

Цена 6 лв.

DENTAL TRIBUNE

— The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition —

България

Декември 2010

№ 10, Vol. 8

**КЪСАМЕ СЪС СТАРАТА ВИЗИЯ.
ОЧАКВАЙТЕ ОБНОВЕНИЯ „ДЕНТАЛ ТРИБЮН“.**

чение. Сякаш нека
но ли е това?
а пациентите е
лечебни-

за да могат да се
циалните постоперативни услож
ния. Статия на проф. Андре Саа

р. 5

► стр.

те CAD/CAM

тема на

ложение

до-

пре-

в

т

е

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

т

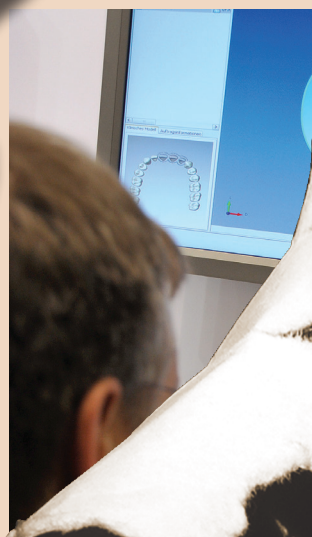
т

т

т

т

т



Рекламната кампания на обновената визия на в-к „Дентал Трибюн“ се осъществява с подкрепата на

Dental Shop®




Dental Shop®

text za snimka Z250 2 : комплект 4шпр. + адхезив и ец.гел , Цена 223лв
text za snimka Ultimate :FILTEK ULTIMATE Професионален комплект 12 шпр.
Цена 670лв
text za snimka Provitemp : PROVITEMP временен цимент на база уретан
акрилат , без евгенол,с хлорхексидин. Цена 39лв.



FILTEK Z250

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition

България

Декември 2010

№ 10, Vol. 8

Art TRIBUNE
studio for ideas

По-лесно е да се довериш на някой, който познаваш.
Зад новото студио за идеи Art Tribune стои експерт, отговорен за изданията на Dental Tribune Bulgaria.

Графичен дизайн и копирайт

Течатна и интернет реклама

Творчески решения и кампании

Рекламни материали

Организиране на събития

И цялостното обслужване, което може да очаквате от една рекламна агенция.

София 1421, кв. Лозенец, ул. Липа 2, ап. А
Тел.: 02/963 000 9; 02/963 00 51;
Факс: 02/963 000 9



Приемане на плана на лечение при комплексно зъболечение

Чували сте хиляди пъти как ключът към приемането на лечебните планове е обучението на пациентите. Ходите на зъболекарски семинари, четете списания, слушате консултантни; повечето от тях звучат по един и същи начин – обучение, обучение, обучение. Сега нека да ви попитам: „Вярно ли е това?“ Дали обучението на пациентите е решението за приемане на лечебните планове?



Процедури по утължаване на короните

В наши дни процедурите по утължаване на зъбните корони се приемат като пародонтална хирургия по естетически причини. При тях клиничният трябва да обръща внимание на биологичната ширина и да има предвид различните биотипове, за да могат да се избегнат по-нататъшните постоперативни усложнения. Статия на проф. Андре Саагун.



Днес лечението на пародонталните заболявания е все по-опростено и по-естетично

Андре Саагун бе в България по покана на фирма „Вилем“, за да води двудневен теоретико-практически курс по пародонтална хирургия в София. Използвахме визитката на известния френски професор, за да разговаряме с него за тенденциите в съвременната пародонтология и имплантология и за предизвикателствата, пред които са изправени тези две специалности.



Академия „Даусън“ презентира философията, принципите си и важността на интердисциплинарния подход пред българските дентални специалисти

На 12 ноември българското дентално общество имаше възможността да види на живо харизматичния лектор Йън Бакъл, който запозна българските си колеги с философията на лечебното планиране на проф. Даусън, основател и ментор на легендарната Академия.

► стр. 5

► стр. 8

► стр. 9

► стр. 11

Денталните CAD/CAM системи са централна тема на Международното дентално изложение IDS 2011 в Кьолн

Дигиталните високотехнологични процеси все повече определят ежедневната работа в денталната практика и лабораторията. Това важи особено когато става въпрос за прецизно конструиране и изработване на класически или имплантатно поддържащи протезни конструкции. По отношение на изцяло керамичните възстановявания с високо качество случаите от началото на това хилядолетие наброяват десетки милиони – несъмнено успех за модерната CAD/CAM технология. „Днес научният и технологичният прогрес навлизат във всички дисциплини на денталната медицина. Важността на дигиталните процеси за възможностите на екипа от зъболекари и зъботехници може да бъде характеризирани, без да се преувеличава, като революционна“, обяснява г-р Мартин Рукерт, председател на Асоциацията на немските дентални производители (VDDI). Днес потребителите разполагат с достъпни дигитални методи, които улесняват прецизното пасване, икономичното конструиране и изработване на скелети на корони и мостове, както и на комплексни супраструктури с имплантатна поддръжка.

Непрекъснатото развитие на CAD/CAM технологията се постига на базата на години интензивна изследователска работа и разработки от страна на науката и денталната индустрия. Междувременно дигиталното конструиране и производствените процеси се утвърдиха в повечето практики и лаборатории, като създадоха важен импулс за развитието на дисциплини, като протетиката и имплантологията. Зъболекарите, зъботехниците и денталните екипи ще могат



на науката и денталната индустрия. Междувременно дигиталното конструиране и производствените процеси се утвърдиха в повечето практики и лаборатории, като създадоха важен импулс за развитието на дисциплини, като протетиката и имплантологията. Зъболекарите, зъботехниците и денталните екипи ще могат

оптимално да се информират за най-модерните дигитални технологии и да получават съвети от производителите по време на Международното дентално изложение (IDS), което се провежда в Кьолн от 22 до 26 март 2011 г. Подпомогнатото от CAD/CAM технологията изработване на дентални възстановявания включва подходящо

препаруване на зъбните повърхности, което да съответства на използваните материали, дигитално генериране на триизмерен образ на повърхностите на тези зъби, както и на съседните зъби и на антагонистите, като в крайна сметка събраните данни се обработват с помощта на компютър. Друга възможност е това да се постигне посредством интраорална дигитализация, при което не се изисква конвенционален отпечатък на клиничната ситуация.

През последните години денталната индустрия разработи иновативни оптикоелектронни апарати за безконтактно интраорално пресъздаване на зъбните повърхности. Тези системи могат да обединяват голям брой индивидуални стойности на пространствени координати на препарации или зъби, взети от различни ъгли при специфичните, особено трудни условия на устната кухина, за създаване на пълна база данни на модела. Такива моделни калкулации понякога също изискват корекции – поради индивидуалното състояние на меките тъкани или различната транспарентност на зъбните повърхности, с цел осигуряването на необходимата точност.

Класическият метод за създаване на дигитализирани модели посредством отпечатъци от високотехнически материали → [DT](#) стр. 3

Богата лекционна програма, ски и СПА релакс по време на First International Snow Meeting в Банско

Мирослава Петрова, Асоциация Sofia Dental Meeting

В началото на 2011 година – между 17 и 19 февруари, в хотел „Кемпински“ в Банско ще се проведе първият по рода си периодичен Snow Meeting.

В рамките на 4 дни организаторите на Sofia Dental Meeting са подготвили интересна програма с 12 лекции, 3 уъркшопа и 2 дискуссионни панела. Форумът ще събере 12 известни български и чуждестранни лектори в областта на пародонтологията и имплантологията.

В същото време за любители-

те на ски емоциите ще има достатъчно възможности да се насладят на добрите писти в курорта Банско. За тези, които не карат ски, модерният СПА център в хотел „Кемпински“ в Банско ще бъде на разположение.

Организаторите са подготвили и госта изненади във вечерната програма, която ще бъде наситена с много емоции: от официалната галавечеря в хотел „Кемпински“ през традиционната банскалийска кръчма до вечеря на нощната писта с много

музика и танци.

Оставалят отлични впечатления на Sofia Dental Meeting 2010 проф. Андре Саагун ще проведе отново първо ниво на теоретико-практическия курс на тема „Основни принципи на муко- и костногингивалната пародонтална хирургия“. Добрата новина за участниците в конгреса е, че първият цял лекционен ден на курса ще бъде достъпен за всички участници в конгреса срещу заплащане от 150 лв. → [DT](#) стр. 3

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

Robert A. Lowe, DDS, FAGD, FICD, FADI, FACD

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

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

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

Advanced CAPTEK CERTIFIED

BISTREV GROUP
DENTAL LABORATORY

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

РЕДАКЦИОННО

Скъпи читатели,

Декември е месецът, в който се правят най-гръмките обещания за следващата година, кроят се амбициозни планове и се изчистват стари сметки. Този брой на в-к „Дентал Трибюн“ ще ви помогне да направите и трите – да обогатите знанията си като се докоснете до световно известни лектори и специалисти, гостуващи на страниците на изданието ни, да сте в крак с всичко ново, случващо се на световната дентална сцена и у нас, за да посрещнете Нова година изпълнени с ентузиазъм, нови предизвикателства и още повече професионални успехи.

Няма как да пропуснем да ви представим предстоящото международно дентално изложение IDS 2011 в Кьолн, централна тема на което ще бъдат денталните CAD/CAM системи. Можете да започнете да четете в подробности за него още на първа страница на вестника.

Какво се случи на грандиозното събитие на Ivoclar Vivadent в Будапеща, кои бяха лекторите, как протече мащабната организация и какво сподели Гернот Шулер (директор „Продажби“ за Австрия и Източна Европа в Ivoclar Vivadent) ексклузивно пред в. „Дентал Трибюн“ – четете в специалния репортаж от мястото на действието (стр. 4).

Ето и въпросът, който задава д-р Паул Хомили от САЩ в статията си, която сме представили на вниманието ви: „Какъв процент от вашите пациенти, които плащат \$15 000 или повече, са готови

да започнат лечение веднага след като им представите лечебния си план?“, и преобладаващият отговор е „По-малко от 5 процента“. Дали това е така, защото пациентите не разбират лечебните препоръки на зъболекарите? Или защото цените не отговарят на бюджетите им? И двата отговора може да са верни. Повече за казуса – на стр. 5.

В декемврийския ни брой ще разберете още как зъботехниците отбелязаха своя 100-годишен юбилей (стр. 8), а проф. Андре Саадун ще ви обърне внимание на процедурите по удължаване на короните (стр. 9). Не пропускайте и специалното ни интервю с него относно предизвикателствата пред имплантологичната хирургия и най-важните ѝ постижения. (стр. 10)

Специално ви напомняме за предстоящия конкурс „Усмивка на годината“, който се очертава да бъде едно от най-коментираните събития в денталния бранш. Разберете защо от стр. 15 на вестника.

Новогодишната ни изненада към читателите ни ще стане ясна през февруари, когато ще имате възможност да се насладите на обновената ни визия.

Приятни и полезни минути с „Дентал Трибюн“.
Весели празници и успешна 2011 година!

Споделете какво мислите!

Имате ли коментари или критики, които бихте искали да споделите? Има ли някаква специфична тема, за която искаме да вигнем и прочетем статии? Споделете всичко това на e-mail: editorial@dental-tribune.net. При проблеми с вашия абонамент, моля, пишете ни на e-mail: office@dental-tribune.net.

Очакваме коментарите Ви!

Уважаеми читатели,

Обръщаме се към вас с призив да помогнете на Стиви. Той е на 14 години и е дете на г-р Данко Ангелов и г-р Мария Кожухарова. Младежът страда от синдром на Юинг на дясната бедрена кост и се нуждае от средства за хирургична интервенция във Франция. Алтернативата му в България е ампутация на крака.

Въпреки мащабната кампания, погетата от БЗС и районните колегии, която успя да събере много средства, все още не достигат 40 000 евро, за да завършат лечението. Семейството е затруднено, защото самият г-р Ангелов е болен от карцином на белия дроб, провежда лечение и не е в състояние да работи.

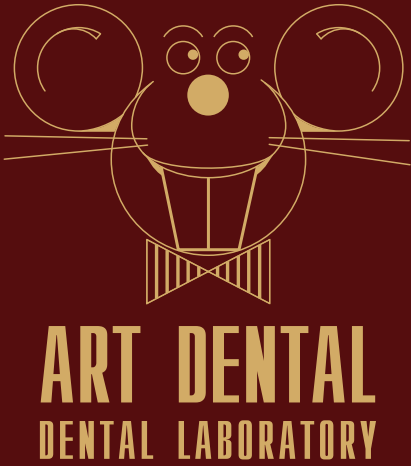
Екипът на „Дентал Трибюн“ винаги е застава за подобни благотворителни инициативи и искрено се надява тази информация да достигне до тези от вас, които по една или друга причина не са чули за случая. Ще се радваме, ако и вие успеете да помогнете. По-году публикуваме всички възможности за съдействие:

Дарителска сметка за Стиви – BG85 UBBS 8002 1019 9213 30 ОББ

Дарителска сметка за г-р Ангелов – BG81 UBBS 8002 1019 8073 30 ОББ

Изпратете дарителски SMS с текст DMS STIVI на номер 17 777 (за абонати на GLOBUL, VIVACOM и M-TEL) на цена 1,20 лв. без ДДС.

Надяваме се всички заедно да успеем да помогнем на семейството.
в. „Дентал Трибюн“



Правилният избор за Вашата успешна дентална практика

София, бул. „Мария Луиза“ №191, Тел.: 02/93 15 137, 0897 961 399
e-mail: artdental@abv.bg, www.artdentalstudio.com

International Imprint

Licensing by Dental Tribune International
Publisher Torsten Oemus
Group Editor
Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
+ 49 341 48 474 107
Editors
Claudia Salwiczek
Anja Worm
Copy Editors
Sabrina Raaff
Hans Motschmann
Publisher/President/CEO
Torsten Oemus
Sales & Marketing
Peter Witteczek
Antje Kahnt
Director of Finance & Controlling
Dan Wunderlich
Marketing & Sales Services
Nadine Parczyk
License Inquiries
Jörg Warschat
Accounting
Manuela Hunger
Business Development Manager
Bernhard Moldenhauer
Project Manager Online
Alexander Witteczek
Project Manager Online
Alexander Witteczek
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

© 2010, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved.
Dental Tribune makes every effort to report clinical information and manufacturer's product news accurately, but cannot assume responsibility for the validity of product claims, or for typographical errors. The publishers also do not assume responsibility for product names or claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International.
Dental Tribune International
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: + 49 341 4 84 74 302
Fax: + 49 341 4 84 74 173
Internet: www.dental-tribune.com
E-mail: info@dental-tribune.com

Regional Offices
Asia Pacific
Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,
111 Thomson Road, Wanchi, 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, ж.к. Лозенец,
ул. Luna 2, ет. 1, ап. А
мел./факс: + 359 2/ 963 000 9
office@dental-tribune.net
www.dental-tribune.net
www.dental-tribune.com
Управител
Уляна Винчева
Отговорен редактор
Таня Досева
Редактори
г-р Владимир Ануков
г-р Надежда Куюмджиева
Дизайн и преглед
Стояна Борисова
Превод
г-р Надежда Куюмджиева
г-р Светослав Пемков
Коректор
Гая Христова
Офис организатор
Михаела Иванова
Автори в броя
г-р Николай Николов, проф. Андре Саадун,
г-р Пресиян Кръстев, г-р Светослава Стефанова, г-р Саша Йованович, г-р Рафаел Мукелс, Таня Досева
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, изцяло или частично, без изрично 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.

Уважаеми колеги, следвайки мисията си да направим имплантологията достъпна за по-голям брой общопрактикуващи клиницисти, екипът на фирма “ЛАБТЕХНОЛОДЖИ ЕООД” с гордост споделя началото на едно взаимно сътрудничество с Катедра “Пародонтология и ЗОЛ” към ФДМ - гр. София, с ръководител доц. Христина Попова.

Направеното от нас дарение на съвременен хирургичен юнит и разширен набор инструменти на световния лидер в имплантологията ЕМ АЙ ЕС /MIS - Implant Technologies/, ще бъдат предпоставка за интергрирането на обучението по имплантология, към програмата на катедрата за СДО.

Резултат на сътрудничеството ни е и проведения двудневен базов курс по имплантология и клинична демонстрация на д-р К. Коцилков /главен асистент към катедрата/. Бяха поставени три имплантата в горна челюст, от топ-линията SEVEN - с иновативна концепция за еднократна финална фреза, включена в опаковката на имплантата. Участниците в курса имаха възможността да се запознаят с лекотата на хирургичния и протетичен протоколи на MIS системата, в последвалия уъркшоп, проведен в семинарните зали на „ЛАБТЕХНОЛОДЖИ ЕООД“.

Надяваме се с взаимни усилия да продължим сътрудничеството си по пътя на повишаване квалификацията на общопрактикуващите клиницисти и специалисти, както и да допринесем за по-широкото навлизане на денталната имплантология в ежедневната практика.



Будапеща посрещна гентални специалисти от различни европейски страни на поредното мащабно събитие на Ivoclar Vivadent

Competence in Esthetics беше озаглавен Вторият интернационален източноевропейски гентален семинар, който се проведе в Будапеща на 12 и 13 ноември тази година. Столицата на Унгария събра над 1000 специалисти от Чехия, Хърватия, Румъния, Унгария, Херцеговина, Сърбия, Словакия. Български представители от генталния бранш липсваха. Въпреки това екшънът на „Дентал Трибюн“ се наслаги на богата лекционна програма, интересна съвместваща изложба и добре организирано парти.

Огромната зала на конгресния център в „Новотел“ в Будапеща успя да събере в два дни топлектори, клинични случаи и демонстра-

ции на живо. Rbert Zub k (SK), Dr. Petr Hajn (CZ), Prof. Daniel Edelhoff (GER), Oliver Brix (GER), Dr. Gary Unterbrink (FL), Dr. B la Cziky (HU) – това бяха само част от лекторите, взели участие в естетичния семинар, а Prof. Dr. Gerwin Arnetz(AT) и синъм му организираха чужесна CAD/CAM демонстрация на живо върху пациент.

Присъстващите чуха мнението на изтъкнатите специалисти във връзка с новите технологии и възможностите за лечение, предизвикател-

ствата на CAD/CAM и бялата естетика, тънкости при директните естетични възстановявания, безграничния успех на изцяло керамичните възстановявания, както и изкуството на високоестетичните решения в практиката на специалистите.

Шумното и цветно парти замвърдну Ivoclar камо успешен организатор на прояви от този вид, на който не убягват и дребните детайли.

Ivoclar Vivadent е една от световните водещи гентални компании. Присъства на всички гентални пазари със свои собствени филиали в 22 страни и служители, наброяващи 2300 специалисти по целия свят. Една от при-



Огромната зала на конгресния център в „Новотел“ хотел в Будапеща успя да събере всичките 1000 гентални специалисти, участващи в мащабното събитие на Ivoclar Vivadent.

чините за успеха на компанията е твърдата ѝ ангажираност в организирането на различни обучения и следдипломни квалификации, за което е отговорен Международният център за гентално образование в Лихтенщайн. Той разполага с технологично оборудвани лекционни стаи, лаборатории, ауда, с които създава отлични условия за различните квалификационни про-

яви, случващи се там. Регионалните образователни центрове на Ivoclar в различни части на света наброяват 30.

Следващата година Ivoclar ще посрещне гостите на събитието си във Виена. И както може да се очаква от компания с такъв размах и подобно мащабно организиране на проявите ѝ, повечето лектори вече са резервирани. **DT**

Гернот Шулер (директор „Продажби“ за Австрия и Източна Европа в Ivoclar Vivadent) ексклузивно пред в. „Дентал Трибюн“:



Каква цел си поставихте с тазгодишното събитие? Кои бяха акцентите на програмата?

Целта беше отново да покажем на публиката Ivoclar Vivadent, която е водеща компания в областта на естетиката. Продажбата менденцията да представяме най-добрите лектори от целия свят, които да са от полза на всички присъстващи гентални специалисти и зъботехници.

Ivoclar Vivadent е водеща компания и добре познат играч повече от 85 години. Каква е тайната да си лидер в този бранш и да останеш на върха толкова години?

Обяснението е просто – компанията е голяма и частна. Можем да си позволим да инвестираме много в различните отдели, отговорни за проучванията и създаването на нови продукти. Ето например в централата ни в Лихтенщайн 130 души са отговорни за научноизследователската част. Смяя да твърдя, че имаме най-добрите научни изследователи, което е в основата на разработването на добри продукти за специалистите в бранша.

Необходимо ли е една компания да е с богата професионална биография, за да има и обещаващо бъдеще?

Малките компании също имат своя шанс. В повечето случаи той се състои в това, да работят заедно с по-голяма компания, която да подкрепи развитието им, и така да бъдат забелязани.

Нашето бъдеще също е в сътрудничеството – с различни чуждестранни партньори, университети по целия свят, с които да развиваме дейността си още по-мащабно.

Кой е продуктът, който бихте определили като безспорен бестселър?

Изцяло керамичните системи IPS Empress и IPS e.max., с които компанията ни направи революция на генталния пазар. Високоестетичните изцяло керамични мостове, корони и фасети днес вече са неизменна част от модерната стоматология.

А кой ще е следващият?

Все още е тайна. (Смее се.)

Разговаря: Таня Досева

Представител за България

DIAGONAL

Orthopantomograph® OP200 - съвременна система за панорамни образи

- ✓ Оригинален
- ✓ Доказан лидер в панорамните образи
- ✓ Стабилно 5-точково позициониране на пациента
- ✓ Регулируема позиция на предния разрез с 6 позициониращи лъча
- ✓ V-образна колимация - оптимизира качеството на изображението
- ✓ Универсални софтуерни инструменти за повишаване на диагностичните възможности

OP200 D

- ✓ Orthopantomograph® OP200 D за дигитални панорамни изображения
- ✓ Orthoceph® OC200 D за дигитални цефалометрични изображения
- ✓ Orthopantomograph® OP200 за панорамни изображения (с филм)
- ✓ Orthoceph® OC200 за цефалометрични изображения (с филм)

OP200 D
OC200 D

OP30

Orthopantomograph OP30 - Дизайн и качество

Orthopantomograph® OP30 е дигитален панорамен рентгенов апарат, за всеки стоматологичен кабинет и малки центрове за образна диагностика, имащи изисквания за висококачествена дигитална система за панорамни изображения на конкурентна цена. OP30 е наследник на добре познатото семейство продукти Orthopantomograph®.

- ✓ Стандартна панорамна система не означава стандартен дизайн. Orthopantomograph® OP30 комбинира характерния дизайн и надеждно качество с професионалните инструменти за нуждите на стандартните панорамни изображения.
- ✓ Не може да бъде по-лесно. Интегриран 5.7 инчов сензорен екран със забележителна интуитивна навигация, която прави работата с апарата изключително лесна.
- ✓ Уникално качество на образите. Качеството на образите е резултат от внимателно проектирани функции, перфектни технически характеристики и коректно позициониране на пациента. Orthopantomograph® OP30 комбинира всичко това за постигане на най-добър резултат и предоставя перфектни изображения.

2009

1951 1961 1984 1992 2006

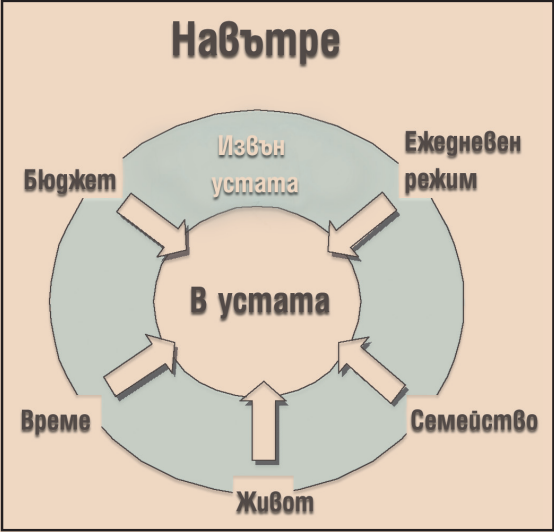
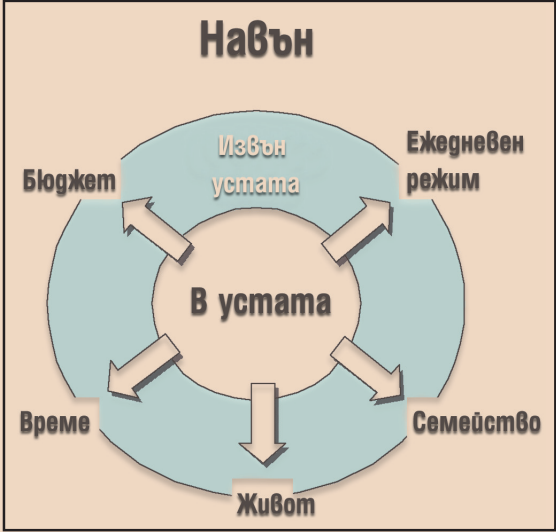
www.diagonal-bg.com www.instrumentariumdental.com

INSTRUMENTARIUM

Фамилията Orthopantomograph

Приемане на плана на лечение при комплексно зъболечение

д-р Паул Хомоли, САЩ



Раздам се да чета статиите по козметично зъболечение, в които клиниките излагат изключително си изкуство посредством дигитално възстановително зъболечение. В повечето от описанията на случаи, които съм чел, съм сигурен, че цената на лечението стига до повече от \$15 000.

Нека да ви попитам следното: какъв процент от вашите пациенти, които плащат \$15 000 или повече, са готови да започнат лечение веднага след като им представите лечебния си план? Задавал съм този въпрос на хиляди зъболекари от моята публика през последното десетилетие и преобладаващият отговор е „по-малко от 5 процента“. Дали това е така, защото пациентите не разбират лечебните препоръки на зъболекарите? Или защото цените не отговарят на бюджетите им? И двата отговора може да са верни.

Като зъболекари ние сме доста добри в това, да помогнем на пациентите да разберат нас и нашите лечебни препоръки. Това, в което не сме добри, е разбирането на нашите пациенти и на начина, по който лечебните ни препоръки трябва да се впишат в живота им. Чували сте хиляди пъти как ключът към приемането на лечебните планове е обучението на пациентите. Ходите на зъболекарски семинари, четете списания, слушате консултанти; повечето от тях звучат по един и същи начин – обучение, обучение, обучение. Сега нека да ви попитам: „Вярно ли е това?“ Дали обучението на пациентите е решението за приемане на лечебните планове?

И ако да, тогава защо много нови пациенти, на които им е бил направен цялостен преглед, обяснени им са предлаганите лечебни планове, си тръгват от вашата практика и никога не се връщат? Дали е, защото не им обяснявате достатъчно? Или, защото

мо в предизвикателството на приемането на лечебния план обучението на пациента не е единственият отговор?

Нека да разгледаме процеса по приемане на нови пациенти и представянето на лечебния план и да разберем как обучението на пациентите работи за нас и кога гони пациентите извън нашата практика.

Отвътре навън срещу отвън навътре

Как да направим така, че обучението на пациентите да работи за нас? Нека първо да разграничим процесите вътре-вън и вън-вътре при новите пациенти. Традиционният процес при новите пациенти е отвътре навън. Той започва с изучаване на устата на пациента – прегледа, диагнозата и лечебния план. След погледа отвътре ние обясняваме на пациента всички негов/нейни проблеми – как ги е получил и какво можем да направим по отношение на тях, като му представяме план на лечение. След това му казваме цените си и дискутираме финансите, свързани с лечението. Само след като сме премислили през прегледа на оралното състояние, ние откриваме какво се случва извън устата на пациента – неговия/нейния бюджет, работното и свободното му време и важните неща в живота му.

Общуването започва с обясненията по зъбния статус и завършва с нещата извън устата. Аз наричам този традиционен начин за работа с новите пациенти процес вън-вън (фиг. 1).

При пациентите без сложни дентални нужди – с таксуване от 3500 USD или по-малко, подходът вън-вън с необходимото обучение на пациента върши добра работа. Ето защо:

Първо, пациентите с минимални клинични нужди често изобщо не знаят за съществуването им. Пациенти със състояния, като възпаление на пародонта, асимптоматични периапикални абсцеси и начални

кариозни лезии, трябва да бъдат запознати с тях и обучени по отношение на последствията от тях. Обясняването на пациентите е движещата сила за приемането на лечението, когато те не са запознати със състоянието в устата си.

След това процесът вън-вън работи добре при пациенти с цена на цялостното лечение от 3500 USD или по-малко, защото нещата извън устата – цена, време на лечението и вмъкването му в ежедневието на пациента, са та-

Студена зима - Горещи цени! Обадете се сега!

Kodak 2100
Kodak 2200

New

Система за екстраорална образна диагностика Комбинира панорамна и 3D технология

Интраорални високочестотни кугели

Kodak 9500 3D компютър-томограф с коничен лъч

Дигитални сензори

New
Kodak RVG 6500 Wireless

БЕЗПЛАТНО!

Първият безжичен (Wi-Fi) RVG сензор
По-бърз и много сигурен трансфер на образа
Най-високата реална резолюция на пазара 20 lp/mm
Съвместим с iPod и iPhone

Представител за България: **АЛБА ТМ**
1233-София, ул. Клокотница 35-37
Тел./Факс: 02-9315434, 02-9314805,
02-9314719, 02-8317052, 02-8320067
e-mail: kodak_albatm@abv.bg
www.albatm-carestreamhealth.com

Kodak Dental Systems

all in one

PLANMECA ProSensor

PLANMECA Intra

PLANMECA Proline XC

PLANMECA ProOne

PLANMECA ProMax 3D

PLANMECA ProModel

PLANMECA Romexis

PLANMECA

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

PLANMECA

кива, че пациентите могат да преминат през вашето лечение без прекалени трудности или неудобства. Денталните застраховки, начините за плащане, като CareCredit и кредитните карти, обикновено облекчават „ужилването“ от цена на лечението 3500 USD или по-малко. Разходи от такова ниво обикновено не са непреодолими, не ядосват и не притесняват пациентите, така че те да си тръгнат от вашата практика. Но какво се случва, когато представите сложен лечебен план за повече от 3500 USD?

Нека да си представим, че цената на вашето лечение е 10 000 USD, като то включва многобройни, дълги посещения и пациентите трябва да отсъстват от работа заради тях. Дали сега нещата извън устата вече започват да пречат на приемането на лечението? Отговорът е да. Дали обучението на пациентите прави недостъпно лечението достъпно? Не, не го прави. Откъде знам ли? Вашият опит ви навежда на същата мисъл, не е ли така?

При пациентите с цена на лечението, по-висока от 3600 USD, препоръчвам подхода откън навътре. Прилагането на подхода откън навътре включва стартиране на процедурите при новия пациент с разговори по телефона и провеждане на интервю в кабинета, които се фокусират върху разбирането какво се случва извън устата на пациента, като важни въпроси от живота, бюджета и работни задължения. По-нататък в статията ще ви обясня как.

След като придобием представа за положението извън устата, правим

прегледа. Тогава, по време на разговора след прегледа и представянето на плана на лечение, ние свързваме нашите препоръки по лечението с реалностите на

„Пациентите с минимални клинични нужди често изобщо не знаят за съществуването им.“

живота им извън устата. Нека да ви покажа как.

Протичането на разговора започва с въпросите извън устата и завършва с лечебните препоръки за оралното състояние. Аз наричам този процес откън навътре (фиг. 2). Отличен пример за процеса откън навътре е купуването на дом. Представяте си, че вие и вашата половинка решите да си купите нов дом. Отивате при агент на недвижими имоти и само след няколко минути от започването на разговора вече говорите за вариране на цената, съседи, училища, близост до работата, финансиране и отстъпки от цената. Всичко това обрисова една голяма картина за въпросите извън дома. След като сте разгледали наширок въпросите извън дома, тогава и само тогава има смисъл да започнете детайлното дискусииране на въпросите вътре в дома, като размер на стаите, избор на настилки и тавани, осветление и т.н. Добрите агенти на недвижими имоти откриват какви са подходящите фактори за купуване на дом (цена, отстъпка, месечни вноски, локализация и т.н.), преди да се прехвърлят върху детай-

лите вътре в дома. С други думи разговорът върви откън навътре. Сега си представете, че вие и вашият партньор отидете при агента на недвижими

имоти, който е бивша зъболекарка и използва традиционния процес откън навън, който е прилагала като зъболекар. Веднага щом сегнете, тя започва да ви обяснява въпросите, свързани с интериора на дома – за разликата между фиксираното и плъзгащото се пространство, за външните покрития и оставането само на тухла. Тя отива толкова далеч, че ви дава друг час, когато ви обяснява как можете да почиствате дома си, преди още да сте го купили. Тя прави всичко това, преди да има идея какво можете да си позволите и къде искате да живеете. Какво бихте си помислили? Да потърсите друг агент на недвижими имоти, нали?

Колко от вашите пациенти с комплексно лечение след преминаването през процеса откън навън намират друг зъболекар поради най-вероятната причина, че сте изразходвали прекалено много време, обяснявайки им за детайлите вътре в устата, преди да сте придобили каквато и да било идея относно подходящия за тях тип лечение? Така единствено, което успявате да им обясните, е как да напуснат вашата практика.

Подходът откън навъ-

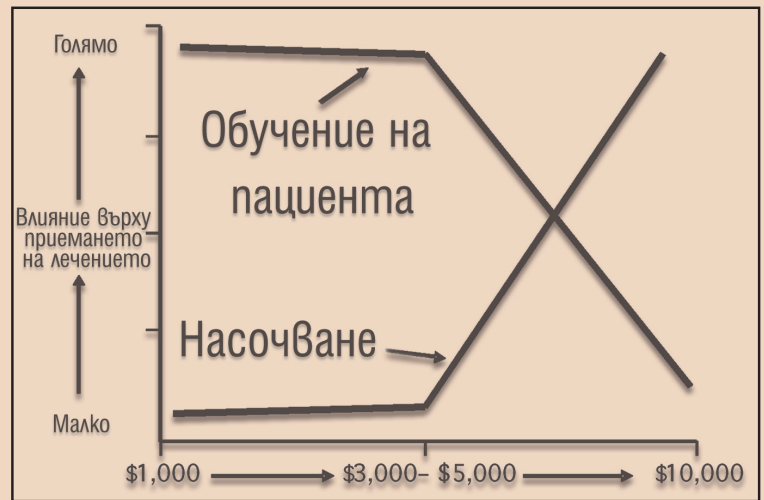
тре върши най-добра работа при пациенти с комплексно лечение. Тук обучението на пациента не е движещата сила за приемането на плана на лечение. Ето защо: първо, пациентите със сложни нужди често идват във вашата практика със специфично оплакване – притеснение от изгледа на зъбите им, гразнене от протези или страх от загуба на зъби. Те не се нуждаят от обяснения относно основното им оплакване. Те могат да не знаят за всички патологични процеси в устата си, като е много вероятно да са търпели дълго време оплакването, което ги е довело при вас.

На второ място, много от пациентите за комплексно лечение са чували „лекцията“ за плаката, джобовите и яденето на сладко много пъти преди. Това са стари новини и не са нещо, което може да ви отличи от групите зъболекари. Обяснени-

ята при много пациенти отскачат като монка за тенис. А да очаквате да ги мотивирате за план на лечение с цена от 10 000 USD, която не съответства на бюджета им, като им показвате как да използват

пациентите от практиката си.

денални конци, е наивно. Нека да бъде ясен по този въпрос - изразходвайте време в обяснения на пациента, нуждаещ се от комплексно лечение, но не и първия път, когато го виждате. Първите разговори, които трябва да провеждаме с пациентите за комплексно лечение, са за изясняване на положението извън устата – точно както обсъждането на желаната дом с агент на недвижимо имущество. Въпросите извън устата относно бюджета, работното и свободното време, здравните осигуровки аз съм нарекъл въпроси на пасване. Това са въпросите, към които трябва да пасне лечебният план. Станете добри в обсъждането на въпросите на пасването и ще си спестите невероятно много време, ще успявате да продавате много повече зъболечение и вече няма да гоните



гите зъболекари. Обяснени- ята при много пациенти отскачат като монка за тенис. А да очаквате да ги мотивирате за план на лечение с цена от 10 000 USD, която не съответства на бюджета им, като им показвате как да използват

пациентите от практиката си.

Пасването срещу промяната

Хората, които са оказвали влияние върху мен по-рано в денталната ми кариера, подчертаваха, че значителна част от това, да бъдеш добър зъболекар, е да накараш пациентите да се променят. Промените начина, по който мият зъбите си, храната им и приоритетите в живота им, като поставите денталното здраве на първо място. Отне ми десет години и работа с хиляди пациенти, преди да осъзная, че пациентите се променят, когато са готови за това, а не когато аз им кажа.

Научих се и смених концепцията за промяна с концепцията за пасване. Вместо да казвам на пациентите, че е необходимо да се променят, за да се нагледят към лечебния ми план, се научих да нагаждам своя лечебен план така, че той да пасне на ситуацията в живота им. Пациентите, особено по-зрелите и тези, които се нуждаят от комплексно лечение, имат по-сложни въпроси на пасване. Те включват финансово състояние, проблеми в семейството, работно време, специални текущи събития, пътувания, стресиращи фактори, общо им здраве, сериозни емоционални въпроси; накратко, всякакви фактори, доминиращи енергията и вни-

Микропроцесорно управление
ENDOSURGIX



гарантия 3 години

OVIRON™ electronics

www.ovironelectronics.com
(+359) 887626483, office@ovironelectronics.com

Интелигентният комплекс за:

ендодонтия

- адаптивна апекс локация с DSP
- обратен наконечник NSK 16:1
- функции: Auto Reverse, Apical Reverse, Apical Slow Down, Auto Rotate
- вградена библиотека с ендо-пили

имплантология

- перисталтична помпа - дебит 120 ml/min, 5 степени
- обратен наконечник 20:1 или 32:1
- 20 програми
- мощност max 150 W, 60 Ncm

препарация

- интегриран спрей и светлина
- обратен наконечник 1:5 или 1:1

физиотерапия

- йонифореза
- виталитет скенер
- корозионен потенциал

Електрически безщетков микромотор CM61-SL
най-лек сред мощните

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



CM60-2SL CM61-SL

MICROMOTOR®

www.micromotor-bg.com; micromotor@tea.bg
Тел. (02) 971 83 36, тел./факс (02) 971 85 02

манието на пациентите. Когато представяте комплексен план на лечение, той трябва да пасне на живота на пациента.

Помислете за това. Ако предлагате на повечето пациенти лечебен план от 10 000 USD, нещо в техния живот трябва да се случи. Понякога се налага хората да изчакат своята застраховка, детето да завърши училище, да се утвърдят в новата си работа или да вземат много необходимия им отпуск. Познаването на начините, по които вашите лечебни планове за комплексно лечение пасват на текущите или предсказуемите обстоятелства в живота на пациентите ви, е задължително условие за практикуването на комплексно заболячение. Без пасване няма приемане на плана на лечение независимо от степента на вашата образованост в сферата на заболячението или усърдието ви да обучавате пациентите си.

Откриване на въпросите на пасване

Вашият екип често знае какво се случва в живота на пациентите. Откъде знаят? Те си говорят с пациентите и свързват приятелства. Друга цел на говоренето е да се научи за тези въпроси на пасването в живота на пациентите ви, оказващи влияние върху избора им на лечение. Когато говоренето е предназначено, аз го наричам разговор за пасване – недиректен начин за откриване на въпросите на пасването при конкретния пациент.

Когато разговаряте за пасване, бъдете любопитни и повече слушайте, отколкото да говорите. Разберете начина, по който пациентите прекарват времето си, и какво ги стресира в живота им – здравето, парите и/или семейни проблеми. Ако те споменат нещо, което смятате, че може да повлияе върху избора им на лечение, бъдете любопитни, слушайте внимателно и ги окуражавайте да говорят повече по този въпрос. Чрез индиректния разговор за пасване вие ще разберете какво се случва в живота на пациентите ви.

Някои пациенти не разговарят лесно. Те просто са си такива. Между другото и аз съм такъв. Когато се подстригвам, последното нещо, което желая, е да си говоря с фризьора. Когато имате пациент за комплексно лечение, който не разговаря, можете да пробвате по-директен подход, така че да откриете въпросите на пасване.

Ето ви един пример за директен подход: „Кевин, знам, че професията ти те прави много зает и изисква чести пътувания. Също така знам, че те гразни натрупването на храна около долната ти частична протеза. Нека да поговорим за различните варианти, които можеш да избереш, така че лечебни-

ят план да пасне на начина ти на живот. Сега поглеждащо време ли е да поговорим за това?“

Ето още един пример за

„За да насочвате ефективно пациентите в комплексното лечение, трябва да имате предвид обстоятелствата в живота им.“

директен подход: „Кевин, повечето хора като теб са заети, в постоянно движение и гонят много задачи. Необходимо ми е да знам дали нещо влияе върху степента на стрес, на който си подложен, времето, което можеш да прекарваш с нас, и дали има финансови въпроси, които трябва да имам предвид, когато планирам твоето лечение. Искам да те уверя, че съм много добър в помагането на пациентите да напаснат заболячението си към нещата, които се случват в живота им.“

Независимо дали използвате индиректен или директен подход при откриването на въпросите на пасване, задължителна предпоставка за един разговор е да имате свързан комуникационен стил. Това означава да поддържате добър контакт с очите, да слушате внимателно и търпеливо, да водите със спокоен тон разговора. Уверявайте се, че правите достатъчно дълги паузи, така че това, което казвате, би се разбирано от пациента.

Ако се опитвате да използвате директен подход за пасване на лечебния план, но имате несвързан стил (не гледате пациента в очите, говорите твърде бързо, не слушате внимателно), разговорът с вас може да бъде възприет като неадекватен, непрофесионален, дори че се опитвате да разберете колко пари има в джоба на пациентите ви.

Насочване

Доверие се създава, когато пациентите чувстват, че ги насочвате към подходящото за тях лечение, а не им продавате генерално здраве. Да създаваш доверие, означава да насочваш. За да насочвате ефективно пациентите в комплексното лечение, трябва да имате предвид обстоятелствата в живота им и според тях да създавате подходящите индивидуални лечебни планове. А това може да означава да оправите зъбите им в момента, на по-късен етап или след време.

Ето нещо, което можете да казвате, така че да утвърждавате чувството на доверие. Моментът за това е след прегледа, но преди всякакъв подробен разговор относно клиничните данни. Тук свързвате откритите от вас въпроси на пасване с клинични-

те данни от интраоралния преглед.

„Кевин, прегледах зъбите ти и знам, че мога да ти помогна. Лекуваме мно-

го пациенти като теб с частични протези, които не вършат добра работа. Знам, че мога да помогна. Това, което не знам, е правилното време за теб. Спомена, че пътуваш много и че твоята компания е по средата на голяма реорганизация. Сега ли ще приемеш твоето лечение? Или ще изчакаме по-нататък? Помогни ми да разбера как най-добре да напасна твоето лечение с всичко, което се случва в живота ти.“

Това насочване води до разговор относно въпросите на пасването при пациента. А разговорът разкрива кое лечение пасва и кое не. Ще откриете, че в резултат на този подход много пациенти планират

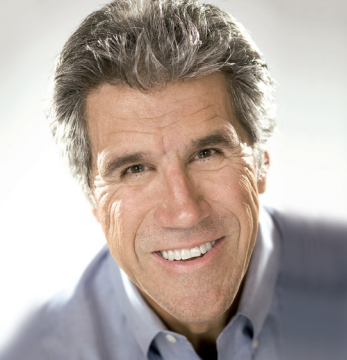
комплексното си лечение, напасвайки го към начина си на живот. А това е добре. Бих предпочел да лекувам двама пациенти за 5000 USD всеки, отколкото нито един пациент за 10 000 USD. Този подход ви създава и пациенти за цял живот. Пациентите показват много силна лоялност към вас, когато са почувствали доверие.

Решението да обучаваш

Кога да се обяснява и кога да се насочва, зависи от конкретната ситуация. Фигура 3 демонстрира, че влиянието на обучението на пациента върху приемането на плана на лечение е най-голямо, когато сложността на денталната процедура (и свързаното с нея таксуване) е минимална. Обясняването на пациента е движещата сила на приемането на плана на лечение, когато имаме минимални процедури и финансови разходи по тях. Когато обаче сложността на лечението се увеличи, ролята на насочването взема предимство. Насочването става водещо за приемането на лечението, когато състоянието на пациента е сложно и цената на лечението е висока. Пресни-

майте си фигура 3 и я гържете на място, където ще я виждате често. И когато тръгнете за мотивиране за даден вид лечение, я погледнете и се запитайте: дали пациентът се нуждае от обучение или от насочване? Преценявайте според ситуацията. Когато се научите да правите всичко това, ще откриете как да не обучавате пациентите да си тръгват от вашата практика. [DT](#)

Информация за автора



Д-р Паул Хомоли е основател и президент на Института за комуникации „Хомоли“, занимаващ се със следдипломно обучение и развиване на уменията за изграждане на практиката, която се намира в Шарлот, САЩ. Може да бъде намерен на info@paulhomoly.com.



g-р Иван Горялов провежда курс за всички дентални лекари от различни специалности на тема:

ВЪЗМОЖНОСТИТЕ НА СЪВРЕМЕННАТА ОРТОДОНТИЯ ПРИ ЛЕЧЕНИЕТО НА КОМПЛЕКСНИ СЛУЧАИ, ИЗИСКВАЩИ МУЛТИДИСЦИПЛИНАРЕН ПОДХОД

Дата:	19.02.2011 г.		ПРЕДИ
Място:	гр. София, хотел Park Inn (бульв Greenville) кв. Лозенец, близо до болница Tokyga, ул. Атанас Дуков 36		
Цена:	270 лева до 31.12.2010 г. 340 лева след 31.12.2010 г.		
Записване:	телефон 0889 41 04 42 e-mail: ivang@usmivki.com www.usmivki.com		
Банкова сметка за превод на суми:	ЕТ АИППДП g-р Иван Горялов ПроКредит Банк АД Пловдив, клон 1 BIC: PRCSBVGSF IBAN: BG17PRCB92301017328813		СЛЕД
			СЛЕД 2 ГОДИНИ

Курсът е за всички дентални лекари, практикуващи различни специалности – възстановителна и козметична дентална медицина, пародонтология, имплантология, орална и лицево-челюстна хирургия, детска дентална медицина, ортодонтия и др.

Целта на курса е да запознае колегите от всички дентални специалности с възможностите за решаване на различни видове проблеми. По време на курса g-р Иван Горялов ще представи лечения на случаи от своята практика и ще демонстрира крайните резултати от екипната работа с колеги от други специалности. Лекцията ще бъде онагледена с прецизни фотоснимки преди, по време и след лечение.

Денталните технологии на 21-ви век могат да дадат уникални решения на нашите пациенти, които с право имат все по-големи очаквания към резултата от лечението. За да постигнем отличен цялостен здравен и естетически резултат, е необходимо да приложим мултидисциплинарен подход, в който всеки специалист да даде най-доброто от себе си. При екипната работа е нужно всички дентални лекари, които участват в процеса, още от самото начало да имат ясна картина за крайния резултат, да знаят къде искат да бъдат разположени зъбите в края на лечението, каква ще е захватката, как ще изглежда усмивката и лицето на пациента след лечението. Това е от голямо значение за дългосрочната стабилност на резултата и цялостната удовлетвореност на пациента и екипа.

Програма:	
9:00 – 10:30	Общи правила при ортодонтското лечение с брекети: - Поддръждане на зъбите – позициониране на брекетите и последователност на дъгите; - Използване на допълнителни апарати, позволяващи ортопедична корекция при растящи пациенти.
10:30 – 11:00	Пауза.
11:00 – 12:30	Случаи на лечение на пациенти в активен растеж с Class 2 и Class 3 захватка.
12:30 – 14:00	Обяд.
14:00 – 14:30	Демонстриране на уникална интернетбазирана система за проследяване лечението на пациентите, улесняваща екипната работа.
14:30 – 15:30	Случаи на лечение на пациенти с дълбока и отворена захватка.
15:30 – 16:00	Пауза.
16:00 – 17:30	Случаи на лечение на пациенти със завършен активен растеж, лекувани безекстракционно, екстракционно и с ортогнатна хирургия.
17:30 – 18:00	Дискусия и въпроси.