie wykładów Dr Thierry Besins, Dr Iwony Marycz Langner i Dr Marcina Ambroziaka, wygłoszonych 24-25 lutego 2012 r., na Międzynarodowym Kongresie Dermatologii Estetycznej i Medycyny Anty-Aging w Warszawie.

AUTORKI: Anna Czelej, Małgorzata Kaczyńska
www.futuremd.pl, biuro@futuremd.pl

Jak trafić do celu?

Dlaczego tylko nielicznym udaje się rozwinąć jednoosobową praktykę lekarską w większe przedsięwzięcie, jakim jest klinika?

Istnieje wiele czynników składających się na powodzenie takiego projektu. Jeden z ważniejszych to sposób myślenia właściciela, osoby zarządzającej i kreującej strategię rozwoju gabinetu lub kliniki.

Większość właścicieli gabinetów pracuje nad rozwijaniem własnej działalności, by móc pewnego dnia zacząć zatrudniać innych lekarzy i personel pomocniczy. Czasami może to wyglądać jak dopasowywanie kolejnych elementów puzzli bez znajomości finalnego obrazu, który chce się stworzyć. Może kiedyś uda się ułożyć ten obrazek, stosując metodę prób i błędów, ale jedno jest pewne, zajmie to dużo czasu. A gdyby tak zacząć odwrotnie? Od wyznaczenia celu, określenia obrazu końcowego – dużego i na tyle atrakcyjnego, by chcieć do niego dążyć przez następne 10 lat.

Ludzie sukcesu, niezależnie od branży, w jakiej działają, wiedzą, że umiejętne wyznaczanie celów jest pierwszym warunkiem umożliwiającym późniejszy sukces. Koncentrują się na wizji i na tym, co chcą osiągnąć, a osiągają sukcesy, ponieważ wyznaczają jasne i określone czasowo zadania w każdym obszarze działalności firmy. Następnie konsekwentnie je realizują. Mają praktykę w zadawaniu sobie pytań:

- Jaki cel sobie stawiam?
- Co chcę osiągnąć?
- Jakich wyników oczekuję?
- Jakie zyski zamierzam sobie zapewnić i jaki będzie mój udział w rynku?

O celach myślą w pewien charakterystycznysposób, zwiększający prawdopodobieństwo zrealizowania ich. Gdy przyjrzymy się temu procesowi bliżej, okazuje się, że wszystkie wyznaczane przez nich cele spełniają pewne kryteria. Zanim pokrótce je omówimy, spróbujmy pomyśleć teraz o swoim celu, obrazie, do którego będziemy dążyć przez następne 10 lat – np. o swoim wymarzonym gabinecie/klinice.

CEL POZYTYWNIE SFORMUŁOWANY

Poprawnie sformułowany cel jest wyrażony w kategoriach pozytywnych i opisuje efekt, jaki chcesz osiągnąć. Odpowiedz sobie na pytania:

- Co jest moim celem?
- Co chcę osiągnąć?
- Gdzie i kiedy tego chcę?
- Z kim?

Przykłady niepoprawnie sformułowanych celów:

- Nie chciałbym być jednoosobową praktyką, w tej samej lokalizacji.
- Nie chcę, żeby konkurencja mnie wyprzedziła.

Poprawnie sformułowany cel jest wolny od zaprzeczeń, negacji. Łatwiej zmierzać do czegoś, czego pragniesz, niż do czegoś, czego nie chcesz.

Ćwiczenie: Jak wyobrażasz sobie swój gabinet/klinikę za 10 lat? Napisz cel w czasie teraźniejszym.

Twoje odpowiedzi: .....

.....

.....

.....

.....

.....

Poprawnie sformułowany cel jest również wolny od porównań, np.:

- Chcę mieć więcej pacjentów.
- Chcę mniej pracować.
- Chcę więcej zarabiać.

Słowa takie jak „więcej", „mniej", „lepiej" są informacją na temat kierunku, a nie – efektu działania. Teoretycznie moglibyśmy uznać, że jeśli: miałbyś 1-2 pacjentów w miesiącu więcej, pracowałbyś codziennie 10 minut krócej, zarabiałbyś 100 zł więcej itd., to cele zostałyby zrealizowane. Ale przecież nie o to chodzi.

JAKIE KRYTERIA MA SPEŁNIAĆ?

Cel powinien być sensoryczny, określający kryteria, po których poznasz, że realizujesz go i osiągasz to, co wyznaczyłeś sobie na początku. Precyzyjnie określ kryteria, które będzie można sprawdzić na poziomie zmysłów: wzroku, słuchu i czucia.

Ćwiczenie: Zadaj sobie następujące pytania:

- Jak będziesz wyglądał, kiedy będziesz miał swój wymarzony gabinet/klinikę?
- Co będziesz wtedy widział?
- Co będziesz mówił?
- Co inni ludzie będą mówić o Twoim gabinecie/klinice?
- Jakie to uczucie?
- Do kiedy chcesz to osiągnąć? Określ datę.

Twoje odpowiedzi: .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

OD KOGO TO ZALEŻY?

Poprawnie sformułowany cel i jego realizacja zależą od Ciebie. Ty odgrywasz aktywną rolę w drodze do jego zdobycia. Ty inicjujesz działania oraz posiadasz wszystko to, co potrzebne, aby go osiągnąć.

Przykłady niepoprawnie sformułowanych celów:

- Chcę, żeby pacjenci byli punktualni.
- Chcę, żeby dobrze mówili o naszej klinice.

By wydobyć informację o odpowiedzialności za realizację celu, odpowiedz na pytania:

- Co ja mogę zrobić, aby pacjenci byli punktualni?
- Co ja mogę zrobić, by dobrze mówili o naszej klinice?

Ćwiczenie: Zadaj sobie następujące pytania:

- Czy uważam, że ja mogę osiągnąć ten cel?
- Czy mam bezpośredni wpływ na realizację celu?
- Co może mi pomóc w osiągnięciu tego celu?
- Co już posiadam?
- Czego jeszcze potrzebuję, jakich umiejętności, rzeczy?

Twoje odpowiedzi: .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

EKOLOGIA CELU

Cel ekologiczny to taki, który uwzględnia zmiany, jakie za sobą niesie jego realizacja. Rozważ konsekwencje, jakie w kontekście szerszych relacji wywoła osiągnięcie Twoich celów. Czy nie pojawią się jakieś zakłócenia lub niepożądane efekty?

Ćwiczenie: Zadaj sobie następujące pytania:

- Kogo innego dotyczy również ten cel?
- Co mogłoby się stać, gdybym go osiągnął?
- Jakim kosztem mogę to zrobić?
- Co się nie stanie, jeśli tego nie osiągnę?
- Jaki wpływ będzie to miało na moją rodzinę, znajomych?
- Jaki wpływ będzie to miało na moją konkurencję, a jaki na moich pacjentów?
- Czego będę miał więcej, a czego mniej?

Twoje odpowiedzi: .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

DLACZEGO TO WAŻNE? DLACZEGO WARTO?

Są 4 ważne powody, dla których warto wyznaczać cele w powyższy sposób. Po pierwsze, gdy je jasno określimy i zdefiniujemy, zwiększymy umiejętność dostrzegania okazji. Im jaśniej sprecyzowany cel, tym więcej sytuacji ma znaczenie. Zadajemy sobie wówczas pytania: czy ta sytuacja pomoże nam osiągnąć to, co chcemy, jak można ją wykorzystać? Po drugie, cele pomagają znaleźć rozwiązania. Jeśli je wyznaczymy, będziemy koncentrować się na ich realizacji i szukaniu rozwiązań. Po trzecie, jeżeli mamy jasno określony azymut działania, wszystko staje się ważne, każdy detal. Wiemy, co nas zbliża do celu, a co od niego oddala. I po czwarte, wytyczenie celu sprawia, że gramy, żeby wygrać. To powoduje, że maksymalizujemy swoje działania.

PIERWSZY KROK

Żaden cel, nawet ten najlepiej zdefiniowany i określony nie realizuje się sam. Pierwszy krok – to pierwsze, choćby najmniejsze działanie podjęte w kierunku jego realizacji. Wyznacza on moment rozpoczęcia działań we właściwym czasie.

Ćwiczenie: Jeśli chcesz zacząć, zadaj sobie następujące pytania:

- Jaki będzie mój pierwszy krok na drodze do celu?
- Co konkretnie zrobię?
- W jakich okolicznościach (gdzie) to się stanie?
- Dokładnie, kiedy (data i godzina) rozpocznę?

Twoje odpowiedzi: .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Łatwiej dotrzeć do celu, jeżeli wiemy, skąd ruszamy. Pierwszy krok zaczyna się również od uświadomienia sobie, gdzie jesteśmy teraz, w jakiej sytuacji jest moja firma, w jakim kontekście itd. Tak zaczyna się każda droga do osiągnięcia sukcesu.

PREZENTACJE:

Rozmowa z **Radosławem Stawarzem** – prezesem Zarządu firmy **Infinita**

Infinita Sp. z o.o. jest dystrybutorem najwyższej klasy aparatury stosowanej w medycynie estetycznej. Wprowadza na polski rynek innowacyjne technologie – zapewniające pacjentom spektakularne efekty zabiegów oraz najwyższy standard bezpieczeństwa. Rozwiązania oferowane przez firmę są adresowane do najbardziej wymagających ekspertów w branży.

D.N. Sprzęt jakich producentów dystrybuuje firma Infinita?
R.S. *Zaczęło się od wprowadzenia na polski rynek aparatu JetPeel-3, obecnie jest już prawie 75 takich urządzeń w Polsce, a zabiegi z ich użyciem cieszą się niesłabnącym powodzeniem. Sprowadzając JetPeel, stworzyliśmy zupełnie nową kategorię zabiegów w zakresie dermatologii estetycznej, które wykorzystują połączenie soli fizjologicznej i powietrza w dermabrazji medycznej. Wciąż pozostajemy niedoścignionym liderem rynku w zakresie dermabrazji bezdotykowej. Kiedyś była to zupełna nowość, coś co nie mieściło się wcześniej w naszych wyobrażeniach, że można, nie dotykając skóry, zupełnie bezpiecznie złuszczać naskórek aż do skóry właściwej. A dziś nasze urządzenie ma znacznie większe możliwości, można za jego pomocą wykonywać mezoterapię lub drenaż limfatyczny. Stworzyło to fundament do poszukiwania następnych innowacyjnych technologii. JetPeel był sukcesem, a rynek okazał się chłonny dla nowości, otwarty na ciekawe, skuteczne i bezpieczne rozwiązania. To zadecydowało, że skupiliśmy się właśnie na innowacjach. Nie konkurujemy z technologiami, które już istnieją na rynku. Wprowadzamy zupełnie nowe kategorie zabiegów do naszej oferty i ciągle coś proponujemy naszym klientom.*

D.N. Czym się mogą Państwo obecnie pochwalić?
R.S. *Nasz największy hit teraz, który zdobył świat, to urządzenie Ulthera. Technologia ta wykorzystuje skoncentrowane ultradźwięki, które dokonują koagulacji w warstwach podskórnych (w tkance włóknisto-mięśniowej) oraz w głębokich warstwach skóry właściwej. Pracujemy 4,5 lub 3 mm pod powierzchnią naskórka, obrazowo mówiąc, frakcjonujemy powięź i skórę właściwą, cały czas zachowując kontrolę dzięki wbudowanemu USG. Urządzenie to jako pierwsze i jedyne na świecie otrzymało certyfikat FDA na lifting, który do tej pory był zarezerwowany dla zabiegów chirurgicznych, wykonywanych przez chirurgów plastycznych. Pół godziny po zabiegu zaczerwienienie znika, pacjentka wychodzi z gabinetu, robi make-up i wraca do pracy. Jest zadowolona tuż po wyjściu z kliniki, bo widać 10% efektu, po 90 dniach rezultaty są spektakularne. Na całym świecie pacjenci oceniają Ultherę najwyżej spośród aparatury zabiegowej. Można z niej skorzystać w lecie, co nie jest możliwe w przypadku zabiegu laserowego. Od dwóch tygodni mamy w ofercie także głowice, które działają na głębokości 1,5 mm, co oznacza, że technologia ta zaczyna konkurować z laserami z możliwością likwidowania zmarszczek, przebarwień czy blizn potrądzikowych. Ulthera jest bezpieczna, po 85 000 zabiegów wykonanych na świecie nie odnotowano powikłań. Jest skuteczna i nieinwazyjna, a efekt bardzo naturalny, po zabiegu znajomi pacjentki zastanawiają się, czy wygląda lepiej dzięki nowej fryzurze, czy może schudła.*

Liczba zabiegów, które można wykonywać za pomocą Ulthery ciągle rośnie, za chwilę będą dostępne procedury na ciało i leczenie nadpotliwości. A zmieniając temat, wprowadziliśmy do Polski produkty Cynosure, największego na świecie producenta laserów estetycznych. Cynosure posiada całą gamę laserów, które wyznaczają trendy w laseroterapii. Jednym z nich jest SmoothShapes, pierwszy laser na świecie, który otrzymał certyfikat FDA na leczenie cellulitu. Także działa nieinwazyjnie, zabieg jest bezbolesny, wystarczy wykonać 8 zabiegów w miesiącu, by zlikwidować problem cellulitu, a następnie 2 zabiegi co pół roku, by pozbyć się skórki pomarańczowej do końca życia. Takimi innowacjami Infinita zajmuje się od zawsze i zamierza to robić nadal. Oferujemy produkty amerykańskich i izraelskich producentów, liderów na rynkach medycyny estetycznej. Nasze technologie nie mają odpowiedników w ofercie innych dystrybutorów. Stąd wynika nasz sukces. Jesteśmy w przededniu wprowadzenia kolejnych innowacyjnych technologii do Polski. Na razie nie będę jeszcze o nich mówić.

D.N. Czym Infinita wyróżnia się spośród podobnych, konkurencyjnych firm na rynku?
R.S. *Istniejemy od sześciu lat, jesteśmy jedną z najmłodszych firm na polskim*

rynku medycyny estetycznej. Musieliśmy zaproponować coś nowego, coś innego, co przyciąga klientów na tym trudnym rynku. Nasza propozycja to kompleksowość oferty połączona z zaufaniem, ale także doradzanie klientom. Jeśli nie mamy czegoś w ofercie, to proponujemy aparaty z katalogów innych firm. Jest tak wiele różnych technologii, różnych producentów i dystrybutorów, że lekarz ma prawo czuć się zagubiony. W tym gąszczu propozycji staramy się mu pomóc dobrać odpowiedni sprzęt nie tylko w ramach naszej oferty. Jesteśmy w stanie zaproponować lekarzom produkt jakby opakowany w pudełeczko. Co to znaczy? Pomagamy lekarzom w uzyskaniu funduszy unijnych, jeśli któryś z nich ma pomysł na klinikę. Mamy swoich architektów, swoich projektantów wnętrz, współpracujemy z firmą budowlaną. Potrafimy doradzić we wszelkich aspektach dotyczących np. budowy kliniki i wyposażeniu jej w meble i sprzęt. Jesteśmy częścią dużej polskiej grupy kapitałowej, to sześć wspólnie działających spółek, które razem oferują produkt, jakiego nie ma żadna inna firma.

D.N. Jak wygląda proces sprzedaży?

R.S. *Nie zasypujemy naszymi ofertami, zawsze traktujemy klientów jak partnerów biznesowych. Pomagamy lekarzom zbudować ich kliniki, bo jeśli lekarz stworzy swój biznes w oparciu o naszą technologię, staramy się nie zawieść jego zaufania. Dlatego kładziemy ogromny nacisk na obsługę posprzedażową, serwis urządzeń, które na szczęście są niezawodne. Wspieramy naszych klientów przy wprowadzeniu nowych technologii do swojej oferty, bo nie sztuką jest sprzedać aparat, ale umożliwić rozwinięcie nowej usługi. Ponieważ mamy opracowane różne plany na wprowadzanie urządzeń do oferty, nie mamy niezadowolonych klientów. Dzieje się tak właśnie dlatego, że obsługa posprzedażowa jest dla nas bardzo ważna i pozostaje na wysokim poziomie. Wiemy, że właściwie prowadzony klient wróci do nas, jeśli jego klinika odniesie sukces. Naszą dewizą jest indywidualna opieka nad nim.*

D.N. W jaki sposób uzyskujecie informacje o nowościach?

R.S. *Mamy szerokie kontakty w świecie medycyny estetycznej, nasza firma jest polecana pomiędzy producentami, oczywiście tymi, którzy nie konkurują ze sobą bezpośrednio. W ten sposób do oferty wprowadziliśmy Cynosure i Ultherę. To pokazuje, jak wysoko Infinita jest oceniana także na świecie. Jak wspomniałem, nasza firma jest częścią dużej grupy kapitałowej, została założona z kapitałem zakładowym 2,5 mln złotych, co pozwoliło na rozwinięcie skrzydeł od samego początku. Jesteśmy w stanie właściwie obsługiwać naszych klientów i jesteśmy wiarygodni dla producentów z całego świata, którzy chcą z nami rozmawiać i wspólnie wprowadzać innowacyjne technologie. Oczywiście odwiedzamy kongresy na całym świecie. Testujemy technologie we własnym zakresie i mamy kontakt z lekarzami, którzy testują je dla nas. Nie wprowadzamy na rynek technologii niesprawdzonych. Wszystkie aparaty, które mamy w ofercie, mają, oprócz medycznego CE, certyfikat FDA, świadczący o skuteczności zabiegu. Lekarze nie zawsze się orientują, jak istotny jest ten certyfikat, lub nie sprawdzają, na co został wydany. Często handlowcy twierdzą, że dany aparat działa w jakiś sposób, ale okazuje się, że nie ma na to certyfikacji. Trzeba zawsze sprawdzić, czy sprzęt posiada certyfikat FDA i jakie ma według niego zastosowanie. Teoretycznie FDA dotyczy tylko Stanów Zjednoczonych, ale jest to jedyna bezstronna instytucja na świecie, która ocenia technologie medyczne pod względem ich skuteczności. Bezpieczeństwo zabiegów potwierdza również medyczne CE, ale nie gwarantuje skuteczności zabiegu, jak to się dzieje w przypadku FDA, tu certyfikat jest wystawiany tylko po badaniach klinicznych. Dla nas jest on jednym z głównych kryteriów wprowadzenia do oferty. Nierzadko zdarza się, że sprzedawcy obiecują efekty działania urządzeń, które się nie sprawdzają w zabiegach. Często zabiegi wykonane na danym sprzęcie wymagają specjalnych wspomagaczy: diety, spożywania dużej ilości wody, ćwiczeń, suplementów. Gdzie jest tu pole do popisu dla urządzenia? Dlatego powtarzam, że bardzo ważne są certyfikacje. Warto też sprawdzić dystrybutora, jego zaplecze finansowe, jaki oferuje serwis, jak wygląda szkolenie? Nasza współpraca z lekarzami obejmuje bezpłatne szkolenia dokumentowane certyfikatami.*

D.N. Czym się zatem kierować przy zakupie sprzętu?

R.S. *Urządzenia nie są tanie, często są to wydatki rzędu kilkuset tysięcy złotych. Bezpieczna inwestycja wymaga zastanowienia. Radzimy zasięgać informacji typu FDA, dotrzeć do badań klinicznych, zapoznać się z opiniami innych lekarzy (także zagranicznych!), którzy pracują na danym aparacie. Wprowadzając takie urządzenie do oferty, kompleksowo badajmy bezpieczeństwo i użyteczność zabiegu i nie kupujmy urządzeń, które po prostu nie mają badań klinicznych czy certyfikatów.*

D.N. Dla kogo są dziś zabiegi medycyny estetycznej? Czy tylko dla starszych osób? Co w ostatnich latach uległo zmianie?

R.S. *Według naszych obserwacji medycyna estetyczna zmierza raczej w kierunku utrzymywania, regeneracji i odbudowywania, niż zmieniania, poprawiania urody. Wykorzystywanie naturalnych mechanizmów regeneracyjnych ludzkiego organizmu daje najlepsze rezultaty. Wszyscy chcemy wyglądać naturalnie, nie chcemy, by było widoczne, że dokonaliśmy zabiegu. Pierwsze zabiegi robimy już w okolicach 30. roku życia, kiedy zależy nam nie na poprawianiu urody – od tego są chirurdzy plastycy – a raczej na utrzymaniu twarzy i ciała w bardzo dobrym stanie. To pokazuje, że medycyna estetyczna jest nie tylko dla osób starszych, ale również dla osób, które chcą mieć dobrą formę przez całe życie. Dzisiaj pacjenci potrzebują oczywiście skutecznych rozwiązań, ale też takich, które nie spowodują przerwy w normalnym funkcjonowaniu. Kiedy się spojrzy na rynek, liczba wykonywanych procedur inwazyjnych, takich jak liposukcja, lipolizy laserowe, lasery frakcyjne – wzrasta, owszem, ale o ok. 4% co roku, natomiast popularność procedur nieinwazyjnych, takich, po których pacjentka jest w stanie normalnie funkcjonować po zabiegu, wzrasta o 43% rok do roku. To pokazuje ruch na rynku medycyny estetycznej. Pacjent nie może sobie pozwolić na utratę całego tygodnia rekonwalescencji w domu.*

Kolejną zmianą na rynku jest to, że pacjenci chcą wyglądać naturalnie. To jest bardzo silny trend. Nasze motto firmowe brzmi: „Bo piękno nie kończy się nigdy". Każda kobieta jest piękna, a my chcemy to piękno, które, niestety z wiekiem gaśnie, przywrócić. Nie chcemy zmieniać pacjentek, jak robi to chirurgia plastyczna, która tworzy inną osobę, zmuszoną potem, by dostoso-

wać się do nowego image'u. Chcemy, żeby pacjentki miały komfort, odmładzamy je, ale nie zmieniamy. Pobudzamy naturalne mechanizmy organizmu, zgodnie ze światowym trendem. Pacjentki wolą wyglądać naturalnie, żeby nikt nie zauważył, że miały jakiś zabieg. Trend światowy jest taki, żeby pobudzić coś, zmusić organizm do działania, dzięki czemu uzyskuje się też bardziej długotrwałe efekty. Nie chcemy, żeby sześćdziesięciolatka wyglądała jak sztuczna trzydziestolatka, ale możemy sprawić, żeby sześćdziesięciolatka wyglądała jak bardzo dobrze wyglądająca 40-45 latka. Nie chodzi nam o odmłodzenie w sposób nienaturalny i z nienaturalnymi efektami, lecz o pobudzenie naturalnych mechanizmów ludzkiego organizmu, które w nas drzemią. Takich urządzeń szukamy.

D.N. Czy nadal większość klientów to kobiety? Jakich zabiegów poszukują mężczyźni?
R.S. *Tak, z zabiegów korzystają głównie kobiety, ale na świecie jest coraz bardziej widoczny mocny trend wzrostowy dotyczący medycyny dla mężczyzn. W Polsce może mniej, ale także tu coraz więcej mężczyzn zaczyna dbać o urodę, a nie tylko o formę. To zjawisko na pewno będzie się nasilać. Równouprawnienie płci jest konieczne również w medycynie estetycznej.*

D.N. Kryzys a rynek medycyny estetycznej – czy rezygnujemy z dbałości o urodę?
R.S. *Jak wspominałem, na świecie wciąż obserwuje się trend wzrostowy. Oczywiście, najlepsze firmy radzą sobie najlepiej. My nie odczuliśmy kryzysu w żaden sposób. Jest tak dlatego, że technologie, które oferujemy, to czołówka innowacyjności. Kryzys jest naturalnym mechanizmem oddzielenia ziarna od plew. Najlepsze gabinety i firmy przetrwały i przetrwają dzięki wysokiej jakości swojej oferty.*

D.N. Czy są różnice między rozwiązaniami, których poszukują pacjenci, a tymi, jakich poszukują lekarze?
R.S. *Myślę, że nie. Pacjenci są coraz lepiej wyedukowani. Internet dostarcza informacji na temat wszelkiego typu urządzeń, a osoba znająca angielski nie ma problemu ze znalezieniem takich informacji. I to często pacjenci poszukują nowych aparatów u lekarzy. Stali się bardzo wymagającą grupą, która skłania lekarzy do inwestowania w najnowocześniejsze rozwiązania. Lekarze oczywiście też śledzą rynek, wyjeżdżają na kongresy, aby wciąż się dokształcać i zapoznać z najnowszymi technologiami, które potem wprowadzają na polski rynek. Rolą dystrybutora jest poprowadzenie lekarza, dostarczenie sprzętu, zaoferowanie właściwego szkolenia, serwisu i proponowanie linii rozwoju, informowanie o nowinkach.*

D.N. Coś nowego pojawi się w najbliższym czasie w ofercie Infinity?
R.S. *Jesteśmy w przededniu wprowadzenia na polski rynek kolejnej rewolucji, która szturmem zdobywa USA, czyli aparatu Liposonix. Działanie urządzenia jest nieinwazyjne i bez żadnego wspomagania odchudza po wykonaniu tylko jednego zabiegu.*

DN. Dziękujemy bardzo za rozmowę i życzymy sukcesów.

FutureMD i Stowarzyszenie Lekarzy Dermatologów Estetycznych zaprasza na szkolenie

7 sekretów budowania długotrwałych relacji z Klientami

czyli

W jaki sposób nowe podejście do Klienta zwiększa przychody kliniki

JEŚLI:

- chcesz dowiedzieć się, jak przyciągnąć Klienta
- próbowałeś korzystać z portalu zakupów grupowych, aby pozyskać nowych Klientów, ale nie wiesz co zrobić, by zostali na dobre
- chcesz, by Klient został Twoim ambasadorem i najlepszym sprzedawcą Twoich usług
- szukasz sposobów na zwiększenie dochodu Twojej Kliniki

to szkolenie jest właśnie dla Ciebie.

ZAPRASZAMY:

Termin: 16 czerwca 2012

Miejsce: Siedziba Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych, ul. Włodarzewska 69 A, Warszawa

Więcej informacji:

www.futuremd.pl/aktualnosci, www.dermatologia-estetyczna.pl

lub w Biurze Stowarzyszenia pod nr tel. **22 853 39 70**

STOWARZYSZENIE LEKARZY DERMATOLOGÓW ESTETYCZNYCH

WARTO WIEDZIEĆ:

Prezentujemy nowe produkty i urządzenia, które pojawiają się na polskim rynku dermatologii estetycznej i mogą znaleźć zastosowanie w naszej praktyce lekarskiej.

Na polskim rynku dostępne są już dwa innowacyjne produkty linii Restylane firmy Q-MED/Galderma Division – światowego lidera w produkcji najwyższej jakości preparatów na bazie kwasu hialuronowego, wykorzystywanych w medycynie estetycznej.

Usta przyciągają wzrok. Są postrzegane jako symbol zmysłowości, wyrażają nasze emocje. I chociaż ideały piękna mogą się różnić, takie cechy ust jak miękkość i delikatność, są stale pożądane. W tym celu zaprojektowane zostały dwa innowacyjne produkty linii Restylane® przeznaczone do modelowania ust: Restylane Lip Volume subtelnie zwiększający objętość ust oraz Restylane Lip Refresh przywracający naturalny poziom nawilżenia i poprawiający kontur ust. Wystarczy jeden zabieg, by uzyskać natychmiastowe rezultaty w postaci naturalnie wyglądających, gładkich ust. Oba produkty zawierają lidokainę.

Dystrybutor: Q-MED/Galderma Division

X-WAVE – Terapia falami akustycznymi

Innowacyjna, niezwykle efektywna terapia falami akustycznymi X-WAVE to odpowiedź na problem z cellulitem, z którym zmagają się kobiety.

Jej wysoka efektywność została potwierdzona badaniami klinicznymi. Kuracja polega na przepływie przez ciało fal akustycznych, które przenoszą energię w miejsce, gdzie występuje efekt skórki pomarańczowej. Dostarczana energia stymuluje metabolizm, pobudza cyrkulację krwi i syntezę kolagenu, dzięki czemu przyspiesza procesy remodelacji oraz regenerację kolagenu.

Niezwykle silne impulsy dźwiękowe rozchodzą się po ciele jako drgania. Ta metoda pierwotnie była stosowana do kruszenia kamieni nerkowych, a obecnie jest szeroko używana w fizjoterapii, zwalczaniu bólu i medycynie sportowej. W medycynie estetycznej delikatna radialna (promienista) fala akustyczna była stopniowo modyfikowana na potrzeby leczenia cellulitu. Aby uniknąć uszkodzenia tkanek, stosuje się niższy poziom energii. Fale penetrują tkankę, oddziałując na leczone miejsce.

Dystrybutor: BTL Polska Sp. z o.o. www.btlnet.pl

STYLAGE® XXL – nowość w gamie StylAge

Produkt, który umożliwia wypełnienie dużych ubytków objętości i przywrócenie harmonijnych proporcji twarzy, charakteryzujący się największą spoistością i zdolnością korekcji objętościowej spośród wszystkich produktów z linii STYLAGE®. Podany za pomocą kaniuli pozostaje podatny na modelowanie, co gwarantuje skuteczną korekcję i bardzo naturalny efekt. Zwiększa objętość tkanek podskórnych (kości policzkowe, policzki, modelowanie brody, owal twarzy), zapewnia błyskawiczną korekcję głębokich ubytków.
Produkt dostępny w strzykawkach o pojemności 2,2 ml, co umożliwia uzyskanie pełnej objętości.

Dystrybutor: LEA VIVACY, www.vivacy.pl, www.leavivacy.pl

Aparat medyczny RF „INFINI" firmy Lutronic Co. do usuwania zmarszczek, blizn i ujędrniania skóry.

Aparat **LUTRONIC INFINI** jest urządzeniem medycznym (CE) wykorzystującym pole radiowe (RF) do powierzchniowego lub objętościowego nagrzewania skóry. To pierwsza na świecie platforma medyczna RF łącząca dwie różne techniki działania polem radiowym na tkanki – delikatną powierzchniową i agresywną podskórną, o wyjątkowej skuteczności i bardzo krótkim czasie gojenia. Aparat ma dwie, niezależne głowice zabiegowe:

- Microneedle Fractional RF (MFR) – z matrycą 49 mikroigieł sięgających 3,5 mm w głąb skóry
- Superficial Fractional RF (SFR) – nieinwazyjna, do działania powierzchniowego.

INFINI jest obecnie jedynym aparatem dającym przestrzenny efekt ujędrniania skóry dzięki wielokrotnemu działaniu na kolejne jej warstwy. Mimo dużej mocy – 50 W – podczas zabiegów nie występują oparzenia naskórka. Bardzo cienkie 200-mikronowe igły pokryte są warstwą złota i warstwą silikonu. Ułatwia to gładkie wprowadzanie igieł pod skórę, a przede wszystkim wyklucza przepływ prądu z igły do skóry na całej jej długości, poza 30 mikronami przy ostrzu. Tam wydziela się cała energia impulsu, grzejąc silnie małe sfery tkanki wokół ostrzy igieł. Taka technologia ich wykonania całkowicie zabezpiecza naskórek przed oparzeniem i znacząco zmniejsza ból.

Podczas jednego zabiegu prowadzi się od 2 do 4 przejść na różnych głębokościach od 0,5 do 3,5 mm. Zabieg na twarzy z 3 przejściami trwa ok. 25min. Przed zabiegiem skórę znieczula się kremem EMLA. Po zabiegu występuje krótkotrwałe, punktowe krwawienie. Bezpośrednim efektem działania aparatu są pozostawione pod skórą punkty koagulacji i przegrzania, które zapoczątkowują remodeling podskórnego kolagenu. Skóra po zabiegu jest zaczerwieniona i lekko obrzęknięta, co mija w ciągu kilkunastu minut. Na drugi dzień można powrócić do normalnej aktywności.

Końcówki z mikroigłami są jednorazowe i po zabiegu muszą być niszczone.

Dystrybutor: Laser Projekt 2000 Sp. z o.o.

Fotona
choose perfection

DYNAMIS SP

NAJSZYBSZY, NAJMOCNIEJSZY,
NAJBEZPIECZNIEJSZY
NA ŚWIECIE LASER
DO MEDYCYNY ESTETYCZNEJ

Dynamis SP oferuje najpotężniejszą dostępną na rynku kombinację laserów Nd:YAG z Er:YAG. Zapewnia najszerszy zakres zabiegów nieablacyjnych, ablacyjnych, frakcyjnych i chirurgicznych, jakie może zaoferować pojedyncza platforma laserowa.
Dynamis SP to innowacyjne urządzenie spełniające oczekiwania najbardziej wymagających praktyków przy zachowaniu pełnego bezpieczeństwa i skuteczności zabiegów.

Możliwości laserów FOTONA

| usuwanie owłosienia | zamykanie naczyń | leczenie trądziku | fotoodmładzanie T3 | frakcjonowanie 3D – FRAC3® | leczenie grzybicy | tryb PIANO | usuwanie tatuaży | lipoliza laserowa | wewnątrzżylne usuwanie żylaków | leczenie nadpotliwości | leczenie hemoroidów | usuwanie przebarwień | resurfacing i peelingi | frakcjonowanie | usuwanie blizn i rozstępów | zabiegi dermatochirurgiczne | procedury ginekologiczne | leczenie chrapania | stomatologia laserowa

BTL Polska Sp. z o.o.
ul. Leonidasa 16, 02-239 Warszawa
tel. 22 667 02 76, 22 882 42 51, fax 22 667 95 39
biuro@btlnet.pl, www.btlnet.pl

The Highest Performance
Best Made Laser Systems in the World

SPRZEDAM....

WIDEODERMATOSKOP MICRODERM® D120

rok produkcji: czerwiec 2011r., wyprodukowany w Niemczech, Firma Visiomed.

Najlepszy jakościowo wideodermatoskop z doskonałą optyką i bezpośrednim przekazem cyfrowego obrazu do komputera.

SPECYFIKACJA:

- obraz kliniczny oraz dermatoskopowy z tej samej kamery
- najwyższa jakość obrazu dzięki zastosowaniu w kamerze HD optyki Pentax (światowego lidera) oraz przetwornika o rozdzielczości dwóch milionów pikseli
- bezpośredni cyfrowy transfer obrazu do komputera za pomocą złącza USB
- zmienne powiększenie: 15x, 30x, 50x, 80x, 120x
- diagnostyka fluorescencyjna możliwa dzięki wbudowanemu pierścieniowi UV
- automatyczne przywoływanie parametrów kamery (ogniskowania, powiększenia, barwy, oświetlenia i balansu bieli) dla zdjęć wykonywanych w tej samej lokalizacji w różnym czasie (stuprocentowa powtarzalność parametrów wejściowych)
- sterowanie oprogramowaniem przez przyciski na kamerze lub za pomocą myszy i klawiatury
- zintegrowany system "mole management", ułatwiający porównywanie obrazów z kolejnych badań kontrolnych
- prosty i intuicyjny w obsłudze

ZESTAW ZAWIERA:

• kamerę microDERM® D120 • uchwyt (podstawę kamery) • PC + monitor LCD • standardowy wózek aparatowy

DANE KONTAKTOWE: NZOZ Telmed s.c, 33-343 Rytro 541, Tomasz Zając, tel. **505-105-731**

NOWE MIEJSCE NA MAPIE WARSZAWY!

Szkolenia i konferencje:

- 2 dobrze wyposażone sale konferencyjne
- 8 gabinetów lekarskich spełniających wszystkie wymogi Sanepidu
- doskonały dojazd (5 minut od centrum), miejsca parkingowe, recepcja
- dostępność 7 dni w tygodniu

Centrum Szkoleniowe dla Lekarzy
ul. Włodarzewska 69 A, 02-384 Warszawa
tel. +48 (22) 853 39 70, fax. +48 (22) 847 69 33
www.dermatologia-estetyczna.pl

CK electronic

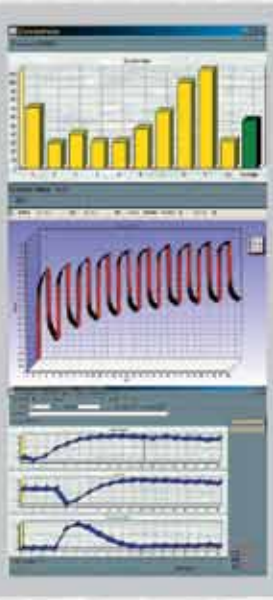
C.H.Erbslöh
POLSKA
Specialty Chemicals and Industrial Minerals

Analiza stanu skóry

Profesjonalna, szybka, dokładna

Multi Probe Adapter System MPA

Uniwersalne urządzenie z nowej generacji sondami do pomiaru:



Corneometer® CM 825
Nawilżenia

Sebumeter® SM 815
Sebum

Cutometer® MPA 580
Viskoelastyczności

Tewameter® TM 300
TEWL

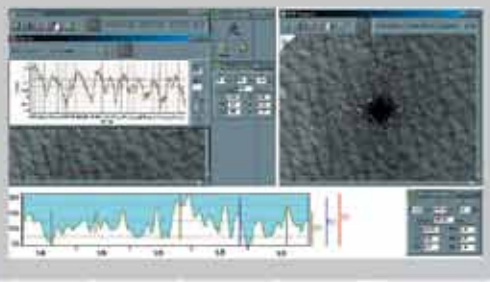
Skin-pH-Meter® PH 905
pH

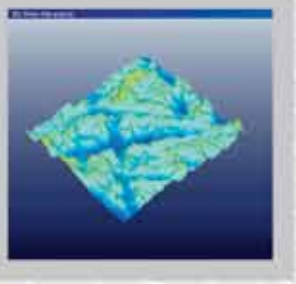
Mexameter® MX 18
Rumienia i zawartości melaniny

Skin Colorimeter® CL 400
Koloru

Skin Glossymeter® GL 200
Połysku

- Urządzenie dostarczane z przyjaznym dla użytkownika oprogramowaniem. Pozwala na przetwarzanie i zapis danych w osobowej bazie.
- Cyfrowe sondy są wyposażone w udoskonalone elektroniczne systemy pomiarowe.
- Urządzenie zawiera czujnik do pomiaru parametrów pomieszczenia.





Skin-Visiometer® SV 600

- Silikonowa replika obrazu skóry z możliwością zapisu komputerowego.
- Analiza wieloobrazowa skóry, umożliwia uzyskanie żywego i trójwymiarowego obrazu skóry w wysokiej rozdzielczości.
- Efektywne narzędzie badające efekty kuracji przeciwzmarszczkowych.

NAUKOWE URZĄDZENIA Z UŻYTECZNYM OPROGRAMOWANIEM NIEZASTĄPIONE W KOMPLEKSOWEJ DIAGNOSTYCE PACJENTA

Anna Rękawek-Trąbińska
a.rekawek@cherbsloeh.pl
+48 665 950 833; 22 543 96 05

C.H. Erbslöh Polska Sp. z o.o.
ul. Farbiarska 69, 02-852 Warszawa www.cherbsloeh.com

NOWY
RESTYLANE
LIPS
NIEWYOBRAŻALNIE
MIĘKKIE
Restylane®