

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition

Цена 6 лв.

Март 2011/№ 2, Vol. 9

НОВИНИ

→ СТР. 3



Стартира глобална антикариес инициатива
Световната дентална федерация FDI, в партньорство с DTI стартира инициатива, целяща да промени настоящия модел на възстановителен дентален подход към оралното здраве и да го превърне в превантивна антикариес грижа.

МЕНИДЖМЪНТ

→ СТР. 6



Топ 10 тайни на успеха през 2011 г.
Най-добротото нещо на започващата година е множеството нови възможности, които предлага. Няма по-добър момент да се запитате какво ще направите, за да превърнете 2011 в най-успешната си година в стоматологията.

ИНТЕРВЮ

→ СТР. 10



IDS е премиерната сцена за иновациите в глобалната дентална индустрия
Интервю с Оливър Курт, изпълнителен вицепрезидент на Koelnmesse, и д-р Мартин Рукерт, председател на Асоциацията на немските дентални производители (VDDI).

ТЕНДЕНЦИИ

→ СТР. 12



ТЕНДЕНЦИИ
Неинвазивен дългосрочен метод за изработване на временни конструкции с високотехнологичен полимер
Високотехнологичните полимерни материали позволяват бързото подобряване на началните клинични ситуации.

IDS 2011: пореген рекорд за стоматологията

ДАНИЕЛ ЦИМЕРМАН, DTI

Посетителите на тазгодишното издание на International Dental Show (IDS) в Кьолн, Германия, вероятно ще трябва да отделият повече време, за да са в крак с всички постижения и новостите на съвременната стоматология. След рекордния брой посетители по време на изложението през 2009-а тази година те дори са нараснали поради многото чуждестранни компании, показали интерес да станат част от най-голямото дентално събитие в света – това сподели пред в-к „Дентал Трибюн“ представител на организаторите.

Като цяло от Koelnmesse очакват на събитието да присъстват над 1800 дентални компании от 56 страни. Поради този интерес зала 2 ще бъде отворена за компании и посетители за първи път, казаха организаторите. Допълнителни запитвания за



Повече от 10 000 дентални професионалисти посетиха International Dental Show през 2009 година.
(Снимка: Koelnmesse, Germany)

участие в изложението идват предимно от компании, специализирани в сферата на имплантатните възста-

новявания и дигитализацията. Броят на компанията, представящи CAD/CAM системи например, се е увеличи-

чил с повече от 40% в сравнение с изданието на IDS 2009. „Високото ниво на участие от всички краища на света

стр. 2 →

В кагър

Случаите от 4-тото издание на конкурса „Усмивка на годината“ ще бъдат представени по време на „Булмедика/Булдентал“

Участниците в предстоящия конкурс „Усмивка на годината 2011“ ще са тема на интригуваща постерна сесия по време на изложението „Булмедика/Булдентал“. Проектът е съвместна инициатива на в-к „Дентал Трибюн“ – организатор на конкурса, и агенция „Булгарреклама“ – организатор на изложението. И тази година Интер Експо център ще се превърне в притегателен център за всички, свързани с денталния и медицинския бранш. От 17 до 20 май 2011 година ще се проведе ежегодното изложение „Булмедика/Булдентал“, организирано под патронажа на Министерството на здравеопазването и с подкрепата на Българския лекарски съюз и Българския зъболекарски съюз.

От агенция „Булгарреклама“, компанията, специализирана в организирането на профилирани изложби и конгресни мероприятия, за поредна година ще се погрижат събитието да е атрактивно и полезно за всички посетители. Изложението „Булмедика/Булдентал“ отново ще е съпътствано от богата програма, включваща събития, конференции и разнообразни форуми за дискусии. По традиция, която стартира миналата година, в-к „Дентал Трибюн“ ще представи в рамките на изложението специална постерна сесия със случаите на всички участници в тазгодишното предстоящо издание на националния конкурс „Усмивка на годината“.

Това е съвместна инициатива между организатора на конкурса и агенция „Булгарреклама“.

Напомняме ви, че це-

ремонията по награждаването в конкурса ще се състои на 20 април в Центъра за култура и дебат „Червената къща“. DT

„Captek™ е не само високо естетична, но е и единствената реставрация, която подпомага борбата с кариеса и осигурява дългосрочното периодонтално здраве на моите пациенти.“

„We are proud that Bistrev Group Lab is a quality provider of Captek™ in Europe.“

Nick Azzara, Pres./CEO of the Captek™ company

Ние Ви предлагаме най-естетичните реставрации за Вашите пациенти - от CAD/CAM цирконий и Captek златокерамика до Cr-Co конструкции.



BISTREV GROUP
DENTAL LABORATORY



Бул. „България“ 60, вх. В, ет. 6
София 1680
тел.: +359 2 8585 468
www.bistrevgroup.com

Стартира глобална антикариес инициатива

Проектът е в партньорство между DTI и FDI
и ще бъде представен по време на 7-ата Годишна среща на издателите в Кьолн

Световната ген-тална федера-ция FDI стартира инициатива, свър-зана с резолюция-та на Обединените нации за незаразните болести, целяща да промени настоящия мо-дел на възстановителен ген-тален подход към оралното

здраве и да го превърне в пре-вантивна антикариес грижа. Амбицията на проекта е до 2020 година да се спрат про-гресът и появата на карие-ес чрез общи действия и гло-бално сътрудничество меж-ду практики, образователни центрове, изследвания, пуб-лично здраве, гентална ин-

дустрия и международни ген-тални асоциации. Глобалната антикариес инициатива (GCI) ще бъде го-пълнена от още две начина-ния, свързани с оралния рак и превенцията на пародонтоло-гични заболявания. DTI беше избран като официален партньор за осъ-

ществяването на инициати-вата, която ще се популя-ризира с помощта на Dental Tribune Study Club и мрежа-та на DTI. В близко сътруд-ничество с FDI Education Committee, Международната асоциация за гентални изсле-гвания (IADR) и Международна-та асоциация на генталните

педагози и асоциации (IFDEA) ще бъде разработена универ-сална трансферна крегум-на система за продължаващо обучение на специалисти. Под-робности за проекта и парт-ньорствата между DTI и FDI ще бъдат дискутирани по вре-ме на 7-ата Годишна среща на издателите в Кьолн. DT

Откриват лекторска трибуна по време на IDS 2011

По време на пред-стоящото из-ложение IDS в Кьолн Dental Tribune Study Club Symposia съвместно с ор-ганизаторите от Koelnmesse ще осигурят на изложителите възможност да се отли-чат от тълпата. През все-ки един от петте дни на из-

ложението водещ панел от специалисти ще представят експертни лекции по раз-лични теми от генталната практика. Мястото на лек-циите, познато също като Speakers Corner (трибуна на говорителите), ще бъде си-туирано в зала 3.1. Форумът е чудесен на-чин различните послания

на специалистите да бъ-дат представени на сери-озни, мислещи напреднича-во зъболекари. Промоционал-ният пакет за участие се предлага от Dental Tribune International. За всички желаещи да присъстват участието е безплатно, като, за да осу-гурят максимална посе-

щаемост, Dental Tribune International ще промому-рам агресивно събитието. Организаторите уточня-ват, че лекциите на учас-тниците ще бъдат запис-вани и архивирани като ви-деоматериали на сайта на Dental Tribune Study Club: www.DTStudyClub.com. Всич-ки те ще могат да се гледат

онлайн и след живото учас-тие. Трибуната за изнасяне на лекции ще бъде на излож-бенния етаж, осигурявайки максимална видимост. Най-добрите места се разпрога-ват бързо, така че екипът организатори призовава ин-тересуващите се да реаги-рат бързо и да направят ре-зервацията си навреме. DT

Специалисти спорят относно „ендодонтията с една пила“

ДАНИЕЛ ЦИМЕРМАН, DTI

Ендодонтските процедури, които изискват един ро-тационен инстру-мент, предизвик-ват противоречия сред спе-циалистите по цял свят. Ендодонтите обсъж-дат разпалено предимства-та и недостатъците на но-вата процедура по форуми-те в интернет. Така наре-чените системи с единична пила и реципрочни движения започнаха да се разпростра-няват от няколко гентални производителя през послед-ните месеци.

Оригинално разработена от канадски и ливански уче-ни, ендодонтската концеп-ция с единична пила пропа-гандира използването при голямата част от канали-те само на една пила с ре-ципрочно движение, без нуж-дата от създаване на плавен път или начално инструмен-тиране. Според производителите тази техника редуцира работното време и премахва кръстосаните инфекции при пациентите, проблем, свър-зан с използването на много последователности от пили. Специалистите обаче не са толкова уверени в този подход. „Тази днешна филосо-фия е равностилна на извърш-ването на мозъчна хирургия с чука и длето. Всеки, който наистина вярва, че към типа анатомия на Хес може да се подходи с една ротационна

пила, е заблуден“, заявява в ендодонтски форум специа-лист от САЩ. „Техниката изисква нов мотор, което ще отблъсне много зъболекари, които вече работят с конвенционални ротационни NiTi инструмен-

ти“, коментира немски ин-тернет блогър. „Въпросът е, че тази система трябва да предложи значителни пре-димства или ще бъде отхвър-лена от пазара въпреки кли-ничния ѝ потенциал.“ В една скорошна статия

в Dental Economics зъболекар и специалист по ендодонтия от Манхатън – д-р Бари Му-зикант, споделя, че техни-ката може да създаде нов стандарт в използването на ендодонтските инструмен-ти. „Здравият разум ни пог-

сказва, че еднократно изполь-ване е рационализация, ком-пенсираща слабостите на ротационните NiTi инстру-менти.“ Повечето системи с единични пили и реципрочни движения вече са достъпни на основните пазари. DT

Build the dental unit of your dreams



PLANMECA

ATT - Антон Трифонов / ET, София 1431, бул. „Св. Георги Софийски“ №1, Стоматологичен факултет - партер, тел.: +359 2 488 13 55; +359 885 167 884; +359 889 126 163, e-mail: att@mail.orbitel.bg, www.dentistry.dir.bg, www.planmeca.com

ОТКРИТО ПИСМО

ОТ Д-Р ПЕТЪР ДУЧЕВ, ЛЕКАР ПО ДЕНТАЛНА МЕДИЦИНА, СОБСТВЕНИК НА СЕРТИФИЦИРАНА КЛИНИКА ПО ИМПЛАНТОЛОГИЯ И ХУДОЖЕСТВЕНА РЕСТАВРАЦИЯ НА ЗЪБИ В ГР. СОФИЯ, ЧЛЕН НА АМЕРИКАНСКАТА АКАДЕМИЯ ПО КОЗМЕТИЧНА СТОМАТОЛОГИЯ

Международна акция на асоциациите по орална имплантология, свързана с безплатна зъбна имплантация, под наслов „Качество на живот за нашите родители“.

Уважаеми читатели,

До редакцията ни достигна отвореното писмо на г-р Петър Дучев, имащо за цел да популяризира една хуманна благотворителна кауза, наречена „Качество за живот за нашите родители“. Екипът ни вярва, че с общи усилия, с усмивка и желание за помощ можем да превърнем света, в който живеем, в много по-добро място. Представяме ви писмото на г-р Дучев и искрено се присъединяваме към изложеното в него. С радост даваме гласност на този апел на страниците на вестник „Дентал Трибюн“ и се надяваме да се включите и вие.

Насочена към ветераните от войните, военнопострадалите и военнопленниците.

На 25 юни 2010 година в столицата на Украйна, Киев, се проведе безпрецедентна по своята същност акция по зъбна имплантация.

200 зъболекари, формирани 50 имплантологични екипа, дойдоха от цяла Украйна, за да вземат участие в това мероприятие. В течение на един ден в базата на Централна Военна болница в Киев бяха проведени 73 операции, при които бяха поставени 289 дентални импланта. За един ден 56 военни ветерани на възраст от 70 до 93 години получиха възможност да се хранят нормално, да общуват и да се усмихват отново!

В 30-те операционни заедно с имплантолозите и техните екипи се тружиха и 22 анестезиологични екипа.

С това начинание денталната медицина показва своето истинско, хуманно лице.

Цялата акция беше напълно благотворителна. Стойността на лечението, което всеки един пациент получи, често надхвърля \$10 000 и то беше извършено абсолютно безплатно благодарение на безплатното съдействие на колегите имплантолози, гържавните институции, лечебните заведения и фирмите спонсори, предоставили имплантите и останалите консумативи.

Печално е, но мога да твърдя, че в основната си част нашето българско общество не знае почти нищо за зъбната имплантация.

Само ние, зъболекарите, знаем как страдат хората, които са загубили своите естествени зъби. Само ние осъзнаваме, че не сме в състояние да направим пълноценни снемачи протези, особено на напълно обеззъбени челюсти.

Само ние знаем, че никакви лепила не могат да върнат на човек, ползващ подвижни протези, усещането за истински зъби. Зъби, които не падат, с които може да се храни пълноценно и да се усмихва без притеснение. Това е възможно благодарение на лечебна методика, внедрена преди повече от 40 години в развитите страни по света, която може да промени тази ситуацията.

Но за съжаление не я променя!

Една от причините е, че никой не иска да се заеме с разпространението на тази информация – нито телевизия, нито радио, нито преса. Всички мислят, че това е рекламна задача и цел.

Ако се разчита на чистата и популистка реклама, имплантацията ще бъде достояние единствено на финансово обезпечени хора с цел придобиване на „холивудска усмивка“.

Проблемът е наистина сериозен, тъй като много хора не осъзнават как страдат техните родители и сродници, ползвайки подвижни протези, поне-



София 1680, ул. "Смърч" 27, ет.1
тел. 02 958 1048, 958 1617, 0885 039823
www.mbconsult2000.com

же те рядко се оплакват.

Осъзнавайки всичко това ние, група български имплантолози, решихме да се присъединим към Международната акция „Качество на живот за нашите родители“!

Тази акция цели безплатно поставяне на зъбни импланти и фиксирани (неподвижни) зъби върху тях на ветераните от войните на България, на военнопострадалите и военноинвалидите.

Всички сме свикнали да мислим, че помощта за тези социално незащитени хора е работа на гържавата. Но какво се случва, когато гържавата по една или друга причина не може да се справи? Справедливо ли е да оставим тези хора сами с тъгата им и с усещането, че всички са ги забравили?

Дори най-развитите европейски гържави (например Германия) предлагат като социална програма за беззъби пациенти поставяне на гъва импланта и подвижна протеза върху тях.

Ние, имплантолозите, участващи в тази акция, решихме да поставим и да подгържаме един значително по-висок стандарт, а именно – поставяне на 4 зъбни импланта и фиксирана конструкция (мост) върху тях.

Какво предвижда акцията по отношение на медицинските стандарти?

На всички пациенти се правят ортопантомография (панорамна снимка на горна и долна челюст), кръвен лабораторен минимум от изследвания, ЕКГ и консултация с кардиолог или терапевт интернист. Пациентите пренощуват в болница, под лекарско наблюдение в нощта след операцията.

Всички пациенти трябва да са на възраст между 65–70 години, с пълна липса на зъби от долна или горна челюст (или с налични зъби, подлежащи на екстракция – вагене).

Имплантологичните екипи ще следват един и същи протокол: 4 импланта в менталното пространство на долна челюст или в междусинусното пространство на горна челюст. Абатмъннти (изкуствени пълчета) за имедиадно натоварване и временни неподвижни мостове. Неподвижните мостове се изготвят от екипа, провёл имплантацията и провизорното натоварване, и са

безплатни за пациента.

Обръщам се към всички желаещи да подкрепят акцията:

Присъединете се към тази кауза и защитете хуманизма в нашата професия!

Всички гентални имплантолози и протезисти, лекари, гентални асистенти, търговци и представители на имплантни системи, зъботехнически, образни и диагностични лаборатории, търговци на медицински и хирургични консумативи, които искат да се присъединят, са добре дошли!

Надявам се, акцията ще бъде чута и подкрепена от Министерството на здравеопазването, Министерството на отбраната, лекари доброволци, компании – производители на зъбни импланти.

Първата българска акция е насрочена за датата 9 май 2011 г. Дотогава акцията ще е станала вече международна (на 1 март 2011 г. тя стартира във Варшава, Полша).

В акцията „Качество на живот за нашите родители“ през 2012 г. готовност за участие са заявили Москва, Киев, Тел Авив, Берлин, Кишинев, Ташкент, София.

Планира се чрез телематрон, излъчван по CNN, целият свят да стане свидетел на емоциите на тези хора, получили надежда за ново качество на живот.

Това практически е единственият начин да се окаже реална медицинска помощ на хора, които в други условия няма как да я получат.

Това е действителен способ без аналог за популяризиране на методиката на генталната имплантация.

Това е възможност за общуване с колеги извън границите на собствените ни практики и участие в мащабен проект заедно с други медицински специалисти.

Готови сме да предоставим цялата информация за участие на: тел: +359 878/ 40 36 95 и e-mail: petar_duchev@yahoo.com

Д-р Петър Дучев
координатор на акция „Качество на живот за нашите родители“ с подкрепата на Българската асоциация по гентална имплантология **DT**

СБЗ определи Зъболекар на 2011

ТАНЯ ДОСЕВА

На 9 февруари, Деня на Света Аполония – покровителка на зъболекарите и страдащите от зъбни болки, за 12-и път бе връчена престижната ежегодна награда „Зъболекар на годината“. Неин носител стана г-р Ивайло Симеонов, а поздравления и статуетка той получи от г-р Мария Джорова, председател на Сдружението на българските зъболекари. „Наградата е изключително ценна, защото носителят ѝ всяка година се избира от гилдията“, коментира още тя по време на организираната пресконференция в БТА.

Д-р Ивайло Симеонов е роден през 1972 г. През 1997 г. завършва висшето си образование в Стоматологичния факултет на Медицинска академия в София. От 2007 г. има самостоятелна практика. Д-р Симеонов е бил член на Управителния съвет на БАОИ (Българска асоциация по орална имплантология).

На второ място в тазгодишната класация е Елена Василева от гр. Девин, а на трето са г-вама зъболекари – Пламен Бързашки от Смолян и Светлана Василева–Мурат от София.



Д-р Ивайло Симеонов е новият носител на приза

рат от София. В пресконференцията участваха и членовете на Управителния съвет на сдружението г-р Светлана Василева–Мурат и г-р Георги Коновски.

Зъболекарите от сдружението призоваха обществото да бъде по-активно и да изисква информация от гържавата, абдикирала от грижата за генталното здраве на нацията.

„От около 7500 зъболекари в страната по-малко от 3000 работят с НЗОК“, призна г-р Джорова. Причина

та, която изтъкнаха участниците в пресконференцията, е, че зъболекарите не искат да лъжат пациентите си, че гържавата покрива някаква част от лечението им. Годишният пакет за зъболечение, който се пада на здравно осигурен българин, на практика не стига за нищо. „Държавата се грижи само за обеззъбяването на хората, а не за зъболечение то им, редно е да се отпускат повече пари за профилактика“, обясни г-р Светлана Спасова–Мурат. **DT**

Новите лица на рекламата

„Арт Трибюн“ пое международната PR кампания на „София Дентал Мийтинг 2011“

Екипът на „София Дентал Мийтинг“ (СДМ) има нов партньор в лицето на рекламната агенция „Арт Трибюн“* – студио за идеи. Тазгодишното издание на най-голямото събитие в генталния бранш повери международната си PR кампания на младата агенция.

Сред общите цели, които партньорите си поставиха, са превръщането на годишната среща в още по-атрактивно събитие със свежи концепции, осъществяване на нови професионални партньорства и разрастване на мрежата от контакти в цял свят.

„София Дентал Мийтинг 2011“ ще се проведе в дните



29 септември–2 октомври, а акцентите отново са върху богатата лекционна програма, структурната организация и множеството възможности за контакти с гостите от другите гържави.

До този момент сред партньорите на СДМ са Greater New York Dental

Meeting, AEEDC Dubai, Global Institute for Dental Education (gIDE), както и голямото международно издателство Quintessence Publishing. Всички те са заявили желание и готовност да популяризират и да подкрепят авторитетното събитие в България.

В момента текаат преговори за глобално медийно партньорство и с международната издателска група Dental Tribune International.

*Студио за идеи „Арт Трибюн“ е най-новият проект в портфолиото на „Дентал Трибюн България“. Амбициозният екип предлага на клиентите си услуги, сред които са графичен дизайн и копирайт, рекламни материали, организиране на събития, цялостно рекламнo обслужване. **DT**



**d-r
Krastev**

IMPLANTOLOGY AND PERIODONTOLOGY

D-r Presiyan Krastev leads a small team focused on bone regeneration for the purpose of aesthetic oral implantology and periodontology. What the company strives for is perfection in oral rehabilitation. The company is looking to hire an ambitious and highly motivated person to join the team as a DENTIST.

The successful applicants should have:

- Enthusiasm and team work attitude;
- University degree in Dentistry and professional interest in aesthetic dentistry;
- Previous experience in this filed is not obligatory but highly desirable as well as all kind of specialized training;

The company offers excellent opportunities for professional development and career growth; continuous coaching and training; competitive remuneration package.

If you are challenged to foster your career in aesthetic dentistry, periodontology and implantology, prepare a detailed CV, photo and a motivation letter, copies of diplomas and portfolio of clinical cases / will be appreciated/, specify contact details and send documents to: **contact@krastev.info**.

The approved candidates will be invited to an interview. All applications will be treated as strictly confidential.

Deadline for applications: 30.03.2011

Top 10 тайни на успеха през 2011 г.

САЛИ МАККЕНЗИ

Най-доброто нещо на започващата година е множеството нови възможности, които предлага. Тя е шанс за създаване на нова умствена нагласа и подходящ случай за обновяване на обещанието ви да направите най-доброто за кариерата, връзките, силите, екипа и практиката си. Няма по-добър момент да се запитате какво ще направите, за да превърнете 2011-а в най-добрата година? Аз имам няколко предложения за вас, които биха могли да ви помогнат да създадете най-успешната си година в стоматологията.

10: АКО МОЖЕТЕ ДА ГО ВИДИТЕ, МОЖЕТЕ ДА ГО СЪЗДАТЕ

Това се нарича визуализация и поставяне на цели. От

гледна точка на растежа и успеха на вашата практика, както и на личната ви професионална удовлетвореност нека ви попитам – къде искате да бъдете след една година? Споделете това с целия си екип и ги въвлечете в съставянето на план, за да сте сигурни, че всички заедно вървите в една посока, а именно – успех на цялата практика. През предстоящите седмици и месеци вие и екипът ви би трябвало да работите по няколко направления, включващи:

- подобряване на комуникативните умения и установяване на диалог;
- създаване на спокоен и открит форум за екипа, където ще могат да оценяват и дискутират силните и слабите си страни;

- ясно фиксиране на работната позиция и отговорностите за всеки един член на екипа;
- определяне на индивидуални роли в групата и разбиране как точно всеки един допринася за целите на практиките;
- развиване на специфични екипни процеси, като взимане на решения и овладяване на конфликтите;
- подобряване на стратегиите за решаване на проблеми;
- създаване на култура на отговорност.

Като допълнение, насрочвайте двучасова среща за екипа всеки месец, за да определите точно целите и стратегията за успех на практиката за годината.

9: ПРЕВЪРНЕТЕ НЕЯСНИТЕ И АБСТРАКТНИ ЦЕЛИ В КОНКРЕТНИ ЗАДАЧИ С РАЗЛИЧЕН ПРИОРИТЕТ ЗА ВСЕКИ ЕДИН ЧОВЕК ПЕРСОНАЛНО

Например определете приоритетите на бизнес екипа си. Конкретизирайте какви са задачите и отговорностите на всеки един, как да се постигнат целите и как се вписват те в по-голямата картина за развитие на компанията.

8: ОТВОРЕТЕ ШИРОКО КАНАЛИТЕ ЗА КОМУНИКАЦИЯ

Обратна връзка, празненства, решаване на групови проблеми и неприятности, всички те включват постоянно течаща конструктивна комуникация. И това е повече от това да гържите всички информирани. Културата на отговорност се базира на отворената комуникация, в центъра на която стои културата на уважение и доверие. Окуражавайте екипа си да споделя постоянно конструктивните си предложения, нововъведения, прозрения и гледни точки, целящи придвижването на практиката напред и нагоре.

7: ДАВАЙТЕ ЛИЧЕН ПРИМЕР НА ЕКИПА СИ

Обръщайте специално внимание на ежедневните си действия и решения, за да сте сигурни, че са в синхрон с ценностите и приоритетите на практиката. Не очаквайте от екипа си да ви следва, ако самият вие не живеете според изповядваните принципи и не гържите същия стандарт на поведение, който изисквате от него.

6: ОТРЕЖЕТЕ ИЗСЪХНАЛИТЕ КЛОНИ И СЕ НАСЛАЖДАВАЙТЕ НА ГЛАДКО ПЛАВАНЕ

Справете се хората от екипа, създаващи проблеми. Те са тези, които вие и звездите в отбора ви сте носили на гърба си твърде дълго и за това сте платили твърде скъпо.

Много малко са по-геморализиращите неща за най-добрите служители от това шефът да обръща глава настрана, когато един или повече души от персонала постоянно пренебрегват политиката на офиса, вършат некачествено работата си, създават конфликти, измислят извинение след извинение за закъсненията си, болестта си и причините, поради които не са си свършили работата.

Тези безполезна работници, които всички други се налага да търпят, получават същото възнаграждение, съ-

щите почивки и същите поощрения като топработниците в екипа ви.

Разбираемо, вашият малакшлив работен състав няма да толерира това твърде дълго. Както Винс Ломбарди каза веднъж: „Няма нищо по-несправедливо от равностойното отношение към неравностойните хора.“ Искате отбор от съмишленици, ентусиазирани да помогнат на вас и практиката ви тя да достигне върха тази година, а не индивиди, саботиращи усилията ви.

След това погледнете внимателно цифрите в практиката си, като започнете от поставянето на реалистична финансова цел. Да кажем, че искате да достигнете \$700 000 за клинична продукция. Това означава \$14 583 седмично (като извадим 4 седмици за почивки). Работа по 40 часа на седмица означава, че ще трябва да печелите около \$364 на час. Ако искате да работите по-малко часове, продукцията ви за час трябва да се покачи. Следвайте стъпките по-долу, за да постигнете целта си.

5: СЪЗДАЙТЕ ЯСЕН ПЛАН НА ДЕЙСТВИЕ ЗА ПРОДУКЦИЯТА

Фиксирайте ежедневни цели и график, с който те да бъдат постигнати. Уверете се, че координаторът на графика ви напълно разбира колко точно време е нужно за всяка една процедура. Ще останете удивени колко много бизнес служители просто трябва да надучкват броя на елементите, необходими за завършването на дадена процедура. Направете план за лечение на пациенти, който включва всичко нужно: необходимите прегледи, финансовите параметри, времето за една процедура и всички възможности за лечение. Назначете координатор по случаите, който ще е отговорен за представянето на конкретния план на лечение пред пациентите и от когото ще се очаква да осигури поне 85% от съгласието на пациента.

- Планирайте прекъсваща пародонтална терапевтична програма.

- Предлагайте клиентски услуги на високо ниво, така че да очакват пациентите да ви препоръчат на приятелите и семействата си.

- Водете всеки месец годишен писмен анализ на практиката и го сравнявайте със същия период от изминалата година.

Сега обмислете какво трябва да се случва в манипулационната зала, което ви отвеща до препоръка # 4.

Изключително здрав, блести без да се полира



Protemp™ 4: той е нов, той е здрав, той е красив!

You + 3M ESPE =
Groundbreaking ideas for dentistry

Временните корони и мостове са в постоянна битка – срещу злосторници като бонбони, ядки и други твърди храни. Вземете мерки добрите да победят! Следващото поколение Protemp™ 4 ще ви помогне в тази мисия.

Уникалният нано-пълнител на 3M ESPE прави Protemp™ 4 висококачествено решение за временни възстановявания - не само по отношение на здравината:

- **Изключителна здравина на временните възстановявания** поради високата устойчивост на счуване и абразивност - също и при дълготрайни временни възстановявания
- **Естетика и удобство за пациента** поради гладката си повърхност, естествен блясък и флуоресцентност, стабилност на цвета. Лесно отстраняване на плаката и последващо гингивално здраве.
- **Лесна и удобна работа** тъй като има осезаемо по-тънък повърхностно зацапан слой и блясъкът се получава дори без полиране или гланциране.

Материалът Protemp 4 за временни възстановявания
– Вашето разрешително за още по-качествена работа.

За подробна информация относно препоръчвани индикации потърсете Вашия търговски представител или посетете www.3mespe.com.



Protemp™ 4

Материал за временни възстановявания

3M ESPE

4: ПАЦИЕНТЪТ ИМА НУЖДА, ОТ КАКВОТО ИМА НУЖДА ПАЦИЕНТЪТ, БЕЗ ЗНАЧЕНИЕ ОТ ОБСТОЯТЕЛСТВАТА

Продължавайте да диагностицирате нуждите и желанията на пациентите според философията на практиката си, а не според услугите, които те могат да си позволят. Представяйте лечебни планове, които показват на пациентите, че им разкривате опции както за моментните им спешни нужди и желания, така и тези в дългосрочен план. Като допълнение на препоръчаното лечение, съобразено едновременно с желанията и нуждите на пациента, продължете да го образовате. Подчертаването на важността на доброто орално здраве и влиянието му върху цялостното здравословно състояние никога не е било по-важно.

3: КОНТРОЛИРАЙТЕ И ОЦЕНЯВАЙТЕ ИНДИВИДУАЛНИТЕ СФЕРИ В ЕКИПА, ПРОУЧВАЙТЕ

ДОКЛАДИТЕ ОТ ПРАКТИКАТА

Редовно преглеждайте ключови доклади, включващи постъпилите сметки и неизплатените осигуровки, за да контролирате с колко точно пари разполага практиката ви. Като допълнение, използвайте докладите на продукцията си, обръщайте внимание на детайлите от нея, потока от нови пациенти и задържането на пациенти. Освен това проверете в детайли вашия оборот, новопостъпилите пациенти и задържаните в практиката пациенти, когато използвате доклада за приходите. В зависимост от софтуера, който използвате, този доклад може да се нарича още анализ на практиката или продуктивността на доктора. Той много ще ви помогне, за да следите индивидуалната дейност на всеки зъболекар и хигиенист. Важно е да се проверят тези стойности, за да се определи продуктивността на лицата. Някои софтуерни системи

позволяват да се направи и прогноза за продукцията, което е отлично, за определяне на „бавни“ периоди и раз-

жијни разноси около 85%. Те правят чисти 15 цента на всеки долар! Първата стъпка за контролиране на разходи-

Ако искате да работите по-малко часове, продуктивността ви за час трябва да се повиши.

работването на план за противодействие. Като наблюдавате всяка област и обсъждате резултатите, екипът по-добре ще разбере въздействието на една система върху другата и върху цялостния успех на практиката. Така е по-малко вероятно те да стоят и гледат проблемите отстрана с мантиалитема „това не е моя работа“.

2: СЛЕДЕТЕ ВНИМАТЕЛНО РАЗХОДИТЕ

Стандартите на индустрията за режийни разноси са 55% от приходите. Ако в момента държите 60-65%, сте добре с възможностите си. Ако обаче процентът е завишен, вземете мерки. Някои практики съобщават за ре-

те е да установите следните бюджетни цели:

- гентални консумативи: 5%
- офис консумативи: 2%
- наем: 5%
- лаборатория: 10%
- заплати: 20%
- данъци/осигуровки върху заплатите: 3%
- груги: повече от 10%

1: ПРЕВЪРНЕТЕ ТАЗИ ГОДИНА В НАЙ-ДОБРАТА

Инвестирайте в успеха си. Обмислете и вариант да работите с мениджър консултант. Познавам поне една консултантска фирма, помогнала на гентални практики да постигнат значителен финансов ръст посредством рецесията, включително големи печалби от съ-

бирания на задължения, започнати нови случаи, пародонтология и задържане на пациентите в практиката. Подгответе домашното си и изберете този, който е с доказан успех. DT

Информация за автора:

Сали Маккензи е изпълнителен директор на McKenzie Management – компания, която се занимава с мениджърски решения с доказан успех за генталните практики навсякъде по света. Тя е още и редактор на The Dentist's Network Newsletter в сайта www.the dentists network.net; електронния бюлетин e-Management Newsletter от www.mckenziemgmt.com; и списание The New Dentist™, www.thenewdentist.net. За контакт: тел: (877) 777-6151, e-mail: sallymck@mckenziemgmt.com

5 гентални технологични предсказания за 2011 г.

Д-Р ЛАРИ ЕМЪТ

Д-р Лари Емът е водещ специалист по гентални високи технологии и един от най-забавните лектори в стоматологичния бранш. Той е още писател и консултант. Д-р Емът е сред първенците в онлайн публикуването със собствения си блог EmmottonTechnology.com. Повече за неговите образователни програми по високите технологии, справочници и други услуги потърсете на (602) 791-7071 или посетете drlarryemmott.com.

Когато правя предсказания за предстоящата година, се изправям пред противоречия си факти. От една страна, искам да съм точен, но това обикновено означава да правя предвиждания, които са толкова очевидни, че ще са скучни и безполезни. Ако правя възнавущи предсказания на ръба, те по-вероятно ще са грешни. Някои от хората всъщност търсят малко мъдрост от бъдещето, за да им помогне да вземат правилни решения какъво да купуват и как да планират предстоящата си година. Моето решение – следващите 5 предсказания, за които гарантирам с абсолютна сигурност, че ще се случат. В същото време знам, че ако стигнете до посланието във всяко едно от тях, ще направите по-добър избор за бъдещето си.

1. Някои стоматолози ще отложат закупуването на дигитални радиографи, защото все още чакат цените да паднат. Те вече са станали свидетели на падането на цените на потребителската техника и увереността им, че същото ще се случи със специализираната гентална техника, също расте. Те продължават да поддържат своята вяра въпреки факта, че цените на дигиталните радиографи изобщо не са паднали, дори леко са се вдигнали в

изминалите няколко години.

2. Много стоматолози ще инсталират хъгрейд на мениджърската си система, ще добавят нови членове към екипа си, но няма да се занимават с организиране и плащане на обученията им. Все пак са имали едновременно обучение, когато се пуснали системата преди 10 години.

3. Зъболекарите ще започнат работа едновременно с хартиена и електронна система. Те ще използват компютър за графичите си, за да проследяват плащанията си и да съставят някои планове на лечение, но все още ще пишат бележки на пациентите си и ще изпращат напомнящи картички, защото... ами, просто защото.

4. Производителите на високотехнологични гентални системи, като дигитални радиографи и дигитални системи за импреси, ще продължават да създават продукция във формат, който не може да бъде използван с никаква друга система. Те ще настояват за това за доброто на стоматолозите.

5. Зъболекарите ще избягват да стартират уебсайт за практиката си. Те лично използват мрежата всеки ден, за да пращат мейли, проверяват за новини, за да направят указания за нещо и да купуват разни работи. Въпреки това те не вярват, че пациентите им използват интернет толкова много. DT

INSTRUMENTARIUM

Представител за България

DIAGONAL

Orthopantomograph Orthoceph

OP2000

FOCUS

конвенционален и цифров рентгенов апарат

Express

CR (цифровизираща) система

SnapShot

цифров сензор (USB)

цифров безжичен сензор (Wi-Fi)

SIGMA M

ДЕНТАЛЕН КОМПЮТЪРЕН ТОМОГРАФ

OP30

Качество и надеждност за Вас!

Прецизно позициониране на пациента

Най-ниска доза на облъчване

Пълен диапазон на проекциите

Несравнимо качество на образа

"Диагонал" ООД

тел./факс: +359 52 626 996

office@diagonal-bg.com

www.diagonal-bg.com

www.instrumentariumdental.com

Еднакво успешни възстановявания без изборване и амалгама

ИВОНЕ БАХМАН, ДТИ

Метод, използван в развиващите се страни, за възстановяване на зъбни кавитации може да се окаже сериозна алтернатива на конвенционалните зъбни възстановявания, съобщават учени от Йоханесбург в Южна Африка. При систематичен преглед на клинични изследвания в Китай и Средния изток те установили, че успеваемостта на възстановяванията с използването на атравматично възстановително лечение (АВЛ) е сравнима с амалгамените obturации и до известна степен по-голяма.

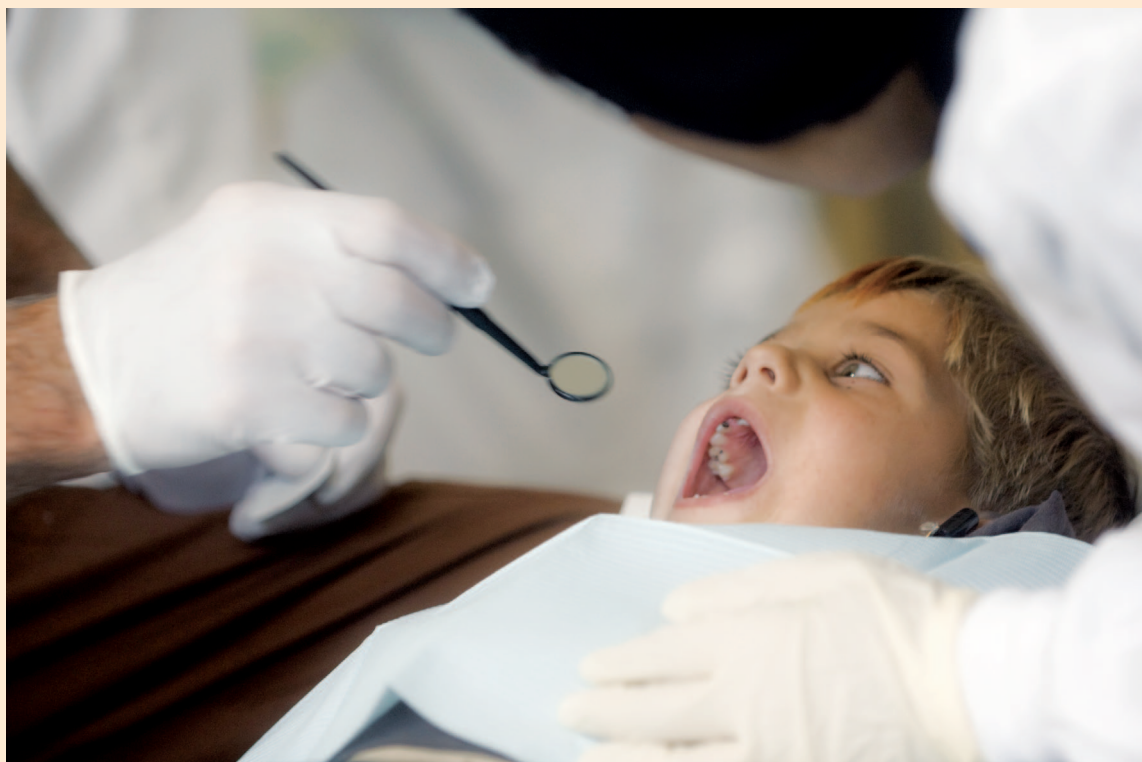
Разработено в Африка в средата на 80-те, АВЛ представлява клинична процедура, основаваща се на отстраняването на кариозен email и дентин само с помощта на ръчни инструменти и на възстановяването на зъбите с адхезивен obturовъчен материал, като глас-йонномер. Методът е безболезнен и изисква минимална кавитетна подготовка, като в същото

време се запазват здравите зъбни тъкани.

Световната здравна организация (СЗО) понастоящем препоръчва АВЛ за прилагане в региони с ограничени ресурси, при по-възрастни пациенти и при хората със специални нужди в индустриализираните страни.

В новия доклад изследователи от Университета на Уитвотърсренг в Йоханесбург направили сравнение между 27 бази данни за възстановявания с АВЛ и амалгамените obturации при кавитети клас I, II и V на млечни и постоянни зъби от клиници в Кувейт, Сирия и Китай. Според доклада при повечето от тях не се установили разлики в степените на успеваемост на АВЛ и на амалгамените възстановявания. Нещо повече, четири сравнения установили по-добри резултати при използването на АВЛ.

„Нашият доклад предлага най-добрите доказателства, които ни дават клиничните резултати“, казва д-р С. Микенаутч от Университета на Уитвотърсренг, автор



на доклада. „Чрез използването на систематична литература и проверяването на отпратките при пет големи бази данни ние можем да проследим всички са-

мостоятелни контролни изследвания, провеждани по цял свят.“

Според представителите на СЗО разпространението на кариеза в повечето развива-

щи се страни все още е високо въпреки профилактичните средства, като флуорирането на водата, и подобрено дентално обучение в училищата. **ДТ**

ДЕНТАЛНИ ЮНИТИ С ЕЛЕКТРИЧЕСКИ МИКРОМОТОРИ



IDS - Кьолн
22-26.03.2011
зала 3.1, щанд H060/Y069

CM61-SL най-лек сред мощните

- с LED светлина
- скорост на въртене 500 ÷ 40 000 min⁻¹
- макс въртящ момент 3,3 Ncm
- тегло - 84 g, L - 45.8 mm
- гаранция 2 години



CM61-SL



CM30-2

MICROMOTOR

МИКРОМОТОР ООД ИЗЛОЖБЕН ЦЕНТЪР

1784 София, бул. Цариградско шосе 133
БИЦ-ИЗОТ, ет. 5, офис 529
Тел. (02) 971 83 36, тел./факс (02) 971 85 02
GSM (+359) 888 72 99 35

e-mail: micromotor@tea.bg; www.micromotor-bg.com



Анестезията с N₂O е по-вероятно да отключва сърдечни удари

ДАНИЕЛ ЦИМЕРМАН, ДТИ

Анестезията с азотен оксид може да увеличи вероятността от получаването на сърдечни удари след хирургични интервенции, твърди изследване от Австралия. При разглеждане на рисковите фактори за кардиоваскуларни инциденти в дългосрочен план екип от Кралската болница на Мелбърн установил, че въвеждането на азотен оксид, с популярното название райски газ, има връзка с инфаркта на миокарда.

Данните могат да алармират зъболекарите по цял свят, които все още използват анестетиците с азотен оксид за дентални интервенции, включително и за прости процедури като екстрахирането на зъб. Според проучването три пъти повече пациенти от групата изследвани, починали след 30 дни, са получили анестетик азотен оксид. Изследването включвало над 2000 пациенти, преминали през несърдечни хирургични интервенции в Австралия и Китай между 2003 и 2004 г.

Контролно изследване след три години обаче показало, че азотният оксид не

е увеличил нито риска от летален изход, нито от получаването на сърдечен удар сред пациентите, които са били анестезирани с него. Значими фактори за смъртта са били напредналата възраст, мъжкият пол, коремната хирургия и поддържането с пропофол. Освен това единственият съществен фактор за сърдечните удари била напредналата възраст.

Твърди се, че азотният оксид увеличава концентрацията на плазмения хомоцистен в човешката кръв. Там той индуцира окислителния потенциал и увеличава риска от дестабилизиране на плаките в коронарните артерии, които могат да се освободят и да блокират поддържащи живота кръвоносни съдове. По-ранни изследвания установили, че дългогодишното професионално излагане на азотен оксид сред медицинските и денталните професионалисти се асоциира със скочаност, трудности в концентрацията, парестезии и нарушения в равновесието.

Алтернативното седирание при дентални интервенции включва анестетици като лидокаин, артикаин или **ДТ**

Реципрочното движение в ендодонтията: обещаващ метод

Д-Р ЙОШИО ЙАХАТА, ЯПОНИЯ

Целите на кореновата канална препарация са да се отстранят цялата пулна тъкан, бактериите и техните странични продукти, както и да се създаде достатъчно канално пространство за дезинфекциране и триизмерно запълване. За правилно препариране са въвеждани много техники, една от които е техниката на балансираната сила. Тази техника използва ръчни пили с редуващи се движения по и обратно на часовниковата стрелка в опит да се сведе до минимум каналното транспортиране и да се намали степенята на напрежението, създаващо се в пилите по време на използването им.

Наскоро в съответствие с философията на балансираната сила беше препоръчана нова техника за препариране на каналите с използването на ротационни NiTi пили и реципрочно движение. Предишни изследвания са показали, че NiTi пилите, използвани с ротационни движения,

ята на NiTi пилите се доклавда да е по-ниска при реципрочно движение, отколкото при постъпателно ротиране. С новата предлагана техника пилата често се блокира от гентин в своя връх, но завъртането обратно на часовниковата стрелка незабавно я отблокира, което има за резултат

редуциране на деформацията и фрактуриранията вследствие усукване.

Като клиницисти ние трябва да взимаме предвид и да обмисляме предимствата и недостатъците на всяка нова техника. Нещо повече, задължително е постоянно да търсим по-добри лечебни стратегии за редуци-

ране на различните рискове. Предлаганата нова система с използване на една пила претендира да е обещаващ метод, но все още малко изследвания демонстрират ефективността на тази техника. Затова са необходими допълнителни изследвания и обсъждания на системата. **DT**

Информация за автора:

Д-р Йошио Йахата работи към болницата на Токийския медицински и дентален университет в Япония. Той може да бъде намерен на y.yahata.endo@tmd.ac.jp.

„Фрактурирането на NiTi пилите си остава основен предмет на притеснения.“

могат да редуцират значително работното време, екструментиранието, екструдиранието през апекса на отпилки и фрактурирането на пилите в сравнение с конвенционалното постъпателно ротиране.

Чрез използването на асиметрично реципрочно движение се твърди, че техниката придобива свойството на центричност в канала при обработването на кореновите канали заедно с редуциране на напреженията от усукване и умора, особено в извити канали. Това може да помогне на клиницистите да препарират цялата канална система само с една пила. Освен това предлаганата техника очевидно не изисква плавен път и е свързана с по-малък риск от кръстосани инфекции.

Както се показва от много изследвания, фрактурирането на NiTi пилите си остава основен предмет на притеснения. Счупванията на такива пили при клинично използване възникват в два случая – при умора и усукване. Умората е резултат от повтарящи се компресиране и напрежение върху пилите, особено в извити канали, докато неуспехите вследствие усукване възникват, когато върхът на пилата се огъне, а останалата част от пилата продължи да се ротира. При клинични условия тези два проблема се повлияват един друг.

Честотата на счупвани-

ПРОМОЦИЯ №1/2011

System B, производител: SybronEndo
цена: 2 650.00 лв.



- Апарат за вертикална кондензация при ендодонтско лечение, осигуряващ:
- превъзходно апикално запечатване
 - регулиране на температурата от 0 до 600 градуса
 - регулиране на мощността на загряване на плъгерите
 - удобна ръкохватка

до изчерпване на количествата

+
получавате
2 подаръка



Най-леките бинокълари (54 грама)
удобни, многофункционални Галилееви
лупи с увеличение: x2.5.

TCM ENDO III, производител: SybronEndo
цена: 1 970.00 лв.



+
получавате
2 подаръка



- „Този мотор е булдозерът в ендодонтията и никога няма да ви подведе!“ проф. Филип Слейман
- Апаратът работи с ендодонтски анконечници 18:1 и 16:1.
 - Моторът работи и с наконечник 1:1.
 - Възможност за избиране на скорост и торг
 - функция „освобождаване на пилата при заклиняване“
 - работи с всички видове машинни NiTi пили

до изчерпване на количествата



София 1680, ул. "Смърч" 27, ет.1
тел. 02 958 1048, 958 1617, 0885 039823
www.mbconsult2000.com