



## ВЪЗСТАНОВИТЕЛНА ДЕНТАЛНА МЕДИЦИНА

## Апаратът на Dahl

В шестата част от поредицата статии, посветени на пълната и частичната реконструкция на съзбието, проф. Paul Tipton представя по-задълбочен поглед върху концепцията на Dahl и обсъжда приложението на апарата в съвременните възстановителни дентални техники.



▶ стр. 12

## ОБЩА ДЕНТАЛНА МЕДИЦИНА

## Лечение на апикомаргинален дефект с костна блок присадка заедно с апикална остеотомия на горночелюстни резци

Авторите описват успешното лечение на апикомаргинален дефект на горночелюстен страничен резец с блок присадка от кост, проведено едновременно с апикална остеотомия на страничния и централния резец. Случаят е с тригодишно проследяване.

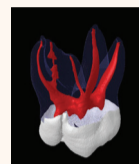


▶ стр. 16

## СВСТ

## Откриване на сегем канала на първи горен молар с помощта на СВСТ

В настоящата статия е представено ендодонтското лечение на първи горночелюстен молар със сложна корено-канална анатомия. С помощта на СВСТ скенер в комбинация с микроскоп преди лечението са намерени и проходени сегем канала в един и същ зъб.



▶ стр. 18

# Денталната медицина навлезе в нови измерения на IDS 2017

IDS/DENTAL TRIBUNE BULGARIA

След пет изключителни дни 37-ото издание на Международното дентално шоу IDS 2017 завърши на 25 март. Тазгодишният IDS ще остане в историята с рекордния брой посетители – над 155 000 души от 157 държави посетиха събитието в Кьолн, което доказва водещата позиция на търговското изложение в световната дентална индустрия.

Според германския здравен министър Херман Грое, който лично откри 37-ия IDS, денталната индустрия е своеобразен



пионер в сектора на здравеопазването: „Досега не сме имали подобен пример за успех в областта на превенцията, както през последните 20 години в сферата на оралното здраве. Бих искал този подход да бъде имплементиран във всички сфери на здравеопазването, тъй като превенцията е далеч по-добра алтернатива от усърдните опити за излекуване или облекчаване на заболяванията, и в този смисъл можем да научим много от денталното съсловие“, каза той.

▶ стр. 2

# Оклузия и естетика от световна класа

Д-Р АТАНАСКА РАШЕВА, ГЕРГАНА ДЪЛГЪЧЕВА

На 31 март и 1 април в артистичната атмосфера на City Mark Art Center в София над 200 лекари по дентална медицина и зъботехници обогатиха познанията си в сферата на оклузията, естетичното зъболечение и възможностите, които предоставят дигиталните технологии. Събитието под наслов „Оклузия, естетика и дигиталната революция“ бе организирано от Dawson Academy съвместно с „Dental Tribune

България“ и Българската академия по дентална козметика.

Организаторите представиха в България философията на академията, базирана в САЩ, чрез лекции на клиничния директор на Dawson Academy UK д-р Иън Бъкъл и един от клиничните и инструктори – д-р Селар Франсис, България, който е и председател на Българската академия по дентална козметика.

Лекторите демонстрираха на присъстващите как работят на практика фундаменталните принципи на школата на Пийт

Доусън, а именно подробно и задълбочено познаване на комплекса темпоромандибуларна става, мускули, рецептори и зъби и начините, по които може да се постигне хармоничност между тях.

Генерален спонсор на събитието бе фирма „Линеа“, която представи на щанда си Т-скана, препоръчан от д-р Бъкъл. Останалите партньорски компании бяха: „Евгени Стефанов“, W & H Bulgaria, дентално гено „Патриция“, „Аккус България“ и Gugla.

▶ стр. 3



DR. IAN BUCKLE,  
UNITED KINGDOM  
CLINICAL DIRECTOR  
DAWSON ACADEMY

# Денталната медицина навлезе в нови измерения на IDS 2017

## Бъдещето на денталната медицина е дигитално, смарт, ориентирано към пациента

IDS/DENTAL TRIBUNE BULGARIA



„Успяхме да надминедем високите цели и очаквания, които сами си бяхме поставили. Тази година IDS доказа, че е космополитно търговско изложение, предназначено за цялата дентална общност. Предвид многобройните иновации, които бяха представени, можем да твърдим, че IDS 2017 даде ход на нови тенденции и беше фантастично изживяване за всички представители на индустрията“, сподели г-р Мартин Рикерт, председател на Асоциацията на немските дентални производители (VDDI), организатор на изложението. Д-р Рикерт изказа искрените си благодарности на всички участници в изложението, а думите му бяха подкрепени и от директора на Koelnmesse GmbH Катариана Хама. Изпълнителният директор на VDDI г-р Маркус Хайбах пък изрази своята радост от успеха на многобройните активности преди началото на събитието в страната и чужбина.

### ПРЕВЕНЦИЯТА В ДЕНТАЛНАТА ПРАКТИКА

Оралната профилактика, включваща методи за домашна превенция и професионално почистване, както и образова-

нието на пациентите са едни от най-важните предпоставки за поддържане на добро орално здраве в дългосрочен план. По време на IDS 2017 денталните специалисти се запознаха с най-новите техники и продуктови иновации в областта, представени от топкомпаниите на пазара.

Участниците се информираха относно най-новите продукти за орална хигиена за домашна употреба и голямо разнообразие от нови ръчни инструменти за кюртаж, както и устройства за звуково, ултразвуково и въздушно полиране и въздушни скалери. Освен това на IDS бяха представени иновативни инструменти за диагностика за целенасочена орална профилактика и мултидисциплинарно лечение, като например интраорални камери с висока резолюция, флуоресцентни и инфрачервени технологии, както и аналогови и цифрови рентгенови и компютърно-томографски системи.



### БЪДЕЩЕТО Е ДИГИТАЛНО — ВЪПРОСЪТ НЕ Е ДАМИ, А КОГА

Несъмнено основният фокус на IDS 2017 бяха дигиталните технологии. Стотици производители от цял свят представиха иновативни решения за имплементиране на новите технологии в различни аспекти на денталната практика, включително дигиталното производство и методи за диагностика, интелигентни нетуъркинг решения за денталните кабинети и зъботехническите лаборатории, смарт приложения за зъболекарите, зъботехниците и дори пациентите.

Редица компании на върха на денталната индустрия, като Henry Schein, Straumann, Ivoclar Vivadent, Voco, Nobel Biocare, KaVo Kerr и други, подчертаха ключовата роля на дигитализацията за все по-бързото развитие и напредък на денталната медицина. Дигиталният работен процес, електронната търговия, употребата на видеоформати в диагностиката и лечението, концепциите за big data и „интернет на нещата“, интуитивните софтуерни приложения и впечатляващите устройства за обогатена и виртуална реалност създават предпоставка за „интраоперативност“ в денталната медицина, където отделните звена от веригата са свързани с всички останали с помощта на новите технологии.

В този смисъл се променят и

ролите на участниците в денталната екосистема, за да се гарантира безпроблемното ѝ функциониране. По думите на президента на Асоциацията на немските зъботехници (VDZI) Уве Брюер големият избор на дигитални работни процеси в лабораториите и кабинетите ще наложи още по-тясно сътрудничество между експертите в бъдеще.



### ... И МАЛКО СТАТИСТИКА

На изложението са участвали 2305 компании от 59 страни (в сравнение с 2182 компании от 56 държави през 2015 г.), разположени на обща площ от 163 000 кв. м (158 200 м<sup>2</sup> през 2015 г.). Сред тях са били 624 изложители и 20 фирми с представителство от Германия (съответно 636 и 19 през 2015 г.), както и 1617 изложители и 44 фирми с представителство от чужбина (съответно 1480 и 44 през 2015 г.). Делът на чуждестранните компании е 72% (70 на сто през 2015 г.). От общо 155 000 посетители от 157 страни (138 500 посетители от 151 страни през 2015 г.) около 60 на сто (в сравнение с 51% през 2015 г.) са били от чужбина.

Следващото издание на IDS ще се провежда от 12 до 16 март 2019 г.

## DENTAL TRIBUNE

### INTERNATIONAL IMPRINT

Licensing by Dental Tribune International	
Group Editor	Daniel Zimmermann newsroom@dental-tribune.com Tel.: +44 161 223 1830
Clinical Editors	Magda Wojtkiewicz Nathalie Schüller
Online Editor/ Social Media Manager	Claudia Duschek
Editors	Kristin Hübner Yvonne Bachmann
Managing Editor & Head of DTI Communication Services	Marc Chalupsky
Junior PR Editor	Brendan Day Julia Maciejek
Copy Editors	Hans Motschmann Sabrina Raaff
Publisher/ President/CEO	Torsten R. Oemus
Chief Financial Officer	Dan Wunderlich
Chief Technology Officer	Serban Veres
Business Development Manager	Claudia Salwiczek-Majonek
Project Manager Online	Tom Carvalho
Junior Project Manager Online	Hannes Kuschick
E-Learning Manager	Lars Hoffmann
Education Director Tribune CME	Christiane Ferret
Event Services/ Project Manager	Sarah Schubert
Tribune CME & CROKURE Marketing Services	Nadine Dehmel
Sales Services	Nicole André
Accounting Services	Arnja Maywald Karen Hamatschek Manuela Hunger

Media Sales Managers  
Antje Kahnt (International)  
Barbara Solarova (Eastern Europe)  
Hélène Carpentier (Western Europe)  
Maria Kaiser (North America)  
Matthias Diessner (Key Accounts)  
Melissa Brown (International)  
Peter Witteczek (Asia Pacific)  
Wierdiana Magieski (Latin America)

Executive Producer Gernot Meyer  
Advertising Disposition Marius Mezger

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

Dental Tribune Asia Pacific Ltd.  
c/o Yonto Rasio Communications Ltd.  
Room 1406, Rightful Centre  
12 Tak Hing Street, Jordan, Kowloon, 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

### ОФИС БЪЛГАРИЯ

Издава Dental Tribune България ЕООД  
София 1421, кв. „Лозенец“,  
ул. „Крум Попов“ 56-58  
тел.: +359 897 487 700  
office@dental-tribune.net  
www.dental-tribune.net  
www.dental-tribune.com

Действителен собственик:  
Уляна Винчева  
Предоставена информация  
е съгласно чл. 7а, ал. 3 от ЗЗД/ПД.

Главен редактор	Уляна Винчева
Редактор	Герзана Дълъчева
Социални медии	Данушка Еленкова
Дизайн и предпечат	Петър Парнаров
Превод	Десислава Кабакова Христо Илиев
Коректор	Гая Христова
Отдел реклама	Николина Илиева тел.: 0897 958 321

Автори в броя  
проф. Paul Tipton, Обединеното кралство  
г-р Saied Kazemi, Швеция  
Reza Kazemi, Швеция  
Sita Rami Reddy Jonnala, Швеция  
г-р Ramin S. Khanjani, Швеция  
Juan Cervera Ballester, Испания  
David Pecarrocha Oltra, Испания  
Marta Pecarrocha Diago, Испания  
Laura Maestre Fernna, Испания  
Miguel Pecarrocha Diago, Испания  
г-р Antonis Chaniotis, Гърция  
г-р Huub van't Veld, Холандия, Гърция  
г-р Tetsuya Uchiyama, Япония  
Michiro Manaka, Япония

Автори в Laser Tribune  
г-р Gregori M. Kurtzman, САЩ  
г-р Philipp Skora, Германия  
г-р Dominik Kraus, Германия  
г-р Jürg Meister, Германия  
проф. г-р Matthias Frentzen, Германия  
Chaivan Malakam, Тайланд  
г-р Nuttakarn Rungrojwittaya, Тайланд  
г-р Nattaya Sanrosh, Тайланд  
гоц. г-р Sajee Sattayut, Тайланд

Печат „Спектър“ АД

Българското издание на Dental Tribune е част от групата Dental Tribune International – международно издание на 20 езика, разпространявано в над 55 държави. Съдържанието, преведено и публикувано в този брой от Dental Tribune International, Германия, е с авторско право на Dental Tribune International GmbH. Всички права запазени. Публикувано с разрешение на Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr. 29, 04229, Leipzig, 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.





## усмивка на годината 2017

наградите на  
Dental Tribune



## ОФИЦИАЛНА ЦЕРЕМОНИЯ ПО НАГРАЖДАВАНЕТО

18 май (четвъртък), 20.30 ч., City Mark Art Center (бул. Янко Сакъзов 50)

Организатор:

DENTAL TRIBUNE

Генерални спонсори:

PLANMECA

ivoclar  
vivadent:  
passion vision innovation

Спонсори:

BIOHORIZONS  
SCIENCE • INNOVATION • SERVICE

ELSEVIER

# Оклузия и естетика от световна класа

## Dawson Academy представи фундаменталните си принципи пред 200 български дентални специалисти

Д-Р АТАНАСКА РАШЕВА, ГЕРГАНА ДЪЛГЪЧЕВА

▶ стр. 1

ДЕН ПЪРВИ – 31 МАРТ 2017 Г. – ЛЕКЦИЯ НА Д-Р ИЪН БЪКЪЛ НА ТЕМА „ОКЛУЗИЯ, ЕСТЕТИКА И ДИГИТАЛНАТА РЕВОЛЮЦИЯ“

В първия от двата лекционни дни д-р Иън Бъкъл с типично британско чувство за хумор и непринуденост сподели с аудиторията принципите си на работа и клиничното приложение на новите дигитални технологии. Това, което всички пациенти искат, е красива усмивка, която да е здрава, дълготрайна и комфортна – именно това ги прави щастливи пациенти. Наблюдението на д-р Бъкъл е, че ние, денталните лекари, прекарваме голяма част от времето си в обяснение пред пациентите за това какво и как ще направим, а в крайна сметка същинският въпрос е защо ще го правим. Британският специалист попита: защо трябва да се познава оклузията? Отговорът, който последва, е: за да можем да осигурим дълготрайност на лечение с импланти, които нямат лигаменти, за да планираме лечение при изтрити зъби, за да преценим дали ортодонтията е по-добрият вариант от протетичното лечение, или ортогнатната хирургия. В ерата на минимално инвазивната терапия според Бъкъл идеалната проява на денталната медицина е нейното отсъствие, а правилният подход е да се гледа цялата картина, а не единичен зъб. Едва тогава се вземат правилните решения в най-добрия интерес на пациента.

Цялостната дентална медицина, която се „проповядва“ в Dawson Academy, изисква лече-



нието да отговаря на определени психологически, функционални, биологични, козметични и структурни изисквания, чиито стъпки за изпълнение са регламентирани и никога от тях не може да бъде пропусната. Няма кратки пътища. Д-р Бъкъл представи подробни чеклистове, които се използват по време на изследване и преглед на пациента. Когато се следва определен протокол на работа, вероятността за пропуск, който може да се окаже фатален в дългосрочен план, се свежда до нула. По този повод д-р Бъкъл направи интересна аналогия с невероятното приземяване на аварирал самолет в река Хъдсън, при което пилотът е следвал чеклист – това спасило

живота на 155 пътници и целия екипаж.

Протоколът на работа включва изследване на пациента и преглед, по време на който задължително се правят серии от снимки; 2D и 3D лечебно планиране; временни и дефинитивни възстановявания. При прегледа в резултат на анализа от чеклиста често се откриват белези на нестабилност на ставите и проблеми в оклузията, които се появяват преди същинските симптоми. Уви, денталните лекари често лекуваме симптомите и питаме пациентите какво ги боли. Според д-р Бъкъл от терапевтична гледна точка е много по-добре да открием белезите навреме и да лекуваме, преди изобщо

да се появят симптоми.

Във втората фаза от протокола д-р Бъкъл се осланя на дигиталните технологии: дигитален отпечатък, СВСТ, използване на Т-скан (диагностично устройство, което записва в оклузия силата на контактите, времетраене, локализация). Приложението на това устройство е показано при различни клинични случаи, планиране на импланти, шиниране на зъби, уравнивяване на оклузалните отношения, планиране на дефинитивни възстановявания и проследяване на възстановени случаи. Съветът на д-р Бъкъл е никога да не се стартира цялостно лечение без обстоен преглед и лечебно планиране.

Впечатление направи и лично отношение на специалиста към неговите пациенти, което, поставено в контекста на философския въпрос на Доусън при избор на лечение: Would I do it on me? („Бих ли приложил това лечение на себе си“), или теста на гъщерята, както д-р Бъкъл го нарича, идентифицирайки пациентите си със собствената си гъщеря, съвсем не е изненадващо. Добрият дентален лекар трябва да изпитва емпатия към своите пациенти и да не се страхува да опитва, да прави грешки и най-важното – да се учи от тях.

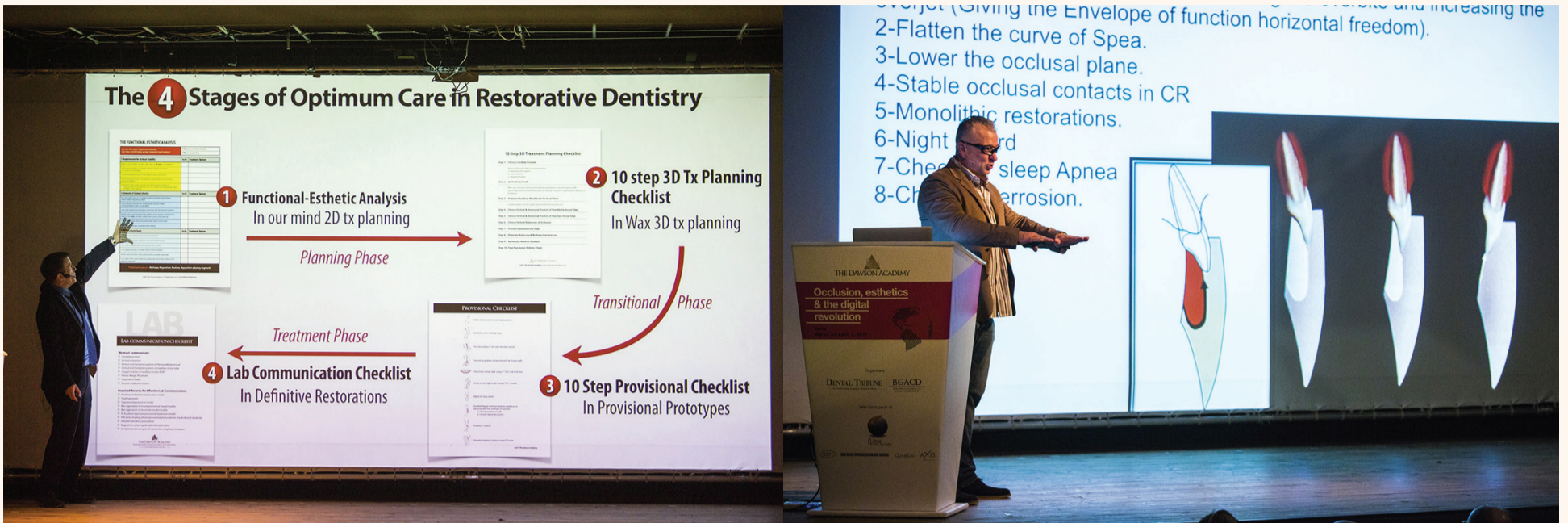
▶ стр. 4

Д-р Иън Бъкъл



Д-р Селар Франсис





Д-р Иън Бъкъл представи фундаменталната концепция за цялостна дентална медицина, разработена от основателя на Dawson Academy д-р Питър Доусън.

Изключително практически ориентираната лекция на клиничния инструктор на Dawson Academy, д-р Селар Франсис, предизвика бурни овации в залата.

► стр. 3

## ДЕН ВТОРИ — 1 АПРИЛ 2017 Г. — ЛЕКЦИЯ НА Д-Р СЕЛАР ФРАНСИС НА ТЕМА „МЕНИДЖМЪНТ НА ЛОКАЛИЗИРАНО И ГЕНЕРАЛИЗИРАНО ЗЪБНО ИЗТРИВАНЕ“

Лекционната щафета в съботния ден пое д-р Селар Франсис, настоящ председател и основател на Българската академия по дентална козметика и клиничен инструктор в Dawson Academy. В лекцията си той обърна особено внимание на централната релация и нейната значимост. Централната релация се описва от Доусън като най-стабилната мускулно-скелетна позиция на темпоромандибуларната става; според други тя е добра завърш-

ваща точка на гъвкателния цикъл. Идеалната оклузия е точки в дисталния участък, линии във фронталния. Д-р Франсис обясни как, изследвайки и палпирайки гъвкателните мускули, можем да открием бруксисти и да установим дали те са от хоризонтален или вертикален тип, а също и как да установим ставни проблеми при изследване на параметъра на движение, при отваряне, при протрузивни движения. Лекторът направи препоръки при ползване на лицева гъга и видове шини при бруксизъм, като даде ценни насоки, особено при бруксизъм в детска възраст, а именно изследване на въздухоносните пътища и проблеми в съня. При възрастните се подозира сънна апнея, която трябва да се изследва, а при децата в 80% от случаите причина

за стеснени въздухоносни пътища е третата сливица. Ако не се вземат мерки за освобождаване на тези пътища преди завършване на растежа на скелета, се възпрепятства функционалното и правилно оформяне на горната и долната челюст.

Д-р Франсис сподели с аудиторията и една силно притеснителна глобална тенденция, а именно, че през XX в. най-голямото предизвикателство за денталните лекари е бил зъбният кариес, докато през XXI в. това вече е зъбното износване. Причината се крие в рязката промяна на начина на живот – консумацията на киселинни храни и напитки през последните 20 години се е увеличила с 300%. Предвид факта, че гентинът се износва четири пъти по-бързо от емайла, ефектът на определени храни и напитки е из-

ключително тревожен.

Лекцията на д-р Франсис провокира също качествена дискусия, която отговори на гостите съществени въпроси на присъстващите в залата.

## ПРАКТИЧЕСКИ КУРС С ВОДЕЩИ ТАНДЕМЪТ БЪКЪЛ&ФРАНСИС

В следобедната част на съботния ден последва практически курс в клиниката на д-р Селар Франсис – Smile Design Center. Той бе ръководен от тандема Бъкъл-Франсис, по време на който 16 дентални лекари имаха възможност сами да приложат на практика методите, по които работят представителите на Dawson Academy, включително регистриране на централната релация с бимануална техника по Доусън и протокол с лицева гъга. „Щастлив бях да откроя,

че участниците в курса, който водихме със Селар, бяха толкова мотивирани и ентузиазирани млади хора“, сподели д-р Иън Бъкъл пред екрана на Dental Tribune.

## ВСЯКО НАЧАЛО СИ ИМА КРАЙ И ВСЕКИ КРАЙ СИ ИМА НАЧАЛО

Двудневният симпозиум приключи с покана от страна на д-р Иън Бъкъл към Dental Tribune да стартира отделен проект с Dawson Academy и да събере група от български колеги, които да се присъединят към него и екипа му в Манчестър през 2018 г. за 4-модулно обучение по възстановителна дентална медицина. Dental Tribune приветства идеята, като повече за преференциалното предложение към българските лекари по дентална медицина и зъботехници очаквайте в следващия брой на в. Dental Tribune.



От ляво на дясно: д-р Деан Михайлов, д-р Иън Бъкъл, Евгени Стефанов, Уляна Винчева, д-р Селар Франсис



200 дентални специалисти попиха всяка дума на лекторите на Dawson Academy.



Тандемът Бъкъл-Франсис буквално промени гледната точка на 16-те присъстващи на практическия курс, който се проведе в клиниката на д-р Франсис: Smile Design Center.

# Концепцията за цялостната дентална медицина е вечна

Клиничният директор на Dawson Academy UK д-р Иън Бъкъл през в. Dental Tribune

ИНТЕРВЮТО ВЗЕ УЛЯНА ВИНЧЕВА

**Р**оденият в Ливърпул Иън Бъкъл е натрупал над 30 години опит в денталната практика – както в частния сектор, така и в работата с националната здравна служба на Великобритания. В момента ръководи частна клиника в живописното село Торнтън Хъв в Северозападна Англия, фокусирана в областта на възстановителната и естетичната дентална медицина и имплантологията. Освен това д-р Бъкъл е клиничен директор на световноизвестната Dawson Academy UK. В това си качество преподава на дентални лекари от цял свят основите на „цялостната дентална медицина“, положени от основателя на академията Пийт Доусън. Иън е пряко ангажиран с практическите курсове в основната академична програма, семинарите и стъпки клубовете, с което е част от продължаващото образование на дентални професионалисти от цяла Европа. Той също така изнася лекции на национално и международно ниво за функционално зъбление и естетика. Д-р Бъкъл е член на Американската и Британската академия по козметична дентална медицина, Британската дентална асоциация и Асоциацията на денталните имплантолози.

Д-р Бъкъл гостува в България по покана на Dental Tribune и Българската академия по дентална козметика. В рамките на лекционно-практическия курс с негово участие, който се провежда на 31 март–1 април в София, Dental Tribune имаше възможност да разговаря с него за предизвикателствата, с които се е сблъсквал в своята кариера, за философията на Dawson Academy, за дигиталното бъдеще на денталната медицина, както и за предстоящите съвместни проекти с България.



Проблемът действително идва от това, че изборът е прекалено голям и е лесно човек да се обърка. Преди няколко години, ако си купиш Photoshop, отгеляш няколко дни за изучаването му и това бе напълно достатъчно. Сега, дори да работиш цяла година с даден софтуер, пак няма да ти стигне, за да овладееш всяка функция.

Моят съвет е да се започне с нещо просто, което ще се използва всеки ден. Например дигиталните отпечатъци са добро начало или пък най-обикновен дигитален скенер. Идеята е, че колкото по-често правите нещо, толкова по-добър ставате, затова изберете нещо, което ви е интересно и ще ви се налага да ползвате.

С какво се отличава академията на Пийт Доусън от другите подобни международни школи, занимаващи се с оклузия, естетика и възстановителна дентална медицина?

Различното в Dawson Academy е, че концепцията за цялостна дентална медицина е вечна. Опитът да се създадат красиви усмивки, на които пациентите да се радват цял живот, но в границите на желанията на пациента – смятам, че това винаги ще е на мода.

Опитът ни показва, че хората, които идват на обучение при нас, обичат професията си. Тези, които се интересуват предимно от прабенето на пари, много бързо ни напускат. Концепцията ни е много мащабна и може да бъде предизвикателство, но целта ни е да дадем на хората лесен достъп до необходимите инструменти под формата на учебни клубове, семинари и други, което е коренно различно от това, което повечето други школи предлагат. В тази връзка бих се радвал да видя повече български колеги сред участниците в нашите курсове. Нали ще ми позволите, Уляна, да използвам случая да информираме вашите читатели за съвместния проект, който подготвяме с Dental Tribune във ваше лице и с д-р Селар Франсис, а именно: българска група от 23-ма души, които да преминат 4-те нива на тема „Оклузия и естетика“ в Англия. Ще се радвам да посрещнем в централата на Dawson Academy мотивирани млади хора от България, които имат желание да се обучават и така да създават още по-успешен свой професионален свят.

Д-р Бъкъл, благодаря ви за това интервю.

През последните години оклузията се спряга като една от популярните „тенденции“ в денталната медицина, а всъщност е фундаментална за правилното функционално и естетично зъбление. Защо според вас е отнело толкова много време на денталната общност да признае връзката между естетиката и функцията и факта, че едното не може без другото?

През 70-те и 80-те години оклузията става много популярна, но по онова време всичко е изключително сложно от технологична гледна точка и в крайна сметка често не се стига до никакво лечение. След това вниманието на специалистите се съсредоточава върху пародонталните проблеми, контрола на кариеса и други. Днес, когато ситуацията в тези области е сравнително овладяна, се наблюдава тенденция за по-голямо внимание към естетиката. Козметичната дентална медицина дава на пациентите красиви усмивки, но за денталните специалисти остава въпросът как да запазят тези резултати в дългосрочен план. По някое време една група умни хора осъзнали, че всъщност добрата естетика и правилната функция трябва да имат еднаква тежест, защото само така могат да се постигнат оптимални резултати. Интересно е, че когато прочетете книгата на д-р Доусън, която е писана преди 40 години, именно това е нейното послание.

В какво се изразява концепцията за цялостна дентална медицина, създадена от Пийт Доусън?

В основата са дизайнът, изборът на най-доброто лечение за конкретния пациент и търсенето на начини за постигане на оптимални резултати. Трябва да

знаем къде е точното място на зъбите в устата на пациента, за да бъде усмивката му красива и да няма функционални проблеми. Има четири начина, по които един дентален лекар може да подходи към лечението – да еквилибрира зъбите, т.е. да промени формата им, за да пасват по-добре един върху друг; да промени позицията им с ортодонтико лечение; третата опция е възстановяване на зъбите; съществува и хирургичната опция, която повечето колеги избягват, но за някои пациенти е единствената възможна. В днешно време на почит е минимално инвазивното лечение и ако трябва да изберем между тези четири подхода, еквилибрирането на зъбите е най-малко инвазивният. Не бива да забравяме обаче, че най-често отлични резултати се постигат с комбиниране на различни техники.

Хубавото на това да си общо-практикуващ дентален лекар е, че виждаш цялата картина и се намиращ в идеална позиция за планиране на лечението, както и да се увериш, че всеки от екипа е наясно със случая. Освен мениджърската си функция клиниките трябва да контролира и ситуацията в устата на пациента – кариеси, пародонтален статус, хиена, скрининг за рак. Друг фактор е функционирането на дъвкателните мускули и челюстта.

Накратко, всичко трябва да работи хармонично, защото в крайна сметка не лекуваме само единствено зъби. Един малък пропуск може да доведе до провал на цялото лечение.

Според принципите на Dawson Academy основният въпрос, който трябва да си задават клиниките, когато предлагат лечение на своите пациенти, е „Бих ли приложил това лечение върху себе си?“ – това,

което вие наричате „тестът на дъщерята“. Защо са толкова важни личното отношение и емпатията към пациента?

Да, идеята е при всеки пациент клиниките да се замисли дали той самият би приел съответното лечение, ако беше на мястото на пациента или ако лекува свой близък приятел. Първата ни задача като клиницисти е да разберем какво искат пациентите. В същото време трябва да ги прегледаме много внимателно, за да определим от какво ние смятаме, че имат нужда. Наш дълг е да използваме знанията, които имаме, за да постигнем резултатите, които иска пациентът. Ако сам не бихте приели собствените си съвети, никак не е добра идея да ги давате на вашите пациенти.

За съжаление често пъти водещи са определени материали, процедури или финансови подбуди, което по мое мнение пациентите долавят много лесно. Трябва да лекуваме пациентите заради правилните причини. В крайна сметка те ни се доверяват като професионалисти. Съвсем отделен е въпросът, че някои колеги се страхуват да препращат пациенти, дори да не са в състояние да предложат най-доброто лечение, докато това би им довело още повече пациенти, защото по този начин показваме, че хората могат да ни се доверят да вземем правилното решение от тяхно име. Създаването на доверие у пациента е най-важната стъпка. Понякога, независимо колко добри сме в маркетинговите трикове и социалните мрежи, най-успешната реклама е добрата стар препоръка.

До каква степен и колко бързо денталните специалисти трябва да допускат дигиталните технологии в своите практики?

Дигиталните технологии са част от нашето настояще. Днес всичко е толкова просто и лесно за употреба, а резултатите са поне толкова добри, ако не и повече, от традиционната дентална медицина. Някои биха оспорили, че така се допускат повече неточности, на което аз бих отговорил, че вероятност от неточности винаги има, а дигиталните технологии намаляват възможността от допускане на грешки. По дигитален път можем да преминем от сканиране директно към изработка на корона. С традиционните техники съществува опасност да предадем грешка в отпечатъка върху модела, което се отразява върху короната.

Освен това технологиите улесняват комуникацията, тъй като всичко е централизирано и клиниките могат да разговарят директно със зъботехника или с ортодонта, за да се увери, че всичко се случва както трябва.

В днешно време технологиите са далеч по-софистицирани, отколкото преди няколко години, и когато купувате високотехнологична апаратура, е сигурно, че ще си възвърнете инвестицията. Всички знаем, че това е важен фактор, и трябва да сте сигурни, че интраоралният скенер, който си купувате сега, ще бъде актуален след няколко години предвид скоростта, с която се развиват технологиите. Дигиталните технологии ще са все по-дълбоко заложили в ежедневната практика и ако не е в крак със случващото се, човек ще се превърне във вкаменелост.

С толкова много опции на пазара как може среднестатистическият дентален лекар да се ориентира откъде да започне, ако все пак е решил да интегрира дигиталните технологии в своята практика?

# DTI се превръща в дигитална дентална платформа

Годишната среща на издателите на Dental Tribune се провежда в Кьолн

**В** продължение на два дни в навечерието на 37-ото международно дентално шоу Dental

Tribune International (DTI) провежда своята 13-а годишна среща на издателите. Тази година на срещата, на която

присъстваха близо 75 лицензионни партньори от цял свят, включително Индия, Иран, Израел, Италия и Холандия,

бяха обсъдени новите проекти за предстоящата година и стратегически подходи за бъдещото развитие на групата.

По време на събитието главният изпълнителен директор на DTI Горстен Оймус направи преглед на новите тенденции в световната дентална индустрия и обсъди значението на онлайн образованието, електронната търговия и маркетинга на събития за денталната медицина. За да отговори на тези нужди, DTI непрекъснато актуализира и разширява портфолиото си, като постепенно се превръща в дигитална дентална платформа.

## ПРЕСКОНФЕРЕНЦИЯ НА DTI

На втория ден от срещата на издателите DTI бе домакин на 30-минутна пресконференция в хотел „Хилтън“, включваща и Q&A сесия. Американската компания Six Month Smiles имаше уникалната възможност да представи своите продукти и да получи директна обратна връзка от международна публика.

## НОВО СПИСАНИЕ ЗА ПРЕВЕНЦИЯ

DTI обяви, че разширява портфолиото си от печатни издания, като най-новото допълнение, представено по време на срещата в Кьолн, е списанието prevention, посветено на превенцията в денталната медицина. Фокус на новото международно издание ще бъдат въпроси, свързани с оралното здраве. prevention ще излезе от печат навреме за годишния Световен дентален конгрес на Световната дентална федерация FDI в Магрид по-късно тази година.

## ОБНОВЕН МЕЖДУНАРОДЕН УЕБСАЙТ

В отговор на нарастващото потребление на дигитални дентални технологии и все по-голямото значение на онлайн медиите през 2017 г. DTI ще обнови официалната си интернет страница. За улеснение на потребителите навигационното меню на локалните подстраници ще бъде адаптирано на съответните местни езици. Новият сайт ще включва модернизирани интерактивни лейаут с акцент върху профили на световни компании от индустрията. Освен това ще бъдат представени няколко нови формата за реклама и редакционно съдържание. Посетителите на сайта ще намерят и обновен календар с предстоящи международни събития и семинари, обвързан със световна карта.

## 2<sup>ND</sup> DENTAL TRIBUNE CONFERENCE @ Buldental 2017

### ПРЕДСТАВЯ

## УЪРКШОП НА Д-Р АННА МАРИЯ ЯНИКОС

### КАК ДА УПРАВЛЯВАМЕ КЛИНИКАТА СИ КАТО БИЗНЕС ЕКСПЕРТ В ТРУДНИ ВРЕМЕНА

18 май 2017, 14.00-17.00 ч.  
зала „Родопи“,  
Интер Експо Център



Главната цел на уъркшопа е да представи основите на успешното управление на денталната клиника и да идентифицира важността на гъвкавостта при образуването на цени на денталните услуги. Ще се научите как да контролирате фазата на когнитивен дисонанс на вашите пациенти с помощта на специално разработен за целта протокол; как да се превърнете в умел медиатор, когато водите преговори с ваши партньори или пациенти, както и да овладеете различни „мръсни“ трикове, да създадете собствени анкети за проверка на удовлетвореността на пациентите, за да повишите тяхната лоялност и доверие, както и да разкриете предстоящи тенденции и липси.

**Цена: 80 лв.**

**Няма ограничение за броя участници в уъркшопа.**

Регистрирайте се на [event.gg/5657/](http://event.gg/5657/)  
или ни позвънете на 0897 958 321.

### КОЙ Е ЛЕКТОРЪТ?

Д-р Анна Мария Яникос е сред малцината дентални лекари с магистърска степен по бизнес администрация. Практикува дентална медицина от над 26 години. Една от първите две жени в света с магистратура по лазерна дентална медицина. Асоцииран член на факултета на AALZ в RWTH Aachen University. Лектор на много международни конгреси, представител на Кипър в Световната федерация по лазерна дентална медицина.

### ЗА КОГО Е ПРЕДНАЗНАЧЕН УЪРКШОПЪТ?

Обучението е специално адаптирано за зъболекари (със или без професионален опит), зъботехници и студенти по дентална медицина.

### КАКВИ ЗНАНИЯ И УМЕНИЯ ЩЕ ПРИДОБИЯТ УЧАСТНИЦИТЕ?

- SWOT анализ: идентифициране на възможности, опасности и стратегически цели.
- Как да увеличат стойността и качеството на услугите, които предлагат.
- Как да подобрят комуникацията с пациентите.
- Как да сложат цени на услугите си и да калкулират възвръщаемостта на инвестициите си.
- Как да рекламират клиниката си успешно с минимални разходи и максимални резултати.
- Как да превърнат оплакванията от пациентите във възможности.



Членовете на издателската група на DTI от цял свят се събраха в хотел Hilton в Кьолн за годишната си среща непосредствено преди IDS 2017. (Снимка: Robert Strehler)

В допълнение ще бъде достъпна и актуализирана версия на електронните списания за iPad.

#### DDS.WORLD

Като следваща стъпка в интегрирането на електронната търговия в своите услуги DTI представи новата дигитална платформа DDS.WORLD. „Всеки бизнес стъпва върху връзката със своите клиенти и ние трябва непрекъснато да намираме нови начини да ги ангажираме. Трябва да се адаптираме към постоянно променящата се бизнес“, обясни Торстен Оймус. Платформата DDS.WORLD, която е достъпна на адрес [www.dds.world](http://www.dds.world), предоставя пълен набор от дигитални услуги във връзка с продукти, новини, онлайн обучение и управление на практиката. Тя е предназначена за всички дентални професионалисти. На сайта могат да бъдат намерени и списък с продукти, софтуер за мениджмънт на практиката, инструменти за директна комуникация с клиенти и други. Сайтът има потенциала да революционализира предоставянето на дигиталните услуги в денталната индустрия. „Дигиталният свят става все по-важен“, подчерта Оймус.

#### ROOTS SUMMIT

Като част от своята експанзия DTI се ориентира към бизнеса със събития и вече е организатор на ендодонтския форум ROOTS SUMMIT. Като продължение на успеха на миналогодишното събитие в Дубай, което посетиха над 300 участници, следващото издание ще се проведе в Берлин от 28 юни до 1 юли 2018 г. Срещата ROOTS SUMMIT започва през 2013 г. като специална група във Facebook, в която участват едва 1000 души, а в момента в нея членуват повече от 22 000 специалисти от над 100 държави.

Следващата среща на издателите на Dental Tribune, чийто домакин ще бъде Dental Tribune Bulgaria, ще се проведе на Черноморието през 2018 г.

## 2<sup>ND</sup> DENTAL TRIBUNE CONFERENCE @ Buldental 2017

#### ПРЕДСТАВЯ

### УЪРКШОП НА Д-Р СТАВРОС ПЕЛЕКАНОС

#### МИНИМАЛНО ИНВАЗИВНИ ПРОЦЕДУРИ ВЪРХУ КЕРАМИЧНИ ФАСЕТИ – МОСК-UP, ПРЕПАРАЦИОННИ ТЕХНИКИ, ПРОВИЗИОНАЛИЗАЦИЯ И ЦИМЕНТИРАНЕ

18 май 2017, 14.00-17.00 ч.  
зала „Пирин“,  
Интер Експо Център



Керамичните фасети са се наложили като ценна лечебна модалност за естетичната зона, като литиевият дисиликат е предпочитан материал в протетиката благодарение на широкия си спектър от индикации и отлични механични свойства. Фокус на уъркшопа ще бъдат минимално инвазивните процедури върху керамични фасети – моск-up, препарация, провизори и циментиране, както и тяхното значение за постигането на предсказуем и успешен естетичен резултат. Участниците в уъркшопа ще анализират клиничен случай, представен чрез специални модели с фронтални зъби в малпозиция.

**Цена: 250 лв.**

**Групата е ограничена до 20 участници.**

Регистрирайте се на [event.gg/5657/](http://event.gg/5657/)  
или ни позвънете на 0897 958 321.

#### КОЙ Е ЛЕКТОРЪТ?

Д-р Ставрос Пелеканос управлява частна практика в Атина, специализираща в протетиката, имплантологията и естетичната дентална медицина. Той е асистент-професор във Факултета по дентална медицина в Атинския университет и член на факултета на Световния институт за дентално образование IIDE в Лос Анджелис, Калифорния. Изнася лекции в цял свят и води практически курсове по имплантология, естетика и възстановителни процедури. Автор в реномирани международни журнали и научни томовете.

#### ЗА КОГО Е ПРЕДНАЗНАЧЕН УЪРКШОПЪТ?

Обучението е предназначено за зъболекари с професионални интереси в областта на естетичната и възстановителната дентална медицина.

#### СЛЕД КРАЯ НА УЪРКШОПА УЧАСТНИЦИТЕ ЩЕ МОГАТ ДА:

- изработят 3 различни силиконови индекса върху дуплицирания wax-up, които ще направляват клиничната процедура;
- трансферират точно восъчния модел върху моск-up-а;
- различават, селектират и изпълняват адекватна препарация съгласно дадената позиция на зъбите и желаните резултат;
- познават различните видове провизори и циментиране.

# Ivoclar Vivadent дава своя принос за формирането на бъдещето на дигиталното протезиране

## IVOCLAR VIVADENT

Ivoclar Digital е новият дигитален бранд на Ivoclar Vivadent, който включва пълен набор от CAD/CAM продукти за зъботехническите лаборатории и денталните кабинети, в това число материали, фрезовъчни апарати и техническа поддръжка. Разработката на патентовани материали и дигитални процеси и тясно сътрудничество на Ivoclar Vivadent с партньори от индустрията, особено гоставчика на дигитални скенери и софтуер 3Shape, гарантира висока свързаност, удобство и продуктивност при употребата на продуктите на Ivoclar Digital.

Нарастващата дигитализация на денталния работен процес изисква оптимална координация на всички отделни компоненти. По тази причина Ivoclar Vivadent разшири портфолиото си от материали и експертиза в производството, като сега продуктите на компанията обхващат цялата дигитална верига. Новият бранд Ivoclar Digital беше представен за първи път по време на IDS 2017. „Това е резултат от непрестанна развойна дейност благодарение на значителната ни експертиза в сферата на дигитал-



Портфолиото на Ivoclar Digital включва серия фрезовъчни апарати и CAD/CAM материали. (Изображение: Ivoclar Vivadent)

но обработваните материали с продукти като IPS e.max<sup>®</sup>, обясни експанзията изпълнителният директор на компанията Robert Ganley. „Цялото ни ноу-хау бе насочено към разработването на фрезовъчни апарати и съответното клиентско обслужване, за да могат денталните професионалисти да подобрят своята ефективност в ежедневната си практика. Тези продукти са създадени, за да гарантират предсказуеми и естетични резултати.“

Към естетичните, иновативни CAD/CAM материали за фиксирани и сменяеми протези, както и възстановявания върху имплантите на Ivoclar Vivadent бяха

добавени редица нови продукти. Системата IPS e.max е допълнена с подходящите за различни цели ZirCAD блокчета и дискове. Дисковете IPS e.max ZirCAD Multi позволяват изработката на възстановявания от циркониев оксид с полихроматична цвятна прогресия. Дисковете SR Vivodent CAD в естествен цвят и материалът за протези Ivobase CAD с цвят на естествена гингива предлагат компонентите за изработката на дигитални протези. Портфолиото на Ivoclar Digital бе разширено с титановата надстройка Viteo със специална бондинг повърхност, предназначена за свързване с керамични материали.

Четири нови дигитални фрезовъчни апарата бяха представени от новата серия PrograMill. Тези иновативни машини ще поставят нови стандарти в денталната CAD/CAM технология и ще дадат възможност на зъботехниците и зъболекарите дигитално да произвеждат дентални възстановявания бързо и лесно. В допълнение към апаратите PrograMill PM3, PM5 и PM7 за употреба в лабораториите Ivoclar Vivadent представя PrograMill One – компактен фрезовъчен юнит, специално предназначен за нуждите на малки лаборатории и дентални кабинети.

Първокласните скенери на 3Shape, като например моделите D1000 и D2000, вече включват и серията 3Shape E, в която основа стои високоефективна технология на сканиране, състояща се от три юнита E1, E2 и E3. В комбинация със софтуера Dental Designer те съставляват мощен пакет от дигитални решения. Ексклузивно разработените софтуерни допълнения за Ivoclar Digital (Digital Press Design, Digital Denture) повишават надеждността на процеса и ефикасността на изцяло дигитализираните производствени процедури. Всички скенери и софтуерни продукти на 3Shape са оптимизирани, за да

се свързват със системата на Ivoclar Digital.

Портфолиото на Ivoclar Digital е завършено с денталния аутсорсинг партньор Service+, който асистира зъботехническите лаборатории с навлизането им в света на CAD/CAM производството, като приема поръчки за дизайн и производство и предоставя на лабораториите достъп до широк набор от материали и насоки за тяхната употреба. По този начин лабораториите печелят от по-голяма продуктивност и гъвкавост при избора на подходяща производствена процедура.

При разработването на оборудването и процесите на Ivoclar Digital е обърнато особено внимание на естетиката и лекотата при употреба – от избора на материал до дизайна и изработката на финалното възстановяване. „С разнообразните елементи на Ivoclar Digital даваме възможност на нашите потребители да разполагат с инструментите, които са им необходими, за да боравят с висококачествените дентални материали, които им предлагаме, професионално и съгласно най-високите стандарти за производство“, обобщава Robert Ganley намеренията на Ivoclar Vivadent.

# Philips представи бъдещето на грижата за оралното здраве

## DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL

В първия ден на Международното дентално шоу лидерът в грижата за оралното здраве Philips организира специална закуска за медиите в рамките на IDS. В допълнение към представените дигитални иновации компанията анонсира резултатите от своите най-нови клинични проучвания, както и новите си партньори от индустрията – Световната дентална федерация FDI и швейцарски дентален производител.

Компанията представи новата четка за зъби DiamondClean Smart, последната иновация на Philips Sonicare, както и системата Philips Sonicare Breath care с анализатор на дъха. Тези два уникални, свързани помежду си продукта, целят да мотивират пациентите да се грижат по-добре за оралното си здраве.



Посетителите на IDS 2017 имаха възможност да изпробват иновативната четка за зъби DiamondClean Smart на щанда на Philips. (Изображение: Philips)

DiamondClean Smart осигурява отлични резултати благодарение на вградена технология със смарт сензори в четката и дигитален персонален коуч, които да помогнат на потребителя да подобри своята техника на четкане. Системата Philips Sonicare Breath care, включваща новатор-

ския анализатор на дъха, измерва, проследява и помага на потребителя да се справи с влиянието на оралните бактерии върху качеството на дъха, като подобрява дъха и оралнохигиенните навици на потребителя. И двата продукта са перфектно синхронизирани с мобилното приложение

на Philips Sonicare, предоставящо на потребителите информация и съвети, за да им помогне активно да менажират и подобрят оралното си здраве. „Нашата мисия във Philips е да правим живота на хората по-добър като един истински партньор в грижата за оралното здраве и лидер в дигиталните иновации“, заяви директорът на здравната бизнес група във Philips г-н Egbert van Acht.

Тъй като Philips Sonicare е активно ангажирана в партньорства с дентални професионалисти за разработването на нови продукти, базирани на клинични доказателства в името на тяхната безопасност и ефективност, компанията представя резултатите от последните си клинични проучвания. Новите изследвания са фокусирани върху употребата на Philips Sonicare в сравне-

ние с употребата на обикновена четка за зъби в метаанализ на 18 изследвания, както и сравнение на ефекта от високите честоти и амплитуди на действие на четката DiamondClean на Philips Sonicare с осцилиращо-ротационното действие на друг подобен продукт.

Philips също така обяви, че си партнира с FDI по повод глобалната им кампания за Световния ден на оралното здраве, за да повиши осведомеността относно проблеми, свързани с оралното здраве, и значението на добрата орална грижа във всеки етап от живота. В Германия компанията вече работи съвместно с EMS (Electro Medical Systems), за да наложи нов, уникален протокол за превенция, който комбинира професионалната профилактика в денталния кабинет и домашната превантивна грижа.



# Новите продукти на Planmeca ще променят правилата на играта

YVONNE BACHMANN, DTI

Вечерта на 20 март глобалният лидер в денталното производство Planmeca посрещна около 700 международни дистрибутори на своята пресконференция в Musical Dome в Кьолн. По време на визуално впечатляващото шоу участниците се запознаха с последните иновации на компанията, в това число нов СВСТ юнит, лек орален скенер, фрезовъчен апарат, иновативен софтуер и операционна лампа. Dental Tribune Online имаше възможността да разговаря със старши вицепрезидента на Planmeca Group г-н Томас Локки относно революционните продукти и шоуто Dream Clinic Show („Клиника на мечтите“), което компанията представяше по няколко пъти на ден на щанда си на IDS.

Г-н Локки, Planmeca е разработила голям брой нови продукти, които представя за първи път на IDS 2017. Кои от тях са особено значими?



Една от основните атракции на щанда на Planmeca беше презентацията Dream Clinic Show. (Изображение: Planmeca)

Това е труден въпрос, но ако трябва да избира само три, това ще бъдат първо Planmeca Viso – следващо поколение СВСТ юнит, който предоставя превъзходни изображения при ниски дози на облъчване дори при дълги работни дни, като също така представя и обновен работен процес. На второ място е Planmeca Emerald,

нов интраорален скенер, който е малък и изключително лек – едва 183 г. Освен това трябва да споменем и целия софтуерен пакет Planmeca Romexis. Това, което прави тези продукти специални, е фактът, че вече сме в състояние да предоставим един изцяло дигитален работен процес, а това е наистина важно. Винаги сме имали

много модули и различни софтуерни програми, но едва сега те биват комбинирани в една програма и цялостен работен процес. Смятаме, че нашите продукти ще променят правилата на играта, тъй като крайната цел е постигане на ефективност в денталната практика и ако можем да помогнем на клиницистите да подобрят работата си, съм убеден, че те ще ни се доверят.

Planmeca посрещна гостите на IDS да гледат Dream Clinic Show на щанда на компанията, който се разполагаше върху 800 m<sup>2</sup>. С какво изненада шоуто посетителите на изложението?

Това бе световната премиера на Dream Clinic Show, но вероятно ще го покажем и в други страни. По време на IDS шоуто се изнасяше на всеки час на английски и немски и представя всички нови продукти на Planmeca, демонстрирайки на потребителите клинична ситуация, в която те биват приложени на практика. В шоуто беше застъпено всичко, от което се нуждае клиницистът – както необходимите знания,

така и оборудването, което се налага да ползва. Шоуто се провеждаше в затворена обстановка, за да могат зрителите да му се насладят напълно, без да бъдат прекъсвани. Между отделните сесии пък представихме платформата на бъдещето Planmeca Viso.

В Planmeca Group работят 2800 души в цял свят. Колко от тях участваха в разработката на новите продукти, които презентирахте в Кьолн?

Работим с много дентални лекари и 200 инженери, но разбира се, всичко е общо усилие. Всеки един служител в компанията даде своя принос към новите разработки. Започваме подготовката за следващото издание на IDS веднага щом приключи предходното – за нас след IDS означава преди IDS. Все пак бяхме особено заети през последните шест месеца. Около 250 души от различни отдели присъстват тук, на изложението, за да представят компанията и нашето портфолио.

Благодарим ви за това интервю.

## Because you care: W&H с нов корпоративен слоган

DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL

На пресконференция на 20 март, преди официалното откриване на IDS 2017, директорът на W&H Peter Malata, който бе в явено добро настроение, постави началото на участието на компанията в Международното дентално шоу. Освен че презентира на присъстващите представители на медиите последните продукти и иновации, Malata анонсира и новия корпоративен лозунг на W&H и сподели своята визия за семейната компания в контекста на тенденцията за сливания на дружества, която се наблюдава в последно време в денталната индустрия.

Новият продукт, върху който акцентираха Malata и регионалният маркетинг мениджър Roland Gruber, е Primea Advanced Air System – първата в света високоскоростна система с въздушно задвижване на дентални наконечници, която комбинира



W&H представи първата в света високоскоростна система с въздушно задвижване на дентални наконечници Primea Advanced Air System. (Изображение: W&H)

предимствата на турбините с плюсовете на електрическите мотори. „W&H опитоми въздуха“, заяви Malata при представянето на системата. Благодарение на регулируемата скорост на апарата могат да се отварят лесно корените, могат да бъдат отстранявани селективно стари запълнки и дори корони и мостове могат да бъдат отделени с лекота. Иновативното решение може да бъде интегрирано

в нови или стари юнити или да бъде използвано като допълнително средство.

Освен последните си продукти компанията обяви и своя нов корпоративен слоган, който ще промотира през 2017 г.: Because you care („Защото ви е грижа“). „Зъболекарите се грижат за здравето на своите пациенти и W&H се стреми да подкрепя клиницистите в тяхната мисия, като им предоставя надеждни

продукти и първокласно обслужване“, обясни Malata.

В допълнение към непрестанните усилия за развитие на продуктовото портфолио на компанията директорът подчерта значението от създаване и поддръжка на общества. Според него за успешната разработка на иновативни продукти е важно да се изграждат взаимоотношения на различни нива и с различни партньори. Пример за тази стратегия е интегрирането на Osstell ISQ модула (коэффициент на стабилност на импланта) в новото устройство Implantmed. ISQ модулет подобрява качеството на имплантното лечение, като помага на денталния лекар да определи оптималното време за натоварване на импланта. Подобна интеграция показва, че е възможно да се налагат нови стандарти в международния дентален пазар, а на потребителите да се предлагат значими предимства с оглед на функционалността и висока-

та ефективност на лечението, подчерта Malata.

За тази цел дългогодишният управляващ директор на W&H направи изявление за позицията на W&H по отношение на международната тенденция за сливане на големи компании. По неговите думи, макар сливането да може да се разглежда едновременно като заплаха и адекватно управленско решение, W&H оценява силата си в поддръжката на една философия, основана на традиция и сплотена общност от партньори и служители. „Съществуват различни мнения по повод противопоставянето на консолидацията срещу семейния бизнес, както и относително ползите от всяка от тези възможни посоки. Въпреки това аз лично смятам, че в бъдеще ще бъде важно отделните дружества да имат възможност да развиват собствените си иновации, като същевременно работят в тясно сътрудничество с други компании.“