

Kwartalnik dla lekarzy specjalizujących się w dermatologii i medycynie estetycznej

Nr 44/2013
kwiecień/maj/czerwiec

Derma News

BEZPŁATNY MAGAZYN

**STOWARZYSZENIE
LEKARZY
DERMATOLOGÓW
ESTETYCZNYCH**

Nominacje
do Perł Dermatologii Estetycznej
– czekamy na Państwa głosy!

Frakcyjne mikronakłuwanie skóry
dr n. med. E. Podgórska

Motywacja wróć!
A. Czelej, M. Kaczyńska

Bogdani
– prezentacja firmy

Siła tkwi w rodzinie
– wywiad z dr M. Sulamanidze

WYWIAD:

Siła tkwi w rodzinie

Z doktorem Marlenem Sulamanidze, światowej sławy chirurgiem plastykiem, wynalazcą nici liftingujących Aptos, rozmawia Wieńczysław Zaczek.



W.Z. Jak doszło do wynalezienia przez Pana nici liftingujących? **M.S.** Pod koniec lat osiemdziesiątych pracowałem w szpitalu w Tbilisi. Zajmowałem się dużymi, obciążającymi operacjami. Pewnego dnia znalazłem w prasie informację, że w Egipcie znaleziono kojącą mamię, a w niej złote nici i że hiszpańscy lekarze odkryli ich zastosowanie. Opracowali technologię złotych nici, służących do odkładania tkanek, poprzez jonizację złota, które ku mojemu zdziwieniu były gładkie i nie nadawały się do liftingu tkanek. Pomyślałem, że przecież te nici nie powinny być gładkie, muszą mieć wypęty, żeby zaczepiać się w tkankach i je unosić – realnie liftingować, ale potem o tym zapomniałem.

Podczas wojny w Gruzji, na początku lat 90., nastały ciężkie czasy, wyjechałem z rodziną do Moskwy. Tam spotkałem się z nimi do zabiegów estetycznych, rozmawiałem z lekarzami. Któregoś dnia wziąłem z sobą kilka kawałków nici polipropylenowej, ponocniełem ją skłópelem i w zleczeniu miejscowym wszyłem sobie w przedramię. Po kilku takich eksperymentach zrozumiałem, że to wielkie odkrycie – stosunkowo prosty zabieg, dający doskonale efekty liftingujące. Potem zacząłem pracować z kolejnymi pacjentami, śledziłem, co dzieje się w tkankach. Wymyśliłem nazwę Aptos – anty-ptosis, czyli przeciwdziałanie ptozom, opadaniu tkanek miękkich, i tak też nazwałem firmę. Tworzyliśmy nowe techniki, produkty, pojawiały się patenty na całym świecie.

W.Z. Wymyśliłście nie tylko nowe sposoby aplikacji, ale i materiały? **M.S.** Przez wiele lat pracowaliśmy z nimi polipropylenowymi. Zostawały one w ciele pacjenta na całe życie. Choć to nie przeszkadzało w normalnym funkcjonowaniu, było jednak psychicznym obciążeniem. Pacjenci nie chcieli ciała obcego na stałe. Istniały już nici rozpuszczalne, ale problem polegał na tym, by znaleźć materiał, który jak najdłużej nie będzie się rozpuszczał (efekt liftingu) i będzie mocny jak polipropylen. No i żeby można było zrobić na nim wypęty. Zaczęliśmy eksperymentować z kaprolaktem – polimerem kwasu L-polimlekowego i kwasu kapronowego. Kaprolakt był używany w chirurgii ogólnej przed czterdziestoma laty, ale potem wyparł go katgut, który rozpuszczał się znacznie szybciej. My przywrócićśmy kaprolakt dla chirurgii estetycznej.

W.Z. Aptos to światowa firma. Kto Panu pomaga?

M.S. Ja zawsze mało zajmowałem się biznesem. Pracuję nadal jako lekarz, doskonale techniki. Mamy kliniki w Moskwie i Tbilisi. Jeżdżę po całym świecie, wszędzie mam uczniów, prowadzę szkolenia. Zgromadziłem grupę współpracowników, krewnych, którzy pomagali mi na poszczególnych etapach rozwoju. W międzyczasie dorodził mój synowiec – Georgij i Konstancy. Także są lekarzami, chirurgami. Dzisiaj prowadzę szkolenia i zarządzają firmą. Produkcja na teren Rosji zlokalizowana jest w Rosji, dla Europy i Zachodu – w Czechach,

a dla Azji – w Singapurze. Technologia wszędzie jest taka sama – opiera się na prostym patencie, znanym tylko naszej rodzinie. Podział wyników ze względu na ekonomiczne, procedur prawnych, certyfikatów.

W.Z. Jesteście firmą rodzinną. To siła czy ograniczenie?

M.S. W naszej, gruzińskiej mentalności rodzina to siła. Cała struktura społeczna opiera się na szacunku do tradycji, do starszych, na więzach krwi. Synowie nigdy nie zrobią czegoś przeciwko ojcu. Tak to po prostu funkcjonuje. Osiemdziesiąt procent załogi Aptos to Gruzini, moi krewni. Dzieci siostry, rodzina żony, bracia przyrodni. Wszyscy mają w nazwisku jakąś część „Sulamanidze”. Dziesięć procent to Ormianie. Są doskonałymi handlowcami. No i jest jeszcze trochę Żydów. Oni mają doskonałe kontakty na świecie. To wszystko wynika z naszych doświadczeń historycznych. W tym niespokojnym regionie można było przetrwać, zbudować coś, tylko opierając się na więzach silniejszych niż etos wspólnej pracy, czy pieniędzy. To też wieloletowa tradycja wspierania się, pomagania swoim, chowanie bliskich i dalszych krewnych.

Wywiad ukazał się w „EDEN Magazynie SPA & Wellness”, nr 7/2013. Przedruk wybranych fragmentów za zgodą redakcji.