

Misja: człowiek

O podboju Ameryki, holistycznym podejściu do człowieka, o szansach i zagrożeniach dla rynku medycyny estetycznej w Polsce z **Katarzyną Nadolną**, Dyrektorką Generalną ITP SA, rozmawia **Więńczysław Zaczek**

Czy to prawda, że jako Grupa ITP, planujecie ekspansję na nowe rynki, podbój nie tylko Azji, ale i Ameryki?

Miniony rok był dla nas bardzo ważny, nie tylko z powodu rozwoju wielu produktów, ale także z uwagi na pozyskanie strategicznego inwestora, który ułatwi nam wejście na największe, globalne rynki.

To inwestor finansowy?

Tak, ale wspiera nas także w dostępie do światowej klasy specjalistów w naszej branży oraz współtworzeniu strategii rozwoju na nowych rynkach.

Stąd, między innymi, zainteresowanie marką Neuvia, słynnych amerykańskich dermatologów – Michaela Golda i Davida Goldberga?

To rzeczywiście niekwestionowani guru światowej medycyny estetycznej. Doktor Michael Gold uczestniczył we wszystkich najważniejszych wdrożeniach technologicznych w Stanach Zjednoczonych. Mogę powiedzieć, że wychowałam się na nim jeśli chodzi o laseroterapię. Tym większym zaszczytem jest możliwość współpracy z nimi. To oni sami zwrócili uwagę na nasze preparaty. Poznali je na kongresach i zafascynowało ich nowatorstwo technologiczne i efekty zabiegowe.

Rynek amerykański szczególnie interesuje się produktem Neuvia Stimulate, bo pobudzenie organizmu do samoregeneracji wpisuje się w obowiązujące tam trendy. Doceniono właściwości

tego preparatu, to, jak zachowuje się w tkance i jak trwały tworzy implant.

Ale wejście na rynek amerykański nie jest łatwe...

Bariera wejścia jest ogromna, szczególnie finansowa. Z drugiej strony, dzięki tym barierom na rynek dostają się tylko najlepsze i najbardziej bezpieczne produkty. Rynek amerykański słynie pod tym względem z bezpieczeństwa. Wszyscy powołują się na certyfikaty FDA, bo one dają gwarancje i dla lekarzy i dla pacjentów. Wsparcie naszych partnerów jest tutaj bardzo istotne. Obecnie mamy już zaawansowane procesy certyfikacyjne i rozważamy różne strategie rozwojowe.

U nas o takie gwarancje trudno...

Bo u nas, podobnie jak w całej Europie, praktycznie nie ma barier. Mamy ogromny napływ technologii i produktów, za którymi nie idą badania czy doświadczenie. Na targach, zresztą nie tylko azjatyckich, można kupić dwadzieścia kopii wiodących urządzeń, które nie tylko nie dają żadnych gwarancji bezpieczeństwa dla pacjenta, ale z daną technologią mają niewiele wspólnego.

To chyba jedno z większych zagrożeń dla naszego rynku.

Niestety, to odbija się na całej opinii o medycynie estetycznej. Jeśli urządzenie jest niesprawdzone, a do tego posługuje się nim ktoś nieodpowied-