



Marketing u zdravstvu

Doc. dr. Vedran Jakupović,
specijalista ortodoncije

strana 9



EU uvela nove propise za medicinske naprave

strana 14



Uloga doktora dentalne medicine u procjeni rizika za opstruktivnu apneju tijekom spavanja

doc. dr. sc. Neven Vidović, dr.med.dent

strana 22

Kompanija dentalnih softvera zaraduje milione

Jeremy Booth, Dental Tribune International

THIRUVANAANTHAPURAM, Indija/CELEBRATION, Flo., SAD: Podaci kompanije CareStack pokazuju da se odbrojavaju dani u kojima dentalne klinike koriste višestruke softvere u radu. Ova relativno novija kompanija, osnovana prije 6 godina, zaradila je 22,5 miliona dolara (18,6 miliona eura) u kapitalu u mjesecu aprilu, što je dovelo do ukupne količine finansijskih sredstava ove kompanije na više od 60 miliona dolara, te sada imaju plan proširiti svoje poslovanje i udvostručiti veličinu tima.

Kada je u pitanju finansiranje početnih kompanija, kontinuirana investicija od strane donositelja kapitala govori mnogo toga. CareStack je zaradila 22,5 miliona dolara u aprilu, a novac je došao od iste grupe investitora koji su uložili 28 miliona dolara u kompaniju 2019. godine. Među investitorima je i kalifornijska branša dentalnog osiguranika Delta Dental.

Dr. Mark Huzyak i Abhilash Krishna su osnovali kompaniju CareStack 2015. godine. Huzyak je radio kao stomatolog 30 godina i utvrdio je da je softver koji dentalne klinike imaju na raspolaganju nedovoljan da bi podržao razvoj i širenje njegove grupe ordinacije. Stoga se obratio Krishni, koji je predvodio programerske stručnjake u Indiji, te su njih dvojica kreirali platformu zasnovanu na cloud tehnologiji koja je iskombinovala različite softverske pakete u jedinstveno rješenje. I prema podacima koje smo dobili iz kompanije, tako je priča počela.

Osnovna ideja koja se krije iza rješenja kompanije CareStack jeste da uvezivanje softverskih paketa pojednostavljuje svakodnevnu radnu rutinu što poboljšava komunikaciju sa pacijentima i pruža dentalnim timovima više vremena da se fokusiraju na brigu o pacijentima. Sudeći prema brojkama, ova ideja je dočeka objeručke. CareStack se brzo proširila sa početnog tima od 15 radnika te sada zapošljava 300 radnika u Indiji



Kapital je ključ za mlade kompanije u razvoju, te je kompanija dentalnih softvera CareStack dobila još jednu veliku novčanu injekciju. (Fotografija: Lightboxx/Shutterstock)

i SAD-u gdje pruža oralnu brigu za 2000 pacijenata sa ukupno 5 miliona sigurnih podataka o pacijentima.

„Stomatološke ordinacije su jako dugo vremena neuspješno koristile višestruka softverska rješenja zajedno

sa tradicionalnim dentalnim softverom kako bi obavljali dnevne poslove“, rekao je Krishna, izvršni direktor CareStacka. Dalje je objasnio: „CareStack omogućava ordinacijama da se odmaknu od kompleksnosti upotrebe višestrukih, djelimičnih rješenja te da

sve obavljaju kroz jedinstven, moderni dentalni softver.“

Shekhar Kirani iz Accela, koji je učestvovao pri finansiranju, je istakao za DealStreetAsia da je CareStack u vrlo kratkom vremenskom roku us-

postavio vodeću ulogu na tržištu dentalnih softvera kao usluge na stomatološkom tržištu u Sjevernoj Americi. „Ovaj rast je podstaknut posvećenošću i željom CareStack tima. U Accelu smo sretni što smo dio ovog uspjeha“, istakao je Kirani. ■



STOMATOLOŠKA KOMORA FBiH

FEDCAR



fdi
FDI World Dental Federation

Djeca sa imunodeficijencijom podložnija parodontalnoj bolesti

Iveta Ramonaite, Dental Tribune International

LONDON, UK: Primarna imunodeficijencija (PID) je okarakterisana nedostatkom i lošom funkcionalnošću dijela tjelesnog imunog sistema. Bilo da je ovaj poremećaj dobiven rođenjem ili stečen poslije u životu, on onemogućava tjelesnu borbu protiv bilo kakve infekcije. Novo istraživanje je pokazalo da su djeca sa PID-om, s obzirom na to da nemaju prirodnu odbranu protiv oralne mikroflore koja izaziva parodontalnu bolest, podložnija pojavi gingivitisa u poređenju sa sistematski zdravom djecom.



Nova studija je otkrila da djeca sa primarnim poremećajem imunodeficijencije skoro deset puta više sklona pojavi parodontalne bolesti u poređenju sa sistematski zdravom djecom iste starosne dobi. (Fotografija: dekazizag/Shutterstock)

Prema podacima iz Izvještaja koji je objavljen u *Journal of Translational Immunology*, 4.758 pacijenata je upisano u Registar PID-a u UK-u u augustu 2017. godine. Kao što je istaknuto u *Frontiers in Immunology* u napomeni urednika prošle godine, svaka osoba na 10.000 osoba u svijetu ima PID, a poremećaj se najčešće javlja kod djece. Iako je stopa incidencije poprilično niska, istraživači su do danas identifikovali više od 300 bolesti povezanih sa PID-om i zbog toga komplikacije uveliko variraju u zavisnosti od vrste poremećaja koji pacijent ima. Iako su djeca sa PID-om sklonija pojavi čestih i opasnih infekcija koje narušavaju cjelokupno zdravlje, potrebno je obaviti detaljnije istraživanje kako bi se poboljšalo razumijevanje dijagnoze, simptoma i liječenja bolesti.

Primarna imunodeficijencija i oralno zdravlje

U nedavno objavljenoj studiji, istraživači su procijenili

povezanost između PID-a i prisustva parodontalne i drugih oralnih bolesti kao i reakcije djece sa PID-om na parodontalni tretman.

„Motivacija nam dolazi iz toga što vidimo vrlo malu djecu sa razvijenim oblikom parodontalne bolesti i vrlo lošim odgovorom na tretman. Neki od njih naposljetku završe sa protezama od malih nogu, stoga postoji jasna potreba da se bolje razumije mehanizam bolesti“, istakao je vodeći autor studije, dr. Luigi Nibali, profesor parodontologije na King's College London.

Studiju su sproveli istraživači iz Great Ormond Street bolnice kao i u Royal London bolnice, sa King koledža te Queen Mary univerziteta u Londonu, a uključila je 24 djece starosne dobi od 4 do 16 godina sa PID-om te 24 djece jednake starosne dobi bez PID-a. Sva djeca su podvrgnuta detaljnom kliničkom pregledu koje je uključilo i mjerenje dubine parodontal-

nih džepova, gubitak desni te krvarenje na dodir.

Istraživanje je otkrilo da određeni nivo dentalnog karijesa u ustima, koji inače ne predstavlja opasnost za sistematsko zdravlje, dovodi do pojave gingivitisa kod djece sa PID-om.

„Poznato je da se proširenost oralnih i parodontalnih bolesti povećava kod djece sa PID-om jer su oni naročito podložni pojavi bolesti zbog nedostatka neutrofila koji igra ključnu ulogu u odbrani organizma protiv parodonto-patogenih bakterija“, rekao je koautor dr. Hiten Halai, klinički predavač parodontologije na King's College London.

„Pored toga, njihova reakcija na parodontalni tretman je vrlo varirala, a prisutnost paradentoze je često dovodila do gubitka zuba. Međutim, najveći broj objavljenih radova na ovu temu se koncentrisao na izvještaje o različitim slučajevima kao i na nedostacima dobrih dokaza“ dodao je Halai.

Studija je, također, otkrila da su djeca sa PID-om izložena većoj šansi od obolijevanja od oralnih čireva. Kada smo zamolili dr. Nibali da elaborira otkriće, za DTI je rekao da je vrlo malo poznato zašto djeca sa PID-om često dobiju oralne čireve koji su povezani sa njihovim imunim sistemom i reakcijom te da je to bilo slučajno otkriće.

Također je dodao i da, iako otkrića nisu nova, studija, također, nudi i čvrste dokaze na ovu temu. Stoga, Nibali smatra da je od ključnog značaja nastaviti sprovoditi studije u budućnosti kako bi se bolje razumjela povezanost između PID-a i parodontalne bolesti kao i mukozalnih lezija. On vjeruje da bi sprovođenje takvih istraživanja kao rezultat moglo imati poboljšanje prevencije i liječenja bolesti te poboljšati kvalitet života djece sa PID-om. Nibali je naposljetku istakao da smatra da dalje istraživanje može pomoći da se pronađe način da se olakša sistematski upal-

ni teret koji proizilazi iz upaljenog gingivalnog tkiva kod djece sa PID-om.

„Studija je pokazala da djeca sa PID-om imaju teže reakcije na dentalni karijes što eventualno može dovesti do uznapredovane parodontalne bolesti. Međutim, ukoliko se PID stavi pod kontrolu, te uz dobru oralnu higijenu i redovne preglede, ova visoka podložnost bolestima ne mora nužno završiti gubljenjem zuba“, zaključio je Nibali.

Istraživački tim planira kontinuirani rad na razumijevanju genetičko-mikropske podloge za javljanje ovakvih problema povezanih sa parodontalnom bolešću kod djece sa PID-om.

Istraživanje pod naslovom „*Periodontal status in children with primary immunodeficiencies*“ je objavljeno online 3. aprila 2021. godine u *Journal of Periodontal Research*, prije objavljivanja u printanoj formi. ■

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper • BiH Edition

LICENSING BY DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL

PUBLISHER AND
CHIEF EXECUTIVE OFFICER: Torsten R. Oemus

CHIEF CONTENT OFFICER: Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4847 4302 | Fax: +49 341 4847 4173
General requests: info@dental-tribune.com
Sales requests: mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

Material from Dental Tribune International GmbH that has been reprinted or translated and reprinted in this issue is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Such material must be published with the permission of Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune is a trademark of Dental Tribune International GmbH.

All rights reserved. © 2021 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.

Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH.

Godina VII broj 28, mart 2021.
Dental Tribune BiH Edition
ISSN broj: 2303-601X

VLASNIK LICENCE

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

IZDAVAČ

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

GLAVNI UREDNIK

Prim.dr. Mirsad Tokić

MARKETING

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

DIZAJN

Adis Duhović / PERFECTA, Sarajevo

PREVOD

Edina Karić

LEKTOR

Zdenka Pejić

STRUČNI SAVJETNICI

Prim.dr. Mirjana Duspara
Prim.dr. Šemsa Bašović
Prof.dr.sc. Lejla Ibrahimagić-Šeper
Prim.dr. Haris Demirović
Asja Muhić, dr.med.dent.

SEKRETAR

Remza Sladić

ŠTAMPA

A3 studio d.o.o.

TIRAŽ

1600 primjeraka

DTI - VLASNIČKA STRUKTURA

IZDAVAČ I VLASNIK LICENCE
Stomatološka komora FBiH
ODGOVORNA OSOBA IZDAVAČA

Prim.dr. Mirsad Tokić
IDENTIFIKACIONI BROJ
4200486540005

PDV BROJ
200486540005

SJEDIŠTE

Antuna Hangija do br.3

71000 Sarajevo, BiH

TEL/FAX

+387 33 203 075

NAZIV MEDIJA

Dental Tribune

VRSTA MEDIJA

Štampani



ONLINE EDUKACIJA

MEĐUNARODNI SKUP

DOKTORA DENTALNE MEDICINE,
DENTALNIH TEHNIČARA
I DENTALNIH ASISTENATA

MOSTAR | 14.06.- 01.08. 2021.

PREDAVANJA

- | | | | |
|---|--|---|---|
| 1 | HKDM CK KRIZNE SITUACIJE
Petar Penava, dipl.oec.struč.spec.mod. | 5 | MARKETING U ZDRAVSTVU
Doc. Dr sci. Vedran Jakupović |
| 2 | NOVOSTI U KEMIJSKOJ KONTROLI BIOFILMA
prof. dr. sc. Andrija Bošnjak, dr. med. dent. | 6 | PERIIMPLANTITIS - OD DIJAGNOZE DO TERAPIJE
Prof. dr. Smiljka Cicmil |
| 3 | ENDODONTSKA TERAPIJA PERIAPEKSNIH LEZIJA
- NEKADA I SADA
Prof. dr Nikola Stojanović | 7 | STERILIZACIJA
Amila Osmanović, dent. hig. |
| 4 | INJEKCIJSKI ALOPLAST U PREZERVACIJI
POSTEKSTRAKCIJSKE ALVEOLE
Izv. prof. prim. dr. sc. Marko Matijević | 8 | TRENTNO NAJVEĆI IZAZOV LUMEX A.C. VITA
Alen Mekić, dent. teh. |

KOTIZACIJA u iznosu od 50,00KM za DOKTORE STOMATOLOGIJE, za ZUBNE TEHNIČARE iznosi 30,00KM i za STOMATOLOŠKE SESTRE-TEHNIČARE iznosi 20,00KM. Kotizacija za edukaciju Stomatološke komore Federacije BiH, uplaćuje se na račun Stomatološke komore FBiH, broj: 161 00000 180 500 62, i to najkasnije do 01.08.2021.

SWIFT: RZBABA2S, IBAN : BA391610000018050062. Svrha doznake: KOTIZACIJA ZA EDUKACIJU MEĐUNARODNI SKUP 2021.

Stomatološka komora FBiH BODUJE Edukaciju sa 12 BODOVA (DOKTORE STOMATOLOGIJE) i 6 BODOVA (ZUBNE TEHNIČARE I STOMATOLOŠKE SESTRE-TEHNIČARE)

Hrvatska komora dentalne medicine vrednuje ovaj međunarodni skup.

Obavještavamo članove Komore doktora stomatologije Republike Srpske da se priznaju bodovi i certifikat sa edukacije.

Napomena: Uz obaveznu prijavu nezaposleni članovi SKFBiH mogu prisustvovati besplatno edukaciji uz uvjerenje sa Zavoda za zapošljavanje ne starije od 2 dana.

Curaprox CS 12.460 Velvet – senzacionalno nježna

CURADEN



Samo najnježnije za vaše desni

12.460 vlakana!?!

Isprobajte baršunastu CS 12460 velvet četkicu za zube. Senzacionalno nježna. Poboljšajte svoje oralno zdravlje i podarite desnim izvanrednu nježnost jer one zaslužuju samo najbolje.

Odvojite vrijeme za sebe i svoje oralno zdravlje. Dva puta dnevno je dovoljno. CS 12460 Velvet je senzacionalno nježna za zubnu caklinu i desni.

Neka čišćenje zuba postane vaš najdraži dio dana.

12.460 posebnih Curen® vlakana pruža nezaboravno nježno CURAPROX iskustvo čišćenja. Za snažne, lijepe zube i zdrave desni... bez oštećivanja zubne cakline i povlačenja desni.

CS 12460 velvet:

- izuzetno nježna za zube i desni
- 12.460 ultra tankih Curen® vlakana...
- ... promjera od samo 0.08 mm
- gusto raspoređena Curen® vlakna tvore iznimno učinkovitu i posebno nježnu površinu čišćenja
- blago nagnuta, kompaktna mala glava četkice za optimalno i jednostavno čišćenje
- osmerougaona drška omogućava pravilno čišćenje pod odgovarajućim uglom od 45°
- 36 kombinacija boja
- razvijena i proizvedena u Švicarskoj

AD

CURAPROX

– CS 12460 VELVET –

SENZACIONALNO
NJEŽNE

NOVO

Savijena glava četkice za lakše čišćenje

12460

Iznimno mekih Curen® vlakana

Osmerougaona drška za lakše čišćenje pod uglom od 45°

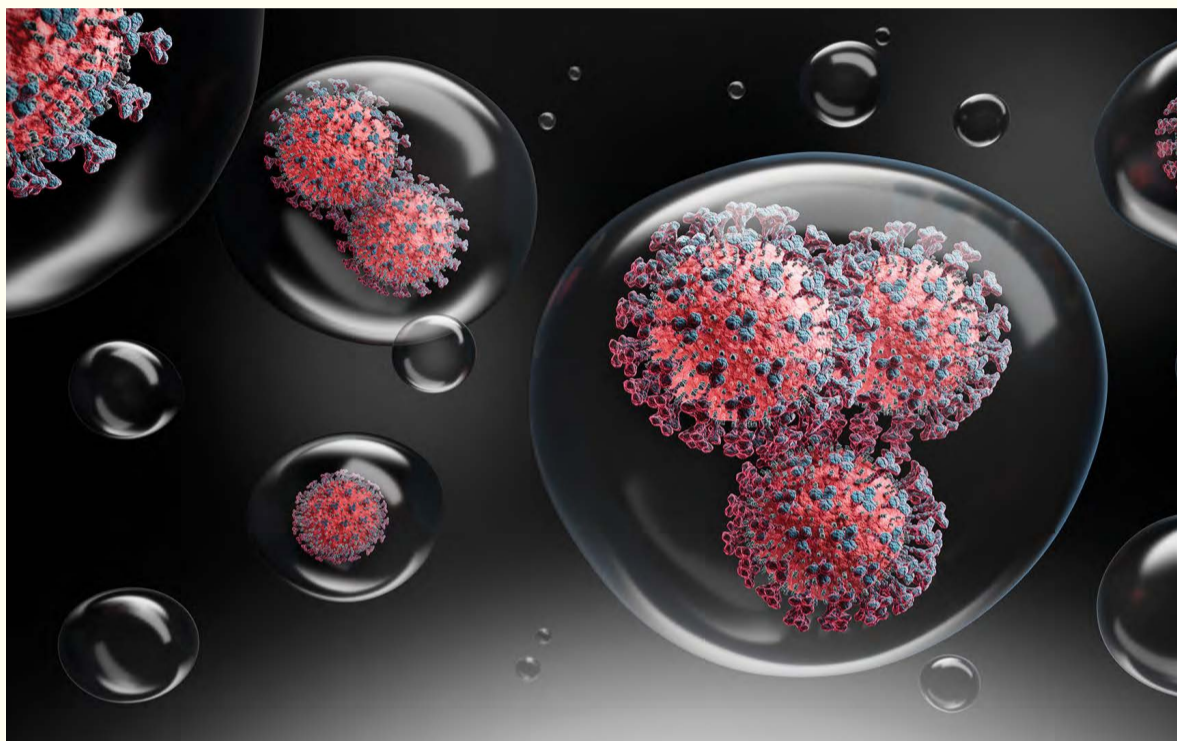
i

Biasso d.o.o.
 Žabljak bb, 74230 Usora,
 Bosna i Hercegovina, Tel. +387 (0)32 891 211,
 e-mail: info@biasso.ba, www.curaprox.ba

Studija otkriva: Prenošenje SARS-CoV-2 u stomatološkim ordinacijama je skoro nemoguće

Dental Tribune International

COLUMBUS, OHIO, SAD: Naučnici širom svijeta istražuju COVID-19 i svake sedmice otkrivaju i potvrđuju nove informacije o bolesti. Nedavno sprovedena studija na Ohio State univerzitetu je još jednom pokazala da je rizik od zaraze virusom SARS-CoV-2 u stomatološkoj ordinaciji nizak bez obzira na uporne zablude da su pacijenti i pružatelji tretmana izloženi visokom riziku zaraze COVID-om-19 u stomatološkoj ordinaciji.



Bolje razumijevanje prenošenja SARS-CoV-2 će pomoći vlasnicima stomatoloških ordinacija da donesu odgovarajuće odluke u vezi sa pitanjem zaštite osoblja i pacijenata. (Fotografija: peterschreiber.media/Shutterstock)

Poznato je da se prilikom stomatoloških tretmana proizvodi značajna količina aerosola što dovodi do straha da bi pljuvačka u aerosolima, koji se generišu tokom stomatološkog tretmana, mogla učiniti stomatološku stolicu mjestom visokorizičnog prijenosa bolesti s obzirom na to da se SARS-CoV-2 širi većinom putem respiratornih kapljica. U cilju istraživanja da li je pljuvačka glavni izvor prskanja, istraživači su prikupili uzorke osoblja, opreme i drugih površina do kojih aerosoli tokom niza dentalnih procedura dopru.

Analizom genetičkog sistema organizama koji su uočeni u ovim uzorcima, istraživači su zaključili da je sredstvo za dentalnu irigaciju, a ne pljuvačka, glavni izvor svih bakterija i virusa prisutnih u prskanju i špricanju iz usta pacijenata. Iako su niski nivoi SARS-CoV-2 uočeni i u pljuvački asimptomatičnih pacijenata, aerosoli

generisani tokom dentalne procedure nisu pokazivali nikakve znakove virusa SARS-CoV-2.

„Čišćenje zuba ne povećava rizik od zaraze COVID-om-19 više nego to čini ispijanje čaše vode u stomatološkoj ordinaciji“, rekao je vodeći autor studije, dr. Purnima Kumar, profesor parodontologije na Ohio State-u. „Ova otkrića nam pomažu da otvorimo ordinacije, osjećamo se sigurnim u vezi sa pitanjem našeg okruženja te da za naše pacijente obezbijedimo oralnu brigu i rješavanje dentalnih problema, jer postoji toliko dokaza koji pokazuju da, ukoliko vam je loše oralno zdravlje, podložniji ste zarazi od COVID-a“, dodao je Kumar.

Istraživanje pod naslovom „Sources of SARS-CoV-2 and other microorganisms in dental aerosols“ objavljeno je online 12. maja 2021. godine u *Journal of Dental Research*. [\[1\]](#)

Stručnjaci tvrde da SARS-CoV-2 može doći do pluća kroz gingivu

Dental Tribune International

LEIPZIG, Njemačka: S obzirom na to da se pandemija COVID-19 širi i napreduje sve više se otkriva o samom virusu i bolesti. Prethodno se pretpostavljalo da SARS-CoV-2 inficira pluća samo putem gornjih disajnih puteva. Sada je zvanično objavljena druga hipoteza koja nagovještava da se virus prenosi vaskularnim putem iz usne duplje do pluća.

Istraživački tim sastavljen od naučnika iz bolnice Salisbury District i Birmingham univerziteta u UK-u, te sa Istraživačkog instituta Mouth-Body u Los Angelesu u SAD-u, te iz Cape Town-a u Južnoj Africi je predložio nagomilavanje dentalnog plaka i paradontalna upala olakšavaju SARS-CoV-2 da dođe do pluća iz usta i izazove teže slučajeve infekcije.

Početa zapažanja radiologa dr. Grahama Lloyd-Jonesa, vodećeg autora istraživanja i kreiranja hipoteze, o CT skenovima pluća pacijenata koji su imali plućnu bolest COVID-19 su dovela do saradnje između medicinskih i stomatoloških istraživača o mogućim načinima ulaska virusa u krvotok.

Tim je predložio činjenicu da usta služe kao rezervoar za virus koji napreduje u salivi te svaki prodor u oralni odbrambeni imunitet olakšava virusu da dospje u krvotok. Krećući se kroz krvne žile u gingivi virus prolazi kroz vene vrata i prsa i dolazi do srca prije nego se ispumpa u pulmonarne arterije i male žile u osnovi pluća i na periferiji.

Koautor istraživanja, dr. Ian Chapple, profesor parodontalnih bolesti na Birmingham univerzitetu, je kazao: „Ovaj model nam pomaže da shvatimo zašto se kod pojedinaca razvije plućna bolest COVID-19, a kod drugih ne. Ovaj pristup može, također, promijeniti i način na koji se nosimo s virusom za istraživanje jeftinih ili čak besplatnih tretmana koji imaju cilj rješavanje problema u usnoj duplji, te naposljetku, i spasiti živote.“

„Potrebno je hitno sprovesti dodatne studije kako bi se ovaj novi model dalje istražio, ali u međuvremenu, dnevno održavanje oralne higijene i kontrola plaka ne samo da će poboljšati oralno zdravlje i dobro stanje, nego vam, također, može i spasiti život za vrijeme ove pandemije“, objasnio je Chapple.

Ovo otkriće bi moglo učiniti efikasno oralnu higijenu aktivnošću koja spašava život. Upravo zbog toga su istraživači predložili poduzimanje jednostavnih, ali efikasnih koraka ka održavanju oralne higijene te smanji-



Napravljena je zvanična hipoteza koja kaže da korona virus može inficirati pluća kroz krvotok iz usta, a ne samo kroz disajne puteve. (Fotografija: r.kathesi/Shutterstock)

vanju faktora koji doprinose razvoju paradontalne bolesti, poput nakupljanja plaka. Ove mjere uključuju redovnu upotrebu sredstava za ispiranje usta koja pomažu smanjivanju rizika

od prenošenja virusa iz usta na pluća kod osoba zaraženih COVID-om-19 kako bi se spriječila opasna infekcija. Studija pod naslovom „The COVID-19 pathway: A proposed oral - vascular -

pulmonary route of SARS-CoV-2 infection and the importance of oral healthcare measures“ je objavljeno online u *Journal of Oral Medicine and Dental Research* 20. aprila 2021. godine. [\[2\]](#)



Anthos. Rješenja bez granica

Vodeći talijanski proizvođač stolica Anthos stavlja na tržište proizvode koji su posebno dizajnirani kako bi svaki doktor mogao pronaći model koji odgovara njihovom individualnom stilu rada. Široki izbor proizvoda, nenadmašan dizajn, prepoznata kvaliteta i vrhunske performanse čine ovaj brend popularnim izborom već više od 60 godina.

Klasa A5.

**th
ink**



Osnovni model ANTHOS klasa A5
Već od 26,500.00 KM (sa PDV-om)

Klasa A7.



**ex
pand**

Osnovni model ANTHOS klasa A7
Već od 34,000.00 KM (sa PDV-om)

Svaki model je u potpunosti prilagodljiv – kako biste što bolje upoznali sve opcije koje nude Anthos stomatološke jedinice, osmislili smo poseban konfigurator kojem možete pristupiti skenirajući QR kod.



NOVAE TEAM NOVAE TEAM d.o.o. Kiseljak

Administrativno poslovni centar, 71250 KISELJAK | www.novaeteam.com | e-mail: info@novaeteam.com

Održavanje oralne higijene u toku ortodontske terapije fiksnim aparatima

Dental Tribune BiH

Jedna od najatraktivnijih karakteristika osobe je upravo njen osmijeh. Danas svi želimo imati lijep osmijeh koji nikoga ne ostavlja ravnodušnim. Preduslov za lijep osmijeh su zdravi zubi. Osim toga zdravi zubi utiču na zdravlje cijelog organizma. Samo zdrava usna šupljina omogućava nam pravilan govor i socijalni kontakt bez ikakvih teškoća. Upravo zbog toga članovi tima Specijalističke ambulante ortopedije vilica „Dentalharmony“ veliku pažnju posvećuju zdravlju zuba i osmijehu svojih pacijenata.



Dr Jovana Maletić
Specijalizant ortopedije vilica
Specijalistički centar ortopedije vilica
„Dentalharmony“ Pale

Da bismo imali zdrave i lijepe zube neophodno je pravilno i redovno održavanje oralne higijene. Pacijenti koji su u terapiji fiksnim ortodontskim aparatima moraju posvetiti posebnu pažnju održavanju oralne higijene da bi se osiguralo uspješno ortodontsko liječenje.

Fiksni ortodontski aparati u velikoj mjeri mogu otežati održavanje oralne higijene i na taj način stvoriti preduslove za razvoj oboljenja zuba i parodontalnih tkiva. Nema smisla započeti ortodontsku terapiju ako ćemo dopustiti da nam karijes i oboljenja potpornog aparata zuba unište sav uloženi trud i postignute rezultate.

Loša oralna higijena prije i u toku ortodontske terapije povezani su sa većom učestalošću oboljenja zuba i parodontcijuma.



Demineralizacija gleđi, gingivitis i neprijatan zadah javljaju se kod čak 50-70% pacijenata sa fiksnim ortodontskim aparatima. Loša oralna higijena može ugroziti, produžiti, a u najgorem slučaju dovesti do prijevremenog prekida terapije. Napredovanje gingivitisa do parodontopatije može dovesti do nepovratnog gubitka



potpornih tkiva što predstavlja izuzetno veliki problem.

Što su složeniji dijelovi fiksnog aparata i što je veća površina zuba prekrivena metalnim ili elastičnim elementima, pacijentima je teže da



održavaju oralnu higijenu. Kao posljedica toga dolazi do nakupljanja plaka i njegovog štetnog djelovanja na okolna tkiva.



U specijalističkoj ambulanti ortopedije vilica „Dentalharmony“ pokrenut je aktivni preventivni program kao dio ortodontskog tretmana kako bi se suprotstavili neželjenim dejstvima loše oralne higijene na zube i parodontcijum.

Pranje zuba je prva odbrambena linija u uklanjanju ostataka hrane i naslaga nakupljenih oko elemenata fiksnog ortodontskog aparata. Važno je da



pacijenti koji su u ortodontskoj terapiji temeljno očiste zube četkicom. Našim pacijentima preporučujemo upotrebu ortodontskih četkica, koje ako se koriste uz pravilnu tehniku, učestalost i trajanje daju veoma dobre rezultate.

Osim ortodontske četkice, našim pacijentima preporučujemo upotrebu paste za zube, vodice za ispiranje usta i interdentalnih četkica. Veličinu interdentalnih četkica određujemo u odnosu na veličinu interdentalnih prostora, a

pored toga ih preporučujemo i za čišćenje manje pristupačnih mjesta oko elemenata fiksnog ortodontskog aparata.

Pored pravilnog izbora tehnike čišćenja zuba, sredstava za održavanje oralne higijene veliku ulogu, možda čak i presudnu igraju motivacija pacijenata i pravilna ishrana.

Stomatolozi igraju ključnu ulogu u procesu motivacije pacijenata u održavanju oralne higijene. Osim toga, pacijente treba upoznati sa njihovom ulogom u održavanju zdravlja zuba i parodontcijuma. Mikrobiološke studije su pokazale da nakon početka terapije fiksnim ortodontskim aparatima broj bakterija značajno raste što doprinosi nastanku oralnih oboljenja. Samim tim, ortodonti bi trebali razviti odgovarajuće vještine koje bi im pomogle da motivišu pacijente da pravilno i redovno održavaju oralnu higijenu. Pored dobre oralne higijene važno je uzeti u obzir uticaj koji ishrana može imati na zube, desni, a samim tim i na cijeli organizam. ■



AD



PERIO-AID PROTECT

ŠTITI desni od spoljašnjih agresija

CHX 0.20%


 ZAŠTITA


 BIOADHEZIJA

DENTAID hyaluronrepair® tehnologija, je inovativna tehnologija koja se bazira na uključivanju hijaluronske kiseline, prirodno prisutne u tkivima oralne sluzokože. Formira zaštitni sloj koji štiti desni od spoljašnjih agresora. Pomoćno sredstvo kod stomatoloških zahvata.

0.20% Hlorheksidin - Hijaluronska kiselina - Pantenol





Vaš najjači i
najnježniji
saveznik

KAVO
Dental Excellence

Pretvorite poliranje u čisto zadovoljstvo!

PROPHYflex 4 je Vaš uređaj za pjeskarenje koji kombinuje odličnu ergonomiju, lijep dizajn, i savršeno precizan mlaz praha.

Prophyflex 4

~~2.950 KM~~

Akcijska cijena
1.900 KM

Iznimno čišćenje i poboljšana vidljivost

Manje praškaste magle zahvaljujući izuzetno preciznom mlazu praha

Tri je jednostavno bolje

Tri podesiva koraka čišćenja

Ostanite opušteni, radite s lakoćom

Izuzetno lagan, savršeno uravnotežen instrument s podesivim dužinama za udobno rukovanje.

Udobno i svestrano

Udobno radite čak i na teško dostupnim mjestima, zahvaljujući okretnoj čahuri koja se okreće za 360°.

Konekcija je upravo je postala lakša

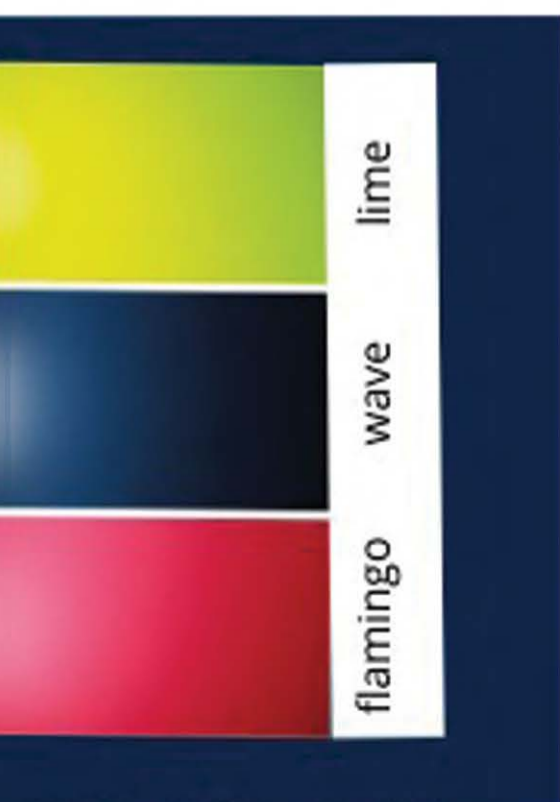
Izaberite konekciju na KaVo ili Sirona kuplung.



Mogućnost nadoplate za Perio kit 740,00 KM

- Za upotrebu sa instrumentom KaVo PROPHYflex 4
- Za subgingivno uklanjanje biofilma i čišćenje površine implantata
- Sadržaj:
 - 3 x perio nastavak
 - 1 x adapter
 - 1 x ključ
 - 2 x spremnik za prah
 - 2 x gumeni čep za spremnik za prah
 - 1 x igla za čišćenje mlaznica
 - 1 x Perio prah 20 g

 **sanitaria**
dental



Marketing u zdravstvu

Dental Tribune BiH

Zašto marketing u zdravstvu? Vrlo jednostavno, zdravstveni radnici, ustanove, organizacije i ordinacije bave se marketingom svjesno ili nesvjesno, službeno ili neslužbeno. Kreiranje marketinške poruke u zdravstvu ovisi o zakonskim regulama, ali i o mašti i odgovornosti ljekara ili osobe koja je u ordinaciji zadužena da kreira poruku. Istraživanja su pokazala da uticaj poruke na pacijenta zavisi i od činjenice koliko je usluga nova, ali i koliki je rizik za pacijenta. Na osnovu toga pacijent donosi odluku o određenom zahvatu ili proceduri.



Doc. dr. Vedran Jakupović, specijalista ortodoncije

„Sukob“ marketinga i medicine traje već decenijama, otkako je marketing kao zasebna naučna grana postao nezabilazan segment poslovanja. Osnovni problem je u percepciji ljekara da marketing nije etična aktivnost, te da nega-

tivno utiče na osnovne postulate ljekarske profesije.

Osim ovoga ljekari smatraju da je marketing irelevantan u oblasti zdravstva, da je skupa aktivnost i da predstavlja vještačko kreiranje potražnje.

Ljekar želi da pruži uslugu koja je istinski potrebna bez „uplitanja“ komercijalnog aspekta.

Međutim, najveći problem je u činjenici da ljekari poistovjećuju marketing sa oglašavanjem i prodajom. I oglašava-

nje i prodaja su mali segmenti marketinga, a mnogi se iznenade kada shvate da prodaja i nije najvažniji dio marketinga.

Osnovna funkcija marketinga je „prepoznavanje i udovoljavanje ljudskim i društvenim potrebama“.

Jedna od najkraćih definicija marketinga kaže da je marketing „profitabilno udovoljavanje potrebama“.

Prema vodećem teoretičaru managementa Peteru Druckeru „uvijek će postojati potreba za prodajom, ali cilj marketinga je prodaju učiniti suvišnom. Cilj marketinga je upoznati i razumjeti potrošača tako dobro da mu proizvod ili usluga odgovaraju u mjeri da prodaju sami sebe. Jedino što je tada potrebno je dostupnost proizvoda ili usluge.“

Uzevši u obzir istorijat marketinga odnosno glavne koncepte koji su se prožimali kroz teoriju marketinga, neke od ovih zabluda su mogle biti tačne. Ovo se primarno odnosi na periode u kojima je prioritet bila proizvodnja, proizvod ili prodaja. U novije vrijeme, pojavom „marketing“, a posebno „holističkog“ pristupa možemo primijetiti da je akcenat na kupcu (pacijentu) i na vrijednostima koje mu donosimo kroz posao koji se obavlja.

Holistički marketing sastoji se od unutrašnjeg marketinga, integrisanog, društveno odgovornog i marketinga odnosa. Holistički pristup dakle uvodi bitan segment unutrašnjeg marketinga koji se odnosi na pripremu radnika za što kvalitetniji odnos prema korisniku usluge. Tako dolazimo do znaka jednakosti između zdravstvene usluge i marketinga te usluge. Vrijednost koju usluga donosi postaje prioritet.

Postaje sve jasnije da marketing nije samo oglašavanje već potpuni doživljaj

ordinacije kakav pacijent osjeti, počevši od samog izgleda, mirisa ordinacije, načina na koji se sestra ili recepcioner javlja na telefon, načina na koji vodimo kartone, tehnologije koja se koristi, pa do načina vršenja naplate.

Zbog važnosti razumijevanja marketinga u zdravstvu planiramo napraviti serijal tekstova o marketingu, teoriji i praktičnom korištenju marketinga u zdravstvu. Nadam se da će činjenice koje pročitate na ovim stranama naći mjesto u radu vaše ordinacije i biti adekvatno iskorištene u praksi. ■

References:

Godiwalla Y.H. Godiwalla S.Y. Marketing Issues for the Hospital Industry. International Journal of Health Care Quality Assurance. 2002; 15(1) 25-28

Chang C.T. Health-Care Product Advertising: The Influences of Message Framing and Perceived Product Characteristics. Psychology & Marketing. 2007; 24(2): 143-169

Kotler P, Keller P, Martinović M. Upravljanje Marketingom 14. MATE 2014;

Joyal F. Everything is Marketing: The Ultimate Strategy for Dental Practice Growth. FutureDentics, Inc. 2009;

Sisk J.E. Glied S.A. Innovation under federal healthcare reform. Health Affairs; 82-97. 13(3)

AD

MOBILNA APLIKACIJA STOMATOLOŠKE KOMORE FEDERACIJE BOSNE I HERCEGOVINE

Svi članovi su dužni preuzeti mobilnu aplikaciju Stomatološke komore FBiH

Preuzmite na:

