

ÎN TRE DOUĂ LUMI

S-A SPECIALIZAT ÎN TRATAMENTE DENTARE „HOLLYWOOD-STYLE“, DAR A RENUNȚAT LA O CARIERĂ ÎN CANADA PENTRU A DEVENI MEDICUL STOMATOLOG AL VEDETELOR DIN ROMÂNIA. ADRIAN MINA CONDUCE UN BUSINESS ATIPIC, BAZAT PE ESTETICĂ ȘI... FAMILIARITATE.

DE DIANA-FLORINA COSMIN, FOTOGRAFIE DE MIHAI BARBU/PHOTOLIU

Constanța, București și Köln în mai puțin de 24 de ore. Astfel se anunța programul medicului Adrian Mina în ziua întâlnirii noastre, în condițiile în care la cinci dimineața se afla deja pe Autostrada Soarelui, în drum spre București, iar seara îl aștepta un avion spre Germania, pentru a participa la International Dental Show, unul dintre cele mai importante târguri internaționale din domeniul stomatologiei. „Îmi iau toată familia cu mine, așa mai petrecem și ceva timp împreună“, recunoaște el.

Adrian are doi copii, iar soția îi este și partener de afaceri: în timp ce el se ocupă de cele două clinici stomatologice, din Constanța și din București, soția sa administrează micul business de import și distribuție a produselor americane de igienă orală Gum.

De aproape jumătate de an, de când a deschis clinica Da Vinci Dental în București, naveta matinală pe Autostrada Soarelui i-a devenit obișnuință, cel puțin o dată pe săptămână. Și, chiar dacă pare stresant să faci aproape trei

ore cu mașina doar pentru a merge „la serviciu“ (față de Constanța, unde ajunge la cabinet în cinci minute, pe bicicletă sau role), Adrian este obișnuit de ceva vreme cu viața „între două lumi“: a crescut în Canada (părinții lui încă locuiesc acolo), a făcut facultatea în România, iar după absolvire a trăit o vreme între Toronto și Constanța. A ales în cele din urmă Constanța, unde s-a însurat, a făcut un rezidențiat în chirurgie și și-a deschis prima clinică, ce numără deja peste 8.000 de pacienți, strânși în decurs de nouă ani.

„La Toronto e încă acasă, acolo am camera mea, pozele din liceu, de la echipa de baseball“, zâmbește el, „dar nu mă mai regăsesc acolo“. Nu s-a putut obișnui, printre altele, cu rigiditatea societății canadiene. „Acolo, dacă inviți un prieten să bea o bere cu tine, se uită mai întâi în agendă să vadă în ce zi ar putea să-ți facă loc“, zâmbește el, „Aici muncim de dimineața până seara, dar

știm să ne și distrăm, avem o viață, nu e totul după agendă și program“.

Anii petrecuți în Canada i-au adus însă și cel puțin două avantaje majore, primul fiind elanul de a începe de jos și de la zero, fără orgolii. „Când am deschis cabinetul în Constanța, în 2005, eu făceam totul“, își amintește el. „Dădeam cu mopul, făceam muncă de asistentă, tratam pacienții, încasam banii la recepție, sterilizam instrumentele, răspundeam la telefoane, făceam programările... absolut tot“.

Al doilea atu l-a reprezentat mentalitatea canadiană, care i-a structurat temeinic deopotrivă scopurile și așteptările: luând ca reper clinicile de peste Ocean, a știut exact ce își dorește de la businessul său din România. Mai precis estetică și rigurozitate. „Estetică poate înseamna și o banală plombă“, explică el. „O plombă excelent executată îți dă un sentiment de mândrie a lucrului bine-făcut“.

Estetica a fost și cea care l-a diferențiat de alte clinici stomatologice. Colaborează direct cu Da Vinci Studios din Los Angeles, laboratorul în care s-a conceput, în 1976, primul prototip



CITIȚI MAI MULTE
DESPRE
ADRIAN MINA PE

Forbes

INFO



de fațetă dentară și locul în care sunt realizate lucrările dentare ale vedetelor de la Hollywood. Tot Da Vinci Studios este și laboratorul ales pentru celebra emisiune americană Extreme Makeover. „Precizia în acest domeniu este la fel ca în arhitectură”, explică Adrian. „Faptul că o casă arată mai bine decât alta ține nu ține doar de cât de bine detaliază arhitectul un proiect, ci și de cum își face treaba executantul”.

A învățat acest lucru pe propria piele, cu cinci ani în urmă, când una dintre lucrările sale de estetică dentară

pentru a le oferi celor doi copii o viață mai bună. „Tata m-a îndrumat spre stomatologie, pentru că e o meserie independentă de crize sau de perioade politice”, povestește Adrian. „Mi-a explicat de mic că un medic care știe meserie și își vede de treaba lui câștigă suficient cât să-și permită o viață decentă”. Acum îi dă dreptate, având în vedere că perioada de criză nu i-a clintit businessul: „Alte zone au fluctuat, dar la cabinet nu s-a schimbat nimic”.

În Constanța vede circa 20 de pacienți pe zi, clinica având între 55

asemenea extindere ar fi oportună: timp de jumătate de an, l-a rugat pe un coleg din București să-i dea un scaun stomatologic în cabinetul său, preț de o zi pe săptămână. „Am vrut să văd dacă se leagă lucrurile și dacă merită investiția”, recunoaște el. În doar șase luni de navetă, „o zi pe săptămână” a văzut peste 60 de pacienți și, după cum singur recunoaște, începuse să devină o povară pentru cabinetul în care activa. „Luase o prea mare amploare totul, începusem să mai apelez la încă două cabinete și îi stresam prea mult pe colegii mei”, rememorează el.

Dincolo de partea estetică, centrul de interes pentru Adrian – atât la clinica din Constanța, cât și la cea din București – îl reprezintă planurile de îngrijire pe termen lung. Pentru ele militează inclusiv în seminariile de prezentare a produselor Gum pe care le ține în facultăți. „Mă interesează mai puțin businessul și mai mult filozofia de prevenție”, explică el. Reclama vine de la sine, mai dificil e să le explice studenților cât de important este pentru un doctor să pună relația cu pacienții într-o perspectivă mai largă și să le asigure servicii pe termen lung.

La Da Vinci Dental costă circa 50 de lei pe lună să-ți faci prevenție „pe viață”, ceea ce include toate consultațiile și tratamentele periodice. Plus, ceea ce Adrian se străduiește tot mai mult să promoveze în rândul viitorilor stomatologi, instructaj și verificare de igienă orală. „Uneori nu e suficient să explici în teorie, trebuie să îi pui omului un produs în mână și să vezi dacă îl folosește corect”, explică el.

Se inspiră din ceea ce a învățat în afară, mai ales în cadrul stagiilor făcute în America, la University of Philadelphia. „Și dacă tratezi o carie, trebuie să fie pe baza unui plan pe termen lung, cu un buget clar”, explică Adrian. Ca un fel de project-management implementat în stomatologie. „Trebuie să tratăm, dar și să educăm”, concluzionează el. „Asta învață orice stomatolog din Canada sau Statele Unite și asta trebuie să se întâmple și la noi”. **F**

F

Adrian Mina lucrează în exclusivitate cu Da Vinci Studios din Hollywood, locul în care a fost inventată, acum 37 de ani, prima fațetă dentară.

a sfârșit într-un dezastru absolut, din cauza laboratorului. „Ceea ce a ieșit nu avea nicio legătură cu specificațiile trimise de mine”, își amintește el. Nu pentru că oamenii n-ar fi fost de bunăcredință, ci pentru că lipsea tehnologia absolut necesară unui rezultat optim. „Atunci mi-am dat seama că trebuie să caut în altă parte”, rememorează el. I-a găsit pe cei de la Da Vinci Studios și a refăcut pe banii lui lucrarea greșită.

De atunci, colaborează în exclusivitate cu laboratorul american, având acces în timp real la cele mai noi invenții în domeniu. Cum ar fi fațeta dentară de 200 de microni (0,2 milimetri), care reduce radical nevoia de șlefuire a dintelui. „Mi-a plăcut segmentul high și am fost mereu un visător”, punctează Adrian. „Chiar și când eram un tânăr absolvent fără bani și frecventam târgurile de profil, mă uitam numai la produsele de top și îmi spuneam în gând «Cu ASTEA vreau să ajung să lucrez»”.

Spiritul visător și independența le-a învățat de la părinții lui, care au dat Constanța pe Toronto în anii '70,

și 70 de vizitatori zilnic. „Măcar un minut tot trebuie să petrec cu fiecare, pentru că sunt, indirect, pacienții mei”, zâmbește el. I-a fost ușor să lege relații de prietenie cu toți cei care-i trec pragul – mulți dintre aceștia fiind figuri publice precum Bogdan și Mirela Stelea, Carmen Brumă, Valentina Pelinel, Tania Budi sau Radu Mazăre – pentru că s-a născut cu ușurința și bucuria comunicării. „Mie-mi plac cu adevărat oamenii”, râde el. „Dacă stau mai mult de cinci minute singur, deja simt nevoia să sun pe cineva, să chem pe cineva sau să plec undeva”.

Deși cât se poate de pragmatică, decizia de a deschide o a doua clinică, în Capitală, a pornit tot de la relațiile interpersonale: avea mulți pacienți din București care îl vizitau în weekend, iar în ultima perioadă începuse să primească și vizite ale unor români din afara granițelor. „Pe desfășurătorul programărilor ajunsesem să număr în aceeași zi pacienți din București, Tulcea, Medgidia și Londra”, își amintește el. A făcut mai întâi un experiment, pentru a vedea dacă o