



Göran Urde, D.D.S

Göran Urde je Šveđanin, rođen je 1951. g. Ima ženu i dvije kćeri. Vjerojatno mislite, pa što, po čemu je on poseban? Pročitajte intervju, možda ćete biti impresionirani, možda ćete promijeniti pogled na struku, a možda vam pomogne u budućim odlukama...

► intervju vodio Juraj Turčin *

Počet ću sa pomalo neobičnim pitanjem.

Recite što mislite da bi mi Vaši prijatelji rekli o Vama?

Pa prvo mislim da bi rekli da sam malo lud, a razlog tome je što volim izazove. Ne zbog rizika nego zato što volim isprobavati nove stvari. Kada mi netko kaže da nešto nije moguće, ja mu kažem čekaj, pa ćemo vidjeti. Možda neću uspjeti, ali ću barem pokušati. Mislim da me ljudi vide kao borca. Još kao profesionalni rukometaš i mornarički časnik uvijek sam htio biti ispred drugih. Nikad ne odustajem i mislim da je to moja najveća odlika.

Ovo je drugi puta u kratkom periodu da sam Vas susreo u Hrvatskoj, koliko ste puta dolazili i što vas privlači da se stalno vraćate?

Sve je počelo prije desetak godina kada sam prvi puta pozvan od jedne firme da održim predavanje o Nobel Biocare implantatima. Uz to je vezana i smiješna priča, jer su me prvo htjeli upoznati prije nego mi dozvole da održim predavanje. Odveli su me na večeru i nakon ležernog razgovora, dali su mi zeleno svjetlo. To je bio početak lijepe suradnje. Imali smo puno ideja kako

unaprijediti implantologiju na dobrobit pacijenata, općih stomatologa i specijalista. Moj koncept je win-win situacija, gdje svi profitiraju. Shvatili smo da treba stvoriti mrežu općih stomatologa kako bismo pacijentima pružili kvalitetu. Tada sam razvio program mentorstva. Ali ne kako bi specijalisti obavljali rad nego kako bi oni nadgledali i pomagali općim stomatolozima da pruže pacijentima najbolju kvalitetu usluge. Tako su svi na dobitku. Malo ljudi je to shvaćalo, ali ipak je Nobel Biocare prihvatio program. Tako smo oformili po dva velika mentorska tima u svakoj zemlji na ovom području i izgradili mentorsku mrežu. U sklopu programa u Hrvatskoj smo imali puno radionica koje su se odnosile na klinički i poslovni dio. Tako je sve počelo i stalno sam bio pozivan ovdje, što sam s veseljem prihvaćao. Sudjelovao sam u radu Prvog Hrvatskog implantološkog društva, a bio sam i pozvan da budem u upravnom odboru. Sve skupa na mene je ostavilo fantastičan dojam jer sam osjetio s kojom energijom ta grupa ljudi radi. Dakle u Hrvatskoj sam bio najmanje 25 puta, a vraćam se zbog načina na koji sam ovdje prihvaćen i na koji se brinete o meni. Osjećam se kao da smo dio obitelji, a svoje timove na neki način smatram svojom djecom. Želim da se razvijaju i rastu i želim im u tome pomoći i educirati ih. Ovakav način rada sa grupama uspostavio sam u mnogim dijelovima svijeta, ali ovdje imam najbolja iskustva.

Čuo sam da Vam nije bilo lako steći ovakvu karijeru, recite mi nešto o vašem školovanju i napretku.

Morate znati da sam ja osoba širokih horizonta, a prvo i osnovno je da vjerujem u sudbinu. Tako uvijek prihvaćam izazove i uvijek iskoristim priliku. Počeo sam kao mornarički časnik i kapetan torpednog broda, a nakon toga sam postao stomatolog. Cijelo to vrijeme bio sam i profesionalni rukometaš, tako da sam se uvijek bavio sa više stvari odjednom. Nakon napuštanja aktivne službe u mornarici vodio sam obuku medicinskog osoblja u vojsci zbog kojeg sam kao vojni tako i medicinskog obrazovanja. Danas sam prestar za vožnju torpednog broda, ali sam zadužen za terensku vojnu bolnicu u slučaju rata. Pred kraj fakulteta krenuo sam na trogodišnju obuku iz psihoterapije i hipnoze. Jako me zanimalo holistički pogled na pacijente što sam kasnije i koristio u kliničkom radu. Imao sam san da oplovim svijet jedrilicom, no to nije bilo moguće jer sam radeći tri posla (privatna praksa, fakultet i vojska) zarađivao manje nego da sam radio jedan. Takav je bio porezni sustav tada u

Švedskoj, što više zarađuješ više poreza plaćaš odnosno što više radiš, manje zarađiš. Zbog djevojke sam se tada iz Stockholma preselio u Gothenburg i tamo radio u ordinaciji na otoku. U isto vrijeme htio sam upisati specijalizaciju koja se sastojala od tri dijela i za svaki dio trebalo je naći mentora, što je bilo jako teško budući da sam sa preselio i nisam poznavao profesore. Ipak sam uspio odraditi godinu dana specijalizacije no tada mi je profesor rekao da moram pauzirati prije nego nastavim. Kako nisam želio čekati, krenuo sam na specijalizaciju ortodoncije. I tamo sam odradio godinu i pol da bi mi nova mentorica rekla da je ortodoncija za žene i da ne mogu ovdje nastaviti specijalizaciju. Tada sam vidio oglas tvrtke Nobel Biocare koja je tražila stomatologe spremne otići u SAD kako bi tamo oformili Nobel Biocare mrežu. Nakon povratka dobio sam posao u Br nemarkovoj klinici. U početku sam radio i kirurgiju i protetikku, no kasnije smo se podijelili što se pokazalo puno efikasnijim. Ja sam bio zadužen za protetikku i tada je počela moja karijera predavača jer smo u klinici imali godišnje 21 tjedan radnih tečajeva za stomatologe iz cijelog svijeta.

Dakle nikada niste završili specijalizaciju a postali ste jedan od najvećih stručnjaka u području implantologije, kako to objašnjavate?

U Danskoj je nekada bilo mnogo specijalizacija, a istodobno nije bilo potrebno biti specijalista da bi se bavili nekim područjem, zato danas postoje samo dvije specijalizacije. Druga stvar je da sam što se tiče moje specijalizacije iz protetikke obavio sve obaveze prema studiju osim što sam odbio raditi na fakultetu držati vježbe studentima na godinu dana neplaćen i bez mogućnosti samostalnog rada i vlastite edukacije. A ja nisam tip čovjeka koji bi pristao na tako nešto. Uz svo svoje iskustvo, zašto ne bih bio plaćen, odnosno zašto raditi ako ne dobivaš baš ništa za uzvrat, niti edukaciju... Usprkos tome ponuđen mi je posao kliničko-znanstvenog savjetnika na UCL Eastman Dental Institute i to mi je bio dovoljan dokaz da znam što radim. Zatim mi je ponuđen posao Market Managera za Nobel Biocare i nakon toga mi je ponuđeno da postanem suvlasnik specijalističke klinike. Dakle, iskoristavao sam prilike.

Što je po Vama najvažnije u edukaciji mladih stomatologa?

Mislim da je najvažnije da im se prikaže cjelokupna slika, da steknu cjelokupan dojam, a da im istovremeno bude zabavno. Moj moto je: "Work

hard, play hard." I još jedna stvar: kvaliteta. Ja nikad ne bih liječio pacijenta drugačije nego vlastitu djecu. Gdje god dođem podučavati studente ako nemam povjerenja u njih, onda mi je teško. Studentima se moraju ugraditi prave vrijednosti. Kvaliteta zahvata je najbitnija, a tek onda to možemo i naplatiti.

Već dugo imate vlastitu privatnu praksu.

Kako ste počeli i kako ste ju razvijali?

(Kroz smijeh) U stvari imao sam dvije privatne prakse. Prvu sam kupio nakon završetka fakulteta, tada sam imao 28 godina. U to doba u Švedskoj nije bilo moguće otvoriti privatnu praksu prije nego jedan vlasnik ode u mirovinu. Međutim našao sam rupu u zakonu i dobio dozvolu, a dotadašnji vlasnik je ostao raditi kod mene. Tako sam prošao izuzetno jeftino u doba kad je otkup privatne prakse koštao cijelo bogatstvo. Poslije sam otišao Gotteburg i nakon toga na moju "turneju po svijetu". Prije otprilike osam godina kontaktirali su me iz Implantološkog centra u Kopenhagenu u kojem sam kasnije postao suvlasnik. Klinika se ustvari sastojala od dva dijela, jedan odjel se bavio oralnom kirurgijom i implantologijom, a drugi protetikom. Nastavili smo i sa radom na edukaciji i stalno širili svoju mrežu mentora i suradnika.

Za koje stomatološke kompanije ste radili i koje poslove ste tamo obavljali?

Prvo sam se prijavio za posao u Noobelpharmi, to je bilo 1985.g. Implantati su tada bili na lošem glasu. Ali tada je Br nemark napravio fantastičnu stvar i predstavio svoje istraživanje. Taj novi sustav trebalo je predstaviti u Sj. Americi. Smatralo se da taj posao trebaju odraditi ekonomisti, međutim Nobelpharma (kasnije Nobel Biocare) je napravio odličan potez i za taj posao odlučio uzeti stomatologe. Prijavilo nas se 700, a izabrano nas je 7. Prije odlaska u SAD prošli smo obuku u Br nemarkovoj klinici. U SAD-u bio sam zadužen za područje sedam država od Kalifornije sve do Aljaske. Radno mjesto je opisano kao Product specialist, obilazili smo klinike, svaki u svom području i predstavljali im svoje proizvode. Slijedio je povratak i rad u Br nemarkovoj klinici. Nakon toga ponovo sam uključen u rad Nobelpharme kao klinička i znanstvena podrška, no zbog preseljenja pogona suradnja prestaje. Tada prihvaćam posao u Engleskoj gdje tri godine radim kao klinički i znanstveni savjetnik. Zbog rođenja djeteta vraćam se u Švedsku gdje prihvaćam posao u Nobel Biocare-u na mjestu market managera za nordijske zemlje. Nakon

4 godine na toj poziciji postajem partner u vlasništvu Implantološkog centra u Kopenhagenu 2005. godine dobio sam i prihvatio ponudu da postanem dio nove kompanije Ospan na poziciji Market Development & Clinical Director. Paralelno obavljam klinički rad u Kopenhagenu jer smatram da je to jako važno za vjerodostojnost.

Recimo da ja želim pokrenuti vlastitu tvrtku na području implantologije, kakva bi vaša reakcija bila?

Rekao bih da je to dobro i da samo tako nastaviš. Zašto? Zato jer samo 2% pacijenata koji trebaju implantološku terapiju budu implantološki zbrinuti. S druge strane trenutno imamo oko 270 "prepoznatljivih" kompanija koje proizvode implantate, što znači da se tržište razvija, i ako pogledamo u povijest pa sve do danas niti jedna kompanija koja proizvodi implantate nije bankrotirala. Međutim na tržištu ima i stotine neozbiljnih igrača koji proizvode implantate loše kvalitete samo zbog toga jer se ovdje radi o velikoj zaradi. Proizvode ih u garažama i prodaju za desetinu cijene recimo Nobel Biocare implantata. Tu dolazi do razlike među terapeutima, onima koji stavljaju implantat pacijentu. Tko garantira kvalitetu takvih implantata? Nažalost dok će biti takvih neozbiljnih terapeuta ti implantati će nalaziti put do pacijenata. Dakle postoje dva načina: ili proizvoditi kvalitetno ili raditi jeftine kopije i nakon nekoliko godina nestati i nadati se da te neće pronaći. Tijekom svog rada vidio sam grozne slučajeve sa takvim implantatima iz raznih zemalja uključujući Švedsku.

Kraj svih kompanija koje se bave implantatima kako to da ste odlučili uključiti se u rad Ospana, tada jedne potpuno nove tvrtke na tržištu?

To mi je dalo priliku da "stavim stvari na mjesto". Tjekom svog rada vidio sam kako neke firme funkcioniraju. Nadaju se i smatraju da su stomatolozi glupi, a da je na kompaniji samo da lijepo upakiraju novi proizvod, kao da prodaju cipele (jer nemožemo nositi iste cipele u proljeće i jesen). Recimo filozofija Nobel Biocare-a je bila izbaciti novi proizvod svakih 6 mjeseci. A oni su samo jedni od mnogih s takvim razmišljanjem. Tako se na tržištu gomilaju proizvodi. A to je loše jer i stomatolozi koji razmišljaju o implantologiji odustaju zbog toga što je sve pretrpano proizvodima i tehnikama u kojima se čovjek izgubi. Ja se držim drugačije filozofije: "Keep it simple!" Naša teorija je da se sa nekoliko komponenti može savladati čitav niz situacija. A u ovakvoj

firmi gdje se objedinilo inženjersko, kliničko i poslovno iskustvo mogao sam neke stvari promijeniti po mom mišljenju na bolje i jednostavnije.

Čime ste se još bavili u životu i kako provodite slobodno vrijeme?

Već sam spomenuo mornaricu, radio sam kao kuhar na brodovima i u restoranima i još uvijek uživam u kuhanju. Bio sam hotel manager, lučki kapetan i trener rukometa i odbojke. Volim izrađivati razne stvari i uživam u jedrenju. I sada treniram žensku rukometnu momčad. Ali uz sve naravno obitelj mi je najvažnija. I sve se stigne ako čovjek postavi prioritete. Za opuštanje igram golf. Najviše uživam boraviti u društvu, ali na prvom mjestu su mi svakako moje dvije kćeri. Nisam se mlad ženio i prilično kasno sam dobio kćeri tako da sam stigao proživiti lude dane i posvetiti se obitelji. Recimo često moja starija kćer koja ima 20 godina ostane radije navečer samnom kad kuham i pripremam večeru nego da ode na piće s prijateljicama. Nije da ne bi htjela, ali kaže da joj je kuhanje samnom zabavno. I to mi je jako drago. Također jako sam ponosan i na svoju mlađu kćer koja ima 15 godina i igra rukomet. Ja sam joj trener i kad odemo na turnir gdje svi spavamo u jednoj prostoriji, ona ispred svih svojih suigračica mene prije nego odemo na spavanje zagrlji i poljubi. Koliko petnaestogodišnjakinja bi to napravilo?

Kakav savjet biste dali studentima, mladim stomatolozima i možda nastavnom osoblju?

Studentima i mladim stomatolozima bih rekao da iskoriste prilike koje im se pružaju, da gledaju horizont i prilike koje se tamo nalaze. Ne žurite. Mnogi specijaliziraju prerano. Idi, radi par godina, probaj sve i onda odluči. Ali nikad ne zaboravite moto "Work hard, play hard!" Morate pokazati empatiju prema pacijentu i nikada ne tretirajte pacijenta drugačije nego biste tretirali člana svoje obitelji. Tako ćete se naraditi i mirno spavati. Nastavno osoblje i Stomatološki fakulteti su tema na koju bih mogao puno reći jer smatram da su u većini slučajeva previše konzervativni i da imaju puno protekcija. Najbolji učitelji su oni koji daju studentima da rade, da isprobavaju i pokažu im što ih čeka u budućnosti. Na primjer napravljeno je istraživanje u kojem se pokazalo da 10 godina nakon završetka fakulteta 50% stomatologa koristi tehnike, materijale, bušilice i ostalu aparaturu koju su koristili na fakultetu. To govori da je na fakultetima ogromna odgovornost. Oni bi trebali biti napredni, a ne konzervativni. 