IMPLANT TRIBUNE

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition

www.dental-tribune.com, www.dental-tribune.net

октомври 2014 г./Бр. 10, Год. 12

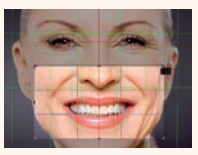
Новини

Епидемията от вируса на ебола – проблем и в денталната медицина?

Нарастващата заплаха от епидемия от ебола този път се завръща от Западна Африка, причинявайки смъртност при 50 до 90% от засегнатите случаи. Какво представлява еболовата хеморагична треска и какъв риск носи тя за денталната практика, четете в броя.

стр. 3

Дигитално планиране



Естетичен дигитален дизайн на усмивката: Софтуер-подпомогнатата естетична дентална медицина – Част II

Представяме ви Част II от статията на д-р Валерио Бини от Италия. В продължението ще проследите оставащите етапи от приключението, наречено естетичен дигитален дизайн на усмивката: планиране на макро-, мини- и микроестетика, дигитален wax up и тяхното реализиране.

стр. 10

Практика

Възстановяване на кавитет клас II с глас-йономерния цимент IonoStar Molar

Д-р Санцио Маркес ще ви представи в материала своя подход при често срещан случай на болезнена чувствителност на зъби с обтурации, при които не е възможна категорична оценка за състоянието на пулпата.

стр. 14

Дестинация: „Естетика“

Аспекти на едно изцяло керамично фронтално възстановяване

ОЛИВЪР БРИКС И Д-Р СЕРГЕЙ ЧИКУНОВ

Детайлният анализ на предоперативната ситуация, системният интердисциплинарен подход и използването на подходящи материали ни дават възможност да създадем възстановявания, които са в хармония с околното естествено съзъбие. Индивидуалното изработване на зъбни възстановявания води до високоестетични резултати, които се сливат незабележимо с околните зъби. Апаратурата и компютърните програми могат да подпомогнат постигането на тези цели. При окончателния анализ обаче именно човешкият фактор и съобразяването на индивидуалните особености на всеки пациент са определящи за крайния резултат.

стр. 6

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition

МЕДИКУС ДЕНТО ГАЛЕНИЯ
22 - 25.10.2014
Международна изложба

ЗАПОВЯДАЙТЕ НА ЩАНДА НИ!

Да се изправиш пред новите предизвикателства на продажбите и маркетинга

Как денталната индустрия да поддържа икономическия си успех

КАРИН ЛАУПАЙМЪР И ЯН БОРДЪН, ГЕРМАНИЯ

Натискът на цените и конкуренцията заемат все по-голяма част в денталната индустрия. За да запазят успеха си и в бъдеще, производителите на дентални продукти и услуги трябва да преосмислят например настоящия си подход и структурата на продажбите и маркетинга.

Повлияни от значителни промени на пазара, очакванията в бизнеса на денталната индустрия в Европа например са сравнително положителни, тъй като водещите европейски производители на дентални материали предвиждат покачване на приходите през следващите две години.

стр. 4

Скъпи четящи,

Поредният брой на в. „Дентал Трибюн“ идва в ръцете ви заедно с петото за тази година специализирано приложение – Implant Tribune, където поместваме клинични и научни статии на български и чужди автори, които се надяваме да задоволят нестихващата нужда за знания на родните имплантолози.

Ето накратко какво представя „Дентал Трибюн“ – октомври:

На първа страница в броя избрахме да поместим началото на една „дентална приказка“, в която нейните автори – големият Оливър Брикс и руският дентален лекар Сергей Чикунов, разказват за това, как красивата усмивка превърна „грозното патенце“ в „красив лебед“, който грабна короната на „Мис Русия 2010“.

Обзор върху новите маркетингови предизвикателства в денталната медицина, даващ далновиден поглед върху предлагането и търсенето в модерната практика, четете в статията, чието начало също поместваме на първа страница в броя.

Поглед върху разрастващата се епидемия от ебола и нейното значение за денталната практика представя в своята статия проф. Лакшман Самаранаяке (стр. 3).

В броя (стр. 10) ще намерите и втората част на статията „Естетичен дигитален дизайн на усмивката“ на д-р Валерио Бини (продължение от миналия брой). Проследете наслагването на полупрозрачни снимки, процеса на виртуално планиране на макро-, мини- и микрониво, изработването на дигитален моделаж и неговото пренасяне в реална ситуация.

Със следващия брой на в. „Дентал Трибюн“ очаквайте поредното за тази година специализирано приложение Ortho Tribune!

Желаем ви приятни мигове с „Дентал Трибюн“!

От Редакцията

„Дентал Трибюн България“ с ново портфолио през 2015 г.

„Дентал Трибюн България“ – издателство, което винаги се е стремяло да отговори на нуждите на модерно мислещия дентален специалист, през 2015 г. ще представи новости в продуктовото портфолио на компанията. Две от изданията, изчерпали своята тематика за вече седем години (сп. Cosmetic Dentistry и сп. My Smile), ще бъдат заменени с нови заглавия, които ще утоляват жаждата за знания на всички професионалисти в отделните специалности.

За своите 7 години живот сп. Cosmetic Dentistry и за своите 6 години – сп. My Smile, изпълниха гордо своята задача. Cosmetic Dentistry предоставяше в луксозен формат сериозни статии с клинични случаи за общопрактикуващите дентални специалисти, а My Smile огромотяваше и възпитаваше пациентите по всички теми, свързани със здравата усмивка.

В последните години настъпиха множество промени в денталната медицина – тя се разви в отделните си специалности неимоверно. Така българският зъболекар се профилира и с характерната му бърза адаптивност се увери, че би могъл да е много по-конкурентоспособен, бидейки специалист в една или няколко области. Това доведе до необходимостта от специализирана информация и респективно – до промени в портфолиото на „Дентал Трибюн България“.

От 2015 г. Cosmetic Dentistry и My Smile ще са спрели своето съществуване и на тяхно място ще бъдат родени нови 10 специализирани приложения: Endo Tribune, Implant Tribune, Perio Tribune, Ortho Tribune, Digital & CAD/CAM Tribune, Esthetic Tribune и Laser Tribune, като някои от тях ще се повторят през годината. Издателството стартира тестово част от тези приложения през настоящата година, като отзвукът от тях определено бе и продължава да е много добър.

И така, през 2015 година очаквайте 10 броя на любимия ви вестник Dental Tribune + 10 специализирани приложения с практическа насоченост и клинични случаи от родни и чужди специалисти. DT

DENTAL TRIBUNE
INTERNATIONAL IMPRINT
Licensing by Dental Tribune International
Group Editor Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
+49 341 48 474 107
Clinical Editor Magda Wojtkiewicz
Online Editors Yvonne Bachmann, Claudia Duschek
Copy Editors Sabrina Raaff, Hans Motschmann
Publisher/President/CEO Torsten Oemus
Director of Finance & Controlling Dan Wunderlich
Business Development Manager Claudia Salwiczek
Event Manager Esther Wodarsk
Media Sales Managers
Matthias Diessner (Key Accounts)
Melissa Brown (International)
Peter Witteczek (Asia Pacific)
Maria Kaiser (North America)
Weridiana Mageswki (Latin America)
Hülune Carpentier (Europe)
Marketing & Sales Servicesl Nadine Dehme, Nicole Andrä
Accounting Karen Hamatschek
Executive Producer Gernot Meyer

Dental Tribune International
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 48 474 302 | Fax: +49 341 48 474 173
www.dental-tribune.com
info@dental-tribune.com

Regional Offices

Asia Pacific
Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,
105–111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +852 3113 6199

The Americas
Tribune America, LLC
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 244 7185

ОФИС БЪЛГАРИЯ
Издава Dental Tribune България ЕООД
София 1421, кв. „Лозенец“,
ул. „Крум Попов“ 56-58
тел.: +359 2 416 71 73
office@dental-tribune.net
www.dental-tribune.net
www.dental-tribune.com
Действителен собственик:
Уляна Винчева
Предоставената информация е съгласно чл. 7а, ал. 3 от ЗЗДПДП.
Главен редактор Уляна Винчева
Отговорен редактор д-р Ива Димчева
Редактори д-р Владимир Ашиков, д-р Надежда Куюмджиева
Дизайн и предпечат Петър Парнаров
Превод д-р Надежда Куюмджиева, д-р Ива Димчева, д-р Александър Апостолов, Иванина Кавръкова
Коректор Галя Христова
Реклама Николина Илиева, тел.: 0897 958 321

Автори в броя
Оливър Брикс, д-р Сергей Чикунов, д-р Валерио Бини, д-р Санцио Маркес, проф. Лакшман Самаранаяке, Карин Лаупаймър, Ян Бордън

Implant Tribune
Пресиян Кръстев, Павел Панов, А. Палермо, Е. Минети, Г. Белинвиа, Д. Фаронато, Е. Конте, Ф. Филчев, Е. Русева, Е. Йончева, Б. Бонев, Т. Узунов, Т. Христова, Проф. Зиколи, Д-р Паж

Печат „Спектър“ АД

Българското издание на Dental Tribune е част от групата Dental Tribune International – международно издание на 20 езика, разпространявано в над 55 държави.
Съдържанието, преведено и публикувано в този брой от Dental Tribune International, Германия, е с авторското право на Dental Tribune International GmbH. Всички права запазени. Публикувано с разрешението на Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr. 29, 04229, Лайпциг, Германия. Възпроизвеждането по какъвто и да било начин и на какъвто и да е език, изцяло или частично, без изричното писмено разрешение на Dental Tribune International GmbH и Dental Tribune България ЕООД е абсолютно забранено. Dental Tribune е запазена марка на Dental Tribune International GmbH.
Редакцията не носи отговорност за съдържанието на публикуваните реклами в броя.

Епидемията от вируса на ебола – проблем и в денталната медицина?

ПРОФ. ЛАКШМАН САМАРАНАЯКЕ

Преди 22 години доклад на Института по медицина (IOM) на САЩ, озаглавен „Възникващите инфекции: микробиологични заплахи за здравето в Съединените щати“, предупреждава за опасността от т.нар. нововъзникващи или завръщащи се болести. Концепцията за „възникващи инфекциозни болести“, представена тогава от IOM, вече е добре подкрепена и за наше съжаление сме свидетели на много подобни заболявания в последните две десетилетия. Примери за това са вариант на болестта на Кройцфелт–Якобс (спонгиформна енцефалопатия при говедата), тежък акутен респираторен синдром, Близкоизточен респираторен синдром и най-вече пандемията от синдром на придобитата имунна недостатъчност (СПИН), който отне живота на милиони хора от цял свят. Завръщащите се инфекциозни болести, които сме наблюдавали, включват заболявания, причинени от метицилин-резистентен Staphylococcus aureus и мултирезистентната и най-тежката трудно повлияваща се туберкулоза.

Интересно е, че концепцията за „нововъзникващи инфекциозни заболявания“ не е нещо ново. Древните гръцки, римски и персийски автори документират появата на нови епидемии. В по-нови времена, през 1865 година, ученият Робърт Бойл далновидно заключил, че „винаги има нови форми на епидемични заболявания, които се появяват“. Може би все пак най-забележителните сравнително новопоявяващи се инфекциозни заболявания с най-голямо влияние върху денталната професия са човешкият имунодефицитен вирус и СПИН.

Сега обаче се появи тежката епидемия от инфекция с ебола вирус. Той се завръща с пълна сила, този път в Западна Африка, с повече от 380 случая и 69% смъртност в момента на създаване на този материал. Причинителят на заболяването е Zaire ebolavirus species, най-леталният познат вирус на ебола, със смъртност, достигаща 90%.

Според американския Институт по медицина съществуват редица причини нови заболявания да се появяват за първи или за пореден път. Сред тях са новите постижения на медицината със съпътстващите ги проблеми (трансплантации, имуносупресия, злоупотреба с антибиотици, контаминирана кръв и кръвни продукти) и човешкото поведение, например употребата на наркотици за инжектиране и рисковото сексуално поведение.

Лаборант от Демократична република Конго извършва тест с помощта на микропипета. Бързата лабораторна диагностика помага на екип на СЗО прецизно да диференцира новите пациенти със съмнения за вируса на ебола в рамките на два до шест часа. (Снимката е любезно предоставена от СЗО/Christopher Black)

Според институтата обществени събития, като икономическото обедняване, войните и гражданските конфликти, също са критични фактори за възникването на епидемии. Последното избухване на вирусна инфекция от ебола е истинска буря, създадена от комбинацията на тези фактори, плюс обширното изсичане на горите, бедността и военното положение в редица африкански държави.

И как така вирусът ебола се разпространи? Според Световната здравна организация еболовата хеморагична треска е въведена в човешката популация чрез близък контакт с кръв, секрети, органи или други телесни течности на инфектирани животни. Трансмисията между хората се осъществява при директен контакт (през наранена кожа или лигавица) с кръв, секрети, органи или телесни течности, каквато е и слюнката, от инфектирани хора или чрез индиректен контакт посредством среди, замърсени с такива течности. Не е документирана трансмисия по въздушно-капков път, нито има доклади за трансмисия чрез замърсяване със слюнка. Инфекциите в болнични условия се отдават на здравни служители, лекували пациенти с подозирана или потвърдена инфекция с ебола вирус, особено когато предпазните мерки за контрол на инфекциите не се извършват стриктно. Докладите посочват, че възстановилите се от болестта мъже могат да пренасят вируса чрез семенната си течност до два месеца след оздравяването.

Инфекцията с ебола е тежко остро заболяване, характеризиращо се с внезапен пристъп на треска, изразена слабост, болки в мускулите, главоболие и болки в гърлото. Следват симптомите повръщане, диария, нарушена функция на бъбреците и черния дроб, в някои случаи както вътрешни, така и външни кръвоизливи. Докладвани са и орални манифестации като остро гингивално кървене. Смъртността, причинена от вируса на ебола, е много висока – между 50 и 90% от пациентите умират вследствие на профузни системни кръвоизливи или от усложнения. Инкубационният период при инфекция с вируса на ебола е между 2 и 21 дни.

Досега няма докладвани случаи за трансмисия на еболова хеморагична треска в условията на дентално лечение. Въпреки това фактът, че заболяването се пренася чрез телесни течности, включително слюнка, и че инкубационният период може да продължи до 21 дни, означава, че денталните професионалисти, работещи в ендемичните за вируса зони (Западна Африка и областите южно от пустинята Сахара), са в риск от заразяване, при положение че не се следват рутинно стриктните стандарти за контрол на инфекциите.

В денталната медицина ние сме постоянно изложени на риска от тези новопоявяващи се и завръщащи се инфекциозни заплахи и не можем да си позволим да свалим гарда. Бдителността, осведомеността и добрата клинична практика със стандартизиран контрол на инфекцията във всеки етап са фундаментални за превенцията, тъй като със сигурност нови заболявания, каквито не сме си и представяли, в момента изчакват своята поява. Въпреки че сме свидетели на невероятни технически и научни постижения, изглежда, сякаш човекът все още е безсилен пред безмилостния марш на нашите врагове – болестотворните микроби. DT

Implant BH

BIOHORIZONS®

Имплант Би Ейч има удоволствието да ви покани на ДЕНТАЛНОТО СЪБИТИЕ НА 2014:

“МЕНИДЖМЪНТ НА МЕКИТЕ ТЪКАНИ В ЕСТЕТИЧНА ЗОНА”

7 ноември 2014, Хилтън х-л, София

Лекция и практически курс при **световноизвестния имплантолог д-р Мариус Стейгман**, основател и директор на имплантологичния институт The Steigman Institute.

В лекционния курс:

- Разрез в естетичната зона
- Различни дизайни на ламбото за естетичната зона
  - за GBR
  - за възстановяване на меките тъкани
  - за създаване на кератинизирана гингива
  - за постигане на еластичност на меките тъкани
- EBF в естетичното букално ламбо, roll flap, pedicular flap, техники за разкриване на меките тъкани
- Техники за зашиване

В практическия курс за дизайн на ламбо в естетична зона:

- Разрез и зашиване върху свински челюсти
- Естетична хирургия в меките тъкани
- Поддръжка и реконструкция на папилите
- Papillary illusion

Лекция: Мениджмънт на меките тъкани в естетичната зона - **цена 350 лв.**

Практически курс: Дизайн на ламбото в естетичната зона за костна аугументация – **цена 500 лв.**

Присъстващите на лекцията на д-р Стейгман са поканени на презентации “Клинични случаи с имплантната система BioHorizons”, които ще бъдат представени от водещите български имплантолози д-р Пресиян Кръстев и д-р Павел Панов. Начален час: 14.00, х-л Хилтън

Имплант Би Ейч има удоволствието да ви покани на:

ФАНТОМЕН КУРС ПО ОРАЛНА ИМПЛАНТОЛОГИЯ

8 и 9 ноември 2014, Дентален център Медикъл Дент, София

При водещия български имплантолог **д-р Бранимир Кирилов**, основател на дентален център Медикъл Дент.

Във фантомния курс:

- Планиране и лечение с импланти
- Видове имплантни системи – сравнителен анализ
- Операции за поставяне на импланти във фронтален и дистален участък в горна и долна челюст
- Костна аугментация – критичен анализ. Операция за синус лифт с латерален достъп
- Планиране на протетични конструкции за лечение с импланти

Обучението е разделено на четири модула, с обща продължителност 2 дни и включва цялостната процедура по имплантиране. Провежда се върху изкуствен пациент, но изцяло при реални условия, в дентален център Медикъл Дент. Моделите на горна и долна челюст съвсем точно копират анатомията на пациенти за имплантиране със значителна редукция на зъбите.

Цена 1300 лв. - местата са ограничени!

1407 София, кв. Лозенец, ул. Бигла 60 | (02) 865 00 75 | office@implanti.bg, www.implanti.bg

Да се изправиш пред новите предизвикателства на продажбите и маркетинга

стр. 1

При тези условия повишеното търсене на клиенти и изключително иновативните производители, които от своя страна ще предизвикат повишаване на търсенето, се считат за двата най-големи фактора в развитието.

Индустрията, подтикната от търсенето, е в резултат на по-големия интерес от страна на клиентите към козметичните процедури и денталните имплантати благодарение на добрата осведоменост на пациентите и финансово по-достъпните лечения. Броят на квалифицираните и специализирани дентални лекари, които извършват тези видове лечение, още повече се увеличава. А към производителите се отправят все повече поръчки за услуги и цялостни решения. Причината за това е смяната на спектъра на услугите и повишеното търсене на оптимизиране на процесите в денталните практики и лаборатории. Следователно повишеният брой производители се опитва да се разграничи от конкуренцията, като разширява портфолиото си и предлага цялостни решения, с които да посрещне променящите се желания на клиентите.

Според водещите дентални производители иновациите на продукти и услуги в основните компетенции и свързаните с тях продуктови области (синергетики) ще имат също така и главна роля в постигането на един постоянно покачващ се бизнес растеж.

В днешно време дигитализацията в области като протезирането, IT решенията за увеличаване на производителността на процеса и новите материали са сред основните области на растежа и иновацията (таблица 1).

Увеличаване на конкуренцията и постоянният натиск на цените

Въпреки значителното покачване на пазара бизнесът очаква малко по-висока конкуренция, съпроводена с постоянен натиск на цените, през следващите 3 години. По-специално много хора считат конкурентното напрежение между търговците на едро, които развиват и намират пазари за своята марка, а също и упражняват вертикална интеграция, като основен фактор за динамиката на конкуренцията в денталната индустрия.

CAD/CAM решения	IT интеграция	Протезиране и материали
• Повишаване пробива на пазара със системи от страната на зъболекаря • По-голямо производство по време на работните процеси, както и в практиките и лабораториите	• Изработване на по-стабилни синтетични материали • По-голямо потребление и интегриране на IO скенери	• Решение за проблемите, свързани с несъвместимостта, чрез прилагане на различни системи • Прилагане на по-рентабилни синтетични материали, както и други видове материали

Таблица 1 Примери за важни области на увеличение

През последните няколко години търговците на едро непрекъснато подобряват позициите на своите марки на европейския пазар за дентални материали. Въпреки че техният дял на пазара е значително по-нисък в сравнение с този на производителите на дентални продукти, растежът им е значително по-висок от този на останалата част от индустрията.

Сериозен конкурент са и доставчиците, които предлагат ниски цени, особено тези извън европейските пазари, като Азия. За момента обаче тяхната намеса ще продължи да не е от съществено значение, тъй като те не могат да гарантират кратко време за връщане обратно на продуктите, а също и желаното качество на продуктите. Докато доставчиците, които предлагат ниски цени, продължават да подобряват качеството на продуктите си, производителите допускат, че цените ще паднат още, особено тези на стандартните дялове.

Настоящият натиск в цените ще бъде повлиян също и от повишената предпазливост на клиентите към цените. Производителите очакват по-голям натиск на цените в дялове, където търговците на едро предлагат своите собствени марки, в сравнение с други дялове.

Разпространението на пазара включва четири основни предизвикателства пред производителите на дентални продукти (фиг. 1), за които се изисква подобрение в портфолиото им, както и в маркетинговия и пазарния им подход.

От гледна точка на доставките увеличаващата се конкуренция от търговците на едро представлява значителна конкуренция на продуктово и обслужващо ниво. Що се отнася до продуктите, те предлагат своите собствени марки, както и увеличаващ се набор от услуги. Те все повече инвестират и в развитието на цялостни технологични решения (IT интеграция на работния процес), а предлагат усъвършенствани консултантски услуги и подготвителни семинари, като ги поставят в директен конкурентен сблъсък с производителите. Въпреки че производителите разчитат на търговците на едро да бъдат техният основен канал за продажби, те искат и да се разграничат от тях, доколкото е възможно. Въпросът се свежда до постигането на баланс между резултатното управление на търговците на едро и възможно най-високото ниво на разграничаване.

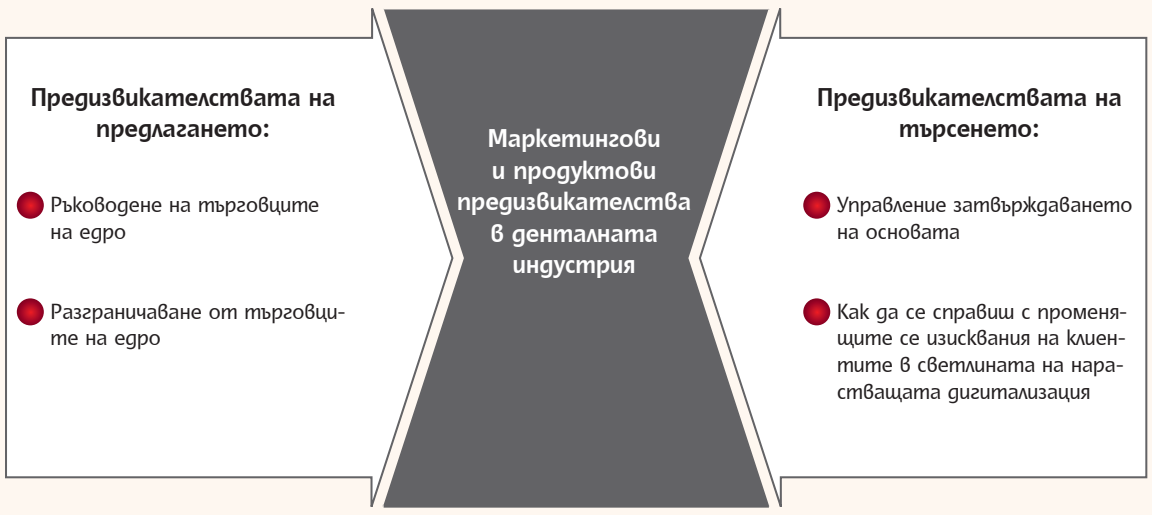
Що се отнася до търсенето, обединяването и сливането на денталните практики и лабораториите (напр. зъболекар да се присъедини към верига лаборатории или практически лаборатории) представляват нови предизвикателства за производителите. Не само повишаващият се натиск от страна на клиентите към цените, но и увеличаващите се нива на дигитална и международна интеграция определено са отговорни за тези развития. В този контекст производителите ще трябва да се справят и с нарастващата сила на доставчиците за преговори и нарастващата чувствителност на парите, като по този начин правят битката за клиенти изключително жестока.

Нуждата от действие

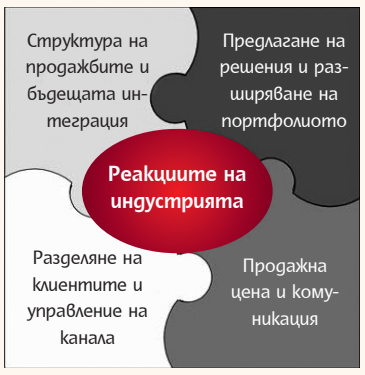
За да могат успешно да бъдат част от надпреварата в променящата се пазарна среда, производителите на дентални продукти са разделили нуждата от действие на четири основни области (фиг. 2).

Премислете структурата на продажбите и работете за интеграцията

Производителите на комплексни продукти и разтвори (напр. CAD/CAM и образната диагностика) по-специално планират да представят или да подсилят структурата на директ-



Фиг. 1 Предизвикателствата на маркетинга и продажбите пред денталната индустрия



Фиг. 2 Реакциите на индустрията и решенията им

ните продажби, за да откликнат на търсенето и предизвикателствата от страна на предлагането на денталния пазар. Бъдещата интеграция, например поемането на ръководството на лабораторни или производителни услуги за денталните практики, е друг вариант за производителите в иновативните продуктови области да отправят тези предизвикателства.

Търговците на едро ще запазят значението си в дяловете на пазара, които са със сравнително ниско обслужване и консултативни усилия.

Тенденция към директните продажби, основно чрез интернет и имейл, все още може да се наблюдава в тези области.

Повторно дефиниране на клиентските дялове и управление на канала

С цел да се адаптират към променящите се дентална практика и лабораторна среда производителите разчитат най-вече на маркетинговите и продажбените стратегии, съобразени с типа клиенти и техните нужди. Това включва например разделянето на видовете клиенти според портфолиото им и потенциала. Включва се още и разработването на иновативни модели на оферти, които отговарят на конкретните клиентски нужди (напр. модели за партньорство и консултантски услуги, които да осигурят развитието на индивидуални клиенти и такива, към които е насочено производството). В този контекст прилагането на основно и структурирано управление на сметките се разглежда като друг важен фактор за успех. Производителите, които продават основно чрез търговци на едро, в момента се сблъскват с въпроса за това, как да оптимизират ръководството си с тях, например в подбор, управление, разработване и стимулиране, плюс ценообразуване и контролиране на трансграничните дейности.

Разширяване на портфолиото и разработване на клиентски решения

Производителите ще продължават да предлагат интегрирани решения, за да се открояват от конкурентите си. По този начин те ще разширят портфолиото си от продукти до IT решения и от продукти, свързани с услугите, до IT и процесуални консултантски услуги. Добавянето на покупки или сътрудничество ще открие нови възможности тук. Главната част от стратегията на производителите, заложена в портфолиото им, са работните процеси, които са по-ефективни, тъй като предлагат ДДС (напр. гаранции по отношението на качеството и възпроизводимост на резултатите), които се различават от конкуренцията, като намаляват обикновената заменяемост, както и използване на продажби и потенциал за кръстосани продажби.

Подобряване стойността на продажбите и комуникацията

Производителите взимат мерки за добро качество на маркетинга и продажбите с цел да се подобри стойността на продажбите и комуникацията. Успоредно с това те развиват и нов начин на мислене, като се откъсват от традиционния подход за продажба на продуктите и се насочват към друг, който е съсредоточен върху решението за клиентите. Икономическата стойност на драйвърите, например обща цена на притежаване на интегрирани решения, за разлика от разходите за отделните продукти или такива за демонстриране на времеви икономии в работния поток, добива все по-голяма популярност. За да се постигне това, производителите предоставят продажби с по-добра поддръжка чрез казуси и уреди за симулация.

Какво трябва да се свърши и да се започне работа по него

Производителите на дентални продукти гледат напред в бъдещето, но с предпазливост. През следващите няколко години те ще продължат да се фокусират върху иновациите, каквато е техният главен драйвър. В същото време индустрията е изправена пред значителни промени както в доставките, така и в търсенето и предлагането. Докато повечето компании вече признават какво трябва да се направи, за да се преодолеят тези проблеми, при много други все още липсва значителен напредък в променящите се продажби и маркетингови подходи. За да има денталната индустрия стабилен успех, е време производителите да адресират нарастващото напрежение в конкуренцията, като увеличат консолидацията на клиенти и да променят нуждите на клиентите в новото си портфолио, продажбите и ценовите стратегии, както и ефективните организационни промени. DT

Дестинация: „Естетика“

Аспекти на едно изцяло керамично фронтално възстановяване

ОЛИВЪР БРИКС И Д-Р СЕРГЕЙ ЧИКУНОВ

стр. 1

За да се покрият изискванията на пациентите или да бъдат оправдани техните очаквания, трябва да бъдат съобразени редица фактори. Използването на стандартни фабрични конструкции или изработването на копия на естествените зъби не би било достатъчно. Идеята за „симетрия“ е заблуда. Вместо това би трябвало да се стремим към „хармония“. За постигането на тази цел е необходимо прилагането на холистичен подход и познаване на сложните взаимоотношения в стоматогнатната система.

Постигане на хармония с „червената“ естетика

Гингивалната архитектоника има значителна роля при естетичните възстановявания. Независимо от превъзходните си естетически качества една корона не би задоволила изискванията за естетика, ако околните гингивални тъкани не са адекватно контурирани. Хармонично вписване на възстановяването може да се получи само ако то е подходящо вписано в „розовата“ рамка на здрави гингивални тъкани. За тази цел е необходимо близкото сътрудничество и поддържането на системна комуникация още от предпротетичната фаза на планиране на лечението.

„Бяла“ естетика

В действителност ние започваме нашето пътешествие по пътя към естетиката на много по-ранен етап, отколкото го осъзнаваме. Още с познанията, които получаваме за особеностите и морфологията на естественото съзъбие, ние вече сме направили голяма крачка напред. Изучаването на вътрешната структура на зъба ни помага да интерпретираме естествените му характеристики. Вглеждайки се във вътрешността на зъба, можем да добием голяма информация за неговата „бяла“ естетика. Вследствие на нашите наблюдения може да се обезкуражим, че никога не бихме могли да пресъздадем естествените характеристики на зъба. Това обаче не бива да ни отчайва. Напротив. Нека се почувстваме вдъхновени от природата. Изцяло керамичните системи от ново поколение ни дават възможност да създадем възстановявания, които изключително точно наподобяват естествения зъб.

Фиг. 1

Фиг. 1 Предоперативна ситуация: младата пациентка изрази неудовлетвореност от възстановяванията във фронталния участък.

Фиг. 2

Фиг. 2 Зъбите бяха видимо свръхконтурирани. Те изглеждаха прекомерно големи и обемисти. Взехме решение да ги преработим.

Фиг. 3

Фиг. 3 Имаше нужда от оптимизиране на гингивалната линия. Представена е ситуацията няколко дни след хирургичното удължаване на короните.

Материали

В нашата лаборатория от дълги години използваме изцяло керамичната система IPS e.max®. Тази система представлява цял самостоятелен дентален свят, предлагайки изчерпателен избор от индикации, вариращи от оклузални фасети, инлеи и онлеи до комплексни реконструкции върху импланти.

Защо да използваме керамика? Ако отново обърнем внимание на напречната структура на зъба, ще получим насоки за отговор на този въпрос. Така например можем да забележим взаимодействието между светлината и дентина. Естествените зъби впечатляват с тяхната способност да взаимодействат със светлината. Цветът на зъбите се определя от способността на зъбните структури да разсейват светлината. Оптичните свойства на различните зъбни тъкани се комбинират в комплексни процеси (отражение, дифузия, флуоресценция, опалесценция и т.н.), които формират общото въздействие. Нашата цел е да инкорпорираме това взаимодействие при възстановяването на зъба. Според нас това е постижимо единствено с помощта на изцяло керамични материали.

Концепцията

Интерпретацията на оптичните свойства е необходимо условие за избора на подходящи материали. Крайният резултат се базира на изработването на подходяща скелетна конструкция, чийто цвят може да бъде модифициран съобразно изходната ситуация. Съпътстващата керамика за послойно нанасяне (IPS e.max Ceram) и нашите възможности ни дават възможност да постигнем имитации на зъбните структури, идентични с естествените. Способни сме да създадем зъб, който пресъздава естествения виталитет и гарантира дългосрочни естетични резултати благодарение на хомогенната си повърхност.

В представения по-долу клиничен случай, както и при повечето наши пациенти ние използвахме пресовани керамични възстановявания (IPS e.max Press). В това отношение трябва да обърнем внимание, че голямото разнообразие от фабрични блокчета заготовки няма за цел да объркa клиницистa. Разцветката е много добре подбрана и отразява гореспоменатите принципи на оптичните свойства на зъбите. Така например транслуцентността и опацитетът имат противоположни ефекти – блокчетата с нисък опацитет придават по-висока транслуцентност, а блокчетата с висок опацитет осигуряват по-ниска транслуцентност. Транслуцентните заготовки притежават слаби маскиращи способности – свойство, което трябва да бъде взето под внимание, особено при препариране на преоцветени зъби.

Начинът на послойно нанасяне се отразява върху цвета и яркостта едва с около 40 процента. Ето защо анализът на цветовата характеристика на зъба е ключов момент. Аналогично зъботехниците трябва да познават фабричните блокчета, с които работят, както и присъщите им оптични качества. Незаменима помощ в това отношение би оказала подходяща разцветка, изработена от използваните материали.

Представяне на типичен клиничен случай

Представеният по-долу клиничен случай е една „дентална приказка“. Той разказва историята на млада жена, която от „грозното патенце“ се превърна в „красив лебед“.

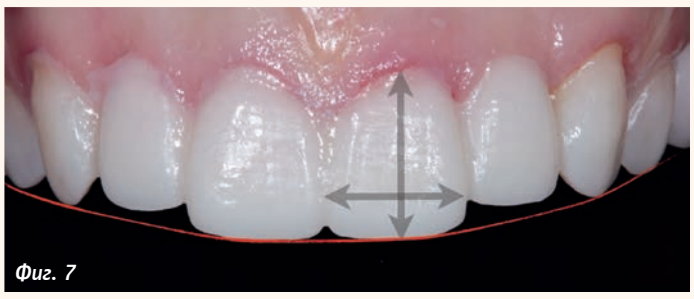
Клиничен преглед и лечебен план

Пациентката се яви в практиката по естетически причини. Тя не беше доволна от вида

Фиг. 4

Фиг. 5

Фиг. 6


Фиг. 7

Фиг. 4 и 5 Отстраняване на съществуващите възстановявания. Препарациите бяха леко реконтурирани според индикациите на восъчния моделаж. Меките тъкани предлагаха идеални условия.

Фиг. 6 Обсъждането на цвета на зъбите с лабораторията се извърши посредством фотоснимки. Черно-бели изображения помогнаха на зъботехника да определи яркостта и цвета на дентина.

Фиг. 7 Временните конструкции бяха изработени в кабинета чрез вакуумно изтегляне. Подобрението в естетиката беше очевидно.

на възстановяванията в горния фронтален участък на съзъбието ѝ. Анализът на предоперативната ситуация беше в основата на бъдещото лечение в съгласие с нашите принципи. Най-често една портретна снимка е идеално средство за оценка на общото излъчване и за откриването на диспропорции. Оценката се извършва според известните референтни линии. На предоперативните снимки на пациентката недостатъците бяха очевидни (фиг. 1 и 2). Коронките бяха значително свръхконтурирани и изглеждаха обемисти.

Ние предпочитаме механичния подход при изработването на лечебен план. Реконструкцията на съзъбието на пациента е невъзможна без восъчен моделаж. Изискванията на пациентката и естетическите подобрения бяха интегрирани във восъчния моделаж, който след това беше предоставен на клинициста като терапевтично решение. Трябва да сме наясно с факта, че визията на зботехниците невинаги съвпада с очакванията на пациента, който преди всичко не желае да бъде подлаган на болезнени процедури. Изходната ситуация беше обсъдена съвместно с лабораторията и беше взето решение за хирургично удължаване на клиничните коронки. Гингивалната линия е от изключително голямо значение за постигането на хармоничен ефект и на идеални пропорции между ширина и височина. На фиг. 3 е представена ситуацията след контуриране на меките тъкани. От восъчния моделаж беше взет отпечатък, от който беше отлят гипсов модел. Последният беше използван за обсъждане на лечебния план в триизмерна перспектива. След като всички страни, включени в лечението, постигнаха консенсус, беше създаден шаблон.

Пренасяне на восъчния проект в устата на пациента (mock-up)

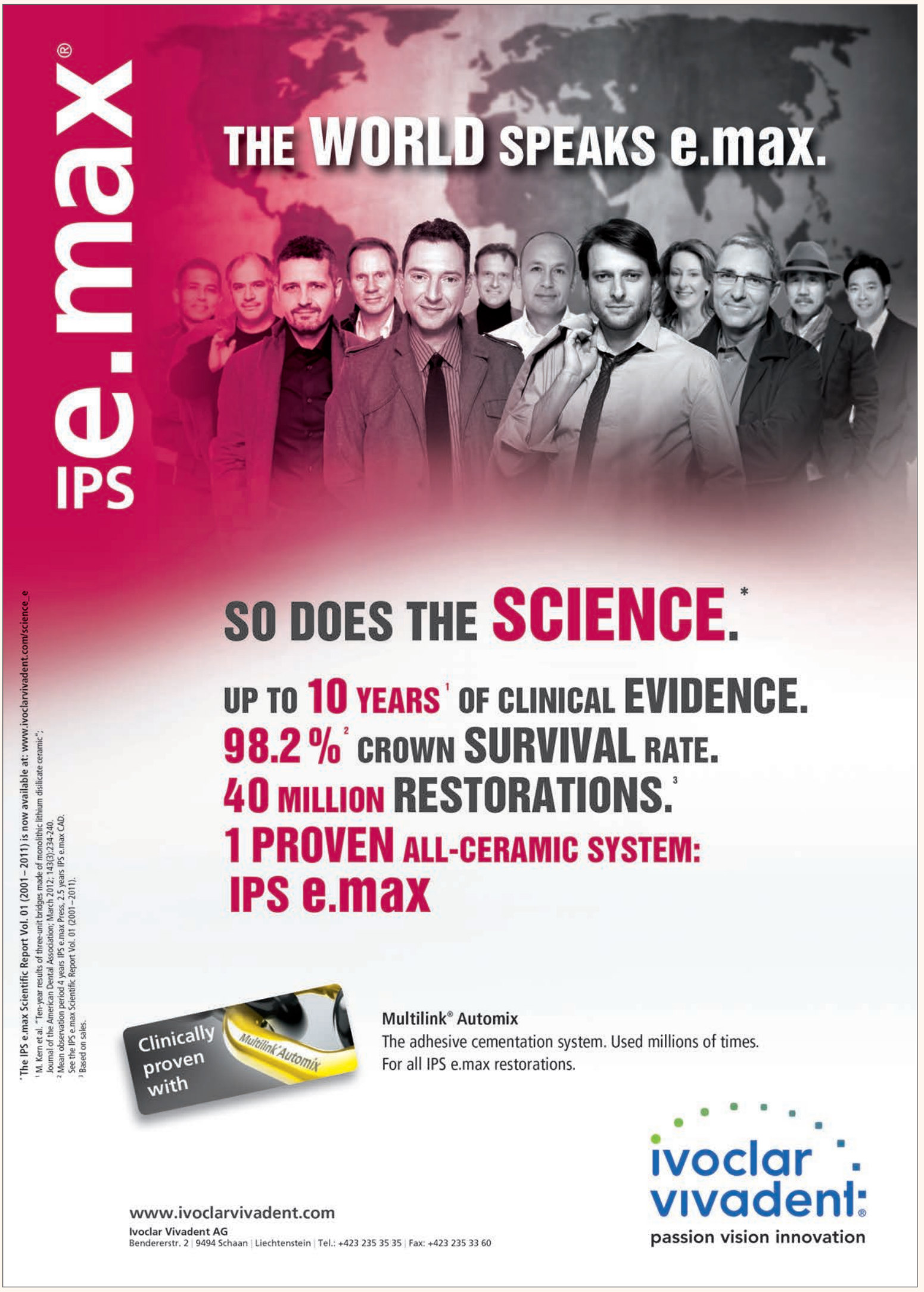
В този случай шаблонът представляваше вакуумно изтеглена шина от пластичен материал (1.5 мм) и този шаблон беше използван за изработването на mock-up. Клиницистът имаше възможност да оцени планираното лечение в устната кухина и да ажустира препарацията съобразно клиничните параметри. В резултат на това беше създадено необходимото пространство на правилното място (фиг. 4 и 5). По време на препарацията меките тъкани бяха в много добро здравословно състояние, което осигури идеална рамка за бялата естетика на възстановяването. При комуникацията за обсъждане на цвета бяха използвани фотоснимки. Черно-бели изображения спомогнаха за определяне на степента на яркостта и на цвета на дентина (фиг. 6). Шаблонът беше изключително полезен и за подготвянето на временните конструкции. Те бяха успешно изработени и циментирани с композитен материал (Telio® CS C&B). За всеобщо удовлетворение беше отчетено незабавно

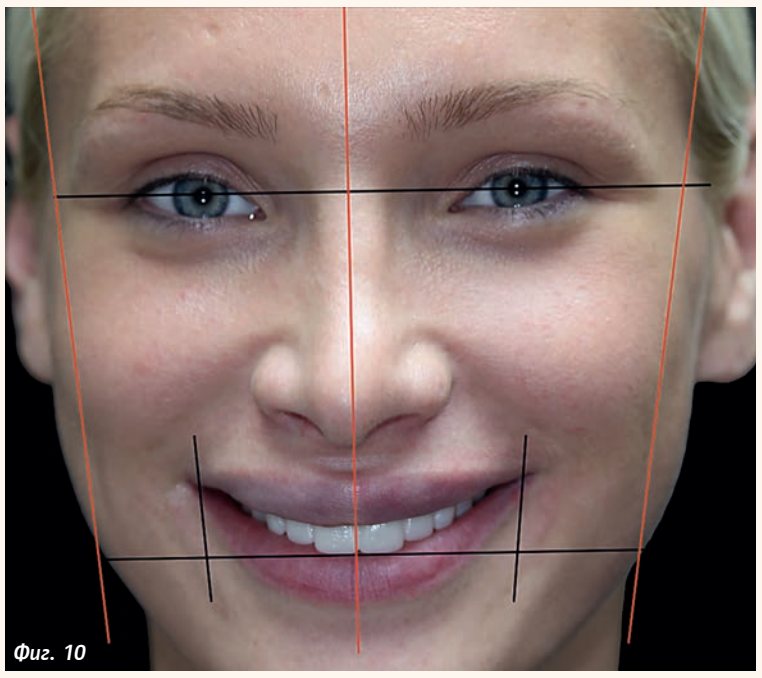
Фиг. 8

Фиг. 9

Фиг. 8 *Временните възстановявания позволяват проверка и ажустиране на всички параметри в кабинета.*

Фиг. 9 *Ефектът на възстановяванията на фона на лицето – хармонично отношение към устните и линията на усмивката.*




Фиг. 10

Фиг. 10 *Допълнителна проверка с помощта на лицевите референтни линии.*

работа.

Възстановяванията бяха циментирани според препоръките след поставяне на кофердам. Композитните материали са податливи на кислородно инхибиране, което означава, че слоят материал, който е в контакт с въздуха по време на полимеризацията, не се втвърдява напълно. За да предотвратим този ефект, всички граници на препарацията бяха покрити с глицеринов гел (Liquid Strip). След това керамичните конструкции бяха циментирани последователно с Variolink® II.

Резултатът е представен на фиг. 14. Отделните детайли се сливат е едно цяло, за да създадат впечатление за хармония, а възстановяванията се вписват хармонично в общия изглед на лицето. Това е пример за едно изцяло керамично възстановяване, създадено с много любов и усет към детайла (фиг. 15).

Чудото се случи – пациентката се превърна в „лебед“ и беше избрана за „Мис Русия 2010“ (фиг. 16). Подобно очевидно свидетелство за денталното изкуство е част от най-красивите мигове в нашия професионален живот.

Понякога чудото продължава – през 2011 година нашата пациентка беше коронясана за „Мис Глоуб“.

Какво повече бихме могли да желаем?

Заключение

Напредъкът в производствените технологии стои в основата на изработването на изцяло керамични възстановявания. Наличното голямо разнообразие от възможности ни позволява да постигаме ефективно високоестетични резултати. Комбинираните умения на зъботехника и дентални лекар дават възможност за създаване на възстановявания, индивидуализирани съобразно конкретния пациент. Първите стъпки към изработването на естетични възстановявания се предприемат още при първото посещение на пациента за консултация и продължават със задълбочен анализ и детайлно изработен лечебен план.

Това е доказано ефективен подход, което не означава, че няма място за изобретателност. Познанията ни за стоматогнатната система и за използваните от нас материали допълват нашите творчески способности и умения. DT

Този клиничен случай е публикуван и в книгата Fascination All Ceramics: 250 страници, 1250 фотографии, 150 евро. Преведена е на немски, английски, италиански и испански. За поръчки заявете на: asselmann@teamwork-media.com

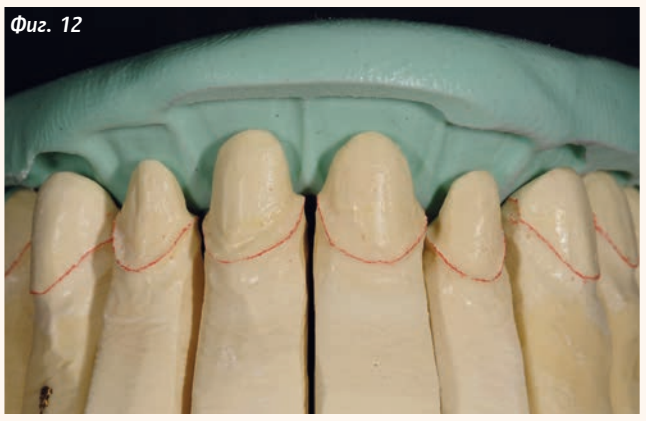
Информация за авторите

Оливър Брикс
Kisseleffstrasse 1a
61348 Bad Homburg
Germany
Oliver-Brix@t-online.de

Д-р Сергей Чикунов
2, Gukovskogo, pl-2
103062 Moscow
Russia
sergey.chikunov@gmail.com

Фиг. 11

Фиг. 11 *Размерите на протетичното лечение са видни от работния модел.*


Фиг. 12

Фиг. 12 *Силиконовият ключ беше използван за определяне на вида на материалите, подходящи за възстановяването.*

Фиг. 13

Фиг. 13 *Готовите възстановявания върху модела.*

Фиг. 14

Фиг. 15

Фиг. 14–16 *Резултатът от нашите усилия. Отделните детайли се сливат в единно цяло и възстановяването се вписва естествено с околните структури.*

Фиг. 16

подобрение на естетиката. Фигура 7 представя постигнатите подобрения и разкрива предварителния вид на очаквания резултат. На този етап отново бяха проверени всички параметри (форма, функция, фонетика и др.) (фиг. 8). Лесно могат да бъдат извършени интраорални корекции дори без присъствието на зъботехника. И в този случай основното впечатление се създаваше от цялостното лицево изличване (фиг. 9). Беше постигнато хармонично отношение към устните и към усмивката. Беше направена оценка на нова портретна снимка с нанесени референтни линии, разкривайки корекциите, които биха се наложили в окончателното възстановяване (фиг. 10).

Финален етап на лечението

Работният модел дава представа за размерите на необходимото ресторативно лечение (фиг. 11). При подбора на подходящите материали беше използван силиконов ключ (фиг. 12). За да направим правилния избор, трябва да имаме ясна идея за мястото, налично за възстановяването. Силиконовият ключ ни дава възможност да определим точно наличното свободно пространство и дали можем да използваме транслуцентни материали, да съхраним цвета или дори да използваме материали с висок опацитет. В този случай ние се спряхме на блокчета IPS e.max Press MO 0. Впоследствие върху копията бяха нанесени съответните послойни материали IPS e.max Ceram. Вече ни делеше една малка стъпка от изработването на окончателните възстановявания. Всички параметри бяха заложени. Резултатът е логично следствие от качеството на подготвителната работа (фиг. 13).

За да се избегне допълнителна проба на пациента, съответствието между восъчния моделаж и временните конструкции беше определено посредством силиконовия ключ. В този случай всичко беше според плана. Предадохме единичните изцяло керамични корони в клиниката с чувството на добре свършена

За да прочетете версията за iPad: Сканирайте QR кода с вашия iPad или въведете следния интернет адрес: http://www.ivoclarvivadent.com/reflect

Компанията за дизайнерско медицинско облекло Croixture вече и в България

DENTAL TRIBUNE BULGARIA

От тази есен немската фирма за висококачествено медицинско работно облекло Croixture ще присъства и на българския пазар. Компанията, чиято централа се намира в Берлин, е основана през 2013 г. Идеята за създаването на тази марка е разработването на линия, която да замени скучното работно облекло с висококачествени дизайнерски решения.

От Croixture се водят от концепцията, че тъй като човек прекарва дълго време на работното си място, е нормално там също да поддържа своя стилен външен вид. Дизайнът на компанията се разработва в Берлин, а производството на моделите се изпълнява само в европейски страни. Разработват се модели според стандартните мерки, а в Берлин се изработва и индивидуален дизайн на работно медицинско облекло.

От компанията споделят, че държат на естествените и внимателно подбрани материи за своите дрехи. Сред предпочитаните материали са памукът, вискозата и естествената вълна. Подборът на материите се води от комфорта на тялото по време на работа както при по-ниски, така и при по-високи температури на околната среда, което обещава осезаемо удобство за денталния лекар. От Croixture залагат на дишащи материи, които дават възможност за циркулация на въздуха, и на хипоалергенни материали, подходящи дори за хора с чувствителна кожа. Компанията дава заявка за висококачествено изпълнение на всеки отделен модел с особено внимание към детайла.

Официален дистрибутор на марката Croixture за страната е „Дентал Трибюн България“ ЕООД. Представянето на линията за първи път в България ще се проведе на щанда на Croixture на изложението, съпътстващо Sofia Dental Meeting, което ще се проведе от 2 до 5 октомври 2014 година в хотел „Рамада“ в София. DT

За първи път колекцията медицинско облекло на компанията Croixture ще бъде представена на самостоятелен щанд по време на изложението Sofia Dental Meeting от 2 до 5 октомври. (Изображение: Croixture)