



Tema

Komunikacijski aspekti
stomatološke struke

strana 4



Tema

Interdisciplinarni pristup
u estetskoj stomatologiji

strana 10



Tema

Najveći do sada: Izveštaji IDS-a 2015
pokazuju veći broj posjetilaca, izlagača
i više prostora

strana 21

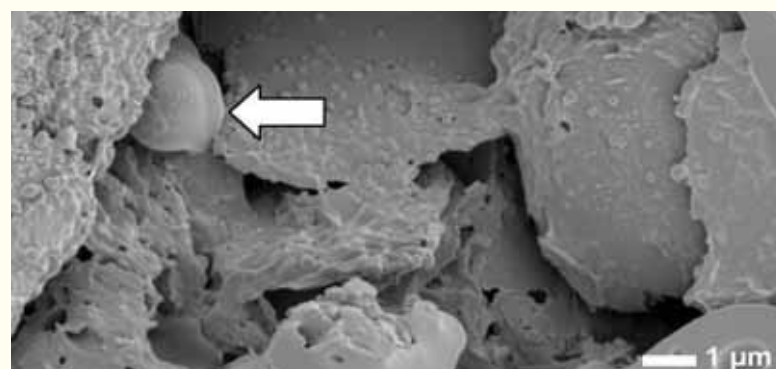
Žvakaće gume doprinose održavanju oralnog zdravlja

GRONINGEN, Holandija: Međunarodni tim istraživača na Univerzitetu u Groningenu sproveo je istraživanje koje se bavi povezanošću oralnog zdravlja i žvakaće gume. Njihova otkrića su dokazala da se bakterije zalijepe unutar dijelova žvakaće gume i na taj način se otklone iz oralne šupljine.

Bakterije su osnovni uzrok brojnih oralnih bolesti uključujući karijes i parodontalnu bolest. Četkanje i čišćenje zuba koncem neophodni su da bi se uklonile bakterije iz oralne šupljine. Smatra se da žvakaća guma znatno doprinosi održavanju oralnog zdravlja. Da bi istražili ovu hipotezu, istraživači Medicinskog centra Univerziteta u Groningenu, Odsjek za biomedicinski inženjering razvili su nove metode kako bi klasificirali i odredili količinu bakterija zalijepljenih za žvakaću gumu.

Da bi se odredio tačan broj bakterija koje se nalaze u žvakaćoj gumi, primijenjene su dvije različite metode. Prva metoda bila je sonifikacija žvakaće gume standardnih dimenzija, a druga metoda je analiza zasnovana na kvantitativnom lancu reakcija polimeraze i mikropskom spajanju. Istraživači su potom dali žvakaće gume petorici volontera koji su ih žvakali u trajanju do 10 minuta. Nakon toga su pomoću različitih metoda određeni brojevi jedinica koje su formirale kolonije kao i ukupan broj bakterija koje

su se zakačile za žvakaću gumu. Naučnici su uz pomoć elektronske mikroskopije za skeniranje lako uočili bakterije zalijepljenje za žvakaću gumu. U svakom dijelu žvakaće gume pronađeno je oko 100 miliona različitih bakterija. Prema riječima istraživača ovaj broj se može usporediti s brojem bakterija koje se uklone četkanjem ili čišćenjem zuba koncem. Procjenjuje se da se žvakanjem jednog dijela žvakaće gume može ukloniti 10% bakterija iz pljuvačke. Stoga, žvakanje žvakaće gume svaki dan može



doprinijeti dugoročnom smanjenju bakterijskih naslaga u oralnoj šupljini. Istraživači ističu da njihova otkrića promovišu razvijanje žvakaćih guma koje selektivno otklanjaju bakterije vezane za određene bolesti iz oralne šupljine

i na taj se način može doprinijeti sveukupnom zdravlju organizma. Istraživanje pod nazivom „Kvantifikacija i kvalifikacija bakterija pronađenih u upotrijebljenoj žvakaćoj gumi“ objavljeno je u časopisu Plos One 20. januara 2015.godine. ■

Spavanje sa zubnom protezom povećava rizik od pneumonije

TOKIO, Japan: Loše oralno zdravlje i higijena glavni su faktori rizika za javljanje pneumonije među starijim ljudima. Japanski istraživači nedavno su otkrili da se pacijenti koji nose zubne proteze noću izlažu većem riziku za javljanje pneumonije. Stoga su preporučili da se gerijatrijski pacijenti savjetuju da ne nose zubne proteze noću dok spavaju.

Istraživači su godišnje ispitivali 228 muškaraca i 296 žena starih

85 godina i više, u pogledu statusa njihovog oralnog zdravlja i navika oralne higijene u periodu od tri godine. Ukupno se javilo 20 smrtnih slučajeva i 28 akutnih hospitalizacija zbog javljanja pneumonije.

Istraživanje pokazuje da su pacijenti koji nose zubne proteze za vrijeme spavanja 2,3 puta više izloženi riziku od pneumonije u poređenju s pacijentima koji uklanjaju zubne proteze tijekom noći. Pored toga, istraživači su otkrili i naslage plaka

na jeziku i zubima, parodontalnu inflamaciju i Candidu albicans kod pacijenata koji spavaju sa zubnom protezom što nije bio slučaj s kontrolnom grupom.

„Istraživanje je iznijelo empirijski dokaz da je nošenje zubne proteze tijekom spavanja povezano, ne samo s oralnim inflamacijama, nego i s naslagama mikroba kao i s iznenadnom pojavom pneumonije što ukazuje na potrebu za programima oralne higijene koji će doprinijeti sprječavanju pneumonije u zajednici“, zaključili su istraživači. Istraživanje pod naslovom „Nošenje zubne proteze tijekom spavanja povećava rizik od pneumonije kod starijih pacijenata“ objavljeno je 7. oktobra 2014. godine u elektronskoj verziji Časopisa stomatološkog istraživanja.

Istraživanje su sproveli istraživači sa Stomatološke škole Nihon univerziteta i Škole medicine Keio univerziteta u Tokiju. ■



Prema rezultatima najnovijih istraživanja utvrđeno je da se stariji pacijenti trebaju savjetovati da uklone zubne proteze prije spavanja (Photograph: hacksss/Shutterstock)

Ikona stomatologije - preminuo u 85. godini života

Otac modernih zubnih implantata, Per-Ingvar Brånemark, preminuo je u 85. godini života u rodnom gradu Gothenburg u Švedskoj

usljed srčanog udara. Iza sebe je ostavio suprugu, troje djece i četvero unučadi.

>>> nastavak na strani 2



STOMATOLOŠKA KOMORA FBiH

MEMBER OF:



FEDCAR



RIJEČ UREDNIKA

Poštovane kolegice i kolege, 4-im izdanjem DTI Bosne i Hercegovine slavimo prvi rođendan. Bilo je prilično teško uskladiti sve što je potrebno da bismo mogli pratiti trendove stomatologa SR Njemačke i vlasnika licence, ali pokazali smo da i za to imamo snagu i tehničke mogućnosti. Nadam se da smo opravdali Vaše povjerenje i da

DTI stručnim tekstovima i osvrtom na svakodnevne probleme s kojima se susrećemo pomaže u rješavanju istih. Odlukom Upravnog odbora, svaki član Komore koji se prijavi da prima internetske obavijesti (newsletter), dobija još dva boda u sklopu kontinuirane edukacije. U ovom broju naći ćete mnogo interesantnih tekstova o najvećoj svjetskoj izlozbi stomatološke opreme i materijala koji su predstavljeni u Kelnu, a bit će u prodaji na našem tržištu od septembra ove godine. Također, bitno je da se prvi put u BiH, na ova-

ko masovan način i u više kantona, obilježio Dan oralnog zdravlja. Kolege pedodonti zdušno su pomogli održavajući predavanja u školama, a naš partner, Kompanija Colgate, pružila nam je logističku pomoć.

Posebno je bitno da, osim stručnih tekstova, donosim i neke informacije iz Komore koje su bitne za obavljanje naše djelatnosti. Nažalost, i mi smo indirektno i direktno u vezi s opštom i političkom situacijom kroz zakone o zdravstvenoj zaštiti, normative itd.

Nadamo se da će se i ovo na kraju riješiti te će inicijative Komore, u pogledu izmjene zakonskih propisa koji su najbalaže rečeno, u nekim segmentima davno prevaziđeni biti usvojene.

Do sljedećeg broja, iskren kolegijalni pozdrav!



DENTAL CHAMBER OF FEDERATION BOSNIA AND HERZEGOVINA



Australijanac izgubio sve zube zbog pretjeranog konzumiranja zaslađenih sokova

Brånemark je bio liječnik i posvećeni istraživač koji se proslavio tim što je slučajno otkrio kako pričvrstiti titanijum u kost (proces poznat kao osteointegracija) dok je proučavao učinke krvnog protoka na zalječivanje kosti.

Uspješno je postavio prvi titanijski implantat sredinom 60-ih godina jednom švedskom pacijentu koji je imao nekoliko deformiteta vilice te mu je nedostajalo nekoliko zuba. Njegov izum odobren je od strane zdravstvenih autoriteta Švedske tijekom ranih 70-ih godina. Nobel Biocare još uvijek prodaje ovaj proizvod pod nazivom Brånemarkov sisetom. Tijekom svog životnog vijeka Brånemark je dobio nekoliko počasnih nagrada uključujući i Söderberg nagradu Švedskog medicinskog udruženja i Nagradu za životno postignuće od Evropskih izumitelja.

ADELAIDE, Australija: Najnovije vijesti pokazuju da su stomatolozi u Australiji bili primorani ukloniti sve zube iz usne šupljine dvadesetopetogodišnjaka zbog pretjeranog konzumiranja zaslađenih pića. Mladić je u posljednje tri godine konzumirao i do osam litara zaslađenih pića dnevno.

Kako izvještavaju online novine AdelaideNow, William Kennewell je teški ovisnik o zaslađenim pićima te je ignorisao konstantna upozorenja stomatologa o mogućim opasnostima kojima ova pića izlažu njegovo oralno zdravlje. Izjavio je da je pio šest do osam litara dnevno.

Novine izvještavaju da njegova ovisnost ne samo da je dovela do ozbiljnog raspadanja zubne strukture, ostavljajući mu tek 13 zuba, nego je izazvala i trovanje krvi što se djelimično popravilo nakon što

su mu izvađeni zubi i zamijenjeni zubnom protezom.

Nedavno je sprovedeno istraživanje koje je uključilo 16 500 djece u Australiji i pokazalo da više od polovine djece u državi konzumira

najmanje jedno zaslađeno bezalkoholno piće dnevno. Posljedično tome, zdravstveni stručnjaci pozivaju na upozoravanje od nastanka zubnog karijesa usljed konzumiranja zaslađenih pića.



Njegova ovisnost o zaslađenim pićima dovela je do toga da je mladi Australijanac ostao bez svojih zuba.

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper • BiH Edition

LICENSING BY DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL
PUBLISHER - TORSTEN OEMUS

GROUP EDITOR - Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
Tel.: +49 341 48 474 107

CLINICAL EDITOR - Magda Wojtkiewicz

ONLINE EDITOR - Yvonne Bachmann, Claudia Duschek

COPY EDITORS - Sabrina Raaff, Hans Motschmann

PUBLISHER/PRESIDENT/CEO - Torsten Oemus

CHIEF FINANCIAL OFFICER - Dan Wunderlich

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER - Claudia Salwiczek

JR. MANAGER BUSINESS DEVELOPMENT - Sarah Schubert

EVENT MANAGER - Lars Hoffmann

MARKETING SERVICES - Nadine Dehmel

SALES SERVICES - Nicole Andrä

EVENT SERVICES - Esther Wodarski

PROJECT MANAGER ONLINE - Martin Bauer

MEDIA SALES MANAGERS - Matthias Diessner (Key Accounts, Melissa Brown (International), Peter Witteczek (Asia Pacific, Weridiana Mageswki (Latin America), Maria Kaiser (USA), Hélène Carpentier (Europe), Barbora Solarova (Eastern Europe)

ACCOUNTING - Karen Hamatschek, Anja Maywald, Manuela Hunger

ADVERTISING DISPOSITION - Marius Mezger

EXECUTIVE PRODUCER - Gernot Meyer

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

REGIONAL OFFICES

ASIA PACIFIC LTD.

Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,

105-111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong

Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +852 3113 6199

TRIBUNE AMERICA, LLC

116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA

Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 244 7185

Godina I broj 2, oktobar 2014
Dental Tribune BiH Edition
ISSN broj: 2303-601X

VLASNIK LICENCE

Stomatološka komora FBiH
Antuna Hangija do br.3, 71000 Sarajevo, BiH

IZDAVAČ

Stomatološka komora FBiH
Antuna Hangija do br.3, 71000 Sarajevo, BiH
www.stomatoloskakomora.ba
Tel/Fax: +387 33 203 075
e-mail: info@stomatoloskakomora.ba

GLAVNI UREDNIK

Prim.dr. Edin Muhić

IZVRŠNI DIREKTOR

Prim.dr. Edin Muhić

MARKETING

Stomatološka komora FBiH
e-mail: adi.m@stomatoloskakomora.ba
www.stomatoloskakomora.ba

DIZAJN

Adis Duhović, prof. / Agencija PERFECTA, Sarajevo

PREVOD

Edina Karić

LEKTOR

Branka Mrkić, Zdenka Pejić

STRUČNI SAVJETNICI

Prim.dr. Mirjana Duspara
Prim.dr. Šems Bašović
Prof.dr.sc. Lejla Ibrahimagić-Šeper
Prim.dr. Mirsad Tokić
prim.dr. Šenol Bejtula

SEKRETAR

Remza Sladić

ŠTAMPA

A3 studio d.o.o.

TIRAŽ

1200 primjeraka

Urednički sadržaj preveden i reproduciran u ovom broju od Dental Tribune International, Njemačka, je pod autorskim pravima Dental Tribune International GmbH. Sva prava su zadržana. Objavljeno sa odobrenjem Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Njemačka. Reprodukcia u bilo kojem obliku na bilo kojem jeziku dijelom ili u cijelosti, bez prethodnog odobrenja Dental Tribune International GmbH je strogo zabranjena. Dental tribune je zaštitni znak Dental Tribune International GmbH.

DTI - VLASNIČKA STRUKTURA

IZDAVAČ I VLASNIK LICENCE

Stomatološka komora FBiH

ODGOVORNA OSOBA IZDAVAČA

Prim.dr. Edin Muhić

IDENTIFIKACIONI BROJ

4200486540005

PDV BROJ

200486540005

SJEDIŠTE

Antuna Hangija do br.3

71000 Sarajevo, BiH

TEL/FAX

+387 33 203 075

NAZIV MEDIJA

Dental Tribune

VRSTA MEDIJA

Štampani

CURAPROX

Učinkovito i sigurno bez neželjenih efekata

 SWISS PREMIUM ORAL CARE

- Formula ADS® - mala mogućnost promjene okusa i neželjenog obojenje.
- BEZ ALKOHOLA - proizvodi CURASEPT ADS ne isušuju sluznicu usta.
- Hlorheksidin u proizvodima CURASEPT ADS učinkovito zaustavlja nastanak zubnih naslaga i osigurava zdrave desni.



Tekućine za ispiranje usne šupljine, zubne paste i gelovi CURASEPT ADS sadrže hlorheksidin u različitim koncentracijama.



Proizvode CURASEPT ADS možete kupiti u bolje snabdjevenim apotekama i specijaliziranim trgovinama. Za više informacija pišite na info@biassco.ba ili pozovite 032/89 12 11. www.biassco.ba



GENGIGEL®

Hijaluronska kiselina

**RECEPT ZA ZDRAVE DESNI
ZA SVE ČLANOVE PORODICE**

www.gengigel.ba



 **MEDIS**
Medis International d.o.o.



Prije upotrebe pažljivo pročitati uputstvo o medicinskom sredstvu. Za obavijesti o indikacijama, mjerama opreza i neželjenim dejstvima medicinskog sredstva posavjetujte se sa ljekarom ili farmaceutom.

- smanjuje krvarenje i otekline
- pospješuje zarastanja rana u ustima
- pospješuje regeneraciju desni
- štiti sluznicu od infekcija



BAKA
nadražena tkiva u ustima
zbog proteza, parodontitis

SINČIĆ
oštećene desni

BEBA
nicanje zuba

MAMA
krvarenje desni i afte



Lent

LEO DENT doo Sarajevo
Stupska bb
71210 Ilidža

tel./fax: +387 33 676 061
mob.: +387 61 158 998
e-mail: leodentdoo@outlook.com



Technical & General Ltd.
London
United Kingdom



Stomatološka oprema • Oprema za zubnu tehniku • Potrošni materijal

Komunikacijski aspekti stomatološke struke

Prof. dr. Besim Spahić, komunikolog

Komunikacija je sve u nama i oko nas. Što god da radimo mi komuniciramo, kako u svakodnevnom životu tako i obavljajući svoju profesionalnu djelatnost. Isto se odnosi i na stomatološku djelatnost u multilateralnim interrelacijama stomatologa sa pacijentom, pomoćnim osobljem, svih aktera sa ambijentom ordinacije, institucije, sa stomatološkom strukom uopće...

Stara poslovice kaže: *Lijepa riječ sva vrata otvara ili prodiro do duše i do srca.* Kineska maksima nas upozorava: *Jedna slika govori više nego hiljadu riječi.* Potom: *N. Richi, Prijatan miris stvara pozitivan psihološki ugođaj; P. Robinson, Ugodan taktilni/haptički kontakt stvara povjerenje;* Na kraju *Quintilian, Dobar ukus u ustima i želucu izaziva pozitivan osjećaj.*

Svi navedeni oblici/elementi sinestetičke (višečulne) komunikacije sa negativnim aksiološkim prefiksom (predikativom) komunikaciju čine slabom, a ako imaju neutralne pridjevnike, tu komunikaciju čine slabunjavom.

Ako se sada usredotočimo na komunikaciju pacijenta sa stomatologom, onda u tom kvintesentičnom, višečulnom okviru komunikacije, najprije imamo **verbalno komuniciranje**. Prvo pitanje je kako pacijent pronalazi „svoga“ stomatologa?

a) Spontano, bez mogućnosti izbora;

b) Tražeći informacije iz eksternih izvora (*internet, medijski oglasi i sl.*);

c) Na preporuku prijatelja koji sa određenim stomatologom ili njegovom klinikom (tamo gdje radi) imaju pozitivno iskustvo.

Komunikološka poenta je u tome da se *dobar glas daleko čuje, a loš još dalje* i eto nas u domenu izgradnje/formiranja pozitivnog (negativnog ili neutralnog) imidža/ugleda, odnosno brenda samog stomatologa, njegove institucije ili ordinacije.

Sljedeći komunikološki i marketinški postulat je u činjenici da *mi/naša institucija/osoblje itd. nismo ono što mislimo ili bismo htjeli biti, nego smo ono kakvima nas vide drugi.* U ovom slučaju **pacijenti/korisnici naših usluga**, koji u prvom (verbalnom, taktilnom i vizualnom kontaktu) sa šalterskom sestrom, stomatologom i sveukupnim (sinestetičkim percipiranim) ambijentom ordinacije stiču utisak i grade sliku, mišljenje ili osjećaj (imidž), koji može biti privlačan i odbojan.

Dobar govor podrazumijeva kulturu primjene književno-jezičkih standarda (*dikcija, tempo, dinamika, razumljivost*), a potom vrhunsko poznavanje struke i psihologije pacijenta (*simplificirati i laicizirati stručnu terminologiju*), uz izrazitu benevolenciju da mu se maksimalno izađe u susret. Od-



nosno, prema marketinškom aksiomu „**klijent/pacijent je kralj**“, da se i maksimalizacija profita ostvari samo uz **maksimalizaciju satisfakcije potrebe pacijenta/klijenta**.

Za razliku od reklamnih slogana i apriornog hvaljenja i, često lažnih, obećanja koja mogu biti

bez pokrića, ovdje je prioritet na znanim latinskim izrekama: *Facta/acta non, verba!* (Činjenice/djelo, a ne prazne riječi) ili *Hic Rhodus, hic salta!* (Nemoj pričati da možeš iskočiti iz bureta, evo ovdje bure, pa iskoči!), što znači da se jedino pozitivnim sveukupnim ugođajem/doživljajem u stomatološkoj oridi-

naciji može steći ugled, povjerenje i zadovoljstvo, koje je kasnije najveći argument širenja pozitivnih/negativnih/neutralnih informacija, po principu „progresivne geometrije“, odnosno bacanja vreće perja sa visokog tornja, koje se (*komunikacijom „od usta do uha“*, kao i *tračevi*) strujanjem zraka ili vjetrom, raznese na daleko i šire okružje.

Dakle, i stomatološka djelatnost mora ovladati makar minimumom komunikacijskih, marketinških i ergonomske premisa svrsishodnog funkcionalnog i estetskog komuniciranja, koje se sastoji u dizajniranju *pozitivne psihosocijalne atmosfere kroz sve oblike komunikacije*, što kao rezultantu (*i na razini racionalno očite i racionalno neočite percepcije stomatologa, pomoćnog osoblja, ordinacije, institucije, zdanja*) daje pozitivan, negativan i neutralan imidž, personificiran primarno u osobi samog stomatologa.

I pošto mi, naša ordinacija i naša usluga, nisu ono što mi mislimo ili želimo da jeste, onda onima zbog kojih i postojimo i pružamo/prodajemo im usluge, moramo (*osim same usluge*) sistematski, analitički, kreativno i planski podastrijeti (*samo*) kvalitet i svih pojedinačnih segmenata sinestetičke komunikacije, koja ne smije biti ništa drugo do *asertivna komunikacija* u kojoj primarno uvažavamo postojećeg i potencijalnog pacijenta, sebe i svoju struku u cjelini. ■

dentalgrupa
DENTAL ŠEHOVIĆ

www.dentalgrupa.ba

Sarajevo 7100
Malta bb
tel:+387 33 658 058
fax:+387 33 523 340
e-mail:dentalsehovic@gmail.com
e-mail:nermina.sehovic@dentalgrupa.ba

INTERDENT

VITA

edenta e

KOVER
DENTAL GROUP

LARIDENT

mectron
medical technology

GD

'GC'

AMANN GIRRBACH

aries

ASADENTAL

3M ESPE

MAJOR

OVS
Fluorid attorno a un'idea

ivoclar
vivadent

IRIDE

beyond

CATTANI
city technology

Artact

PoliDent

Signal

3shape

Heraeus

KERODENT

dentalfarm

DIASWISS
PRECISION DENTAL TECHNOLOGY

Drevo

TECNO-GAZ

UNIVET

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

KABO Dental Systems

BEGO
Partners in Progress

EDARREDO

TARO

GENDEX
Imaging Excellence Since 1989

vatech
VITECH Co., Ltd.

VITALI

Zhermack
DENTAL INNOVATION

sirona
THE DENTAL COMPANY

W&H

„Bowievi zubi bili su kao i sve ostalo u vezi s njim - potpuno različiti!“

Intervju s njemačkom dentalnom umjetnicom Jessine Hein



Ručni rad Jessine Hein: rekreacija prirodnih zuba Davida Bowiea

David Bowie je tijekom sedamdesetih i osamdesetih godina nedvojbeno bio jedna od najpopularnijih muzičkih zvijezda. Jedna je od brojnih ličnosti koje su se podvrgnule kozmetičko-stomatološkom tretmanu i zamijenio svoje, karakteristično zakrivljene, zube lijepim krunicama tijekom ranih devedesetih godina. Inspirisana Bowievim jedinstvenim izgledom, Jessine Hein, njemačka slikarica i skulptorica, napravila je kopiju pjevačevih prirodnih zuba. Dental Tribune je imao priliku razgovarati s Jessine o njenoj dentalnoj skulpturi i percepciji lijepih zuba.

Dental Tribune: Gđice Hein, kako ste došli na ideju da napravite repliku zuba Davida Bowiea?

Jessine Hein: Bowievi zubi bili su, kao i sve ostalo u vezi s njim, potpuno drugačiji! Nisu bili u skladu sa standardima estetike, niti savršeni, ali su ipak bili jedinstveno prelijepi u kontekstu njegove hirovite i čudesne prirode. Njegov osmijeh je otkrivao imperfekciju koja ga je činila realnijim, više ljudskim, neko s kim se možete poistovijetiti. Imperfekcija koja se nosi sa samopouzdanjem izaziva osjećaj naklonosti. Bowie je bio uzor mnogim ljudima i ja mislim da su njegovi zubi uveliko doprinijeli tome. Velika raznolikost talenata, jedan ikonski stil i vanjšina, neuporediva s bilo kojom drugom, činile su Bowiea onakvim kakav jeste, a različiti univerzumi koje je kreirao oko sebe oduvijek

su ostavljali na mene duboki utisak i inspirisali me. Bila sam nevjerovatno fascinirana njegovim zubima dugo vremena, a ja uvijek posvećujem izuzetnu pažnju onome čemu se divim. Zbog toga sam bila itekako svjesna gubitka karakterističnih očnjaka Ziggyja Stardusta. Zubi su integralni dio međuljudske komunikacije. Neizbježno su uključeni u smijanje, pričanje, vrištanje i, naravno, pjevanje. Bowie nam je pjevao kroz svoje krive praznine i to je, zaista, bilo očaravajuće! Tada se rodila ideja za skulpturu, dok sam

nostalgično čeznula za Bowievim starim zubima.

Jeste li nekada prije radili neke umjetničke stomatološke projekte koji su Vas inspirisali da izradite dentalnu skulpturu?

Prethodno sam uradila nekoliko manjih projekata u stomatološkoj laboratoriji kao što su privjesak u obliku zuba za moju ogrlicu koju od tada više nikada nisam skinula, a uradila sam i još jednu skulpturu: Tooth Nuckles. Znanje koje sam usvojila tijekom ova dva projekta pomoglo mi je doći na ideju da izradim ovu repliku.

Šta mislite, šta je navelo Davida Bowiea koji se proslavio kao štreber, da ispravi krive zube i učini svoj osmijeh „savršenim hollywoodskim“ osmijehom?

Mislim da je značajno spomenuti da je ovaj pionir individualizma, arhetip „izražavanja samog sebe“, odlučio da učini svoja usta „normalnim“. Čini se paradoksalno. Međutim, njegova promjena zuba odvijala se paralelno s promjenom njegove muzike i njegovog imidža. Pratila je njegov razvoj i čisto sumnjam da je to bila samo slučajnost,

„...ideja za skulpturu rodila se iz nostalgичne čežnje za Bowievim starim zubima.“



Slika Davida Bowiea iz 2007. godine koja pokazuje njegov novi osmijeh



Umjetnica lično nosi masku sa zubima

zahvaljujući upravo tom hollywoodskom osmijehu koji je igrao važnu ulogu od prirodnog izgleda zuba pa čak iako je bila potrebna medicinska intervencija. Ne mogu zamisliti da je osoba poput Davida Bowiea svojevrijedno dozvolila nekom da mijenja enterijer njegovih usta, tako da ja njegove bijele bisere interpretiram kao jasnu izjavu koja je otvorila novo poglavlje u njegovoj karijeri, možda, kao odgovor na sveprisutnu društvenu opsjednutost ljepotom: „Želite propisane standarde ljepote? E pa evo ih!“. Ova transformacija je bila dio njegovog prerastanja iz izvanzemaljskog osvajača srca u svjetsku zvijezdu. Moja skulptura ima cilj istaći upravo ovo što sam vam rekla, kao i odati počast eri čuda s krivim zubima koje je, prije mnogo vremena, došlo na Zemlju.

Pada li Vam napamet da Bowie nije bio zadovoljan izgledom svojih zuba i da se zbog toga podvrgnuo stomatološko-kozmetičkom tretmanu? Možda su krivi zubi bili izvor njegovih muka kao što se dešava i s velikim brojem drugih ljudi.

Zaista shvatam da ortodoncija može povećati nečije samopouzdanje, jer sam i sama u tinejdžerskim danima prošla kroz proces ispravljanja zuba. Nedostaju mi četiri zuba u maksili. Pored toga što sam imala problema s pravilnim žvakanjem, izgledala sam kao vampir. Nije vam baš od pomoći čudan izgled zuba u ovoj mučnoj fazi odrastanja. Tada nisam cijnila ljepotu nečeg što je drugačije,

jer sam bila isuviše zaokupljena pokušavanjem da, kao povučena tinejdžerka, preživim u školi. Danas, međutim, poštujem i divim se zubima koji nisu u skladu s normom. Volim različitosti i odlike koje one sa sobom donose ljudima. Mislim da je veoma tužno to što se danas skoro svako dijete podvrgne nekoj vrsti stomatološkog tretmana s ciljem ispravljanja svojih različitosti, samo iz estetskih razloga. Neki od njih će, možda, odrasti sa željom da još uvijek imaju svoj karakteristični prirodni osmijeh. U nekoliko navrata čula sam Bowiea kako samouvjereno priča o svojim starim zubima. Izjavio je da njemu izgledaju sasvim uredu, tako da ne mislim da se tada osjećao neugodno zbog svojih zuba. Upravo suprotno, bio je poznat jer je slavio svoje izvanredno tijelo sa svim njegovim izvanzemaljskim posebnostima.

Šta namjeravate učiniti sa skulpturom? Da li su Vam se već obratili kolekcionari i pjevačevi fanovi koji bi je željeli kupiti?

Skulptura je trenutno kod mene i tako će i ostati dok se ne ukaže prilika za izložbu. Trenutno u procesu imam nekoliko različitih skulpturnih i slikarskih projekata i trebat će još neko vrijeme da se završe. Kada ih završim, odlučila sam da zubnu strukturu Davida Bowiea predstavim među novim djelima. Kontaktiralo me nekoliko potencijalnih kupaca, ali skulptura trenutno nije na prodaju, jer želim iskoristiti priliku da je uključim u izložbu. ■

Hvala Vam najljepša na ovom intervjuu.

Uspjeh s cementima za cementiranje: savjeti o materijalu i tehnici

Redakcija časopisa GC Get Connected nedavno je razgovarala s dr. Frédéricom Rauxom, doktorom dentalne medicine iz Francuske, o korištenju cemenata za cementiranje u njegovoj ordinaciji.

Kao kliničaru, koje su najvažnije osobine koje tražite od cementa za cementiranje?

Dr Frédéric Raux: Smatram da postoje tri važna kriterijuma koje koristim kao vodič pri izboru najboljeg cementa za cementiranje u svakoj kliničkoj situaciji:

- Retencija: Ima li moja preparacija dovoljnu retenciju? Trebam li nanositi bond ili samo cementirati rad?
- Estetski zahtjevi: Hoće li cement uticati na završni rezultat rada?
- Jednostavnost upotrebe: Može li se cement koristiti brzo i jednostavno, skraćujući vrijeme u ordinaciji i izbjegavajući različite složene korake?

Na primjer, ako cementiram krunicu s metalnom osnovom, rubovi cementiranja nisu vidljivi i moja preparacija ima dovoljnu retenciju, ne trebam koristiti kompozitni cement za cementiranje. U tom slučaju radije bih odabrao staklenoionomer ili akrilatnom pojačani

staklenoionomerni cement za cementiranje, koji je ekonomičan, jednostavan za upotrebu i dobro podnosi vlagu te pruža izvrsno rubno pečaćenje, značajno otpuštanje fluorida i pouzdane kliničke rezultate.

S druge strane, kada preparacija nema dovoljnu retenciju i/ili je estetsika ključna, potrebni su kompozitni cementi. Klasični adhezivni kompozitni cementi imaju posebna sredstva za spajanje i zahtijevaju nekoliko adhezivnih koraka prije samog cementiranja. Novom generacijom samoadhezivnih kompozitnih cemenata ispunjavaju se estetska i adhezivna svojstva, bez potrebe za dugotrajnim složenim koracima. Za mene je to najlakši način cementiranja indirektnih radova!

Kada ste prvi put počeli koristiti G-CEM LinkAce i što ste prvo mislili o njemu?

Dr Frédéric Raux: Počeo sam ga koristiti prije 8 mjeseci, jer sam želio isprobati drugačiji samoadhezivni kompozitni cement od onog koji sam koristio.

Tehnologija se brzo razvija te sam znao da mogu očekivati bolje osobine od najnovije generacije cemenata u toj kategoriji. G-CEM LinkAce prvo me privukao zbog svojih osobina, zajedno s tradicijom koju GC nastavlja u području cemenata za cementiranje.

Odmah mi se učinio jednostavnim za upotrebu, ergonomski i estetski. Stoga sam se odlučio za bolji materijal: G-CEM LinkAce je vrlo

dobar samoadhezivni kompozitni cement!

Kakve rezultate imate otkako koristite ovaj materijal?

Dr Frédéric Raux: Nemam nikakvih problema! Usklađenost boje je uvijek savršena te tokom prve godine promatranja nisam uočio promjene boje. G-CEM LinkAce ne sadrži HEMA i ima vrlo niski unos vode te zato pruža vrlo dobru stabilnost boje. Nisam imao nikakvih gubitaka retencije ili žalbi pacijenata na postoperativnu osjetljivost. Trenutno sam 100% zadovoljan!

Šta Vam se najviše sviđa kod korištenja G-CEM LinkAce-a?

Dr Frédéric Raux: G-CEM LinkAce je jednostavan za upotrebu,

ergonomski i estetski. Ima vrlo dobro radno vrijeme, što omogućava upotrebu i za mostove velikog raspona ili istovremeno cementiranje nekoliko krunica. Takođe je velika prednost činjenica da ga ne treba čuvati u hladnjaku. Nedostatak čuvanja u hladnjaku je da terapeut treba odstraniti špricu iz hladnjaka znatno prije početka samog tretmana kako bi mogao postići sobnu temperaturu. Istraživanja su pokazala da korištenje cementa na nižoj temperaturi od sobne uzrokuje značajno smanjenje fizičkih osobina (1). G-CEM LinkAce držim u ladici, uvijek spremnog za upotrebu.

Štaviše, njegova netečna viskoznost i mala debljina sloja su idealni. Važno mi je znati da mi tako mala debljina sloja može pružiti izvrsno prijanjanje rada bez potrebne daljnje okluzijske prilagodbe nakon cementiranja. Nedavna istraživanja potvrđuju moje gledište: njegove mehaničke i optičke osobine su vrlo dobra u poređenju s drugim

„G-CEM LinkAce držim u ladici, uvijek spremnog za upotrebu.“



Slika 1: G-CEM LinkAce šprice ne treba čuvati u hladnjaku.



Slika 2: Preparacije na zubima 11 i 21 nakon odstranjenja privremenih radova.



Slika 3: Čišćenje polir četkicama uz vodeni mlaz.



Slika 4: Jetkanje unutrašnjosti e.Max krunica hidrofluornom kiselinom (5%) te ispiranje vodenim/zračnim mlazom. Za uspješno cementiranje nakon jetkanja treba izbjegavati svako onečišćenje površine.



Slika 5: Nanošenje G-CEM LinkAce u krunicu. Uvijek provjeriti otvaranje dvije komore šprice prije postavljanja vrha za miješanje, kako bi se osiguralo da su obje paste na istom nivou. Uvijek istisnuti prvu zamiješanu pastu iz vrha za miješanje (dovoljna je veličina graška) kako bi se osigurali tačni omjer pasti A i B.



Slika 6: Cementiranje krunice na zubu 21.

samoadhezivnim kompozitnim cementima. Pri cementiranju krunica na bazi cirkonij-oksidge keramike glavna je briga osigurati dobru retenciju. Spajanje s cirkonij-oksidge keramikom danas je pravi izazov. Uz specifične fosfatne monomere, G-CEM LinkAce čini se da pruža stabilnu vezu s cirkonij-oksidge keramikom bez potrebe za dodatnim primerima (2).

Njegova dobra otpornost na trošenje takođe je zanimljiva, posebno kod inleja i onleja s rubovima na okluzijskom dijelu zuba. Cement



Slika 7: Stvrđnjavanje u mjestu polimerizacijskim svjetlom 1 sekundu prije odstranjenja viška. Alternativno se može čekati 1 ili 2 minute dok cement ne postane gumast.



Slika 8: Odstranjenje viška sondom. Odstranjenje viška u aproksimalnom području može se izvršiti pomoću zubnog konca. Treba stalno paziti da se izbjegne pomicanje krunice u toj ranoj fazi.



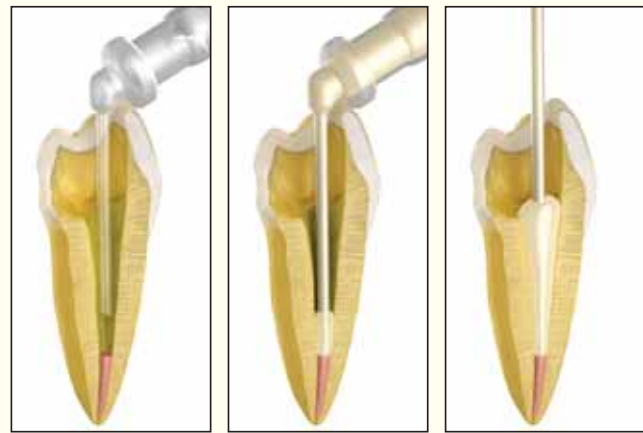
Slika 9: Cementiranje druge krunice na zubu 11.



Slika 10: Završna polimerizacija 40 sekundi po svakoj strani (na slici je vestibularna) uređajem za svjetlosnu polimerizaciju u načinu rada visokim intenzitetom.



Slika 11: Završni rezultat odmah nakon cementiranja.



Slike 12a,b,c: Ergonomski vrlo tanki vrhovi za cementiranje kočica.

s lošom otpornošću na trošenje uzrokovat će rubne pukotine. Kliničke posljedice su nakupljanje plaka, diskoloracije na rubovima i otkidanje keramike na rubovima. G-CEM LinkAce ima visoku otpornost na trošenje (3).

Konačno, drugi mogući izvor neuspjeha kod cemenata s dvostrukim stvrđnjavanjem je loše samostvrđnjavanje. Svjetlosna polimerizacija je važna, no istraživanja su pokazala da svjetlo možda ne dopire do linije cementa, čak niti kod krunice iz pune i cirkonij-oksidge keramike. Zato je ključno da cement ima efikasno samostvrđnjavanje, kako bi se osigurala odgovarajuća polimerizacija, čak i na mjestima gdje svjetlo ne može dosegnuti liniju cementa. Čini se da je sposobnost samostvrđnjavanja G-CEM LinkAce brža i viša nego kod drugih samoadezivnih kompozitnih cemenata, što mi daje sigurnost i smiruje me.

Međutim, svaki se kliničar treba pridržavati zlatnog pravila za sve cemente: čekati 4 minute prije izrade okluzijskih prilagodbi. Ako se odstranjuje višak, mora se voditi računa da se krunica ne pomiče.

Imate li savjet za doktore dentalne medicine koji počinju koristiti G-CEM LinkAce?

Dr Frédéric Raux: Probajte ga. Vjerujte mi, svidjet će vam se! Ne zaboravite da površine za spajanje moraju uvijek biti čiste. Zato uvijek provjerite da su zub i radne površine čiste prije cementiranja krunice. To se može postići jednostavnim

postupcima čišćenja četkicom ili spužvicom pri niskoj brzini. Otopine za jetkanje, sredstva za kondicioniranje i otopine poput alkohola i hidrogen peroksida ne preporučuju se jer mogu negativno uticati na adheziju samoadhezivnog kompozitnog cementa za zub. Konačno, treba osigurati slijed indicirane obrade površine rada. ^[1]

Literatura

1. Effect of pre-cure temperature on the bonding potential of self-etch and self-adhesive resin cements, Cantoro et al., Dent Mater 24(5):577-83, 2008.
2. Shear Bond Strength of Auto-mixing Self-adhesive Resin Cements to Zirconia, Yoshida et al., J Dent Res 91 (Spec Issue B): Abstract 242, 2012.
3. In Vitro Wear of Five Cements Against Enamel, Suyama et al., J Dent Res 92 (Spec Issue A): Abstract 1686, 2013.
4. Conversion and acid-base reaction in modern self-adhesive cements, Kournetas et al., J Dent Res, in press.

O AUTORU:



Dr. Frédéric Raux je doktor dentalne medicine iz Francuske. Također je predavač iz područja restorativne dentalne medicine i aktuelni predsjednik Francuske akademije za adhezivnu dentalnu medicinu. Dentalni tehničari s kojima je sarađivao na slučajevima iz ovog članka su Hélène i Didier Crescenzo, vlasnici laboratorija Esthetic Oral u Cogolinu, Francuska.



Kvartet asova:
Inovacija, jednostavnost,
svestranost i pouzdanost

Novi GC
G-CEM LinkAce™

Nova generacija GC samoadhezivnog akrilatnog cementa s novom naprednom tehnologijom uključujući inovativni sistem inicijatora za brzu i sigurnu polimerizaciju.

Pouzdana rješenje
za široki raspon
cementiranja.

GC EUROPE N.V.
GC EEO - Bosnia and Herzegovina
Cavtat Milica 11
BH: 78000 Banja Luka
Tel: +387 51 47 57 36
Fax: +387 51 47 57 36
Email: info@gc-europe.com
www.gc-europe.com

GC

Google: Kako dospjeti na prvu stranicu u 2015. godini

VELIKA BRITANIJA. Za online marketing bilo kakve organizacije pojavljivanje na prvoj stranici Google pretrage predstavlja nedostižni sveti gral. Zamislite samo koliko biste pacijenata dobili na taj način. Kako možete ovo postići, a da ne potrošite hiljade funti? Moguće je! Ukoliko imate dovoljno vremena na raspolaganju jer možete smanjiti online konkurenciju putem kontrole lokalnog iščitavanja.

Prema podacima Google-a svake sekunde se izvrši 40 000 pretraga. To je oko 3,5 milijarde pretraga dnevno u svijetu gdje veoma značajan broj pretraga (rastući broj) otpada na pretrage putem mobilnih uređaja.

Google konstantno unaprijeđuje i poboljšava faktore istraživanja kako bi mogli što preciznije odgovoriti na upite svojih korisnika. Stoga je razumljivo da bi vaša web stranica trebala imati pacijente

kao ciljanu publiku te bi trebala biti lahko dostupna Google-u za pronalazak i učitavanje. Međutim, moguće je dospjeti na prvu stranu Google pretraživača čak i ako nemate najsavremeniju web stranicu. Visoko rangiranje pri organskom (prirodnom, besplatnom) pretraživanju se postiže putem relevantnih informacija i kroz preuzimanje autoriteta u online svijetu, ali uveliko zavisi i od online konkurencije. Na prvoj strani Google pretraži-



vača, pored organskih iščitavanja, obično možete naći i tri do sedam iščitavanja na osnovu mapa. Najlakši način da dospijete na prvu

stranicu prilikom upita vezanog za vašu lokciju jeste da se prvo registrujete za Google My Business iščitavanje.

Ukoliko je iščitavanje već kreirano morat ćete to potvrditi i dokazati. Odaberite tagove relevantne za usluge koje pružate (stomatološka ordinacija i sl.) i provjerite da li je broj telefona (geografske koordinate) vidljiv, da li se jasno vide vaša adresa i poštanski broj. Oblježite web stranicu svojim jedinstvenim logom i učinite je unikatnom tako što ćete postaviti fotografije vašeg tima i ordinacije (ovo vam nije potrebno za bolje rangiranje, ali vam se toplo preporučuje). Najzad, podstaknite i svoje pacijente da vašu web stranicu ocijene sa pet zvjezdica. Ovo je veoma važan faktor.

Kada postavite i optimizirate stranicu, sljedeći korak jeste da uspostavite svoj online autoritet tako što ćete na vašu web stranicu unijeti link za vaš Google Business Place. Uvjerite se da su detalji za kontakt jasno vidljivi na stranici. Potom izlistajte detalje svoje adrese u lokalne i velike direktorije (pokušajte da se ne zanesete) i zamolite lokalna poduzetništva da stave vaše detalje online. Morate paziti da su vaši detalji uvijek konzistentni i tačni jer će nedosljedna adresa ili broj telefona samo zbuniti Google.

Citiranje vaših podataka je ključni faktor za Google kako bi prepoznao vašu prisutnost na određenoj lokaciji. Možete zamoliti na primjer lokalne hotele, hostele ili lokalne novine da vas preporuče kao gradskog stomatologa. Iako na reklamama nema linka za vašu web str-

nicu, sama adresa će znatno doprinijeti vašem visokom rangiranju.

Google ocjenjivanje mogu izvršiti samo pojedinci sa svojih ličnih Google računa. Ne preporučujem da dozvoljavate pacijentima da vas ocjenjuju koristeći internet konekciju u vašoj ordinaciji jer Google tako može identifikovati lokaciju i pomisliti da ocjene nisu autentične ili samostalne.

Nakon što dobijete sedam ocjena, Google će staviti određeni broj zvjezdica kraj imena vaše ordinacije na listi mapa. Što budete više imali ocjena sa pet zvjezdica postićete bolje rezultate. Zabilježeno je da ocjena od pet zvjezdica povećava broj klikova na vaš link i do 23%.

Ovi jednostavni koraci će vas odvesti direktno do mjesta na stranici broj 1. Zapamtite rezultati će biti usko vezani za vašu lokaciju i bit će zasnovani na terminima koje korisnik upotrijebi u pretrazi. Google se fokusira na korisnika i ukoliko postoji sedam drugih ordinacija koje su bliže korisničkom poštanskom broju one će neizbježno zauzeti bolje mjesto na listi rezultata pretrage. Razmotrite organske i plati po kliku kampanje ukoliko želite šansu da postignete veći uspjeh.

Sa Google-om ne postoje nikakve garancije ali se trebate uvijek fokusirati na to da se učinite vidljivim tamo gdje Google traži jer će upravo tamo biti upućeni i pacijenti. Recept za uspjeh u svakom poslu jeste fokusiranje da se zadovolje potrebe klijenata pa se to pravilo primjenjuje i na online marketing. Fokusiranje na interes pacijenta je ključ svega. ■

Evetric® Bond

Suvremeni samojetkajući adheziv

Otkrijte tajnu
praktičnog
svezivanja



- Brz i učinkovit zbog dvije mogućnosti svezivanja
- Odlično rukovanje zbog formiranja homogenog sloja
- Dugotrajni, izdržljivi kompozitni ispuni svih razreda

www.ivoclarvivadent.com

Ivoclar Vivadent AG
Benderstr. 2 | 9494 Schaan | Liechtenstein | Tel.: +423 235 35 35 | Fax: +423 235 33 60

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation

Najbolje zanimanje u 2015. godini je stomatologija

WASHINGTON, SAD: U.S. News and World Report je i ove godine objavio listu top 100 zanimanja. Izdavači su izjavili da su ove godine stomatolozi i stomatološki higijeničari ponovo među najboljim zanimanjima u državi. Doktori stomatologije su na prvom mjestu. Zanimanje doktora stomatologije kotira zahvaljujući predviđenom, znatno velikom porastu stope zaposlenosti te niskoj stopi nezaposlenosti u stomatološkoj profesiji.

Prema onome što objavljuje U.S. News and World Report, sedam od top deset zanimanja u državi je pripalo sektoru zdravstvene brige od kojih su doktori stomatologije zauzeli prvo mjesto. Medicinskim tehničarima je pripalo drugo mjesto, ljekarima treće, a stomatološkim higijeničarima peto mjesto.

Zanimanja su se ocjenjivala na osnovi pokrenutih projekata, stope

porasta, prospekata za posao, stope nezaposlenosti te zadovoljavajućih uslova na poslu. Ured za biro i statistiku rada SAD-a predviđa porast stope zaposlenosti u oblasti stomatologije i do 16% između 2012. i 2020. godine s više od 23000 otvorenih novih radnih mjesta. Procijenjena stopa nezaposlenosti je 0.9%.

U.S. News and World Report izjavljuje da su stomatološke usluge među najplaćenijim u 2015. godini, odmah iza usluga ljekara koji su, s prosječnom zaradom od 188 440 američkih dolara, dospjeli na prvo mjesto u 2013. godini. Prosječna plata jednog stomatologa je iznosila 146 340 američkih dolara u 2013. godini. Oni najbolje plaćeni su zaradili više od 187 999\$, dok su najmanje plaćeni stomatolozi zaradili nešto manje od 72 240\$. Sve u svemu, doktori sto-

matologije zarađuju više nego ostali pripadnici stomatološke profesije.

Tijekom 2013. godine stomatološki asistenti su dobili prosječnu platu

od 35 640\$ dok su stomatološki higijeničari zaradili oko 71 530\$. ■





www.lysobact.ba

NOVO

Otklanja upale i grlobolju



BEZ ALKOHOLA

Lysobact

Spray®

Za zdrave životne priče

Lysobact Spray® djeluje **protiv upalnih procesa**, bakterijskih, virusnih i gljivičnih uzročnika upale usta i grla.

Prije upotrebe pažljivo pročitati uputu o lijeku.
Za obavijesti o indikacijama, mjerama opreza i neželjenim dejstvima posavjetujte se sa ljekarom ili farmaceutom.

Euronda Sterilization Line



E9 Med - Autoklav B klase - najbolji kvalitet po najboljoj cijeni



E5 - Autoklav N klase - pouzdan jednostavan za upotrebu



2001 Plus - Zavarivač rolni, kompaktan, pouzdan i brz



Aquadist - Destilator vode



Denta d.o.o.

Generalni distributer i ovlaštteni servis za BiH

Čekaluša 44, 71 000 Sarajevo - Bosna i Hercegovina
Tel: + 387 33 210 100 - Fax: + 387 33 667 277
E-mail: dentade@gmail.com - www.dentade.ba

EURONDA

tel. +39 0445 329811 - fax +39 0445 865246
info@euronda.com - www.euronda.it
Montecchio Precalcino (VI) Italy