

Легенда подологии из Германии



В июне по приглашению SIA Passo Ригу посетил и провел двухдневный семинар Андреас Греппмаер, владелец компании Greppmayr Footcare (Германия), практикующий подолог. В семинаре, который был посвящен протезированию ногтей с помощью технологии Unguisan®, приняли участие 14 латвийских специалистов. Но не следует думать, что это мало. 14 хорошо подготовленных мастеров - это только начало. Чтобы наши читатели смогли составить более полное представление о специальности подолога, КВ Professional побеседовал с Андреасом.

С чего началась история вашей компании?

Greppmayr Footcare — семейное предприятие, выпускающее продукты для ухода за ногами, работает в этой сфере уже более 80 лет. Подологии посвятили себя три поколения нашей семьи. Начало было положено моим дедом Йозефом Греппмаером, он стал пионером современной подологии, практически всю свою жизнь он посвящал проблемам, связанным с уходом за стопой, и развитию соответствующих технологий.

Он был самоучкой. С самого начала деятельности компании он изобретал различные вещи, до всего дошел сам. И на тот момент он не имел никакого специального образования.



Йозеф Греппмаер

Что же это за изобретения?

Одним из главных изобретений моего деда была идея применить для педикюра вращающиеся инструменты. Он взял обычный зубо-врачебный бор, придумал свою фрезу и стал его использовать.

Дед родился и вырос в Мюнхене, но долгое время прожил в Будапеште. В Венгрии была очень широко развита культура общественных бань. В них работали мастера, которые делали элементарный несложный педикюр. Когда Йозеф Греппмаер приехал в Будапешт и познакомился с этой культурой, он решил, что было бы хорошо открыть в какой-нибудь из этих бань профессиональный подологический кабинет, где бы применялся электрический аппарат для педикюра. Все было бы достаточно просто, если бы это не была баня и соответственно много воды. Затея казалась опасной. Но Йозеф Греппмаер не был бы Йозефом

Греппмаером, если бы он все тщательно не продумал. Аппарат был очень хорошо защищен от попадания влаги. По Будапешту быстро разнесся слух, что приезжий немец делает аппаратный педикюр, и у него не было отбоя от клиентов. Про аппаратный педикюр тогда еще никто не знал, все работали скребком, скальпелем и пилкой. На тот момент это был подлинный прорыв, и я очень горд, что это придумал мой дедушка.

Также к разработкам моего деда относится современное подологическое кресло, точно такое же, как мы видим в этом кабинете. Трудно представить, но до Второй мировой войны клиент сидел на обычном стуле, который никак не регулировался. Мастер работал сидя на корточках, небольшой скамеечке или прямо на полу. Конечно, это было неудобно и для мастера, и для клиента. Йозеф Греппмаер придумал кресло с поднимающимися секциями для ног. Эту новинку сразу же подхватили, и такое кресло стало стандартным оборудованием подологического кабинета.

Вообще дед был очень креативным человеком. В те годы поврежденные ногти чаще всего просто удалялись. Это очень болезненная и опасная процедура. Йозеф Греппмаер был одним из первых практикующих подологов, кто не только применил аппаратное удаление пораженной части ногтя, но также его протезирование. Еще до войны он начал экспериментировать в этих целях с гуттаперчей. Его разработка стала прообразом современного искусственного ногтя.

После Второй мировой войны семье Греппмаер пришлось уехать из коммунистической Венгрии. Они вернулись в Мюнхен, на абсолютно пустое место. И Йозефу Греппмаеру пришлось начинать все сначала.

Быстро ли к нему пришел успех?

Если успех измерять деньгами, то успеха он не добился: больших денег он не нажил. Его богатство — изобретения. Он был идеалистом, который главным считал здоровье пациентов. И его главное наследство — разработки и патенты.

Мой дед начинал как практикующий подолог, у него была практика, идеи и изобретения. Но он не умел или не хотел продвигать на рынке свои разработки. Мази и кремы, которые он создал, стояли у него в кабинете, желающие могли их приобрести, но он не прилагал никаких усилий для их продаж. В коммерческом плане он был не так одарен, как в плане инноваций.

Если измерять успех благодарностью пациентов и признанием коллег, то Йозефа Греппмаера следует назвать очень успешным человеком. Более 30 лет прошло с момента его смерти, но до сих пор ни одна специальная книга по подологии не обходится без упоминания его имени. А благодарность людей, чьи страдания он облегчил, не измерима.

Что было дальше?

В 1960 году клинику Греппмаера посетил известный шотландский зубной техник Фрезер. Он разработал знаменитую скобу Фрезера, которая применяется для выпрямления неправильно растущих зубов. Вместе с Йозефом они увидели, что в педикюре есть схожие проблемы, например, когда ноготь растет неровно, его рост также нужно корректировать. Его можно отжать, отогнуть.

Доклад Йозефа Греппмаера, сделанный через год на подологическом медицинском конгрессе в Мюнхене, имел ошеломительный успех. После этого выступления скоба Фрезера стала широко применяться в Европе применительно к подологии.

В эти годы управление фирмой взял на себя мой отец, Гюнтер Греппмаер. Он принял эстафету от деда и продолжил вести дела в том же духе. Главным для него был кабинет. Доходило до того, что он сам упаковывал заказы, сам ходил на почту, сам рассылал посылки с продуктами. Маркетинговая сторона дела его не интересовала, он был прежде всего специалистом, и его интересовала практика. Мать тоже была подологом, и все свои усилия супруги вкладывали в развитие клиники.

У вас был выбор, кем стать?

В юности мне почему-то казалось, что я мог выбрать другую профессию. Но теперь, когда прошли годы, я все больше убеждаюсь, что выбора у меня не было. Я просто генетически был расположен стать подологом. Профессиональное образование я получил в Англии, что для немецкого подолога — редкость. Я начинал как практикующий подолог, но всегда считал, что рецепты нашей семьи должны продвигаться более активно. Первое, что я сделал — это разделил фирму на клиническую практику и производство. Предприятие по-прежнему управляется одной семьей, но по сути это уже два разных предприятия. И хотя я активно занимаюсь производством и маркетингом, два дня в неделю я также принимаю в клинике.

Чем Greppmaur Footcare занимается в наши дни?

Мы продолжаем следовать традициям, внедряя в обиход современные инновации. Ведь наше предприятие привнесло в современную подологию не только технологические разработки, но и новую философию, новую концепцию ухода за стопой, во главе угла которой не столько традиционное операционное вмешательство, сколько постановка на службу подологии последних научно-технических достижений. Промышленное производство продуктов было начато в 1990 году. Сегодня компания экспортирует свои продукты примерно в 40 стран мира, в том числе и в Латвию.

Восемь лет назад мы представили абсолютно революционную технологию — специальные кремы-пенки Callusan для ухода за кожей ног и стопой. Это совершенно новое поколение продуктов, которое до сих пор не имеет аналогов. Они появились не просто так. Все продукты, которые разрабатывает фирма, появляются по многочисленным просьбам клиентов как ответ на их пожелания, как средство решения их проблем. Мы считаем, что ключом к успеху является постоянная обратная связь. Производитель хорошей косметики, хорошего подологического оборудования должен быть постоянно в курсе, прислушиваться к мнениям и пожеланиям людей.



Что вы планируете на будущее?

Фирма постоянно находится в поиске, занимается разработкой. Совсем недавно появилось новое поколение профессиональных средств для протезирования ногтей — Unguisan. Будет развиваться линия Callusan, на нее у нас серьезные планы. Сейчас в этой линии шесть продуктов, будет больше. И, конечно, мы не забываем о традиционных продуктах. Думаем выпустить линию продуктов для ножных ванночек.

Понравилось ли вам в Латвии?

За два дня визита сложно составить полное впечатление о стране, но Рига мне безусловно понравилась. Очень открытый город с красивой архитектурой, где живут приятные люди.

Как прошел семинар в Риге?

Я сразу понял, что технология Unguisan очень интересует местных специалистов, участницы семинара были активны и задавали много вопросов. Я знаю, что в Латвии подология явление еще относительно новое, но в этой стране у нее большое будущее. И хотя я видел, что людям, которые пришли на семинар, не хватает академических знаний, у них есть интерес и желание учиться, а это самое главное слагаемое успеха.

Должен ли подолог иметь медицинское образование?

Я не считаю, что подолог должен иметь медицинское образование. Более того, подолог ни в коем случае не врач. Он может помочь пациенту, работая в тесном контакте с лечащим врачом. Но врач должен делать свое дело, а подолог — свое. Безусловно, подолог должен обладать знаниями анатомии и физиологии. Но именно врачу в любом случае принадлежит решающее слово в диагностике пациента. А функции у подолога другие, он должен тщательно прислушиваться к рекомендациям врача.

Когда вы планируете посетить Ригу в следующий раз?

Все зависит от того, как здесь будут развиваться дела, и хочется надеяться, что этот визит состоится скоро.

