

today

Dental Tribune Hungarian Edition • XII. évfolyam, 3. szám

Európai színvonalon

Csütörtökön megnyílt a tizenegyedik Dental World. A fogorvosok számára nagy jelentőségű esemény reggel 9.30-kor, a Semmelweis Egyetem Fogorvostudományi Karának szervezésében rendezett kötelező szinten tartó továbbképzés előadásával vette kezdetét. Ennek során dr. Gerle János, a Semmelweis Egyetem Szak- és Továbbképzési Titkárságának vezetője arra hívta fel a figyelmet, hogy közeledik a továbbképzési

ciklus befejezése. Ez az utolsó őszi lehetőség, amikor a résztvevők a Semmelweis Egyetem szervezésében tartott előadásokat hallgathatják.

Dr. Hermann Péter, a kar dékánja a legfontosabb aktualitásokról szolt a köszöntőjében, majd dr. Fejédy Pál, a Szak- és Továbbképzési Bizottság elnöke ismertette a ciklus zárásához szükséges adminisztratív kötelezettségeket. Említést tett az egyetem, az Egészségügyi Enge-

délyezési és Közigazgatási Hivatal, valamint a Magyar Orvosi Kamara együttműködéséről, mely egyszerűbbé és gyorsabbá teszi a kollégák számára a működési nyilvántartás meghosszabbítását.

A kiállításról egybehangzó vélemény, hogy évről évre egyre színvonalasabb. Megjelenésében már vetekszik a külföldi, hasonló szakkiállításokkal. Bizonyára ennek is köszönhető, hogy a kiállítók száma is folyamatosan emelkedik, az idén már elérte a kettőszázat. Ami pedig még inkább öröndetes, és a Dental World növekvő vonzerejét

mutatja: az itt megjelent cégek mintegy húsz százaléka először mutatkozik be a látogatók előtt.

Mindezeket túl az érdeklődő fogorvosok és fogtechnikusok, továbbá a szépszámú fogtechnikus-tanuló rengeteg új ismerethez juthatnak a mintegy kétszáz kiállítói stand meglátogatásával. Az élenjáró gyártók legfrissebb termékeit láthatják, vehetik kézbe, próbálhatják ki. Sok-sok újdonságot, mely mind a modern tudomány legújabb eredményeit hasznosítja.

Dr. Révay András



SGS
Dental
Swiss Implant Systems

Új!

P7D
IMPLANTÁTUM CSALÁD

Azonnal terhelhető, önmetsző implantátum
Dupla, hexagonális és kónuszus kapcsolódási pont
Prémium felületkezelés

SGS International Ltd. - European Logistic Center

1047 Budapest, Károlyi István utca 1-3.

Tel: +36 1 328 0427 | Fax: +36 1 328 0428

E-mail: info@sgs-dental.com | Web: www.sgs-dental.com



SPI Az Eredeti Spiral Implantátum

2014 DW | Dental World
Budapest Hungary
Október 16-17-18

Előadó: dr. Gadi Schneider

**A csontmegtartás megbízható módja maxillában
történő azonnali implantálás és terhelés esetén**

2014. október 18., péntek: 09.40–11.10

98.3%
sikeresességi
arány*

 **AlphaBio**^{TEC}
Simplantology

* 648 implantátum 4 éves utánkövetéses vizsgálata alapján.
Elsődleges jelentés a 2007-es Las Vegas-i Világkonferencián
Benny Karmon DMD, Jerry Kohen DMD, Ariel Lor DMD,
Yiftach Gratciany DMD Tsvi Laster, DMD,
Gideon Hallel DMD, MPA, Tsvia Karmon által bemutatott,
a SPIRAL implantátumra vonatkozó retrospektív multi-centrikus tanulmányból

Kizárólagos magyarországi forgalmazó:

Alpha Implant Kft.

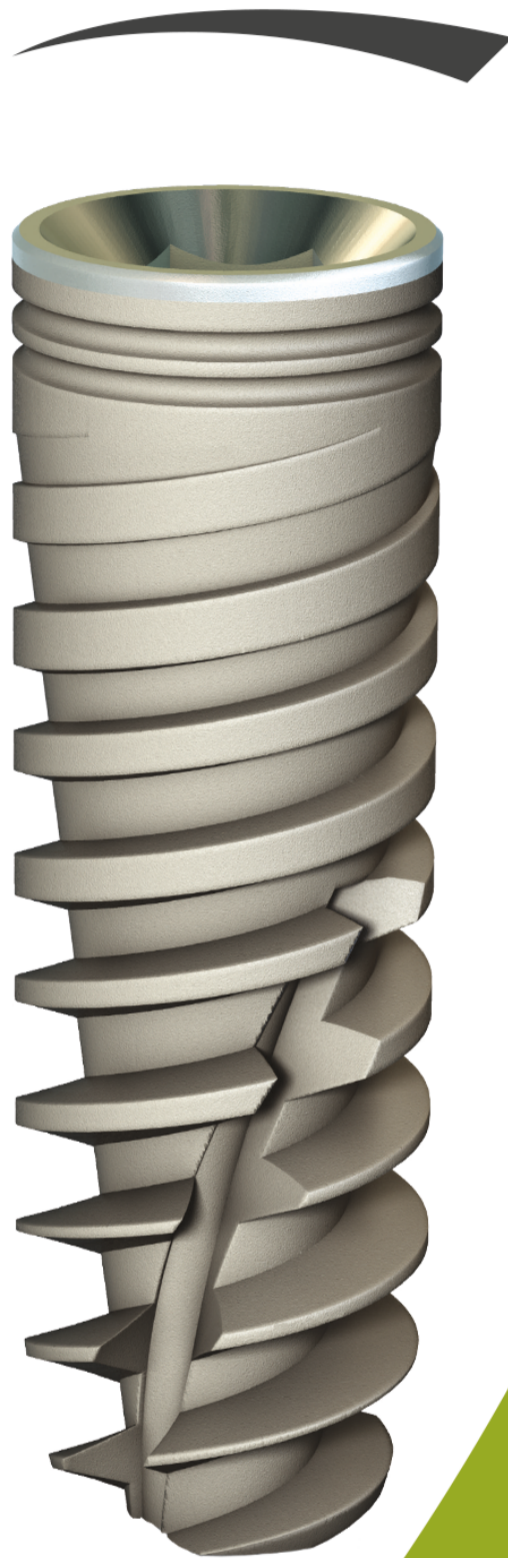


1027 Budapest
Horvát u. 14-24.

Tel.: 1/353-90-90
Fax: 1/299-07-99

www.alphaimplant.hu
info@alphaimplant.hu

www.alpha-bio.NET



Figyeljenek a hatosra!

■ Nagy érdeklődés kísérte a Dental World rendezvényén a Semmelweis Egyetem Fogorvostudományi Karának kétnapos tanfolyamát. Több mint hétszázan voltak kíváncsiak a „Fogorvostudomány aktuális kérdéseit” boncolgató előadásokra, volt olyan prezentáció, amelynél még az ajtók előtt is álltak.

Az első, csütörtöki napon a bevezető előadást *dr. Hermann Péter*, a Fogpótlástani Klinika igazgatója tartotta, amelynek címe „Általános gnatológiai alapelvek alkalmazása a fogászatban” volt. A klinikaigazgató azokat a pontokat foglalta össze, ahol az állkapocsízületek anatómiájának és élettanának ismeretét

használják fel a fogpótlásoknál. Mindezek alapján az egyetemi tanár bemutatta a minták begipszelését az artikulátorba az arcív segítségével, azt is, hogy miként lehet az artikulátor egyéni értékeit beállítani, valamint az egyéni mozgáspályák rögzítését. Mindezeket az eljárásokat a szakember diákkal, filmekkel szemléltette.

Felsőfokú gyógyszerészeti továbbképzésnek is beillett volna *dr. Hankó Balázs* előadása, amelynek címe: „A gyógyszerek és fogászati interakcióik, főbb gyógyszer csoportok alkalmazási kérdései”. A Semmelweis Egyetem Klinikai Központ főgyógyászterápiájának és élettanának ismeretét

rabban használt készítményeket, a készítmények alkalmazásával összefüggő gyakorlati kérdéseket, valamint a fogászati szempontból érdekes mellékhatásokat, interakciókat foglalta össze.

Hankó Balázs külön kiemelte a biszfoszfonátok fogászati szempontból veszélyes mellékhatásait, az állkapocs csontelhalását. Épp ezért a biszfoszfonát-származékok szedése előtt megelőzőként klinikailag és radiológiailag meg kell vizsgálni a beteget és a krónikus gyulladásokat a szájüregből szanálni kell. Fel kell világosítani a beteget az esetleges szövődményekről. Ezen kívül ebben az esetben még fontosabb a fokozott szájhigiénia és a folyamatos fogászati szűrés – minden harmadik hónapban vissza kell hívni a beteget.

Többször is derűtséget okozott *dr. Dombi Csaba* előadása. Pedig a Semmelweis Egyetem Orális Diagnosztika Tanszék tanszékvezető-helyettesének témája korántsem volt derűs: a szájüregi daganatok megelőzési lehetőségeiről volt szó. A szakember szerint a fogorvos felelőssége és kötelessége felismerni a lehetséges szájrak kezdeti tüneteit, és ebből a szempontból is megvizsgálni a beteget, de hozzátette azt is, hogy a lakosság több mint fele nem jár rendszeresen fogorvoshoz, sőt pont a legnagyobb kockázatnak kitett rétegnél ez az arány 90 százalék. Ennek ellenére némi javulás tapasztalható, ugyanis 2001–2010 között, ha kicsit is, de csökkent a szájrako-

sok száma, és valamivel kevesebb a halálos áldozatok aránya is.

A szájüregi daganatoknál a legnagyobb kockázatot (92 százalék) a dohányzás okozza, különösen, ha ez alkoholfogyasztással társul. Ront a helyzeten a rossz szájhigiénia, és vannak olyan krónikus irritációk is, például a helytelenül álló fogak, amelyek növelhetik a szájrak rizikóját. A daganatok kialakulásának esélyét növelhetik a rossz étkezési szokások is, például a zsíros, fűszeres, füstölt ételek, de az is, ha olyan ételt veszünk magunkhoz, amelyet többször felhasznált olajban készítettek. A megelőzésnél a szakember szerint a legfontosabb a beteg ösztönzése a dohányzás abbahagyására, de szükséges, hogy felhívjuk a figyelmét a többi rizikótényezőre is.

A fogorvoslásban is gyakran előfordul az ájulás, a sokk, sőt még az ennél is súlyosabb eszméletvesztés, ezért is volt érdekes *dr. Szabó János* „Oxiológia” című előadása. Ennek során részletes bemutatást láthatott a közönség az újraélesztésről, a szívinfarktusról, az ájulásról, a sokk laikusok által is elvégezhető sürgősségi teendőiről. *Dr. Németh Zsolt* szájrak beszéd is a szájüregi daganatokról, a daganatmegelőző állapotok felismeréséről beszélt, és a közönség a fogorvoslás sürgősségi ellátásáról is meghallgathatott egy előadást *dr. Jász Mátétól*, a Semmelweis Egyetem Fogpótlástani Klinika orvosától.

A záró előadásban *dr. Rózsa Noémi* beszélt a gyermekkori komplex

prevenációs lehetőségekről. A Gyermekfogászati és Fogszabályozási Klinika egyetemi docense például felhívta a figyelmet arra, hogy sokan nem tartják szükségesnek a tejfogak tömését, pedig bizonyos esetekben ez elengedhetetlen. Csakúgy vannak olyan, főleg genetikai helyzetek, amikor a fogszabályozást is el lehet kezdeni már a tejfogaknál, ezzel is megelőzve a későbbi súlyosabb problémákat. A szakember hangsúlyozta, hogy az első maradó fogak, a hatosok, mivel észrevétlenül, a tejfogak után jelennek meg, sokszor kikerülnek a figyelem középpontjából. Pedig, ezekkel a leghosszabb ideig bennlévő fogakkal sokkal többet kellene foglalkozni.

beb



DentAvantArt stand a VITA újdonságaival.

today dti

A DENTAL WORLD napilapja

Kiadja:
Event Organizer Hungary Kft.

Felelős kiadó:
Laczkó Tamás
1012 Bp., Kuny Domokos u. 9.
Tel.: 202-2994, fax: 202-2993
info@dental.hu • www.dental.hu
www.dentalworld.hu

Nyomdai előkészítés:
Event Organizer Hungary Kft.

Nyomdai kivitelezés:
Demax Művek Nyomdaipari Kft.

Heraeus Kulzer
Mitsui Chemicals Group

Újdonság
a Dental World C 305 -ös standján!

Translux® Wave
LED bázisú polimerizációs lámpa



Translux®

Translux Wave lámpa csere akció

Régi lámpája most **190.000.- Ft** - ot ér !!!

Amennyiben Translux Wave vásárlása esetén leadja régi (akár üzemképtelen) polimerizációs lámpáját,
az új készüléket ~~369.900.- Ft~~ helyett most **179.900.- Ft** - ért veheti meg!



Giving a hand to oral health.

Magyarország a fogászati turizmus specialistája

■ Szeptembertől egy, az egészség-turizmusban jártas orvos-közgazdász, **Ruszinkó Ádám** a turizmusért felelős helyettes államtitkár a gazdasági tárcánál. Ő az előző négy évben a kormányzat egészség-turizmus-fejlesztési programját irányította. Társadalmi megbízatásai között pedig 2009-től elnökölte a Magyar Egészségturizmus Marketing Egyesületet.

Újdonság az is, hogy az új kormányzati struktúrában a gazdasági tárcához tartozik az idegenforgalmi ágazat felügyelete mellett a turizmust érintő nemzeti marketing irányítása, valamint itt döntenek az ágazatnak jutó uniós fejlesztési összegekről is.

Ruszinkó Ádámot az új helyzetről kérdeztük.

– A kormány az előző ciklusban is fontosnak nevezte, s támogatta is a fogászati turizmust. Mit tart e politika mérhető eredményének, és mennyire elégedettek ezzel?

– Az orvosi szakértelmen alapuló szolgáltatásokra épülő egészség-turizmus egyik legdinamikusabban fejlődő ága a fogászati turizmus, mely Magyarországon az orvosi szolgáltatások egyik legkorábban, már az 1980-as években piacodott bázisán jött létre. Mire az európai fogászati turizmus a kétezres évek közepén egy új fogyasztói kereslet fellépésével, a diszkont-légitársaságok, a külföldi közvetítők és fogászati csomagok nagyarányú megjelenésével, illetve az internet széles körű elterjedésével robbanásszerű fejlődésnek indult Európában, Magyarországnak már 15 éves múltja és előnye volt ezen igények professzionális kiszolgálásában. A megnövekedett nemzetközi keresletre való sikeres reagálás tette a magyar fogászati turizmust európai piacvezetővé, a vállalkozó fogászatok önerejéből.

A piaci lehetőséget azonban más országok is felismerték, ami a kétezres évek közepétől kiélezett külpiazi versenyhez vezetett. Mindez a gazdasági válság hatásaival együtt komoly kihívást jelentett, melyre a vezető magyarországi fogászati

rendelők, fogtechnikai laborok és beszállítók összefogására épülő, állami támogatást élvező Magyar Fogászati Turizmus Fejlesztési Program kívánt választ adni. A kormány ugyanis, felismerve a fogászati turizmus jelentőségét, 2011-ben stratégiai megállapodást kötött a programot kidolgozó Orvosi Turizmus Iroda Zrt.-vel. Ennek nyomán a kormányzat az elmúlt három évben két európai uniós, továbbá egy központi hazai pályázati forrás keretében összesen közel 4,2 milliárd Ft-tal segítette elő a hazai fogászati szektor fellendítését, a fogászati rendelők innovációját.

Az Orvosi Turizmus Zrt. adatai szerint a Magyarországra fogászati kezelési céllal beutazó külföldiek száma immár meghaladja az évi 80 000 főt a 2009. évi 70 000-hez képest. Iparági becslések alapján a fogászati ellátások során az átlagos 5000 euró/fő költségből 4000 euró a közvetlen fogorvosi, 1000 euró az egyéb, döntően turisztikai bevétel. Ez azt jelenti, hogy a fogászati turisták 320 millió eurót, azaz közel 100 milliárd Ft-ot hagynak a magyar fogorvosi rendelőkben, és fogyasztásuk további 80 millió euró, közel 25 milliárd Ft bevételt eredményez a kapcsolódó turisztikai szolgáltatóknál. Jelenleg több mint 400 elismert hazai fogászat bevételének nagyobb része származik fogászati turizmusból.

– Kívánnak-e új súlypontokat kijelölni az egészség-turizmus fejlesztésében?

– Olyan értékek mentén célszerű terveznünk, amelyeket adottságaink, kedvező központi elhelyezkedésünk, valamint a világ turizmusában megfigyelhető trendek megalapoznak. A természetes gyógytényezőinken – gyógyvíz, gyógyiszap, mofetta, gyógybarlang – alapuló gyógyturizmus az ország egyedi, nemzetközi viszonylatban is versenyképes területe, ezért érdemes kiemelt termékfejlesztési prioritásként kezelni. A magyarországi termálfürdőkre és az ezen alapuló orvosi tudásra alapozott turisztikai kínálat továbbfejlesztése révén versenytársainktól jól megkülönböz-



Dr. Ruszinkó Ádám

tethetővé tehetjük gyógyvizalapú egészség-turizmusunkat. Hamarosan elvégezzük a termálfürdők orvosi bizonyítékokon alapuló gyógyászati hatásainak vizsgálatát, amelynek birtokában bővíteni lehetne azon betegségek körét, amelyeknél a balneológiai kezelés jó eredményeket mutat. A gyógyvizeink evidence based vizsgálata támogatni fogja a fürdők egymástól megkülönböztethető profiljának kialakítását, a balneológiai kezeléseket és az ezekhez kapcsolódó szolgáltatásoknál a vendégkör igényeihez igazítását. Emellett törekedni kell a gyógyfürdőkben a minél magasabb színvonalú és egyúttal egyedi egészségügyi szolgáltatások kialakítására.

Orvosi szakértelmen alapuló egészség-turizmusunk kiváló ár-érték aránya nemcsak a fogászati turizmus területén kínál további fejlődési perspektívákat. Magyarország az egyéb orvosi ellátáson – szemészet, szem-, ortopéd-, esztétikai, szívsebészet, meddőségi kezeléseket – alapuló turizmusban is kivételes piaci helyzetet teremthet magának megfelelő fejlesztések és marketing által, az egészségügyi szakterülettel együttműködve, felhasználva az egészségiparunk adta lehetőségeket is. E téren is nélkülözhetetlen ugyanis az egészségügyi és a turisztikai vállalkozások együttműködése.

– A turizmust érintő nemzeti marketingtevékenység irányítása is önökhöz tartozik, ezen belül hol látja a fogászati turizmus helyzetét: a világban hol és milyen üzenettel érdemes kínálni ma e terület magyarországi szolgáltatásait?

– Nem utolsósorban az államilag támogatott fogászat-turizmus-fejlesztési programnak köszönhető, hogy Magyarország ma 40%-os piaci részesedéssel rendelkezik az európai fogászati turizmusból. Tekintettel arra, hogy az egészség-turizmus szolgáltatásainak igénybevétele fordítottan arányos a távol-sággal, a jövőben is elsősorban azokból az európai országokból számíthatunk fogászati egészség-turiz-

tákra, ahonnan Magyarország általában a legkönnyebben elérhető légi összeköttetésekkel, ez alól talán csak az Egyesült Államok egészség-turistái képeznek kivételt. Így a jövőben is elsősorban a hagyományos EU-s piacainkról várható keresletre kell koncentrálnunk. Jelenleg a fogászati turizmus területén a legnagyobb küldő országaink Nagy-Britannia, Írország, Németország, Franciaország, Olaszország és Ausztria.

A potenciális páciensek felé a Magyar Fogászati Turizmus Fejlesztési Programot kidolgozó Orvosi Turizmus Iroda Zrt. komplex kommunikációs tevékenységet kíván folytatni, fókuszában a „Magyarország a fogászati turizmus specialistája” üzenet áll. Eljuttatását differenciált értékesítési csatornák létrehozásával kívánják elérni. Központi eleme, az akkreditált fogászatok kínálatát, valamint a kapcsolódó turisztikai szolgáltatások közvetlen értékesítését ellátó központi fogászati turisztikai webportál (dental-care-hungary.com) megkezdte működését. (Az akkreditáció, a folyamatosan ellenőrzött minőségbiztosítás megalapítása régi igénye volt a külföldiek fogadó fogászatoknak, mivel ez jelentősen megnöveli a fogászati turisták és a betegbiztosítók bizalmát.) A tervek további része egy európai értékesítő irodahálózat létrehozása, annak érdekében, hogy mérsékelhető legyen a rendelők és páciensek közé beékelődő betegközvetítők jelenleg akár 30%-ot elérő jutaléka. Az Orvosi Turizmus Iroda Zrt. együttműködik a Magyar Turizmus Zrt.-vel is. Ez magában foglalja a nemzetközi turisztikai szakvásárokon való részvételt, a célszágokban végzett sajtókapcsolati munkák összehangolását, a megjelenést a zrt. külföldi sajtóeseményein, illetve részvételt a promóciós szervezet egyéb külföldi ATL- és BTL-kommunikációjában.

– Önökhöz tartoznak a turizmust érintő uniós fejlesztési kérdések is – egészen leegyszerűsítve: milyen természetű, tartalmú programokra lesz elnyerhető pénz az egészség-, ezen belül pedig a fogturisztikai szolgáltatók számára a következő periódusban?

– A pozitív szinergiák megsokszorozása érdekében meg is kell ragadni

a lehetőséget, miszerint a Nemzeti Gazdasági Minisztérium felügyelete alatt egyesül az ágazat szakmai irányítása és a nemzeti marketingtevékenység, és a tárcánál dőlnek el a turizmust érintő fejlesztési kérdések is. A turizmus 2014 és 2020 között elsősorban a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program keretében lesz támogatható, és a prioritásoknak illeszkedniük kell az Európai Bizottság által meghatározott tematikus célokhoz. Fontos, hogy a különböző beavatkozások hatásai egymást erősítsék, és vég-eredményben a turisztikaiszolgáltatás-kínálat olyan fejlesztése valósuljon meg, amely növekvő számú hazai és külföldi vendég számára lesz vonzó, és a turizmusból származó bevételek növekedését eredményezi. Élen jár az országos és nemzetközi jelentőségű természeti és kulturális értékek turisztikai attrakcióként való bemutatása, gondolkodok itt a világörökségi helyszínekre, a tartós állami tulajdonú örökségekre, a nemzeti parkokra és az egyházi emlékhelyekre. A külföldi látogatók érdeklődését is felkeltő attrakciók „mágnesek” lehetnek, amelyek révén új vendégköröket lehet megnyerni, és oldják a turizmus területi koncentrációját. A másik támogatási terület az országos és nemzetközi jelentőségű természeti és kulturális örökségek tematikus hálózatainak fejlesztése, ami az önmagukban szerényebb vonzerővel rendelkező látványosságok megyehatáron átvivő összekötését, hálózatba szervezését jelenti. Idetartoznak a kulturális, vallási tematikus utak, kerékpáros, természetjáró, lovas és vízi hálózatok, amelyek egységes megjelenésű útvonalá fejlesztve újszerű élményeket jelenthetnek a turistáknak. A gyógyhelyek – Miskolc-Lillafüred, Harkány, Sopron-Balf, Gyöngyös-Kékestető, Hévíz, Balatonfüred, Parád, Hajdúszoboszló, Zalakaros, Bükkfürdő, Eger, Debrecen, Gyula, Sárvár, Mezőkövesd, Nyíregyháza, Szigetvár, Tapolca – egységes koncepción alapuló fejlesztésével szeretnénk elérni, hogy e települések nemzetközi elismertsége erősödjön, és felzárkózzanak az olyan külföldi versenytársakhoz, mint Baden-Baden, Karlsbad, Marienbad. A nemzeti koordinációt igénylő vonzerőket a Terület- és Településfejlesztési Operatív Program keretében tervezett térségi szintű, megyei turisztikai termékcsomagok és kisléptékű tematikus turisztikai fejlesztések támogatása egészítheti ki. További lehetőség a turisztikai célterületeken a „házigazda” szerepét betöltő turisztikai szervezetek fejlesztése, valamint az innovatív nemzeti turisztikai marketingakciók – új célcsoportok irányába, illetve új termékek piacra vitele, szemléletformálás – megvalósítása. Ezek a programok közvetve járulnak hozzá a kvk-k, köztük a turizmus területén működő vállalkozások piaci pozícióinak erősítéséhez, versenyképességük javulásához.

B.B.



A magyar piacon 25 éve jelen lévő Euromedic a fogászat területén is bemutatkozik.

Az A-dec valódi üzenete:

Nem csak gépeket akarunk eladni, a legjobbat akarjuk fogorvos barátainknak, a tartós egészséget!

Kedves Fogorvos Barátaink!

Észrevették talán, hogy az A-dec a prospektusaiban, a termékismertetőiben, a hirdetésein általában nem paraméterekkel hivatkozik.

Megtehetné, hiszen egységkészülékeinek kínálata minden igényt kielégít. Négy-öt árfévesben kaphatók, mindegyiken a legkorszerűbb elektromos mikromotorok, LED-es turbinák, depurátorok, fényes eszközök vannak felszerelve. A gyártáshoz gondosan megválasztott alapanyagok strapabíróvá és tartóssá, a dizájnos formák és a gazdag színválaszték pedig látványossá teszik a korszerű mérnöki megoldásokat. Az A-dec pácienszékei például egyedülállóak a fogászati iparban. Az inféktókontroll követelményeinek a legmagasabb szinten felelnek meg.

Mégis, amikor az A-dec az egységkészülékeit reklámozza, nem ezekre fekteti a hangsúlyt.

Nem ebben van a fogorvosoknak szánt üzenetének lényege. Ha kézbe vesszük az A-dec katalógusait, színes képekkel teli oldalak között lapozhatunk, melyeken a tengerparti homokban gyermekekkel fogócskázó szülők, zenét hallgató fogorvos, vagy a rendelő felszabadultan nevető szereplők láthatók.

Miért? Az A-dec már ötven éve gyárt alapvető berendezéseket a fogorvosok részére, világviszonylatban meghatározó fejlesztőként és gyártóként. Termékeinek fejlesztése során a világ különböző pontjain élő fogorvosok igényeit és véleményét gyűjti be.

Az A-dec barátainak tekinti a fogorvosokat, jól ismeri és tiszteletben tartja a fogorvoslást, annak fárasztó és fizikailag megterhelő voltát.

Az A-dec üzenete: elkötelezettség az ergonómia mellett! Az A-dec mérnökei azért fáradoznak, hogy a legergonomikusabb megoldásokkal megkímélik a fogorvosokat a kényelmetlen munkakörülményekből adódó fájdalomtól, testi panaszoktól.

Az A-dec a fogorvosokat barátainak tekinti, akikre vigyázni kell

Az A-dec azt üzeni fogorvos barátainak, hogy dolgozzanak ergonomikusan jól megtervezett munkakörülmények között, legyenek kevesebb fáradtság árán hatékonyabbak, és gondolják át nyugodtabban mindennapjaikat.

Rá fognak jönni, hogy a kényelmi szempontok, az eleendő pihenés, a kikapcsolódás biztosítása legalább olyan fontos, mint a mindennap csúcsra vitt teljesítmény.

Az elmúlt két évben a Dent-East újraindította az 1990–95 között már nagy érdeklődésre számot tartott, négykezes kezelést ismertető ergonómiai kurzust.

A fejlettebb, korszerűbb oktatási tematika az A-dec Dental UK, Thrope, Surrey, Dr. Martin Amsel képzése alapján készült, fogorvos és asszisztense párosok részére.

Az egynapos kurzust dr. Faluhelyi Péter és asszisztense tartja, a www.dent-east.com weblapon előre meghirdetett időpontokban, mindig szombati napon. A nap végén a résztvevők lelkesen veszik át oklevelüket, mondván, hogy – bár nem az oktatásban használt A-dec kezelőegységeken dolgoznak – megtudták, rendeljükben hogyan változtathatnak munkakörülményeiken. Megvalósíthatónak tartják a kurzuson hallottakat.

Az A-dec üzenetének lényege: ma sokféle hasonló paraméterrel rendelkező kezelőegységet kínál a piac a fogorvosoknak. Ezek minősége is eléggé nagy szórásban tér el egymástól. A fogorvos, amikor kezelőegységet vásárol, nem vesz el a paraméterek harcában.

Gondoljon az egészségére! A jövőjére! Hogy szeretné látni magát vagy fogorvos fiát, illetve lányát 10-20 év múlva?

Legyen az ergonómia az abszolút prioritás!

Füzesi Irén



50 éve erős

Évtizedek óta vagyunk a fogorvosok top-választása, és ez csak a kezdet.

Legyen az ülve kezelés érdekében kifejtett munkánk, vagy a rendelők jobb ergonómiája érdekében kialakított új szabványok, az A-dec valamennyi sikerének a kulcsa: a törődés által nyújtott minőség.

- Nagyobb fogászati berendezések vagy fogászati kabinet rendszerek vásárlói az elmúlt öt évben az USA-ban 37 %-ban A-dec gyártmányt választottak; ez több, mint a bennünket követő három konkurens együttes részaránya
- A világon több mint 100 országban 500-nál több fogorvosi oktató és más állami intézmény vásárol A-dec berendezéseket
- Az elmúlt 11 év alatt az A-dec termékek 62-szer nyertek el Townie Choice Award „Legjobb a kategóriájában”* kitüntetést
- Megbízhatóság, Szerviz és Érték szerint értékelt gyártók között az A-dec az első

Köszönet a fogorvosoknak, akik az elmúlt 5 évtized alatt osztoztak A-dec ezen sikereiben.

Önök inspirálnak bennünket, hogy a legjobbat még jobbá tegyük, ezért látjuk annyira erősnek a jövőt.

Ünnepeljük velünk az A-dec 50 éves minőségi törődésének ünnepét!

[*] Strategic Data Marketing kutatása alapján.
Fogászati termék kategória: páciens székek,
vezérlések, lámpák, kabinetek

© 2014 A-dec Inc. All rights reserved.

a dec
reliablecreativesolutions™

Dent-East Kft.
1112 Budapest
Rétkerülő út 51
Levél: 1525 Budapest Pf. 104
Telefon: 1.3194568
Fax: 1.3107096
e-mail: mail@dent-east.com
www.dent-east.com



A nagy „öregek”

■ A kiállítási területen sétálva a látogatók sok olyan céggel találkozhattak, akik rendszeres, visszatérő résztvevői a Dental World-nek. Ilyen például a New York Dental, amely már az első évektől kezdve jelen van a rendezvényen. Főleg fogtechni-

kai, fogszabályozáshoz szükséges, valamint szájhygiénás termékeket forgalmaznak, és örömmel tapasztalták, hogy szinte a reggeli nyitás pillanatától kezdve igen sokan állnak meg előttük a kínálatuk iránt érdeklődve. Megelégedéssel vették



tudomásul, hogy egyre több a fogszabályozással foglalkozó előadás, így ennek a területnek az orvosai is mind nagyobb számban keresik fel a rendezvényt.

A Nobel Biocare vállalatot Magyarországon 2008-ban alapították, és azóta hűséges résztve-

vője a Dental World-nek. A termékeit viszont előtte már forgalmazta a Dental Plus, így akár



azt is kijelenthetjük, hogy amióta ez a rendezvény létezik, azóta ők is itt vannak. Elmondhatják tehát magukról, hogy végigkövették a fejlődést és az átalakulást, egészen napjainkig. Úgy tapasztalják, hogy minden évben egyre magasabb a

színvonala, mindinkább „európaivá” válik. A tavalyihoz képest pedig még inkább szembetűnő a változás. A másol megszokott, „általános” helyett a többi kiállító is a kölni IDS-sel összevethető megjelenést produkál. Folyamatos a fejlődés a kiállítók és a rendezők részéről is – mondták el a Nobel Biocare standjánál.

Egy majdnem tökéletes férfi meséi

■ A fenti címmel jelenik meg napokon belül Tegy Tamás fogtechnikusnak, a Schweizer Zahnarzt-Management Kft. menedzserének kötete, melynek bemutatóját az Alexandra Irodalmi Kávéházban tartják november

7-én 19 órától (Budapest VII., Károly körút 3/c.). Alább egy rövid részlet idézünk a műből, megfelve egy különlegességgel, egy irodalmi selfivel.

„...Már majdnem egy éve dolgoztam a gyengélkedő mellett működő fogorvosi rendelőben asszisztensként, fogtechnikusként – és sorkatonaként. Mindenben segítettem, főleg abban, amihez nem értettem...

Figyeltem a fogorvosok kezét, ahogy beszúrnak a tűt a száj valamelyik részébe, vagy ahogy húzták a már használhatatlan, magatehetetlen fogakat, miközben esetleg érzéstelenítettek vagy csiszoltak. Önkéntelenül is tanultam, de nem tudtam semmit.

A rendelőben több fogorvos is dolgozott, de munka helyett leginkább a szabadidőprogramot választották. Akkoriban főleg a súlyemelés, azon belül a szakítás volt az elsődleges sportág, nem is csodálkoztam a sok foghúzás látva.

Egy idő után kialakult az a szokás, hogy én fejeztem be az általuk már megkezdett munkákat. És nem kellett túlságosan sok idő ahhoz sem... vagy a Holdra lépő Neil Armstrongot idézve: innen már csak egy kis lépés volt a fogfájós katoná, de

hatalmas ugrás az emberiség fogazata érdekében, hogy hozzá sem kezdtek, inkább azonnal rám hagyták, megbíztak a frissen szerzett tudásomban. Arról minden esetben elfeledkeztek, hogy kontrolláljanak, anélkül is dicsértek, hogy nagyon tehetséges vagyok...!

Így kezdtem el fogat húzni, érzésteleníteni, tömni, csiszolni. Ekkor gondoltam először arra, hogy milyen jó fogorvosnak lenni (ezt a későbbiekben kénytelen voltam rendszeresen újragondolni, és inkább a munkáltató szerepe felősszorgattam burjánzó tehetségemet).

Sajnos egy okoskodó, életvidám és főleg kötelességtudó katonának is van közvetlen felettese. Egyik este az én felettesemnek, a tizedes elvtársnak megfájdult a bölcsességfoga, s ekkor rám parancsolt, hogy húzzam ki. Akadékoskodtam, nagyon nem akaróztam, mert hát a „főnökömről” volt szó – mi lesz, ha nem sikerül?

De a parancs az parancs, végső soron mégiscsak a hadseregben

szolgálók, nincs huzavona, melébeszélés, teljesíteni kellett. Alsó bölcsességfog volt, beadtam a vezetési érzéstelenítő injekciót, vártam egy darabig, majd megkérdeztem:

– Tizedes elvtárs, hat már, elszibadt? – Ő meg csak rázta a fejét, hogy nem. Újból próbálkoztam az érzéstelenítéssel. A szegény ember még mindig csak üvöltött!

A negyedik injekciónál végre eszembe jutott, hogy páciensem esetleg megtérhet az örök vadászmezőkre – természetesen az előírt katonai dísztemetéssel. Ezért figyelmeztettem, többet nem adhatok be neki.

Ekkor összeszedte magát, és kiadta a parancsot:

– Maga tud fogat húzni, én látom. Azonnal kezdjen hozzá! – Mit tudtam volna tenni, nekikezdtem.

Elővettem egy *nem arra használatos* moláris fogót... és nekiveselkedtem. A tizedes elvtárs meg akkorát rúgott a lábával, hogy a szoba sarkába penderedtem. Ordított, ahogy csak egy olyan ember ordíthat, akít nyúznak. A vér már patakokban folyt mindenfelé. El fogájulni, gondoltam. Kétségbeesett ötlet jutott eszembe, a laktanya mentőautója...! Fél kézzel a fogra szoritottam a vastag géztampont, a másik kezemmel máris tárcsáztam a telefont, hívtam az ügyeletes katonai mentőt. Közben a főnököm segítségért kiabált... meg az életéért, de azért maradt annyi lélekjelenléte, hogy nagy hirtelenjében megfenyegessen: hadbírótság elé állít.

– Tizedes elvtárs, már megjött a gépkocsivezető a mentővel, kérem, nyugodjon meg, nem fog elvérezni, garantálom – csitítottam.

Szírénával robogtunk az ügyeletre, ahol egy teljes készletre riasztott fogorvos várt.

– Kiskatona, mi történt? – kérdezte tőlem. Láttam, hogy elég rosszallóan nézi a tizedes szájából folydogáló piros erecskét, és csóválja a fejét.

– Jelentem alássan, a katonát megrúgta a ló.

– De hiszen maguknál ott a laktanyában nincs is ló!

– Doktor elvtárs, most hoztak egyet-kettőt...

Rám nézett vizsgáló tekintettel,

majd elsüllyedtem a föld alá. Intett a delikvensnek, az betámolygott a fogorvosi székhez, aztán csak belezuhant, mint egy zsák. A fogorvos odament, belenézett a szájába, injekciót adott, mit tesz a jóisten, azonnal elszibadt, ezek után pedig kiemelte a fogat – a mindig is arra kitalált emelőfogóval. Az egész nem tartott tovább pár percnél! Nézttem,



Alulképzett, túlterhelt munkatársunknak (a továbbiakban: ATM) sikerült kicsikarnia egy interjút a nevesínes szerzőtől:

ATM: Miért is kellett megírnia ezt a könyvet?

Tegy Tamás: Nem szívesen akarnám önt sokkolni, de én szeretek mindig valami újat alkotni. Kedvem támadt mesélni. Gondoltam, most írjak egy könyvet.

ATM: Aha... ezek szerint olvasásra szánja. Próbálom a dolgot megemészteni. Amúgy nem segítene, hogy mi legyen a következő kérdés?

T. T.: Esetleg rolam...

ATM: Igen, ez az, kösz! Szerintem magáról itt teljes a homály, mondja, csinált valami értelmesebbet is az életében?

T. T.: Mézőpont kérdése. Azoknak az embereknek a száma, akiket tanítottam, képeztem, vagy akik velem együtt munkálkodtak valami furcsa ötletemen, épphogy csak eléri az ezret. Életem egyetlen eredeti ötlete a fogorvosi szolgáltatás piaci alapú eladásának rendszere volt, ezt azóta már Nemetországától Törökorszáig, Thaiföldig, Kínáig, sőt még második hazámban, Svájcban is megvalósították...

ATM: Szép-szép, de nem tud valami komolyabb teljesítményt felmutatni? Azt rebesgetik, hogy jól futballozik, és kiváló a (ki)rúgótechnikája is.

T. T.: Melyik lábamra gondol?

ATM: Az összezte.

T. T.: Való igaz, mindig is több lábon álltam, a balban gondolkodtam, aztán a jobbal rúgtam.

ATM: Ugye most nem politizál? Ez egy komoly szakmai lap! Van a könyvrólán kívül valami más hobbija is?

T. T.: Imádom a nőket és a kutyákat, na meg a lehetetlent, az 50 éves házasságom viszont nem kutya!

ATM: Köszönöm, hogy szóba állt velem, úgy érzem, ezzel is teltett önmagán!

Irodalmi selfie

KEROX
DENTAL

E 508-as
STAND



KEROX DENTAL CIRKÓNium

Legmagasabb transzlucenciájú és hajlítószilárdságú CAD/CAM tömbök minden kompatibilis méretben és formában.

www.kerodental.net

Kerodental Kft. 2049 Diósd, Homokbánya út 77.

Tel.: 06-23-382-006/149, fax: 06-23-545-215

Mobil: 06-30-203-1204, e-mail: info@kerodental.net

Kilenc hónapos lett a központi könyvelés

■ A Poly Implant Prothese (PIP) mellimplantátumok botrányos esete irányította rá a figyelmet a közelmúltban a testbe épített orvosi eszközök nyilvántartásának ügyére. Mint emlékeztet, egy francia cég rossz minőségű implantátumaival több ezer nő élt világszerte, mit

sem tudva e veszélyről. Az eset után Magyarországon is törvényt módosítottak azért, hogy a korábbiaknál jobban nyomon követhessék az egyes implantátumok sorsát.

Mint Rásky László az Orvostechikai Szövetség főtitkára kérdésünkre felidézte, nálunk alapvetően a mell- és a fogászati implantátumok esetében volt hiányos a beültetett eszközök nyilvántartása. Ezen eszközök többségét ráadásul egy kevésbé átlátható területen, a nem közfinanszírozott ellátásban használják fel.

Rásky szavait alátámasztja, hogy a korábbi PIP-botrány idején kiderült, Magyarországon körülbelül 5 ezer nő volt érintett, de sokuknak fogalmuk sem volt, hogy milyen típusú implantátumot ültettek a testükbe. Ráadásul a kármentést nehezítette, hogy sokszor számla és részletesebb dokumentáció nélkül végezték a nem éppen olcsó műtetteket.

Az ez év elején életbe léptetett új szabályozás a regisztrálás kötelezettségét mindenre kiterjeszti, aki implantátumot ültet be, cserél vagy távolít el, legyen akár közfinanszírozott, akár magánszolgáltató. Az azóta eltelt idő már bizonyos tapasztalatok leszűrésére is lehetőséget adott.

Az Egészségügyi Engedélyezési és Közigazgatási Hivatal internetes oldalán bemutatott eljárás egyebek mellett az Alpha Bio Dual Fit Implant esetét hozza példának. Az implantátum címkeadatainak segítségével mutatják be a kötelező adatközlés menetét, s hogy milyen jellemzőket kell rögzíteni egy-egy műtét során.

A szakminisztérium Egészségügyért Felelős Államtitkárságán érdeklődésünkre elmondták, a szabályozás vonatkozik minden olyan eszközre, ami arra szolgál, hogy sebészeti beavatkozással teljesen bevezessék a testbe, vagy hámfelszín, szemfelszín helyettesítsen, és az eljárást követően a helyén maradjon. Az olyan eszközöket, amelyek arra szolgálnak, hogy sebészeti beavatkozással részlegesen vezessék be őket a testbe, és azután legalább 30 napig a helyükön maradnak, ugyancsak beültethető eszköznek kell tekinteni. E tekintetben a gyártó által ajánlott időtartamot kell figyelembe venni, nem pedig a valójában testben töltött időt.

Az államtitkárság összesítése szerint a központi implantátumregiszterben jelenleg 521 érvényes regisztrált felhasználó szerepel, egy egészségügyi szolgáltató akár több telephellyel is. Jelenleg 100560 adatlapot tartanak nyilván, ami ennyi beültetést, cserét és kivételt jelent, illetve egy adatlapon akár több, az adott beavatkozás során beültetett implantátum is rögzíthető. A leggyakrabban regisztrált eszközök a fogászati implantátumok.

Az államtitkárság megítélése szerint a kezdeti tapasztalatok azt mutatják, hogy a regiszternek helye van az ellátórendszerben, különös tekintettel a fogászat területén, ahol a betegek gyakran váltanak szolgáltatót. De az is látszik, még időbe telik, míg a szolgáltatók részéről zökkenőmentes lesz az egységes eszköznyilvántartás

használata. Az elmúlt 9 hónapban büntetést még nem szabtak ki, bár, aki elmulasztja az adatszolgáltatást, minimum 50000, maximum 400000 Ft bírságot is kaphat implantátumként. A minisztériumban arra is emlékeztettek, hogy az implantátumok tekintetében 2009 óta van nyilvántartási kötelezettsége a szolgáltatóknak. A központi implantátumregiszterrel csak annyi változás következett be, hogy a nyilvántartást egységes platformon kell vezetni, s arról kerülnek át az adatok a központi implantátumregiszterbe, miután a beteg személyes adataiból a rendszer egy kapcsolati kódot generál.

A minisztériumban – mint mondják – folyamatosan értékeli a rendszer működésének tapasztalatait, minek eredményeként várhatóan szükség lesz bizonyos finomhangolásokra is.

Erre utalt dr. Than Péter, a Pécsi Ortopédiai Klinika igazgatója is, aki elmondta, hogy az ortopédiában hét éve működik a *Protézisregiszter*, egyelőre önkéntes és önszerveződő alapon. Ennek előnyei egyértelműek, a hazai osztályok nagy része rendszeresen tölti az adatokat. A regiszter használata egyszerű, és szakmai konszenzus, illetve nemzetközi minták alapján történik. A professzor utalt rá, hogy az ortopédszakma évek óta szeretné elérni, hogy az implantátum regiszter a finanszírozás feltételét képezze, és megfelelő központi költségvetési támogatást kapjon, mivel a nyilvántartás elsődleges célja a minőség biztosítása és a szövődmények csökkentése. Mint mondta, nem tartják szerencsésnek, hogy jelenleg két párhuzamos rendszer fut, ráadásul a központi implantátumregiszter protézisekre vonatkozó szoftvere szerintük nehezen kezelhető és körülményes.

„Az űrlapok kitöltése betegenként jó esetben legalább 15-20 percet vesz igénybe. Erre külön adminisztrációs személyzetet az intézmények nagy része nem tud biztosítani, ami további időt vesz el a gyógyítástól. Az intézmények mindegyike kifejezte a kivitelezéssel kapcsolatos ellenvetéseit is – mondja a professzor. – Minden gyártó minden implantátumát kötelezően regisztrálni kell, de a szakmán belül jelenleg csak az izületi protézisek bevitelére folyik. Az eredeti előírás szerint, az összes szervezetre beültetett idegen anyagot, például egy gerincműtétnél 30 darab csavart kellene egyenként bevinni. Ez a gyakorlatban a jelenlegi feltételek mellett kivitelezhetetlen.”

A Semmelweis Egyetem Fogorvostudományi Karának osztályvezetője, dr. Joób-Fancsaly Árpád kérdésünkre úgy ítélte meg, hogy náluk jól működik a rendszer, bár tavasz óta nem kapnak friss információkat, és kezdetben sem volt zökkenőmentes a tájékoztatás. A Magyar Fogorvosok Implanológiai Társaságának titkáráként arról beszélt, hogy szerintük túlságosan

részletekbe menő az adminisztráció, ami a betegek szempontjából korábban adatvédelmi aggályokat vetett fel. Az orvosok kezdetben olyan gyakori esetekre sem tudták a megoldást, hogy például a csontpótlókat és a hozzájuk használt membránokat hogyan kell „könyvelni”.

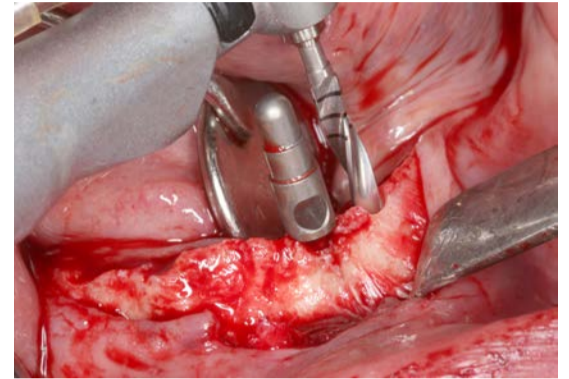
A törvényalkotás előkészítő munkájában az Orvostechikai Szövetség is részt vett. Rásky László főtitkár érdeklődésünkre elmondta, hogy az implantátumregiszter bevezetése az orvostechikaeszköz-forgalmazó cégek szempontjából nem járt adminisztrációs többletterheléssel. Nekik a módosítás előtt is szigorú adminisztrációs, ezen belül dokumentum-megőrzési kötelezettségeik voltak. Egy cég nyilvántartásának és az adott intézmény dokumentációjának (műtéti naplójának) összevetésével bármikor megállapítható (volt), hogy egy adott beültethető eszközt sze-

mély szerint kinek a műtétje során használtak fel, azaz kinek a testében található. (Arra is volt példa, hogy egy ismeretlen elhunyt személyazonosítása a testében lévő orvostechikai eszköz alapján történt. Mivel a szállítócég nem kezelhet személyes adatokat, ezért ez a két nyilvántartás összevetésével történt.)

A szabályozás előkészítése során – idézi fel a főtitkár – ugyan volt olyan terv, hogy az implantátumregiszter eszköztörzsét a forgalmazó cégek töltsék fel, és a szolgáltatók ennek az eszköztörzsnek a használatával végez-


zék a nyilvántartást, de ez olyan informatikai fejlesztést, valamint olyan adminisztrációs többletterhet jelentett volna számukra, amit fölöslegesnek és a rendszer túlbonyolításának ítélték.

Dózsa Dóra



Az államtitkárság megítélése szerint a regiszternek helye van különösen a fogászat területén, ahol a betegek gyakran váltanak szolgáltatót; a Magyar Fogorvosok Implanológiai Társasága viszont túlságosan részletekbe menőnek itéli az adminisztrációt.




www.facebook.com/dentalbooking




A Dentalbooking csapata azért alkotta meg a fogászatok gyűjtőoldalt, hogy a prémium fogorvosi szolgáltatásokat összegyűjtse egy helyen.

- profizmus
- szakmaiság
- nemzetközi páciensek
- többnyelvűség
- optimalizált elérés

www.dentalbooking.hu

2014 decemberében induló kampányunk egyszerre 7 országból irányít targetált és potenciális embertömegeket az oldalra, így a magyar fogorvosok is lehetőséget kaphatnak új külföldi páciensek elérésére.



Az ínybetegségek kezelésével más bajok is enyhülnek

■ Azon páciensek, akik parodontitist megfelelően kezelték, kevesebb napot töltenek kórházban, s alacsonyabbak az általános egészségügyi költségeik is, állítja egy újonnan megjelent tanulmány.

„Mi is igen meglepődünk a feltárt arányokon” – nyilatkozta *dr. Marjorie Jeffcoat*, a University of Pennsylvania School of Dental Medicine munkatársa, a kutatás vezetője.

„Néhány kisebb tanulmány már előrevetítette, hogy kapcsolat állhat fenn a parodontitis kezelése és az egyéb egészségügyi problémákban bekövetkező javulás, illetve a koraszülés valószínűségének csökkenése között. Azt akartuk kideríteni, hogy szigorúan pénzügyi oldalról megközelítve megéri-e a parodontitis kezelése” – mondta *dr. Jeffcoat*.

Két különböző pennsylvania-i biztosítótársaság adatainak elemzésével olyan pácienseket vizsgáltak – összesen 338 891-et –, akik az utóbbi egy évben orvosi, valamint fogorvosi kezelés alatt álltak, és ezen idő alatt legalább egyszer parodontitis miatt is ellátásra szorultak. A tesztalanyoknál 2-es típusú diabétesz, koronáriabetegség, stroke és rheumatoid arthritis volt megfigyelhető. A megfelelően kezelt páciensek közé azokat számították, akik egymás után több



alkalommal is parodontális ellátásban részesültek.

A kutatócsoport szignifikáns csökkenést figyelt meg az egészségügyi költségek, illetve a kórházban töltött napok számát tekintve a parodontitis-kezelést követő 5 év során, kivéve a rheumatoid arthritisszel kezelt betegek esetében. A diabétesszel és stroke-kal kezelt betegeknél 40%-os költségcsökke-

nés volt észlelhető, míg a koronáriabetegséggel rendelkezőknél ez az arány 11% volt.

Azon terhes nőknél, akiket megfelelő parodontális ellátásban részesítettek, 74%-os teljes egészségügyi költség-csökkenés állt fenn. Az erről szóló értekezés az *American Journal of Preventive Medicine* című folyóiratban olvasható.

A kórházban töltött napok száma is jelentős csökkenést mutatott, ez diabétesz esetén 39%-os, stroke esetén 21%-os, míg koronáriabetegség esetén 29%-os volt.

Dr. Ryan Demmer, a Columbia University Mailman School of Public Health fogínybetegségek szakértője szerint valószínűsíthető, hogy a szájból található mikrobák a test egyéb régióiba is eljuthatnak,

ott különféle problémákat okozva. Ennek bizonyítására viszont további kísérletek, kutatások elvégzése szükséges. „Azt ellenben nem látom egyértelműen bizonyítottnak, hogy az orális megbetegedések kezelése miatt változott a páciens egyéb betegségeinek állapota” – mondta.

A tanulmány szerzői egyetértenek abban, hogy nem egyértelmű a parodontitis kezelése és az egészségügyi javulás közötti kapcsolat. Elképzelhető például az is, hogy akik komolyabban vették a parodontális betegségüket, egyéb egészségügyi problémáikra is nagyobb hangsúlyt fektettek.

Dr. Jeffcoat szerint az viszont kiderült, hogy a nem fogorvos végzettségű orvosoknak is érdemes lenne minden páciens ínyét megvizsgálniuk az esetleges parodontitis diagnosztizálására. „Ezen gondolkodásmód elterjesztése miatt jelent meg a tanulmányunk az *American Journal of Preventive Medicine* folyóiratban és nem egy fogászati szaklapban. Szeretnénk, ha az ezzel kapcsolatos szűrés már az általános orvosi vizsgálatok során is megtörténne.” – mondta *dr. Jeffcoat*. „Az ilyen jellegű vizsgálatok igen gyorsan és könnyen elvégezhetőek, egy páciens ellenőrzésére akár 3-5 perc is elég.”

W.P.



Chirana

a legjobb választás!



Legidőtállóbb berendezések



Modern design



Leggazdaságosabb fenntartás



Optimális ergonómia

Chirana EASY CHEESE®

már nettó **7 342 €**-től

ÓRIÁSI KIÁLLÍTÁSI AKCIÓK

típusonként akár

-25 %

kedvezmény !!

+ ajándék

Chirana CH660 Bless fényes mikromotor



"F" sor
619

Látogasson el a **Mediservis** standjára
a **Dental World 2014** kiállításon

2014 DW

Dental World
Budapest Hungary
Október 16-17-18



**A Chirana kezelőegységek
kizárólagos magyarországi képviselője.**

WWW.MEDISERVIS.SK
www.facebook.com/chirana.mediservis
mediservis@mediservis.sk
 Konopná 2, Nové Zámky - Érsekújvár, tel./fax: +42135/6426 353



Munka az Alpha Implantnál.



A Dental Wings csapata – Optikai 3D szkennerek.

Legújabb egyszerűsített rétegzési technika – maximális esztétika (különleges optikai tulajdonságok)

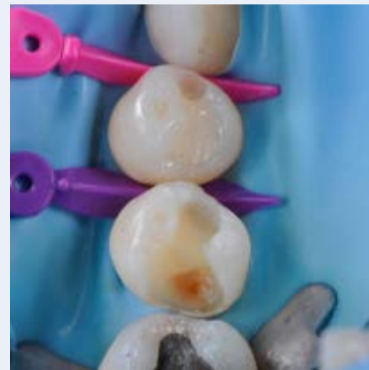
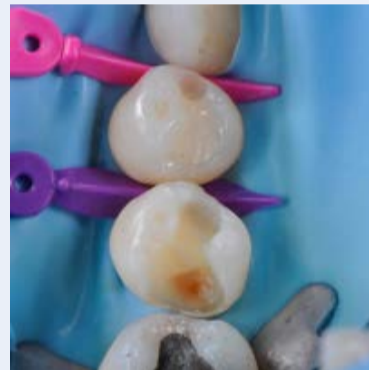
■ Az egyetem elvégzése után főleg az esztétikai fogászat kezdett el foglalkoztatni. Számos magyar és külföldi konferencián és gyakorlati kurzuson vettem részt. 2014-ben teljesítettem a Tokuyama Dental tokiói mesterképzését. Rendszeresen tartok előadásokat és hands-on kurzusokat az Estelite Sigma Quick és Asteria kompozitokkal. Az idei kiállításon a Mori-Dent Kft. standjánál (D405) mutatom be a



legújabb japán kompozitokat és a rétegzési technikát, mellyel két egyszerű lépésben élethű restaurációkat készíthetünk.

A szferikus nanorészecskék és a megnövelt belső szóródásnak köszönhetően az Estelite kompozitok különlegesen erős kaméleonhatással rendelkeznek. Így restaurációink szélei láthatatlanok, és a színválasztás sem izzaszt meg senkit. Ezeket a tulajdonságokat kihasználva két réteg variálásával érhetünk el kivételes eredményeket.

A Mori-Dent Kft. standjánál (D405) modellfogakon próbálhatják ki az érdeklődők az anyagokat és a technikát. A kiállításon szakmai segítséget nyújtunk a Tokuyama anyagok használatához.



Dental World
„D” sor 405-es stand



MORITA

Thinking ahead. Focused on life.

Új mozgásforma
az endodonciában

Mori-Dent Kft.

stand: D405

Kizárólagos magyarországi képviselő

Tokuyama Dental

Új optikai tulajdonságok
az esztétikában



Mori-Dent Kft.

stand: D406

Kizárólagos magyarországi képviselő