

DENTAL TRIBUNE

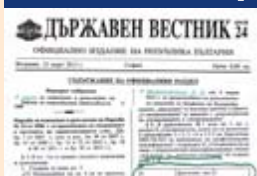
The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition

Цена 6 лв.

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

Април 2013 г./Бр. 4, Год. 11

новини → стр. 2



„Дентална имплантология“ – нова специалност в денталната медицина

Новата специалност стана факт през февруари с публикация в Държавен вестник. Какво обаче следва оттук напред?

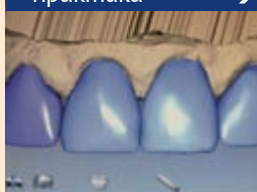
IDS → стр. 4



Най-горещото от IDS

Представяме преглед на основните акценти от изложението и ви представяме новостите, които по-големите компании презентираха

практика → стр. 12



Консервативно възстановяване, постигнато чрез мултидисциплинарен подход

Клиничен случай на д-р Thomas Colina, разрешен с консервативен подход, постигнат чрез комбиниране на ортодонтоко лечение и CAD/CAM технология

интервю → стр. 15



Информираното съгласие е процес, а не готова за попълване бланка

Интервю с юриста и експерт по медицинско право Мария Радева изяснява правата и задълженията в ежедневната клинична работа на денталния специалист, както и ролята на информираното съгласие в негова помощ

IDS 2013 нагмина очакванията

ДЕНТАЛ ТРИБЮН БЪЛГАРИЯ

Според последните статистически данни около 125 хиляди посетители от 149 страни и 2058 изложители от 56 страни присъстваха на 35-ото Международно дентално изложение (IDS) от 12 до 16 март 2013 г. Организаторите отчитат ръст по-специално в броя на международните участници. Като цяло те съобщават за увеличение от 6% в сравнение със събитието преди две години.

В сравнение с IDS 2011, когато около 118 хиляди души присъстваха на изложението в Кьолн, тази година се наблюдава ръст от 5.3% на изложителите, които демонстрираха своите иновации, продукти и услуги на площ от над 150 000 м². Около 68% от изложителите и 48% от посетителите идват извън границите на Германия. Д-р Мартин Рикерт, председател на Асоциацията на немските дентални производители (VDDI), сподели, че „благодарение на международния характер на събитието и различната покупателна способност на посетителите очакваме положителен ефект за текущата бизнес



година и устойчиво развитие на националните и международните дентални пазари“.

Въпреки очевидното завръщане на зимата през седмицата на изложението IDS се радваше на голямо посещение от дентални лекари, зъботехници, както и от представители на денталната индустрия и учени още от първия ден. Изложителите отбелязват увеличение в частност на броя на посетителите от новопоявяващите се

дентални пазари, като Китай, Русия и Бразилия. В допълнение на това все повече посетители от Япония, Турция и Украйна присъстваха на изложението в сравнение с минали години.

Организаторите отбелязват, че посетителите и изложителите показват особен интерес към CAD/CAM системите и цифровите технологии. Иновациите в профилактиката и имплантологията също предизвикаха голям интерес.

Според проучване на IDS 74% от участниците са доволни или много доволни от събитието. Благодарение на широката гама продукти и множеството иновации почти 80% са оценили изложението като добро или много добро. Като цяло около 95% от посетителите споделили, че биха препоръчали събитието на своите бизнес партньори. **DT** Следващото издание на IDS ще се състои от 10 до 14 март 2015 г.

Конюнктурната ситуация не може да се отрази на общия ход на изложението

Интервю с Ивайло Иванов – управител на Агенция „Булгарреклама“

ИНТЕРВЮТО ВЗЕ УЛИЯНА ВИНЧЕВА

Срещаме се в Кьолн по време на IDS на щанда на „Дентал Трибюн Интернешънъл“ с управителя на Агенция „Булгарреклама“, с когото имаме възможност да разговаряме за предстоящата изложба „Булмедика/Булдентал“, която ще се състои в периода 15–17 май тази година. Потърсихме отговори на въпросите: какво подготвят организаторите на най-голямото изложение в Югоизточна Европа за тазгодишното му издание, какви конкретно са усилията, които полагат, и какви са очакванията им за този форум. Попитахме и за отношенията им с

денталните дилъри в България. Четете отговорите нататък.

Г-н Иванов, Агенция „Булгарреклама“, която представлявате, е организатор на изложения с над 50 години история и повече от 40 ежегодни изложения. И все пак какви мисли ви спхождат, разхождайки се из палатите на най-голямото дентално изложение в света – IDS–Кьолн?

Картината на изложението действа определено стимулиращо. Тази среда подсилва нашите амбиции и стремежа ни „Булме-

дика/Булдентал“ да се развива. Подобни мащабни изложения засилват оптимизма, виждаме модела, към който по-бързо или по-бавно вървим. Линията е ясна –

„Булмедика/Булдентал“ има хоризонт да става по-модерно и влиятелно изложение.

→ стр. 3



Ивайло Иванов на щанда на Dental Tribune International по време на IDS 2013.

национален дентален конкурс
УСМИВКА НА ГОДИНАТА
www.usmivkanagodinata.com



Очакваме вашите кандидатури до
10 април 2013 г.

Скъпи четящи,

Държите брой на в-к „Дентал Трибюн“, посветен на най-голямото събитие в денталния свят – IDS в Кьолн. Представяме ви основните акценти от международния форум и новостите, които по-големите компании презентираха. Организаторите на изложбата разпространиха в своите пресинформации до медиите, че изложбата тази година е надминала очакванията. Въпреки че имаше разнопосочни мнения по темата за мащабността на изложението в сравнение с изданията от предходните години, по-важното е, че в рамките на по-малко от седмица градът Кьолн събра всички компании и личности, които по какъвто и да било начин са обвързани с дентал-

ната медицина. В контекста на най-голямата изложба решихме да направим паралел и да поговорим с управителя на фирмата организатор на българската такава – „Булмедика/Булдентал“, за да потърсим отговори на наболели напоследък въпроси. (Вижте интервюто на стр. 1–3.)

Признаваме, че малко ни заболя от факта, че след една толкова силна бизнес динамика в Кьолн в милата ни родина ще бъдем свидетели на изложба, в която няма да участват 17 дентални фирми, което няма да елиминира изложението, но говори за криза в отношенията между играчите в бранша ни. На финала – оцетени няма: българските зъболекари и зъботехници ще разберат за

всички новости от директния маркетинг и самостоятелните курсове на всяка от фирмите. Търговските фирми от своя страна също няма да бъдат оцетени, тъй като по техните думи неучастието им в „Булдентал“ няма да се отрази на техните финансови резултати в посока минус.

На финала някой трябва да отстъпи в посока постигане на нормален диалог, защото българският зъболекар заслужава добри форуми, добри издания, добри търговски представители и добра дентална среда.

Приятни минути с новия ни брой!

От Редакцията

„Дентална имплантология“ – нова специалност в денталната медицина

МАРИЯ РАДЕВА, УЛЯНА ВИНЧЕВА

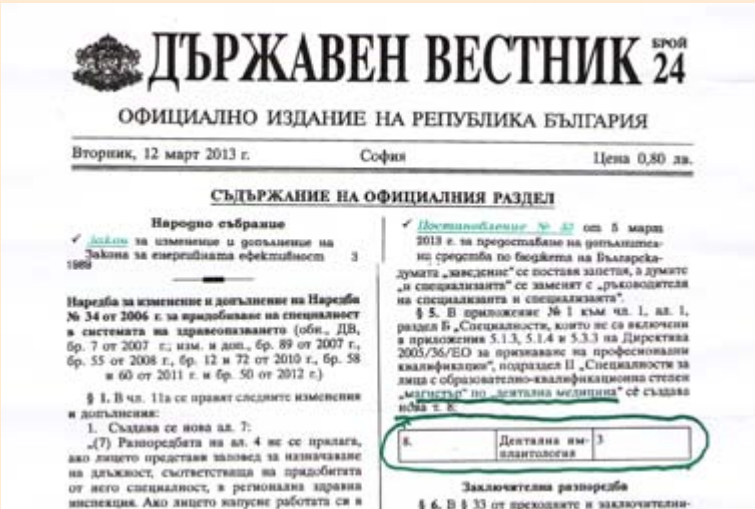
ВДВ 24/2013 са обнародвани поредните изменения в Наредба 34/2006 за придобиване на специалност в системата на здравеопазването. С обнародваните изменения е създадена нова специалност в денталната медицина – „Дентална имплантология“. Срокът на обучение за новата специалност е 3 години.

През февруари т.г. на първа страница на вестника публикувахме интервю с големия рател на идеята за регламентирането на новата специалност – акад. Николай Попов, със заглавие „Специалност по имплантология – на един подпис от реалността?“. Два дни преди редакционното приключване на броя акад. Попов се свърза отново с нас, за да ни съобщи новината. От разговора ни с него стана ясно, че експрограмата за специализация в имплантологията е подписана на 19 февруари (в деня преди оставката на правителството на Бойко Борисов), което, както и самият академик отбеляза, не е чак толкова важно. По-важното е, че вече е налице новата дентал-

на специалност. Акад. Попов изтъкна ролята на председателката на комисията по здравеопазването към Народното събрание – д-р Даниела Дариткова, както и на тогавашния министър на здравеопазването – Десислава Атанасова. Той твърди, че именно те са направили това, което се чакаше толкова дълго време да се случи. На въпроса ни – какво предстои, след като е налице новата специалност, акад. Попов отговори, че първо министерството трябва да реши въпросите, свързани с определяне на комисиите за признаване на специалност, след което нещата отиват в ръцете на ректорите и на деканите, които ще трябва да организират специализациите, провеждането на изпитите и всичко, свързано със следдипломното обучение.

Какво ще се промени в денталната медицина с въвеждането на новата специалност, е въпрос на бъдеще и на прилагането на нормативната уредба на денталната медицина.

По съответните специалности трябва да се прие-



мат и съответните медицински стандарти, които да очертаят правната рамка, правата и задълженията на отделните специалисти. По този показател денталната медицина изостава в сравнение с медицината. Ако в медицината са приети и се прилагат медицинските стандарти по почти всички медицински специалности, в денталната медицински стандарти са само три. От 2010 г. медицинските стандарти в денталната медици-

на са по орална хирургия, дентална дентална медицина и ортодонтия. След приемането на всички медицински стандарти същите следва да се спазват, а всяко нарушение да се санкционира от компетентния орган – Изпълнителната агенция „Медицински одит“. Само така ще има смисъл от въвеждането на специалностите и медицинските стандарти, целта на които е оказването на качествена медицинска, включително и дентална помощ. DT

DT Study Club.bg – направихте ли своята безплатна регистрация?

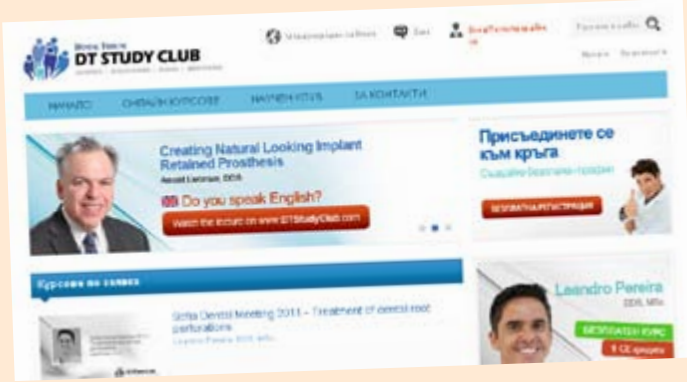
СИМОНА РАФАИЛОВА

За тези от вас, които все още не са запознати – вече е факт първата онлайн образователна платформа на български език, която дава ново начало на един полезен, интересен и пълен с информация онлайн клуб за дентална медицина. Става дума за www.dtstudyclub.bg.

Dental Tribune стартира 24 часа в денонощието, 7 дни в седмицата сайт с интерактивни, предавани на живо онлайн курсове в над 10 различни дентални категории, при това само с безплатна регистрация от ваша страна. Подобна отворена онлайн система има за цел да

се превърне в част от живота на многобройни дентални лекари по света и да направи общуването между тях леснодостъпно, като това се осъществява чрез дискуссионния форум, който предлага сайтът.

DT Study Club е иновативен проект, съсредоточен върху интересите на денталните специалисти за подобряване на работата им като такива. Уникалната онлайн платформа може да посетите на сайта www.dtstudyclub.bg и да проследите случващото се в денталния свят посредством видеоклипове, статии, новини, като споделяте всичко, кое-



то ви вълнува, на дискуссионния форум. Работата и членството в DT Study Club са създадени не само за специалисти в денталната област, но и за студенти, практикуващи и изучаващи стоматология.

Предиизвикваме ви – коментирайте, участвайте, споделяйте ваши случаи и бъдете част от най-новото в денталния свят. Специализираните дентални курсове са вече достъпни само срещу няколко клика. DT

DENTAL TRIBUNE

INTERNATIONAL IMPRINT

Licensing by Dental Tribune International
Publisher Torsten Oemus
Group Editor Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
+49 341 48 474 107
Magda Wojtkiewicz
Yvonne Bachmann
Claudia Duschek
Sabrina Raaff
Hans Motschmann
Publisher/President/CEO Torsten Oemus
Director of Finance & Controlling Dan Wunderlich
Media Sales Managers Matthias Diessner
Peter Witteczek
Maria Kaiser
Melissa Brown
Vera Baptist
Marketing & Sales Services Karen Hamatschek
License Inquiries Jorg Warschat
Accounting Manuela Hunger
Business Development Manager Bernhard Moldenhauer
Executive Producer Gernot Meyer
International Editorial Board
Dr Nasser Barghi, USA – Ceramics
Dr Karl Behr, Germany – Endodontics
Dr George Freedman, Canada – Aesthetics
Dr Howard Glazer, USA – Cariology
Prof Dr I. Krejci, Switzerland – Conservative Dentistry
Dr Edward Lynch, Ireland – Restorative
Dr Ziv Mazor, Israel – Implantology
Prof Dr Georg Meyer, Germany – Restorative
Prof Dr Rudolph Slavicek, Austria – Function
Dr Marius Steigmann, Germany – Implantology
© 2013, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved.
Dental Tribune International
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 302
Fax: +49 341 4 84 74 173
www.dental-tribune.com | info@dental-tribune.com
Regional Offices
Asia Pacific
Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building, 111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +8523113 6199
The Americas
Dental Tribune America
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 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
Представената информация е съгласно чл. 7а, ал. 3 от ЗЗДПД.
Главен редактор Уляна Винчева
Отговорен редактор Ива Димчева
Редактори г-р Владимир Ашиков
г-р Надежда Куомджиева
Антонета Вочева
г-р Надежда Куомджиева
г-р Александър Апостолов
Ива Димчева
г-р Милена Петкова
Гая Христова
Николина Илчева
тел.: 0897 958 321
Офис администратор Симона Рафаилова
Автори в броя Ивон Бахман, Даниел Цимерман, Клаудия Душек, Антие Исканер, Георг Исканер, г-р Томас Колина, Уляна Винчева

Печат „Снекър“ 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 авторско право на Dental Tribune International GmbH. Всички права запазени. Публикувано с разрешение на Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr. 29, 04229, Лаипциг, Германия. Възпроизвеждането по какъвто и да било начин и на какъвто и да е език, цяло 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.



Кажете ни какво мислите!

Имате ли коментари и препоръки, които искаме да споделим? Има ли конкретна тема, която искаме да се засегне в Dental Tribune? Пишете ни на: office@dental-tribune.net

Очакваме ви!

Ако желаете да промените данни от абонамента си (име, адрес или гр.), пишете ни на същия e-mail и се уверете, че сте посочили изданието, за което имате запитване.

Конюнктурната ситуация не може да се отрази на общия ход на изложението

Продължава от стр. 1 ➔

Какъв е броят на фирмите, заявили участие в „Булмедика/Булдентал 2013“ към днешна дата? Бихте ли посочили и конкретните страни участници.

Статистиката към момента говори за активен интерес на фирмите към „Булмедика/Булдентал“ и тази година.

Участие вече завиха над 140 фирми – директни изложители, от които 107 са български, а останалите 34 са чуждестранни компании от Великобритания, Франция, Италия, Германия, Австрия, Полша, Турция, Гърция, Унгария, Русия, Словения, Румъния, Китай, Южна Корея, Индия, Пакистан. Имаме и 27 нови участници - 8 са български, а 19 са от близки и далечни страни.

За пета поредна година фирми от Република Южна Корея ще имат национално представяне и ще демонстрират своите продукти на обособени зони в медицинския, респ. в денталния сектор на изложбата. Заедно с Агенцията за промотиране в чужбина и интернационализация на италианските предприятия (ИЧЕ) отново се организира колективно представяне на фирми от медицинската и денталната сфера от Италия. Договоря се колективно представяне на американски компании, очаква се включване на изложители и от други държави.

Как промотирате тазгодишната изложба? Какви комуникационни канали избрахте?

Рекламната кампания, която подготвяме, както всяка година е прецизно планирана и изцяло съобразена с нуждите и целите на изложбата. Желанието ни е да постигнем по-висока удовлетвореност както от страна на изложителите, така и на посетителите. Целта е да се утвърди имиджът на изложбата.

Заложили сме на обширен медия микс, който включва телевизия, интернет, радио, преса, външна и вътрешна реклама. С така направения подбор от канали ние правим бързо и ефективно обхващане на нашата целева аудитория, поддържаме високо ниво на въздействие през цялото време.

Защо медицинските и ген-
талните специалисти трябва
да отделят време и да посе-
тят изложбата? Какво ново да
очакваме тази година?

„Булмедика/Булдентал“ миналата година имаше над 12 хиляди посетители. Независимо от променливата конюнктура през последните години, посетителският поток се движи трайно около тази цифра. Тази масовост не е случайна. Практиката показва, че в медицината, за която говорим, прогресът се развива ежедневно и в много направления. Нова техника, апарати, нови технологии, нови успешни опити в медицинската и особено в денталната практика.

Лекарите и зболекарите са атакувани непрекъснато от нововъведения, за които трябва да бъдат преди всичко информирани и след това да приложат в своята практика. Изложбата е най-краткият път за запознаване с новите и оригинални продукти и услуги в бранша, за попуване на чуждия опит, за повече знания и усвояване на добрите практики. Затова е ценно времето, отделено за „Булмедика/Булдентал“, и то се възвръща многократно.

През май за първи път в България, в Интер Експо Център, ще се проведе 25-ата годишна юбилейна среща на Европейското дружество по генерална ергономия с участието на известни лектори от САЩ и Европа. Страната ни за първи път е домакин на инициатива от такъв ранг в областта на генералната ергономия.

Вие по-добре от мен ще запознаете читателите, а аз ще спомена вашата силна традиция – симпозиумите на Dental Tribune Study Club, която тази година за първи път ще заеме място в програмата от събитията през трите дни на медицинския форум. С презентациите си фирмите имат голям шанс да привлекат вниманието към своите продукти и услуги.

Това са само някои от деловите събития и инициативите, които вече са залегнали в програмата на „Булмедика/Булден-тал“. Работата е в активна фаза и водим интензивни преговори с партньори и съмишленици.

Ние, като представители на водеща дентална медия, сме запознати отблизо с успехите, проблемите и конфликтите в бранша ни на локално ниво. Затова не мога да не ви задам неудобния въпрос: какви са отношенията ви с Асоциацията на денталните гуилъри в България и защо се стигна дотам 17 дентални фирми да обявят официално, че няма да участват в изложбата тази година?

В средата на май т.г. ние провеждаме 47-ото издание на международната изложба „Булмедика/Булденшта“. Сама по себе си историята от близо половин век говори много за оценката, която медицинската общност дава на изложението. Малко са изложениата с такъв живот. При това, може да звучи нескромно, но изложбата има своето високо признание от българските съсловни организации, пациентските организации, научните и академичните среди от страната и чужбина, които всяка година са наши партньори. Проблеми на бранша на локално ниво, както казвате вие, или конюнктурна ситуация, като създамата се в момента, не са фактор, който може да се отрази на общия ход на изложението.

За мащабите на българския пазар и системата на здравеопазване в страната ни дали да има едно или две изложения, дали да е всяка година или през

година, е въпрос на прагматично решение. А то трябва да дойде от силните факти, от потребностите, които ежедневно изпитват и здравните специалисти, и хората, които се нуждаят от медицински грижи. Ние се ръководим от тях.

От друга страна, са компаниите, които са готови да откликнат със своите продукти и услуги на тази общност лекар-пациент. Как да се позиционира една фирма на пазара, на едно изложение, в международния живот, решава самата компания. Да, времето, в което живеем, не е леко за хората от бизнеса, не е леко и за обикновения човек. Опира се до ресурсите – материални, финансови или други. Но всеки прави своя избор, определя своите приоритети, чертае стратегия на оцеляване или запазване на статуквото.

Ние сме не само свидетели, а заедно с бизнеса преживяваме всичките трудности и преमेжия, през които преминават фирмите. Картината е доста различна за отделните индустрии – едни са по-засегнати от влошената конюнктура, други имат повече резерви и търсят варианти за адаптация.

При всички случаи обаче авторитетните компании дори в най-силно засегнатите отрасли, като строителството и мебелното производство например, искат да запазят своето присъствие на пазара, не се отказват да бъдат част от „отбора“ на гилдията, не слизат от изложбената сцена. Може квадратурата с експонатите да бъде по-малка, и така се случва, но фирмата е сред своите сегашни и търси бъдещи партньори.

Нашите врати са отворени за партньорство и присъствие на всяка професионална общност или отделна фирма, която има енергия и хъс за действие.

„Булмедика/Булгентал“ има голяма популярност, привлича интереса на хора от бизнеса не само от страната, а и от съседните ни държави. През последните години нашето изложение се посещава от организирани групи от съседна Македония, Румъния, Гърция.

Това дава донякъде жалоните, в които ще се движим и в бъдеще, отчитаме тази потребност и се чувстваме длъжни да дадем шанс на всеки – изложител или посетител. Потребностите, интересът към „Булмедика/Булдентал“ и богатият ни опит са нашата платформа за работа и ние сме мотивирани „Булмедика/Булдентал“ да затвърди позицията си на едно от водещите регионални медицински изложения.

За какво да се подготви ро-
ният дентален и медицински
бранш – изложба, оправдаваща
очакванията, или изложба, над-
вишаваща очакванията?

Установихме, че бизнесът, както роден, така и чуждестранен, изпитва нужда да бъде улеснен в намирането на дистрибутори за своите изделия, техники, материали и т.н. Намирайки то на дистрибутори коства време, усилия, разходи и невинаги има добър резултат. С привлечаването на по-широк кръг фирми на „Булмедика/Булдентал“ специалистите от денталния и медицинския бранш ще срещнат нови потенциални партньори и дистрибутори. Бизнес средата се разширява, спектърът на експонацията става по-богат, а така растат и шансовете за успешен бизнес по време на изложбата. Това показва, че сътресенията, по-големи или по-малки, не променят основно политиката на фирмите да бъдат активна част от изложбения свят. Целите, инструментариумът на участниците на компаниите се адаптират

към условията, но изложбената активност се запазва.

Какво е вашето мнение за тенденциите по отношение на формата – търговско изложение, и как би изглеждал той след 10 години?

Преди 10-15 години, могаха бях студент в Германия, се водеха дискусии за навлизането в ерата на Интернет. Изложбената сфера не правеше изключение от дебатите, а изложбите в Германия са на много високо ниво, еталон за другите страни. Вънненията бяха за мястото на изложбите и Интернет, ще има ли смущения в тази връзка. Оказа се, че Интернет не измести изложенията, а напротив – изложбите станаха много добра среда за приложение на Интернет при промоции, демонстрации, реклама, делови контакти и т.н.

Така че в бъдеще информационните технологии все повече ще си казват думата и в тази сфера – при обмен на информация, в навигацията на изложениата. Сигурно ще повлияе и върху ориентацията и планирането на изложбените събития под знака на информационните технологии. При всички случаи, с правилна концепция и подкрепа от хората с визия, България може да се утвърди като водещо място за бизнес в Югоизточна Европа. **DT**

ВЕСТНИКЪТ, КОЙТО ДОСТИГА ДО ВСИЧКИ ПОСЕТИТЕЛИ И ИЗЛОЖИТЕЛИ НА

Бул МЕДИКА
Бул ДЕНТАЛ

15-17 маї 2013 з.

10 000
копия,
бесплатно
распространены

**Заявете своята
реклама до 10 април
на тел. 0897958320**

Проект на:

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition

Бул МЕДИКА
Бул ДЕНТАЛ



Ivoclar Vivadent с фокус върху разрастването

ДАНИЕЛ ЦИМЕРМАН, DTI



Робърт Ганти, главен изпълнителен директор на Ivoclar Vivadent, може да бъде доволен от резултатите на своята компания. (Снимка: Даниел Цимерман, DTI)

Благодарение на повишеното ниво на растеж в Близкия изток и Азия през последната финансова година Ivoclar Vivadent отбеляза 4% ръст в продажбите си. Денталният производител

сподели тези обнадеждаващи цифри на пресконференция по време на Международното дентално шоу 2013 в Кьолн, като събщи и за създадени нови 160 работни места благодарение на глобалната си експанзия.

Беше съобщено също, че миналата година глобалните приходи от продажби на компанията са достигнали 658 милиона швейцарски франка. Като основна причина за този растеж бе идентифициран секторът на изцяло керамичните продукти, характеризиращ се с двукратно нарастване на системата IPS e.max, и производството на специализирани апарати и продукти. Компанията докладва, че възнамерява да консолидира водещата си позиция в сектора на материали за естетичната дентална медицина по време на тази финансова година. Ivoclar Vivadent планира да отвори нови офиси за маркетинг и продажби в Холандия и Украйна и се подготвя за разширяване на съществуващите про-

изводствени бази в Австрия и САЩ.

Сред разработките на Ivoclar Vivadent, приключили навреме за IDS 2013, е гама от литиев дисиликат глас-керамика, известна като IPS e.max CAD. От леки фасети до хибридни абътмани и мостове с три и повече единици, Ivoclar Vivadent има за цел да покрие всички възможни индикации. Нововъведенията ще бъдат пуснати на пазара през април тази година.

Компанията разработи BioUniversal KFG, нова златна вискоекспанзионна сплав за фрезозане и телескоп корони. Според твърдение на главния директор по продажбите Йозеф Рихтер тази сплав ще може да се използва в съче-

танение с нискотопима керамика. На щанда на компанията в рамките на IDS бе представена нова концепция за създаване на протетична гингива за фиксирани и сменяеми протези. Цялата гама бе прекатегоризирана, за да улесни денталните специалисти и зъботехници при опознаването на всички предлагани продукти.

„Разполагаме с голяма и иновативна гама от продукти, което ни поставя в много добра позиция за напредък в двете нови технологии – нови работни процеси и нови материали, от една страна, и промяна в изискванията на пациентите, от друга“, събщи изпълнителният директор на компанията Робърт Ганти. DT

национален дентален конкурс УСМИВКА НА ГОДИНАТА 2013

ШЕСТО ИЗДАНИЕ

Националният дентален конкурс „Усмивка на годината“ ще отличи за пореден път постиженията на българските зъболекари и зъботехници.



Вече с международно жури: Бичачо, Джованович, Мангани

КОНКУРСЪТ Е

- проект на в-к „Дентал Трибюн“ – най-сериозното дентално издание, по немски лиценз, с 10-годишна история;
- подкрепен от всички професионални организации в сферата на денталната естетика в България;
- отворена платформа за участие на всички български дентални специалисти;
- единствено светско събитие в бранша;
- широко отразен на страниците на специализираните издания – в-к „Дентал Трибюн“, сп. Cosmetic Dentistry, в-к Today – бизнес гайда на „Булмедика/Булдентал“, и списанието за пациента на зъболекаря My Smile. Така достига до аудитория от 10 000 души;
- отразен с репортажи в национални телевизии.

Церемония по награждаването: 16 май 2013 г. (вторият ден на изложението „Булмедика/Булдентал“)

Очаквани гости: 300 души

Краен срок за кандидатстване: 10 април 2013 г.

КАТЕГОРИИТЕ

- Комплексно естетично възстановяване
- Композитни възстановявания
- Керамични възстановявания
- Розова естетика
- Ортодонтични случаи
- Имплантологичен случай

ЖУРИТО

Авторитетно жури, съставено от световни имена в сферата на денталната естетика: проф. Нитцан Бичачо, г-р Саша Джованович, проф. Франческо Мангани.

Изисквания за участие на: www.usmivkanagodinata.com



Глобалните партньори на DTI се събраха на IDS

КЛАУДИЯ ДУШЕК, DTI



Около 50 лицензирани партньори присъстваха на срещата в хотел Pullman в Кьолн. (Снимка: Даниел Цимерман, DTI)

На 10 и 11 март, точно преди 35-ото Международно дентално изложение (IDS), лицензионните партньори на Dental Tribune International от целия свят се събраха в Кьолн на деветата годишна Среща на издателите. Под мотото „Обединени, ние се разрастваме“, те обсъдиха стратегически подходи за бъдещото развитие на групата.

На срещата изпълнителният директор на DTI Торстен Оймус представи обновената уебстраница на „Дентал Трибюн“, която в момента предлага на читателите си съдържание от около 350 страници. Силно опростеният уебсайт се отличава със съвременен дизайн, който гарантира лесен достъп до последните дентални новостии, клинични доклади и информация за продукти и събития от света на денталната медицина.

В допълнение на тазгодишната среща към групата се присъединиха лицензионни партньори от Южна Африка, Испания, Пакистан и Виетнам. Покриването и на техните ген-

тални пазари ги прави ценно допълнение към семейството на „Дентал Трибюн“, което съществено се разрасна от основаването на Dental Tribune International Publishing Group през 2002 г., сподели Оймус. В момента DTI включва 40 редактори и около 50 лицензионни представители.

Той разгледа съществени възможности пред групата за дигитално дентално обучение, което вече се предлага чрез дъщерната компания DT Study Club, чиято уебстраница започна да функционира наскоро.

В допълнение Оймус представи уебстраницата Dental Tribune Science – новата платформа с отворен достъп на групата за публикуване и съхранение на списания от всички области на денталната медицина. Друго нововъведение, направено от Оймус, е White Things – онлайн портал за сравняване на над 30 000 дентални продукта.

Той подчерта, че групата с нетърпение очаква 10-годишната си юбилейна среща през следващата година, като тя ще се състои в Торино, Италия. DT

ОРГАНИЗАТОР:

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper - Bulgarian Edition

С ПОДКРЕПАТА НА:

ivoclar vivadent
passion vision innovation



Geistlich
Biomaterials

CRÉDIT AGRICOLE

Можете да лекувате само това, което виждате

Carl Zeiss Meditec оптимизира микроскоп за денталната практика

ИВОН БАХМАН, DTI

Повече от 2000 международни изложители представиха последните си иновации по време на IDS 2013. Един от тях е разположената в Германия компания Carl Zeiss Meditec. Световният доставчик на медицинска техника е подобрил функциите на денталния микроскоп OPMI pico и представи Денталната академия на ZEISS, която предлага курсове за обучение на денталните лекари.

Заедно с водещия си продукт – денталния микроскоп OPMI PROergo, компанията демонстрира най-новата версия на системата OPMI pico/S100, която разполага с повече функции, насочени към оптимизиране на качеството на лечението и работния процес. „Микроскопът сега разполага с ръчен Varioskop, който е нов в областта на денталната медицина“, сподели пред Dental Tribune ONLINE на търговското изложение Дирк Брунер, старши вицепрезидент на отдела по микрохирургия. „Това е съществена крачка напред по отношение на комфорта и много се гордеем с този факт.“ Обективът позволява на денталните лекари да се фокусират върху

обхват от 120 mm. Голямото зрително поле визуализира лесно цялата устна кухина, което осигурява по-добър общ поглед и подобрява ориентацията. Механизмът за фокусиране осигурява видимост на цялата уста по вертикалната ос, без да се налага движение на целия микроскоп.

Освен това устройството вече е оборудвано с LED система за осветление с дълъг живот. „Халогенната светлина обикновено е леко жълта и не отговаря на реалността“, сподели Брунер, обяснявайки решението да използват LED светлина. Новата система предлага качество като на дневна светлина и осветява устата по такъв начин, че на практика почти няма сянка.

Друга промяна е включването на HD видеокамера, която позволява запис на лечението с високо качество и естествен цвят. Процедурите могат да бъдат наблюдавани, а пациентите могат да бъдат информирани за приложените им дентални операции в детайли.

Денталните лекари, притежатели на новата версия на OPMI pico, могат да закупят и комплект и да получат посещение от сервизен техник и да актуализират апарата си.



Дирк Брунер, старши вицепрезидент на отдела по микрохирургия, представя микроскопа OPMI pico. (Снимка: Ивон Бахман)

КУРСОВЕ ЗА ОБУЧЕНИЕ НА КЛИЕНТИ

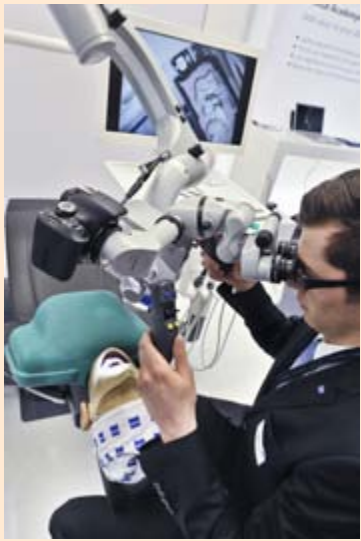
Подобно на много други медицински и дентални производители, Carl Zeiss е отчел търсенето на следдипломно обучение и квалификация и наскоро отвори ZEISS Dental Academy, която предлага международна програма за обучение на дентални лекари. Програмата, която има за цел да подготви лекарите за специфичните аспекти на микроскопската дентална медицина, включва екипно обучение и практически курсове, някои от които се отличават с операции на живо. Курсовете ще бъдат водени от лекари с опит

в използването на дентални микроскопи в частни практики или университети. Брунер отбеляза: „Ние силно вярваме в следдипломното обучение, тъй като това води до по-добри резултати в работата“.

ОБРАЗОВАТЕЛНО ПАРТНЬОРСТВО

С цел да предложи повече тренировки, за да помогне на лекарите по дентална медицина да подобрят уменията си, Carl Zeiss си сътрудничи с Университета в Пенсилвания. Компанията е оборудвала 23 работни места с хирургични микроскопи в новата клиника по ендодонтия Сингчук Кум. Carl Zeiss

също така подкрепя международните програми Репн за продължаващо образование по дентална медицина. Факултетът е учебното заведение за продължаващо обучение по ендодонтия по програмите Репн и център за обучение на следдипломната образователна програма по микрохирургия в Катедрата по ендодонтия. Работните места са оборудвани с микроскопи OPMI pico и OPMI PROergo. „Както казва г-р Сингчук Кум, професор по ендодонтия в клиниката: Можете да лекувате само това, което виждате“, сподели Брунер. DT



За резултата от иновациите на Ivoclar Vivadent

Разговор с Гернот Шулер, директор продажби за Австрия и Източна Европа на компанията Ivoclar Vivadent AG

ИНТЕРВЮТО ВЗЕ УЛЯНА ВИНЧЕВА

В последния ден на изложението в Кьолн „Дентал Трибюн България“ имаше възможност да се срещне и да разговаря с Гернот Шулер – директор продажби за Австрия и Източна Европа, на компанията Ivoclar Vivadent AG. Поводът за разговора са многото новини, които иновативната компания анонсира по време на денталното шоу, между които са ръстът в продажбите им за 2012 г., сериозното навлизане на компанията на пазара на Средния изток, Азия и Северна Америка, сътрудничеството с Camlog, присъединяването на Wiland и, разбира се, новите продукти, които бяха представени на изложбата.

Г-н Шулер, как определяте участието на Ivoclar Vivadent в IDS 2013? Доволни ли сте и по какъв начин участието ви ще се отрази на компанията?

IDS се е утвърдило като атрактивно и перфектно организирано място за среща на международната дентална общност. Нашият опит показва, че посетителите са любопитни и са винаги в много добро настроение – наистина забележително събитие.

Ivoclar Vivadent вече си сътрудничи с големи имплантни компании, като Straumann и Nobel Biocare. По време на IDS анонсирахте, че стартирате сътрудничество с Camlog. Какво по-различно очаквате да ви донесе едно такова партньорство (в контекста на съществуващи такива с други две големи компании) и защо Ivoclar избра именно Camlog?

Всяко сътрудничество, което предприемаме, създава печеливша ситуация и за двата партньора. Сътрудничеството между Ivoclar Vivadent и Camlog се върти около преработката и предлагането на пазара на керамика от висок клас и композитни материали. Партньорството дава възможност на Camlog да прибави иновативните материали на Ivoclar Vivadent към наскоро основания отдел по дигитално протезиране – Dedicat.

На IDS компанията представи допълнената гама от индикации за IPS e.max CAD. Какви нови възможности са добавени?

IPS e.max CAD, иновативната литиева дисиликатна глас-керамика за CAD/CAM приложение, сега предлага следните три решения за дигиталния работен процес – монолитни решения,



Гернот Шулер на щанда на Ivoclar Vivadent AG по време на IDS 2013.

решения за надстройките и за фасетите. Това означава, че IPS e.max CAD вече обхваща всички показания – от тънки фасети и хибридни надстройки до три-и многочленни мостове.

Ivoclar Vivadent поставя високи стандарти за продължаващо обучение чрез курсове и семинари. Всяка година организирате и големи световни конгреси с участието на едни от най-известните лектори, които сте привлекли като ваши опинион лидери. Разполагате с около 30 регионални центъра за обучение. Планирате ли в бъдеще да сформирате такъв и в България?

В България си партнираме с Константин Филалковски, който ни позволява да предло-

жим на зъботехниците курсове на високо ниво. Освен това имаме и няколко представители в България и непрекъснато търсим нови, с които да си сътрудничим. Следващият Естетичен конгрес ще се състои във Виена. Повече подробности са на разположение на www.ivoclarvivadent.com/cie2013.

Имате ли различни бизнес стратегии за продажба и промотиране на продуктите на международно и локално ниво?

Имаме кооперативна стратегия, която ни позволява да използваме целенасочен подход, основан на индивидуалните нужди и изисквания на пазара.

Ivoclar Vivadent е съсредоточила усилията си в областта на композитите, изцяло керамичните възстановявания и надимплантната естетика.

Имате ли планове да се насочите към нова ниша на пазара?

Фокусираме същността на работата си в три стратегически продуктови категории – „Директно възстановяване“, „Фиксирано протезиране“ и „Подвижно протезиране“. Това са силните ни области, в които ще продължаваме да се развиваме.

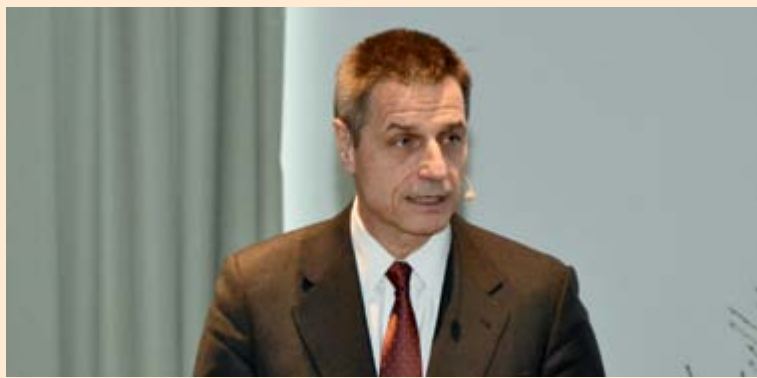
Ivoclar Vivadent е световен лидер в производството на иновативни висококачествени дентални материали. Защо според вас е така?

Ivoclar Vivadent ръководи един от най-големите центрове за научни изследвания и развитие в денталната индустрия. Компанията се е отдала на разработването на интегрирани концепции и на сътрудничество с известни институции и университети. Иновациите на Ivoclar Vivadent са резултат от взаимодействието между приложението от техническа гледна точка, ориентирането на пазара и опита. Те са доказали стойността си на практика.

Благодаря ви за това интервю! DT

Интервю с изпълнителния директор на Nobel Biocare за новосъздадената Фондация за орална рехабилитация

ГЕОРГ ИСБАНЕР



Рихард Лаубе, главен изпълнителен директор на Nobel Biocare (Снимка: Георг Исбанер)

По време на IDS Nobel Biocare оповести създаването на Фондация за орална рехабилитация. Today international, издание на групата Dental Tribune, говори с изпълнителния директор Рихард Лаубе за новата образователна фондация и други новости по време на IDS.

Когато чух за новата Фондация за орална рехабилитация, в съзнанието ми изникна един въпрос. Дали тази фондация ще е като другите?

Сред многото фондации по света смятам, че Фондацията за орална рехабилитация (ФОР) има много ясна цел да помогне да се лекуват повече пациенти по-добре. За нас фондацията е огромна възможност да съчетаем дисциплините от областта на оралната рехабилитация – една ситуация, от която пациентът само ще се възползва. Всички останали организации са тясно специализирани – Американска асоциация на пародонтолозите, Американски колеж на специалистите по протетична гентална медицина, Европейска академия по остеointеграция. Това са много специфични дисциплини, занимаващи се само с някои от аспектите на лечението.

ФОР има за цел не само да разглежда лечението и резултата, но и да работи по въпроса за лечебните препоръки и примерни клинични случаи. Така фондацията ще помогне на професионалистите в крайна сметка да лекуват по-добре своите пациенти. Ние сме отворени към членове в всички други асоциации. Смятаме, че фондацията ни не трябва да изключва участието ви и в други организации.

Приемаме и лекари, работещи с продукти на конкуренцията. Това е основната разлика в работата на борда на директорите.

Nobel Biocare е традиционно много силна компания, която се фокусира върху имплатологията и дигиталния процес. Тъй като сме на IDS, има ли продукт или специален процес, който препоръчвате?

Още в първите часове стана ясно, че хората се интересуват активно от две неща. Едното е новият скенер от второ поколение. Той е моторизиран и скъсява времето за сканиране наполовина, изисква по-малко интервенции и по-малко време за обучение и е съвместим, а именно – клиенти със скенер NobelProcera лесно могат да преминат на новата G2 версия. Това средство ще увеличи продуктивността на много лаборатории. Имаме голям напредък с диагностичния и планиращия софтуер NobelClinician. Преди 18 месеца ние обявихме, че ще го предлагаме за PC и Mac. Това е първият софтуер за планиране на Mac. Сега въвеждаме триизмерното изобразяване. За мислете се как се поставят импланти в днешно време – само 5% от леченията, провеждани в генталния кабинет, се планират с такъв софтуер. И само част от тях се съчетават с хирургичен шаблон за прецизно изборване с пилотна фреза.

Убеден съм, че NobelClinician ще се наложи като стандартен софтуер за планиране и ще доведе до по-добро и по-точно поставяне. Смятам, че това е единственият професионален начин да се направи. И се надявам NobelClinician да се превърне в стандартно средство за повечето кабинети, занимаващи се с имплатология.

Това е продукт, изискващ много обучение, най-вероятно защото още сме в преходен период. Какви са курсовете ви в Европа през следващите месеци?

Предлагаме все повече курсове за работа със сегашния софтуер NobelClinician. Повечето от курсовете са практически, в малки групи. Често зъболекарите носят случаи и ги планираме. Обикновено започваме с много прости случаи – възстановяване на един зъб, премолар или молар. Както и когато разучаваме друг софтуер, ви трябва някой, който да ви насочва. Сега, с разработката на Nobel Biocare, е много по-лесно да се разбере триизмерното планиране и впоследствие протетичното планиране. По-лесно е и използването: по-малко кликания, по-лесни модули за планиране на единични зъби и не се налага всички модули да са активни. Опитваме се да осигурим софтуер за най-сложни-

те случаи, но и да има лесен достъп за по-лесните. Има нужда от курсове и се налага, както и при другите софтуери, известна практика. NobelClinician става по-интуитивен.

Има ли разлика с по-младите доктори?

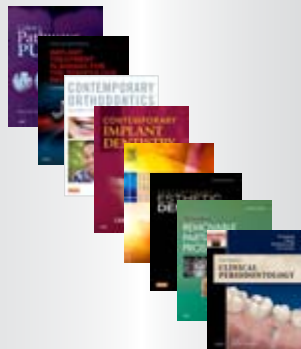
Младите зъболекари, особено в университетите, все повече разглеждат имплатологичното и протетичното планиране със софтуер като стандарт. Те са по-грамотни компютърно. Така че по-младото поколение го използва по-лесно. Някои от ключовите ни опиниър лидери вече работят с него и най-добрите им случаи произтичат от това. Дори и да сте напреднали в кариерата си, днес стандартът при имплантирането е внимателното планиране.

Какви са надеждите ви за IDS?

Надявам се да имаме много посетители на щанда и да спечелим уважението им с отличните ни продукти, които могат да разледат. Променихме щанда така, че да има по-лек вид. Имаме много приложения за „пипане и усещане“, защото искаме хората да работят със софтуера, с имплантите, със скенера. Приветстваме хората да се учат още на IDS и на щанда има много място за практически занимания. Ще оставим клиентите сами да преценят дали им харесва. DT

ПОРЪЧАЙТЕ СЕГА

**СПЕЦИАЛНА
СЕЛЕКЦИЯ**
книги от
генталното портфолио
на издателство



Разгледайте **КАТАЛОГА** с подбрани заглавия на: www.dental-tribune.net, или изберете друго заглавие от сайта на Elsevier: www.elsevier.com.
Тел за поръчки:
02/ 416 71 73, 0897 958 321

DENTAL TRIBUNE
— The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition —

КаVo разкри иновации в областта на генталните анестетици, хигиената и генталната диагностика

КЛАУДИЯ ДУШЕК, ДТИ

Новите си продукти, представени на IDS в Кьолн, КаVo, производител на гентални продукти, има за цел да отговори на повишените хигиенни изисквания и да намали необходимостта от рентгеново облъчване на пациентите. Освен това компанията обяви, че ще се насочи към разрастващите се пазари в Латинска Америка, Азия и Близкия изток посредством достъпни продуктови решения.

За първи път КаVo представи новия накрайник MASTERtorque LUX. Според компанията той е много тих – само 57 db, и включва технологията Direct Stop, която предотвратява работата на накрайника след изключване, като така се гарантират по-голяма безопасност и хигиена при машинната обработка.

Сред най-важните продуктови иновации в областта на профилактиката е новата DIAGNcam, уред за кариезна диагностика, който работи без рентгеново лъчение. Дигиталната камера пренася регистрирани-

те данни до компютър и така предлага убедителни снимки за директна комуникация с пациента. Освен това устройството намира голямо приложение за редуциране на рентгеновото облъчване в генталните практики и е толкова сигурно, както и рентгенографиите, обяснява Рут Геснер, генерален мениджър на отдела за апаратура на КаVo.

За да се отговори на нуждите на клиентите от Латинска Америка, Азия и Близкия изток, компанията въведе новите попълнения към линията ESTETICA – ESTETICA E30. Юнитът ще позволи на КаVo да се разрасне на тези пазари, като предлага несъкпи продукти и немско качество.

Поради тенденцията към индивидуализирани продукти КаVo ще предлага myESTETICA – онлайн платформа, която позволява на зъболекарите да създават своя апарат на базата на вече утвърдените E70 и E80.

По отношение на генталната хигиена компанията представи нов апарат за почистване на инструменти – QUATTROcare CLEAN. Според Геснер той поз-



Щандът на КаVo. (Снимка: Koelnmesse IDS 2013)

волява вътрешно почистване на инструментите, а с това и по-добър хигиенен резултат. С този апарат накрайниците и на-

конечниците на другите производители също могат да се почистват с помощта на специален адаптер. DT

Нашето бъдеще е в интелигентните софтуерни и хардуерни програми

Разговор с Томас Локи, вицепрезидент маркетинг и продажби на Planmeca

ДАНИЕЛ ЦИМЕРМАН, DTI

Титанът в денталното оборудване Planmeca представи много нови разработки и продукти в Кьолн. Dental Tribune Online се срещна с Томас Локи, вицепрезидент маркетинг и продажби, за да обсъди настоящите предложения на фирмата, бизнес резултатите и очакванията им след IDS 2013.

Г-н Локи, Planmeca демонстрира много нови продукти и решения на IDS. Според вас кои са продуктите, които се открояват най-много?

Томас Локи: Тук, на IDS, имаме няколко акцента, които включват нов тип едноканалов цефалостат, а също така и рентгеновия апарат ProMax 3D Plus и, разбира се, последната версия на CAD/CAM, които притежават отворен интерфейс за подобряване на работния процес. Благодарение на това сега сме способни да обслужваме всякакви по размер дентални практики и лаборатории.

Вие също така въвеждате нов начин на съчетаване на диагностичните 3D данни. Може ли да обясните накратко тази концепция на нашите читатели?

С този нов режим, наличен на Planmeca ProMax 3D, сме способни да комбинираме данни от снимки, направени със СВСТ, 3D снимка на лицето и 3D сканирани модели на интраоралните отпечатъци. Веднъж комбинирани, те изграждат виртуален образ на пациента, който е на разположение на клиницистите, например за протетично и имплантно планиране. С тази идея се стремим да подобрим значително качеството на диагностиката в полза на пациента.

Това звучи наистина сложно. Коя е целевата ви група?

Тази разработка е за общо-практикуващите дентални лекари и специалисти, тъй като софтуерът съдържа много модули. Очакваме почти всички да използват 3D технология в рамките на следващите пет години и следователно целта ни е да направим софтуерния интерфейс толкова лесен за използване, така че да изисква минимална предварителна подготовка от потребителя. Смятаме, че в това отношение сме много напред в сравнение с нашите конкуренти.

Съобщили сте впечатляващи цифри, касаещи бизнеса ви, в навечерието на IDS. Какво се случи на пазара в Германия през миналата година?

Щастливи сме да съобщим, че общата ни производствена дейност е нараснала с 30% през 2012 г. Растежът на немския па-

зар е доста бабен, но други пазари, като Франция, Русия и скандинавските страни, са представили много добри резултати.

Основната ни стратегия е да сме отворени и да споделяме диагностичните си данни в полза на нашите и всички други системи на пазара. Мисля, че

този подход ще бъде добър за нашата компания и в идните години. Бъдещето ни са интелигентните софтуерни и хардуерни програми, които съчетават всички клинично значими данни.

Благодаря ви много за това интервю! DT



Томас Локи (Снимка: Даниел Цимерман, DTI)

Eludril

Извор на грижа за Вашата уста

ПАРОДОНТИТИ
ГИНГИВИТИ
ЛЕКО КЪРВЕНЕ
АФТИ

**Eludril - вода за уста
концентрат**

Разредете в съотношение
Eludril:вода:

1:3 За профилактика

1:2 При гингивити,
пародонтити,
следоперативни грижи,

1:1 При възпалено гърло

Концентрат - за туширане
на афти.



www.usmivka.bg

Pierre Fabre
Santé

В крак със съвременните тенденции: хирургични и протетични иновации от Straumann

КЛАУДИЯ ДУШЕК, ДТИ



Франк Хем, изпълнителен вицепрезидент по продажбите EMEA и LATAM, представя CARES Scan CS2 на щанда на Straumann. (Снимка: Ивон Бахман)

На тазгодишното IDS Straumann демонстрира множество нововъведения в областта на хирургията и протетиката. Наред с други продукти, швейцарският дентален производител представя новите си CAD/CAM протетични решения, импланти с

по-малък диаметър и много други имплантологични и възстановителни новостии.

Според Straumann най-важното им постижение в сферата на възстановителната дентална медицина е пускането на пазара на CARES System 8.0 в Европа и Северна Америка. Новият софтуер допълва интегрира-

нето на системата CAD/CAM на компанията в платформата DWOS (Dental Wings Open Software), отворена система за създаване на протези. Straumann се стреми да завърши дигиталния работен процес чрез сътрудничество и с други производители. Съставните модули на DWOS са напълно пригодени към 3D скенерите на Dental Wings. Още повече интраоралното сканиране, направено с Lava COS на 3M ESPE и iTero на Cadent, може да бъде директно въведено в DWOS.

Имплантът на компанията Narrow Neck CrossFit е ново поколение импланти с по-малък диаметър, които се поставят на нивото на меките тъкани, предназначени за тесни алвеоларни гребени. С представянето на продукта си Straumann следва тенденция към по-малки импланти с редуциран диаметър, което отбелязва изме-

нение на парадигмата в денталната имплантология, коментира Франк Хем, изпълнителен вицепрезидент на Straumann, на пресконференция по време на IDS. „Наблюдаваме нарастваща нужда от минимално инвазивни и по-прости дентални процедури, които да скъсят времето за лечение, да намалят разходите и да подобрят приемането им от пациента“, добавя той.

Друга новост, представена от компанията, е TiBrush, титанова четка за почистване на повърхността на имплантите. „Четката е особено подходяща за почистване на засегнатите от периимплантит повърхности“, обясни д-р Сандро Матер, изпълнителен вицепрезидент на Business Unit Prosthetics.

В допълнение Straumann демонстрира и своя Indication Based Product Selection Guide, уеббазирано ръководство за планиране на имплантологичното

лечение, което може да бъде особено полезно за лекарите, започнали да работят наскоро имплантология, тъй като съдържа гостъпен каталог и по този начин насочва потребителя през значителния брой продукти, добавя Матер.

По време на пресконференцията Матер наблегна на сериозните последици от употребата на импланти, закупени от нискобюджетни производители. Той се позова на последните съдебни разпоредби, приети в Германия и Швейцария. Едва наскоро Straumann спечели важно дело срещу германския производител Medentis Medical, който твърдеше, че имплантите, които произвеждат, са хидрофилни, подобно на тези на Straumann. Матер сподели, че Straumann ще продължи да разчита на клинични проучвания, за да потвърди продуктите си претенции. **ДТ**

Materialise с изцяло дигитални решения за модерната зъботехническа лаборатория

КЛАУДИЯ ДУШЕК, ДТИ



Д-р Ракел Нойман, Генерален мениджър Германия, Австрия и Швейцария, представя новия софтуер. (Снимка: Клаудия Душек)

Materialise Dental разшири успешната си система за водено имплантиране и вече предлага дигитални решения и за зъботехническите лаборатории. С новия софтуер SimPlant лабораториите могат да предлагат допълнителни услуги чрез оптимизирания CAD/CAM интерфейс.

Новото решение предлага изцяло дигитален работен процес при протетичното и имплантатното планиране, качествен контрол и имедатни протези Smile. CAD/CAM системите предлагат протези с дигитална прецизност и така допринасят за добрата колоборация между зъболекаря и лабораторията.

„Интересуваме се главно от лабораториите извън Германия. Затова IDS е отлична възможност да представим SimPlant на зъботехници от различни страни“, каза д-р Ракел Нойман, генерален мениджър за

Германия, Австрия и Швейцария. „Ние предлагаме средство, с което тези лаборатории могат да се позиционират и да спечелят нови клиенти чрез водената хирургия“, добавя тя.

Освен това със SimPlant GO, която бе представена миналата година, компанията предлага евтина и лесна за употреба версия за начинаещи при имплантатното планиране. В комбинация с хирургия с шаблоните SurgiGuide тя напътства потребителите бързо и лесно сред компютърно водената имплантология.

„Интересът към дигитализиране на работния процес е много голям. И зъболекарите, и зъботехниците имат желание да редуцират имедатните стъпки и така да оптимизират процеса. Със SimPlant предлагаме добро решение, което допринася за комуникацията с пациента посредством визуализация на индивидуалните случаи“, казва Нойман. **ДТ**

HRi

Естественят емайл
КЛОНИРАН
в композитен материал
Истинска дентална иновация





1.62*

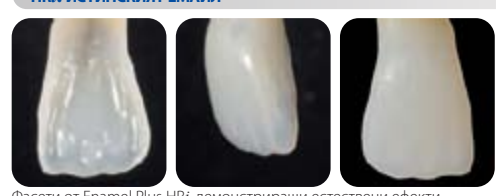
Естествен емайл
n= 1.62



Standard Composite
n= 1.50

* ефектът на стъклото" намалява яркостта на реставрацията с появата на сив ореол (хало) по маргиналия риб (тъмна линия).

HRi: ИСТИНСКИЯТ ЕМАЙЛ



Фасети от Enamel Plus HRi, демонстриращи естествени ефекти.



Аплициране на дентин и OBN (опалесцентен, син, естествен).

Различните дебелини на Enamel plus HRi променят цвета по същия начин, както би станало и при естествения емайл при същите дебелини.



Micerium представя
13.04.2013 г., зала Сигма/
Алфа на Конгресен център
Милано, гр. Милано
Практически курс
"Нови техники за композитни възстановявания. Представяне на новия материал на Micerium – Enamel Plus HRi Function"
Лектори: проф. Лоренцо Ванини, проф. Д'Арканджело и д-р Фабио Ферети

* ако работите с Enamel Plus HRi ще знаете, че индексът му на пречупване е 1.62, същият като на естествения емайл. **пазете се от имитации!**



Тел.: 02/971 54 40, 02/971 54 41; факс: 02/971 94 91;
GSM 0889294475, 0889235449, 0885443733
E-mail: office@romy-dent.com
www.romy-dent.com

Procter & Gamble подобрява технологията Pro-Expert

АНТИЕ ИСБАНЕР

Златният стандарт в механичното отстраняване на биофилма с електрическа четка са системите с осцилиращи ротиращи движения. Procter & Gamble представиха ново измерение в химическото отстраняване на биофилма по време на IDS 2013 в лицето на технологията Pro-Expert – паста за зъби, която позволява на пациентите да се възползват от ползите на калаения флуорид без странични ефекти.

В основата на новаторската технология Pro-Expert е уникален комплекс от активни съставки, състоящи се от стабилизирани калаен флуорид и натриев хексаметафосфат. Според компанията тя гарантира по-добро орално здраве и по-красиви зъби в сравнение с конвенционалните паста с калаен флуорид.

След въвеждащи думи от известната немска телевизионна водеща Фрауке Людовиг и поздравления от Андреас Бюргер, мениджър в P&G Professional Oral Health D/A/CH, на подиума застана проф. д-р Сюзан Кнайст, професор по превантивна дентална медицина в Медицинския факултет на университета „Фридрих Шилер“ в Йена, за презентация „Променили се перспективи относно отстраняването на биофилма“, в която тя подчерта ефекта на антимикробните субстанции върху оралния биофилм.

Поради специалната формула, използвана в новата технология Pro-Expert, доказаната съставка калаен флуорид показва изключителна ефективност, както демонстрира Кнайст инхибиторен тест на базата на агар. Тестът показа, че новаторската паста на P&G е изключително ефективна в унищожаването на патогенните микроорганизми.

Ефектът от тази разработка бе тема на презентацията на Йенс Шарке-Вушко, мениджър в Procter and Gamble Oral Health D/A/CH. Той разгледа състава на новата паста за зъби, като подчерта с какво активните съставки на технологията Pro-Expert се отличават от другите продукти. Новата технология Pro-Expert се основава на специална комбинация от съставки, които позволяват на пациента да се възползва от ефекта на калаения флуорид без страничните му ефекти. Това е възможно благодарение на взаимодействието на стабилизиращия калаен флуорид и натриевия хексаметафосфат. Тази специална формула позволява редуция на водното съдържание в пастата за зъби и осигурява по-голяма бионаличност и по-голяма ефективност на калаения флуорид в сравнение с конвенцио-

налните паста с калаен флуорид. Бионаличният калаен флуорид предпазва пациентите от плака, гингивит, халитоза, хиперчувствителност и ерозия, а натриевият хексаметафосфат образува защитен слой около зъбите и противодейства на оцвявяването и образуването на зъбен камък.

„Заедно със златния стандарт в механичното отстраняване на плака от Oral-B тази нова форма на химично отстраняване на биофилма осигурява на пациентите цялостна защита“, сподели Шарке-Вушко, описвайки симбиозата между ротиращо-осцилиращата четка и технологията Pro-Expert. ^{DT}

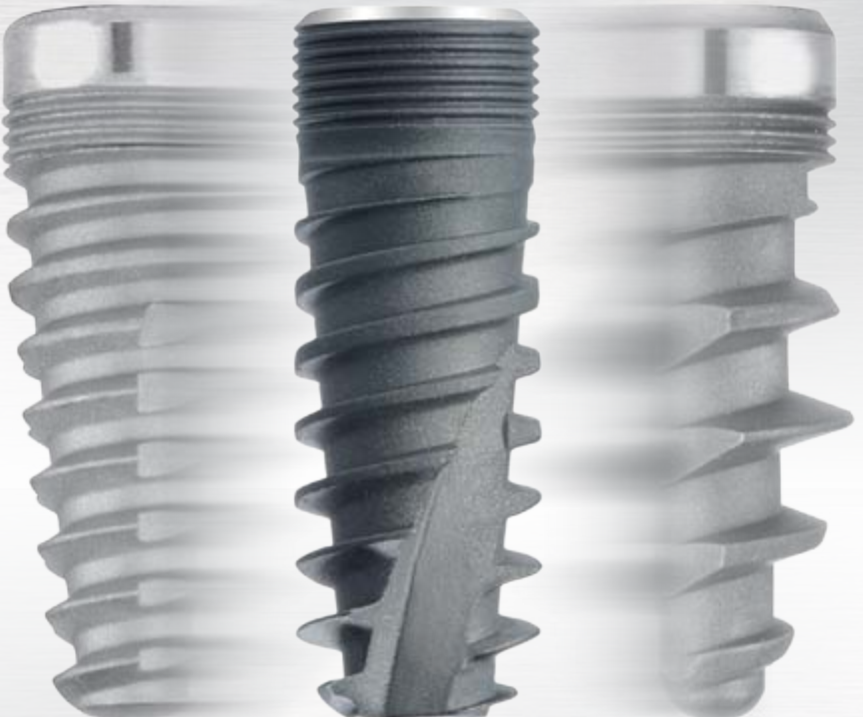


Андреас Бюргер (Снимка: Антие Исканер)



PROGRESSIVE

ПЕРФЕКТНИЯТ РЕЗУЛТАТ



ПРЕИМУЩЕСТВАТА НА КОНИЧНОСТ И ШИРОКА РЕЗБА В ЕДИН ИМПЛАНТАТ



www.isomed.it



За контакти:
г-р Илинов – 0889475887, illinov@yahoo.com

Via G. Mameli, 50/52
35020 Albignasego (PD) - Italy
Tel. +39 049 862 96 12 - 862 96 05 - Fax +39 049 862 98 16, info@isomed.it