dental-tribune.com
dentaltribune.bg
dental.tribune.bg

# DENTAL TRIBUNE

*The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition*

октомври 2022, год. 20

#105

**„В СВЕТА НА БИЗНЕСА ВАЖНИТЕ НЕЩА НЕ СЕ ПРАВЯТ ОТ ЕДИН ЧОВЕК. ТЕ СА НАПРАВЕНИ ОТ ГРУПА ХОРА“**

*СТИВ ДЖОБС*

@microgen/iStock

**ЗАЩО ТОЧНО ДУЕТ ПО СИНХРОННО ПЛУВАНЕ НА КОРИЦАТА?***

*Виж на стр. 2

# EDITORIAL

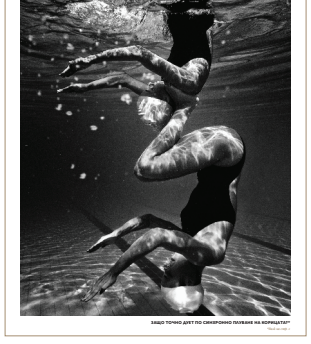
**ТЕМА НА БРОЯ:**

## *„Синхронът в екипната работа в денталната професия“*

При сегашното състояние на денталната медицина за осигуряване на най-добрите и всеобхватни дентални услуги за естетически изискващите пациенти парадигмата се е променила в посока интердисциплинарен екип от специалисти, които работят заедно, насочвани от определен координатор. Той трябва да бъде или общопрактикуващ дентален лекар с компетенции във всички области на денталната медицина, или специалист с допълнително обучение извън неговата област на специализация. Това дава възможност на въпросния специалист да събере хирургичен, ортодонтски, ресторативен и технически екип, който да работи заедно, като едно цяло, следвайки лечебните последователности, индивидуализирани специално в името на най-добрия интерес и очаквания на пациента. Предизвикателството се състои в това да се достигне до коректна диагноза и да се избере подходящ лечебен подход. За да постигне това, клиницистът трябва да следва определени насоки и да разбира връзката между зъбите и съседните структури. Настоящият брой е с тема „Перфектният синхрон между различните специалисти при решението на комплексни случаи“. Защото само именно когато този синхрон е постигнат, можем да се радваме на съвършен краен резултат. Затова и избрахме да публикуваме двата комплексни клинични случая, които грабнаха първото място в международния дентален конкурс Smile of the year 2022, защото точно тези сложни случаи презентират най-точно идеята за предизвикателството на екипната работа. Разбира се, в броя ще намерите и още много и интересни отправни точки, които ще ви дадат повод за размисъл по пътя ви към постигане на съвършенството във вашата чудна професия.

*Уляна Винчева*
Главен редактор

*Приятно четене на новия ни брой!* DT




### ЗАЩО ТОЧНО ДУЕТ ПО СИНХРОННО ПЛУВАНЕ НА КОРИЦАТА?

*Синхронното плуване е спортна дисциплина, която води началото си от древността.*

*Бидейки колективен спорт, който комбинира елементи от плуване, гимнастика и различни танци, той изисква голяма гъвкавост и пластичност, както и много голяма физическа издръжливост на тялото, дълго задържане на въздуха под вода и чувство за синхрон с музиката.*

*Заради сложността и колективността на този вид спорт направихме асоциация със сложността и екипността при решението на комплексни клинични случаи в денталната медицина.*

**ПАКЕТ PREMIUM**

ХАРТИЕНО ИЗДАНИЕ
+ ПОДАРЪК
ДИГИТАЛНО ИЗДАНИЕ

200 лв.

- Пет печатни луксозни издания, доставени на адреса ви
- Пълен достъп до дигиталното издание (реплика на печатното издание) от компютъра, таблета и телефона ви
- Имейл с линкове към акцентите на всеки нов брой в деня на излизането му
- Ежемесечен електронен нюзлетър с информация за новини и предстоящи научни събития в бранша

**ПАКЕТ DIGITAL**

ДИГИТАЛНО
ИЗДАНИЕ

140 лв.

- Пълен достъп до 5 броя дигитални издания (реплики на печатните издания) от компютъра, таблета и телефона ви
- Имейл с линкове към акцентите на всеки нов брой в деня на излизането му
- Ежемесечен електронен нюзлетър с информация за новини и предстоящи научни събития в бранша

**През 2023 г. Dental Tribune излиза 5 пъти годишно в месеците: февруари, април, юни, октомври, декември.**

Абонирай се на dentaltribune.bg или позвъни на 0897 958 321.



DENTAL TRIBUNE

**INTERNATIONAL/HEADQUARTERS**

**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 48 474 302 | Fax: +49 341 48 474 173
General requests: info@dental-tribune.com
Sales requests: mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

**ОФИС БЪЛГАРИЯ**

Издава Dental Tribune България ЕООД
София 1000, ул. "Хан Крум" 35, ет. 1
office@dental-tribune.net
www.dentaltribune.bg
www.dental-tribune.com

**Действителен собственик:**
Уляна Винчева
Предоставената информация е съгласно чл. 7а, ал. 3 от ЗЗДПДП.

**Главен редактор**
Уляна Винчева

**Отговорен редактор**
д-р Павлина Колева

**Дизайн и предпечат**
Петър Парнаров

**Превод**
д-р Павлина Колева

**Коректор**
Галя Христова

**Маркетинг и реклама**
тел.: 0897 958 321

**Печат** „Спектър“ АД

**Автори в броя:**

Д-р Kübel Özkut, Турция
Д-р Манол Ивчев, България,
зт. Leandro Gambogi, Бразилия
Д-р Калин Маринов
и зт. Стефан Петров
Д-р Naren Rajan, САЩ
Д-р Iro Eleftheriadi и
д-р Christodoulos Laspos, Гърция и Кипър
Д-р Радой Димитров, България
Д-р Dirk U. Duddeck, Германия
Jeremy Booth, Dental Tribune International



Авторските права за редакционните материали, преведени и републикувани в това издание, са собственост на Dental Tribune International GmbH. Материалите са публикувани с позволението на Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune е търговска марка на Dental Tribune International GmbH.

Всички права са запазени. © 2022 Dental Tribune International GmbH.

Възпроизвеждането на целите материали или на части от тях по какъвто и да било начин на всеки език, без предварителното писмено позволение на Dental Tribune International GmbH, е изрично забранено. Dental Tribune International GmbH полага всички усилия да докладва с точност клинична информация и новости относно продукти на производители, но не носи отговорност за верността на информацията относно продуктите, както и за допуснати печатни грешки. Издателят също така не носи отговорност относно наименования на продукти, информация и изказвания на рекламодатели. Мненията, които представят авторите, принадлежат изцяло на тях и е възможно да не отразяват тези на Dental Tribune International GmbH.

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 авторското право на Dental Tribune International GmbH. Всички права запазени. Публикувано с разрешението на Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr. 29, 04229, Лайпциг, Германия. Възпроизвеждането по какъвто и да било начин и на какъвто и да е език, изцяло или частично, без изричното 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.

# НОВ ТИП ЕКСПЕРТНА ОРАЛНА ХИГИЕНА, СЪЗДАДЕНА В БЪЛГАРИЯ

Dental Tribune Bulgaria

*Атанас Арсов – създател и собственик на Nordics*

**Nordics е иновативна българска марка, създадена 2015 г., произвеждаща продукти за дентална хигиена, които са устойчива и експертна алтернатива на традиционните продукти. Nordics се продава на 35 чужди пазара по целия свят и преследва основната си цел – да направи общодостъпна идеята за експертни дентални продукти с изчистени съставки и минимална вреда за околната среда. За пътя на преобразяването на традиционните продукти за орална хигиена, комбинирайки години на професионални проучвания с предизвикателството на устойчивото развитие, разговаряме с Атанас Арсов – създател и собственик на компанията Nordics.**

**Защо решихте да създадете устойчива марка за експертна дентална хигиена в нашата малка България?**

Денталната хигиена е една изключително традиционна категория, в която много рядко успяват да се намесят нови играчи. За мен това беше нещо като предизвикателство – да създам продукти, които да комбинират професионален подход с идеята за устойчивост и чист състав. Водещ принцип при създаването на продуктите ни е те да са с възможно най-високо качество без значение от себестойността. Мисля че това е и причината марката да се възприема толкова добре както в България, така и навън. Клиентите ни разпознават Nordics като алтернатива на до болка познатите международни марки. Още от началото идеята беше да привлечем потребителите, които искат да водят здравословен начин на живот и са отворени към иновации. Окуражаващо за нас беше, че марката порасна и се разпространи органично – без реклама, за която по онова време нямахме средства. Тогава и днес имаме предимството на първия. Големите компании подминаха нуждата от зелена устойчивост в началото, а години по-късно с налагането на Директивата на ЕС 2019/904 относно намаляването на въздействието на определени пластмасови продукти върху околната среда на доста фирми се наложи да променят производството си. За нас не беше проблем, защото ние отдавна бяхме там.

**Кои са иновациите, с които най-много се гордеете?**

Нашата най-голяма гордост са биосертифицираните пасти за зъби. Всички пасти за възрастни са сертифицирани от Ecocert – най-голямата и престижна сертификационна агенция. Изключително трудно е да се създаде формула, която да покрива изискванията за биосертификация, но същевременно да има отлични потребителски качества като вкус и пенливост например. Всяка наша паста е специално създадена за конкретен стоматологичен проблем и има различен вкус, текстура и аромат. Друга много сериозна иновация и голям успех за компанията е новата ни детска паста за зъби с пробиотик. Този проект беше дълъг и труден, защото доскоро беше невъзможно да се вложи работещ пробиотик в продукт на водна основа, какъвто е пастата за зъби. Пробиотиците са живи организми, които умират и губят своите качества във водна среда. Заедно с една от най-големите фирми – разработчици на иновативни суровини на хранително-вкусовата и козметична индустрия – Symrise, успяхме да внедрим пробиотика SymReboot OC в пастата за зъби Nordics Strawberry Splash. Nordics са абсолютен пионер в тази сфера, защото на пазара в България няма друга паста за зъби с жив пробиотик. Както знаете, те са изключително важни за запазване на доброто здраве на целия организъм, което пък е особено важно в най-ранна детска възраст. Затова преценихме да внедрим тази концепция именно в детска паста за зъби.

Тази пролет създадохме премиум четки за зъби с 6580 меки косъмчета, като корпусът на четката е създаден от PLA материал – пластмаса от полимлечна киселина, добивана от захарна тръстика. Плантациите от захарната тръстика са основен консуматор на $CO_2$ от атмосферата. Така държим петрола в земята и спомагаме за намаляването на въглеродния отпечатък.

**Къде е мястото на биосъставките в експертната грижа?**

Това, че дадена съставка е „био“, в никакъв случай не означава, че действието ѝ е по-лошо или по-слабо от традиционните ингредиенти. Биосъставките гарантират чист произход от проверен доставчик. В пастите за зъби Nordics ние задължително комбинираме биосъставки с традиционно доказали се суровини като калций, флуорид, ксилитол и др. Както при всичко друго, истината е в баланса. Най-трудното в нашата работа е да намерим чиста алтернатива на класическите съставки в продуктите. Така например използваме екстракти от зелен чай, нар, коприва и анасон като антисептици и противовъзпалителни агенти; екстракти от лайка, алое вера и градински чай за успокояване на чувствителността, екстракт от лимон и активен въглен като избелващи агенти. Всички аромати в продуктите ни са 100% естествени, не използваме синтетични вкусове. Формулите ни залагат на чист етикет, постигайки златен баланс с класически агенти като цинков цитрат и алуминиев лактат. Активното търсене на натурални съставки личи в целия сектор на хигиенни и козметични продукти, което говори еднозначно за това, че пациентите се обръщат към природата, търсейки най-доброто за себе си. Не искаме да подценяваме наученото от народната медицина, която, знаете, у нас е на почит.

**Как знаете, че сте на прав път?**

Обратната връзка от потребителите на марката е много важна за нас. Без реални положителни отзиви никой продукт не би оцелял. Обратната информация за детските пасти, която получаваме от майките, ни вдъхновява и ни дава увереност, че нашият подход дава резултати.

Nordics започна работа през 2015 г. и тези 7 години ние градим нашата компания с идеята да продължаваме да създаваме иновативни продукти в сферата и през следващите 70. Започнахме като малка фирма, мотивирана от нашите ценности и вярата в позитивна промяна на традиционния пазар, и сме горди, че сме стигнали до тук, без да изневеряваме на тази първа идея. Растем бързо, като всяка година усвояваме по 3 нови пазара, мечтаем устойчивата алтернатива да е първа и на родния ни пазар. Ако трябва да съм честен, никога не сме успявали да създадем перфектен продукт от първия път. Обикновено това се случва след много часове на развойна дейност, проби и корекции, но плюсът от това е, че всеки продукт от нашето портфолио си заслужава.

**Как Nordics подпомага работата на лекарите по дентална медицина и как могат да се свържат с вас?**

Моето наблюдение от продажбите ни в чужбина е, че все повече стоматолози възприемат и се насочват към идеята за продукти за орална хигиена с чист състав. Пациентите искат да изпробват нови и различни предложения, които да комбинират експертен подход с грижа за природата и органични съставки. Инкорпорирали сме тази философия в цялата ни гама експертни продукти – вода за уста против пародонтит, паста за зъби против свръхчувствителност, конец за зъби с нулев отпадък и др.

Нашата серия от интердентални четки се радва на изключителна популярност, като те са изработени от биопластмаса и рециклирани материали.

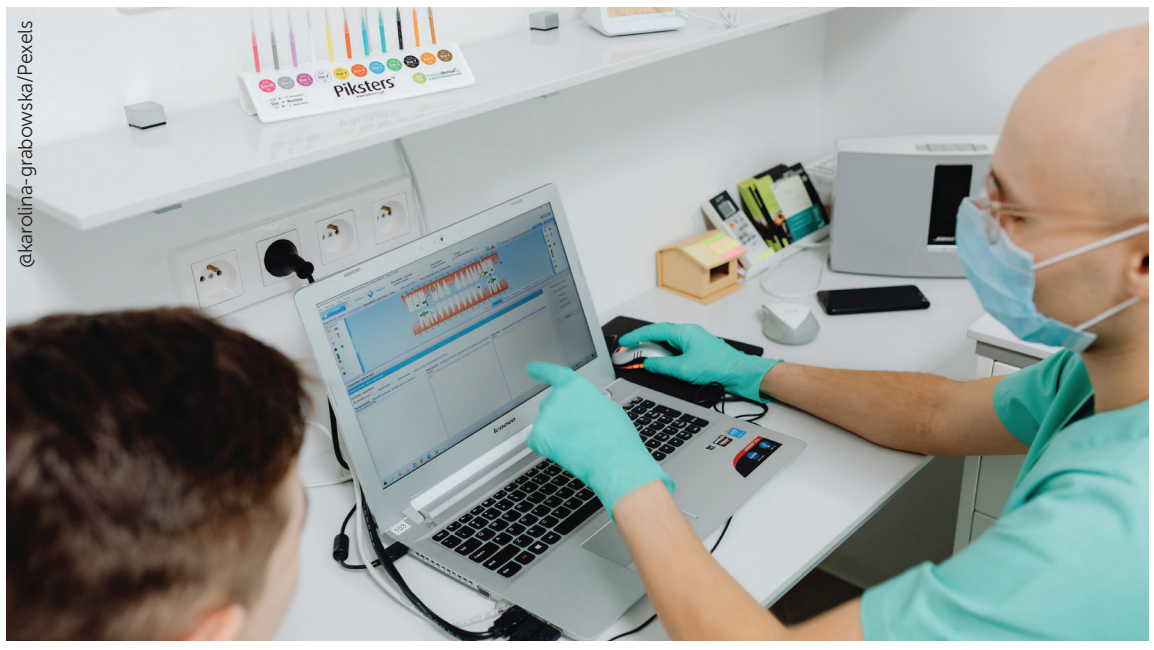
Лекарите по дентална медицина имат възможността да предложат висококачествени и различни продукти, бих казал, не само за България, а и за Европа. Това, което заедно постигаме, е не само опазване на денталното здраве на хората, а опазване на околната среда!

Приветстваме колаборациите с лекарите по дентална медицина и съдействаме на всеки кабинет персонално. Можете да се свържете с нас чрез контактната форма на сайта wearenordics.com или на телефон 0887614541.

**Благодарим ви за това интервю!** DT

# ПОМОГНЕТЕ НА ПАЦИЕНТИТЕ СИ ДА КАЖАТ „ДА!“

**Д-р Kübel Özkut, Турция**




@karolina-grabowska/Pexels

*Внимателното изслушване и успокояване на денталните страхове са само два компонента от стратегията за предразполагане на пациентите да се съгласят с предложеното лечение.*

Последните две години категорично бяха трудни и много от нас с право се притесняват как всичко това ще се отрази на бъдещето на нашите бизнеси. Икономиките, които и преди пандемията от COVID-19 са били в затруднено положение, се сблъскват с още по-сериозни проблеми и това определено не ни помага да възстановим обичайния си брой пациенти.

От началото на пандемията ние като дентални специалисти положихме огромни усилия, така че да накараме пациентите да се чувстват в безопасност и защитени, за да продължат да поддържат добро орално здраве, получавайки достъп до всички необходими лечения. Но това да знаем как перфектно да изпълним дадена дентална манипулация и реалната възможност да я извършим на пациент, са две различни неща. Да мотивираме пациента да се подложи на препоръчана от нас терапия може да бъде трудно, но е от ключова важност за просперитета на нашите практики. Процентът на приемане на приложените терапии трябва да бъде над 80% за стари пациенти и между 50% и 75% за нови.[1]

От огромна важност е да отделим нужното време и да обясним на всеки един пациент защо тя или той се нуждае от конкретното лечение и трябва да дадем най-доброто от себе си да му/ѝ отговорим на всички въпроси. Макар да са получили цялата необходима информация относно терапията, много пациенти напускат практиката, без да си запазят час, като някои от тях никога повече няма да се върнат в кабинета. Въпреки че това може да е доста отчайваща ситуация, може да се окаже и възможност да променим подхода си, така че да повишим процента на приемане на предложените лечения.

Ако искаме пациентите да приемат лечебните планове, трябва напълно да разберем какво искат те. Ако приоритетите ни съвпадат с тези на пациентите, запазването на пациенти и процентът приети лечения ще се увеличат. Пациентите ще усещат, че имат по-голям контрол над процеса, и ще оценяват, че ние истински разбираме нуждите и ценностите им, а по този начин ще стимулираме изграждането на лоялност и доверие.[2] Те няма да се чувстват притиснати да приемат лечебни планове, които всъщност не желаят. Вместо това на драго сърце ще одобрят лечения, които им помагат да постигнат целите си, касаещи оралното им здраве.

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПАЦИЕНТИТЕ

Внимателното изслушване е ключът към установяване какво мотивира пациентите, какво мислят за усмивките си и какво биха желали да променят.[3] Не става дума за продаване на дентални лечения, а за опознаване на пациентите и установяване на партньорски взаимоотношения с тях, така че да се постигне една печеливша за всички страни ситуация. Задаването на въпроси, особено такива с отворен край, би окуражило пациентите да споделят желанията си, касаещи тяхното орално здраве. Например:

- От скала от 1 до 10 ( като 1 е най-лошото възможно, а 10 е отлично) какво ниво на орално здраве бихте искали да постигнете?
- Някога имали ли сте проблеми при дъвчене или някакви болки в устата, или зъбобол?
- Доколко е важен за вас и за самочувствието ви видът на усмивката при взаимодействие с хора в професионален и личен план?
- Ако имахте вълшебна пръчица, какво бихте променили в усмивката си, ако изобщо искате някакви корекции?
- Начинът на хранене влияе на оралното здраве. Бихте ли ми разказали повече за вашата диета?

Ние като зъболекари може да сме отлични клиницисти и перфектно да се справяме с лечебното планиране, но представянето на лечебния план на пациента е задача, която по-добре да бъде делегирана на специално обучен за целта член на екипа. Например, ако има координатор на лечениятa, който обсъжда всеки детайл с пациента в комфортна и спокойна обстановка, давайки му възможност да задава въпроси, без да се чувства притиснат, тази стратегия би била много ефективна. Разговори, подкрепени с дигитални инструменти, които да онагледят лечебните възможности, също помагат на пациентите да разберат предимствата на предложеното лечение и да се почувстват по-

TeethXpress®
COURSE
Conventional Analog
18 и 19 НОЕМВРИ, КЛИНИКА CONFIDENT, СОФИЯ
За повече информация и регистрация за курса:
Защо TeethXpress курс?
- Ще усвоите проверен и устойчив гъвкав протокол на работа
- Ще практикувате умения за имедиатно натоварване на цяла челюст
- Ще се научите как да координирате работата на екипа си за максимално ефективни резултати
- Ще можете да предлагате на пациентите си комплексни решения в кратки срокове
Лектори: д-р Кабакчиев, д-р Мустакерски и И. Димитров (зъботехник)
BIOHORIZONS®
SCIENCE • INNOVATION • SERVICE
До края на декември 2022 г. може да закупите всички елементи на TeethXpress с 15% отстъпка.
0800 12 464 | 0899 370 477 | office@implanti.bg | www.implanti.bg
реклама

свързани с практиката, а оттам и с охота да си запазят час. Ако искаме да увеличим процента на приемане на лечебните планове, трябва да попитаме за финалното решение на пациента след представяне на лечебния план и да анализираме евентуални спънки за одобряването му.

## ДЕНТАЛНИ СТРАХОВЕ

За съжаление, страхът от зъболечение е често срещан и нерядко е причина пациентът да не пристъпва към нужното лечение. Ако пациентите гледат снимки преди и след на сходни случаи, лекувани от вас, това може да успокои страховете, да спечели доверието им и респективно е много по-вероятно да приемат предложеното лечение. От ключова важност е пациентът много добре да разбира какво включва лечението и как планираме да му осигурим максимален комфорт. Това означава да го разпитаме за притесненията му, да разясним потенциални последици, ако не се извърши лечението, и да се фокусираме върху предимствата на предложения лечебен план.

Проучване е установило, че близо 68% от тези, които избягват или отлагат посещенията при зъболекар, изтъкват цената като основна причина.[4] Макар да са били изброени множество причини, разходите за зъболечение са изтъкнати повече от два пъти по-често от която и да е друга причина.[4] Повечето пациенти не си заделят пари специално за дентални нужди и нямат никаква идея колко би им струвало лечението.[5] От моя опит мога да заявя, че ако не ги боли, те често се самозалъгват, че нямат нужда от лечение, което неизбежно води до по-сериозни проблеми и допълнителни разходи.

Трябва да отделим време да образоваме обстойно пациентите, преди да говорим за цена, така че те да разбират добре стойността на денталните услуги, които предлагаме. Ако те не оценяват важността на лечението, трябва да ги информираме за състоянието им и за възможните последици от непровеждане на терапията. След като пациентите разберат защо се нуждаят от лечение, цената става по-маловажна. В нашата клиника имаме практиката да предлагаме различни начини за разплащане и по този начин показваме на пациентите си, че сме готови да ги подкрепим.

## НЕДОСТИГ НА ВРЕМЕ

Недостигът на време е честа причина за отлагане на лечението. Като повечето хора и нашите пациенти често са много заети и щом напуснат кабинета, може и да забравят да се обадят, за да си запазят час, понякога въпреки че осъзнават важността на оралното си здраве и спешността на предложеното лечение. За да се справим с този проблем, може да обучим координатора на лечения да потърси пациента два дни или седмица след като е представен лечебният план. По този начин информацията е още прясна в главата на пациента. Може да използваме този разговор като възможност допълнително да образоваме пациента и да адресираме спиращите го съображения. Пациентът ще оцени положеното допълнително усилие и ще разбере още по-добре необходимостта от предложеното му лечение.

## ЕФИКАСНА ПРОГРАМА ЗА ЗАПАЗВАНЕ НА ПАЦИЕНТИ И ЗАПИСВАНЕ НА КОНТРОЛНИ ЧАСОВЕ

Запазването на стар пациент е много по-лесно и изискващо по-малко разходи, отколкото привличането на нов, затова е много важно да инвестираме в ефикасна стратегия за запазване на пациенти и записване на контролни часове. При една добре работеща такава програма пациентът трябва да посещава кабинета два пъти годишно.

Стратегията за запазване на пациенти и записване на контролни часове трябва да предвижда информиране на пациентите за важността на поддържащата терапия и за услугите, които практиката предлага. Това включва неверо-ятните нововъведения в сферата на денталните материали и дигиталните технологии и възможните лечебни алтернативи, които те предоставят. Съществено е да се подчертаят по-доброто преживяване на пациента и по-бързите резултати, които могат да бъдат постигнати с помощта на тези средства.

В обобщение, една ефективна, структурирана стратегия за презентиране на лечебните планове гарантира одобрение от страна на пациентите. Освен това тя е в унисон с една от основополагащите ценности на денталната медицина, а именно отговорността за поддържане на добро орално здраве като част от цялостното здравословно състояние на нашите пациенти. Когато съумеем да спечелим и задържим пациенти, които ценят нашите грижи, ние ще можем да работим при по-малко стресови условия и ще се наслаждаваме повече на практиката си. DT

*Ред. бел.: Библиографията е налична при издателя.*

реклама

# ОКЛУЗАЛЕН „БАЛЕТ“ С РОЗОВАТА ЕСТЕТИКА

## *Клиничен случай, победител в категория „Комплексно естетично възстановяване“ в конкурса „Усмивка на годината 2022“*

**Д-р Манол Ивчев, България, зт. Leandro Gambogi, Бразилия**

### КРАТКО ОПИСАНИЕ НА КЛИНИЧНИЯ СЛУЧАЙ

**Пациент:** 30 г., мъж
**Първо посещение:** 02.08.2018 г.
**Основни оплаквания:** Лицева болка, главоболие и болка в дясната темпоромандибуларна става, естетични съображения

### РАБОТЕН ПРОТОКОЛ:

- диагностика
- терапия със сплинт
- ортодонтска рехабилитация
- диагностична реоценка
- вертикален размер на оклузията – диагностичен восъчен моделаж
- протетична рехабилитация
- работа в зъботехническата лаборатория
- диагностична реоценка
- поддръжка

### СПИСЪК С ПРОБЛЕМИ:

- тясна зъбна дъга – горна и долна
- струпване във фронта – в горна и долна челюст
- вертикален излишък в максилата, водещ до скелетна гингивална усмивка
- недобри амалгамени и композитни обтурации
- наличие на мъдреци 18, 38, 48 – стръмна оклузална равнина
- ендодонтски проблеми – 15, 25, 35, 36, 37, 45, 46, 47
- отклонение на срединната линия с 2 мм вляво в долна челюст
- мускулни болки

### ДИАГНОСТИКА:

- скелетен клас II
- зъбен клас II
- **функция:** ограничения в движенията – мускулни проблеми; хлабави лигаменти – латеротрузивни странични проблеми при медиотрузия вдясно; девиация на долната челюст вляво.

### ЦЕЛИ НА ЛЕЧЕНИЕТО:

- разширяване на горната и долната зъбна дъга
- промяна на оклузалната равнина в посока надолу – намаляване на наклона на оклузалната равнина, така че да стане по-плоска, и постигане на правилна оклузална равнина дистално
- намаляване на вертикалния размер на оклузията (LFH)
- установяване на клас I функционално водене с канинова защита
- елиминиране на дисталните блокажи

### ЛЕЧЕБЕН ПЛАН:

- екстракция на мъдреците
- възстановяване на компрометираните зъби и ендодонтски релечения
- терапия със сплинт
- гингивектомия в горна челюст
- ортодонтско лечение:
  - нивелиране и подреждане на зъбите в горна и долна челюст;
  - интрузия на цялата горна зъбна дъга;
  - дъга Gummetal с tip-back извивки в долна челюст за нивелиране на кривата на Шпее;
  - ретенция.
- VTO – диагностичен восъчен моделаж след финалната кондилография: промени в оклузалната равнина; промени в относителния кондиларен наклон
- протетична рехабилитация

Пациентът постъпи в моята клиника с наличие на темпоромандибуларен дисфункционален болков синдром, едностранно изместен диск с редукция в дясната става, клас II, подклас 2, тесни горна и долна челюст със струпване, дълбок овърбайт и гингивална усмивка.

Започнахме лечението с пълна диагностика (анамнеза, интраорални, екстраорални снимки и снимки на позата, палпация на мускулите, брукс-чекър, оклузограми, кондилография, рентгенография, CBCT и ядрено-магнитен резонанс на темпоромандибуларните стави).

Преди началото на ортодонтското лечение всички стари възстановявания бяха свалени и бяха заменени с дългосрочни временни от хибридна керамика. На девитализираните зъби бе проведено ендодонтско релечение. Индивидуализиран оклузален сплинт бе направен с цел да се постигне контролирано репозициониране на долната челюст, като носенето му продължи три месеца до възстановяване на правилната позиция на ставния диск и затихване на орофациалната болка и дискомфорт в ставата.

Брекетите в горната челюст бяха залепени, за да започне подреждането и нивелирането на зъбите, докато пациентът все още носеше сплинта. След края на терапията със сплинта бе направена кондилография, за да се потвърди триизмерната позиция на долната челюст.

След залепване на брекетите в долната челюст 4 минивинта (TADs) бяха поставени в максилата – 2 в небцето и 2 интрарадикуларно във фронта, с цел да се извърши интрузия на цялата зъбна дъга, да се коригира гингивалната усмивка и да се позволи провеждането на обратна на часовниковата стрелка авторотация на долната челюст.

Дъга GUMMETAL с tip-back извивки бе поставена в долната челюст за нивелиране кривата на Шпее. Случаят бе финализиран с 19x25 SS дъги в горната и долната зъбна дъга за координиране.

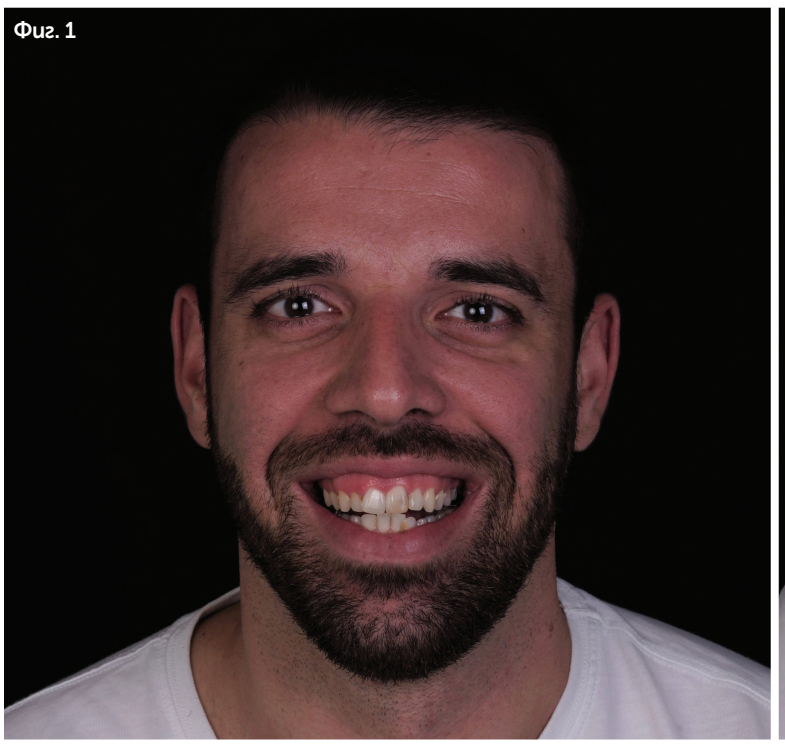
Преди да се изготви финалният восъчен моделаж, естетичните и лицевите характеристики бяха анализирани с помощта на дигитален дизайн на усмивката, за да се създаде мок-ъп, чиито форма и размери да бъдат одобрени от пациента. Бе оценена фонетиката и бяха заснети лицеви снимки и видеа. Зъбите бяха изпилени, като препарацията бе изцяло водена от функционалния восъчен моделаж, прехвърлен в устата на пациента. След препарацията восъчният моделаж бе напаснат и насложен върху препарационния модел и бе фрезован от e-max multi bl 1. Циментирането на финалните конструкции бе направено при изолация с кофердам, следвайки адхезивния протокол.

След циментирането бе направено проследяване на оклузията чрез снемане на отпечатъци, монтиране на моделите в артикулатор в окончателната интеркуспидация и внимателно проверяване за наличие на блокажи при водени движения.

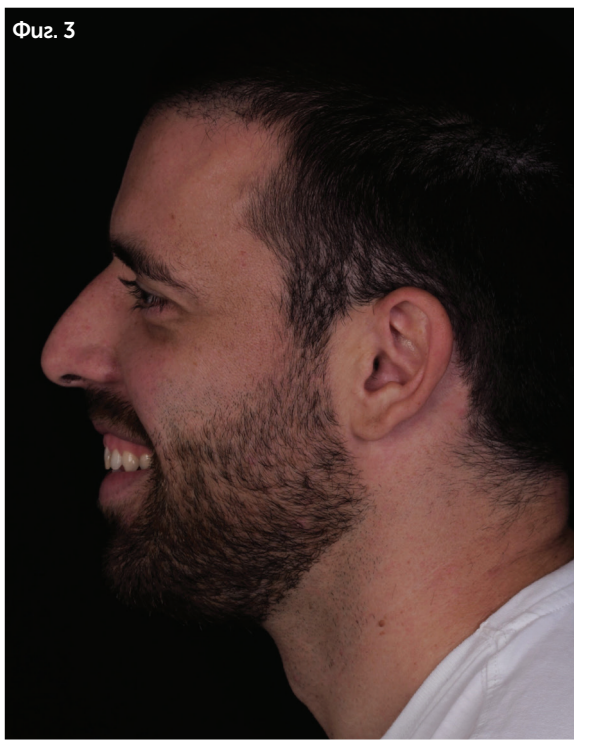
В конкретния случай комбинирах златния стандарт при статична позиция с динамична оценка на функцията на темпоромандибуларната става, за да диагностицирам и лекувам нейната дисфункция. След стабилизиране на ставите и долната челюст в терапевтична позиция постигнах ортодонтски премествания и скелетни корекции, които обикновено са възможни единствено посредством ортогнатна хирургия. Преминах от аналогов модел на работа към изцяло дигитален, за да се хармонизира лицевата естетика чрез Digital Smile Design, като същевременно обаче изработих функционален аналогов восъчен моделаж и на двете челюсти, за да мога да приложа оклузалната концепция на Славичек. След което напаснах препаратиите с аналоговия восъчен моделаж при изцяло дигитални условия с цел фрезоване на короните. Всички тези комбинации правят случая изключително комплексен.

В крайна сметка този сложен случай бе лекуван с най-добрата възможна комбинация от възможности, които аналоговият и дигиталният свят предлагат, за да се постигне красота, която е следствие от отлична функция. DT

## Преди лечението


Фиг. 1

Фиг. 2


Фиг. 3

Фиг. 4

Фиг. 5

Фиг. 6

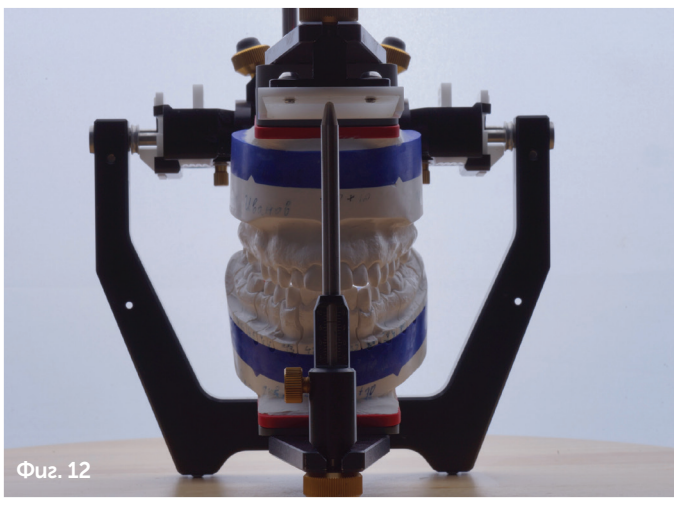
Фиг. 7

Фиг. 8

Фиг. 9

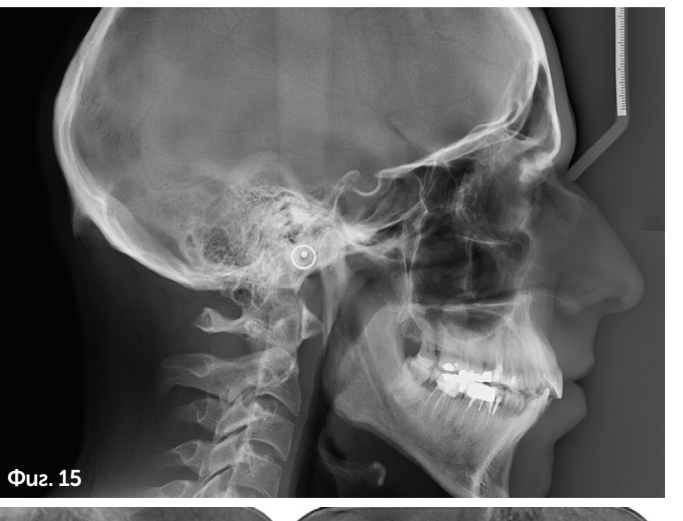
Фиг. 10

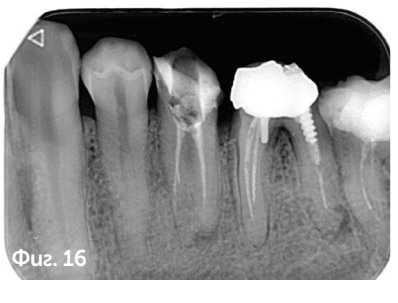
Фиг. 11


Фиг. 12

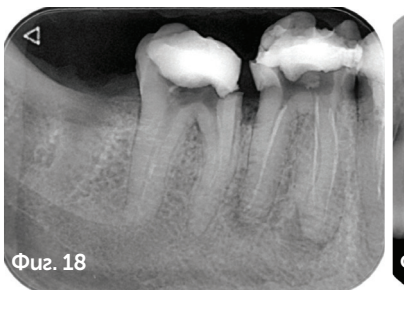
Фиг. 13

Фиг. 14


Фиг. 15


Фиг. 16

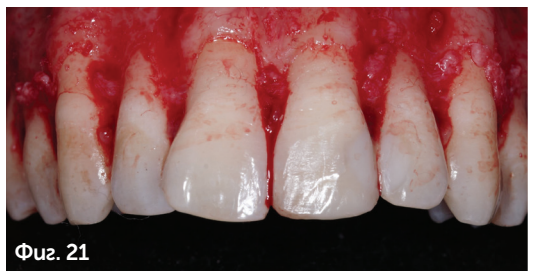
Фиг. 17


Фиг. 18

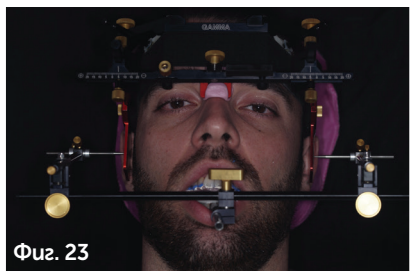
Фиг. 19

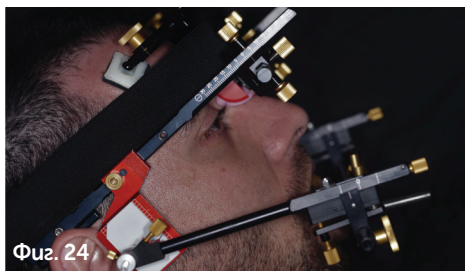
Фиг. 20

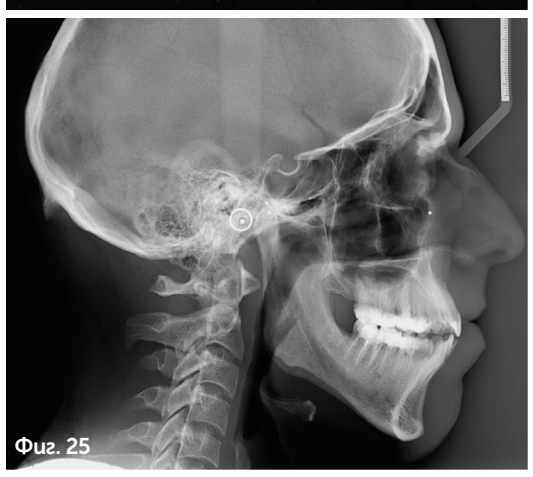
## По време на лечението

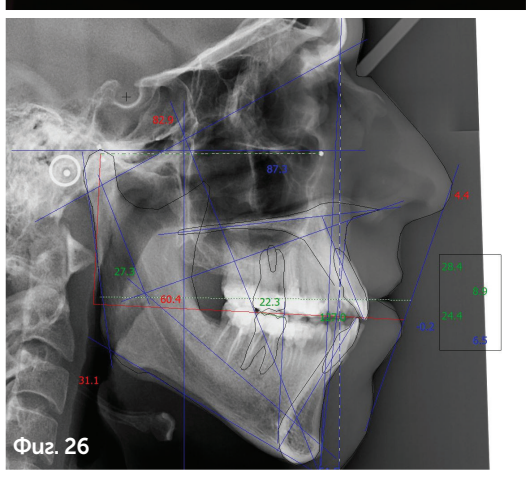

Фиг. 21

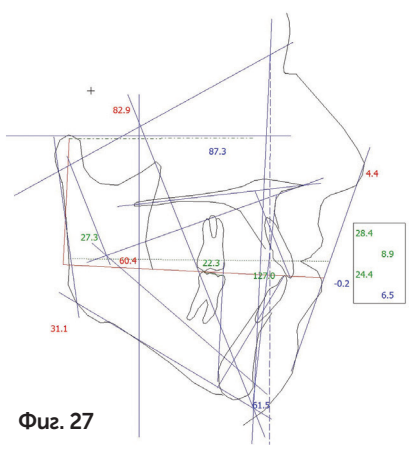
Фиг. 22


Фиг. 23


Фиг. 24


Фиг. 25


Фиг. 26


Фиг. 27

Фиг. 28

Фиг. 29

Фиг. 30

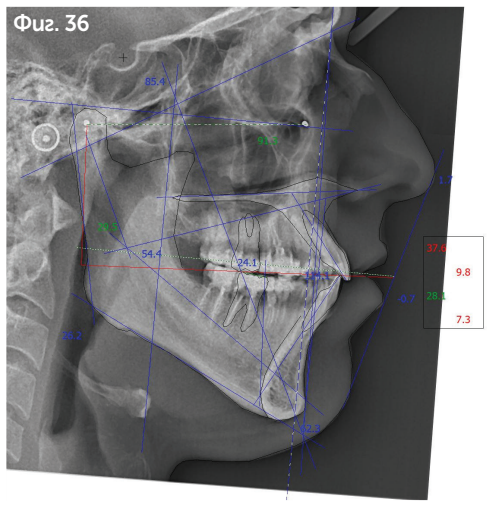
Фиг. 31

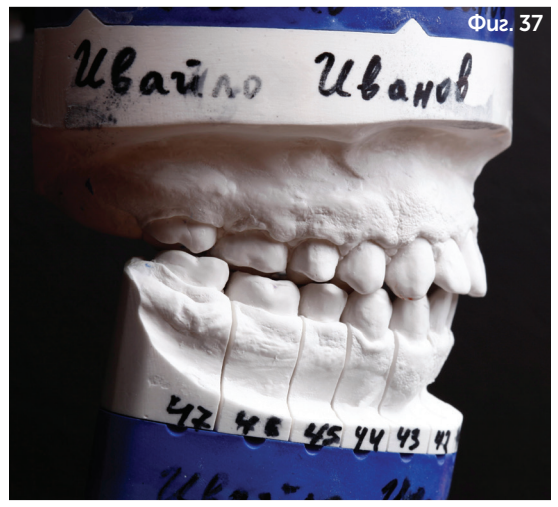
Фиг. 32

Фиг. 33

Фиг. 34

Фиг. 35

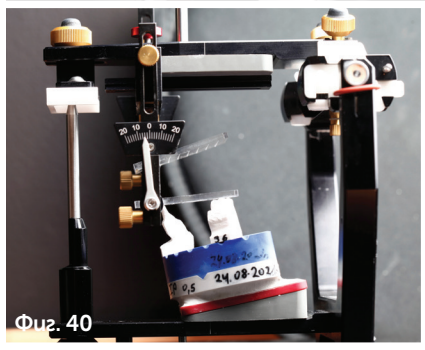

Фиг. 36

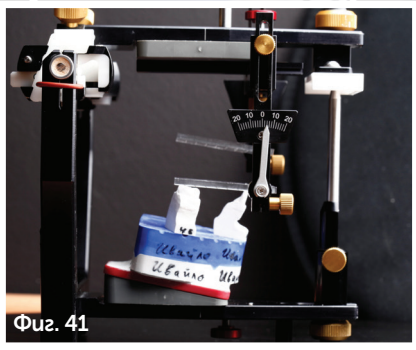


Фиг. 37

Фиг. 38

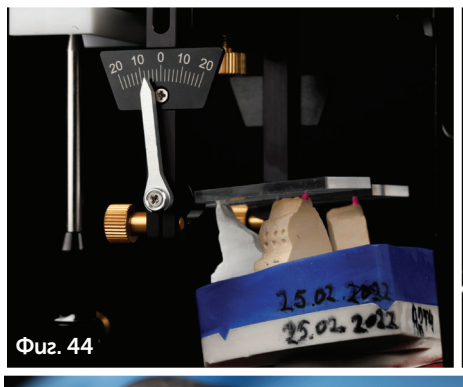
Фиг. 39


Фиг. 40

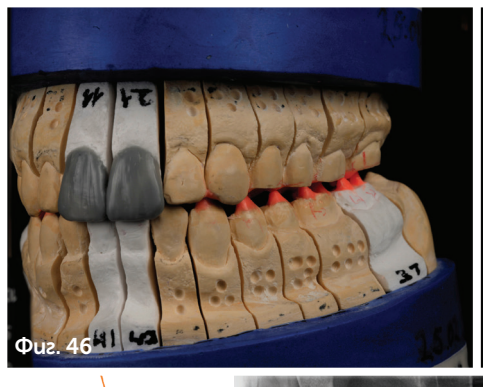

Фиг. 41

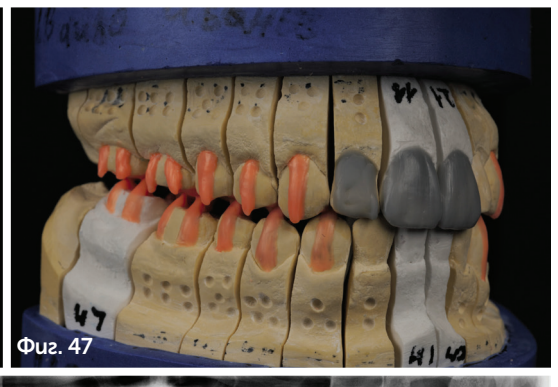
Фиг. 42

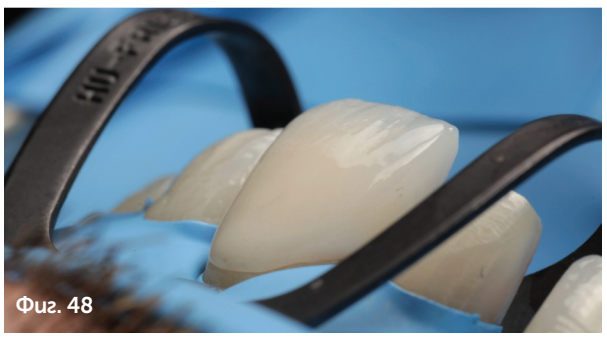
Фиг. 43


Фиг. 44

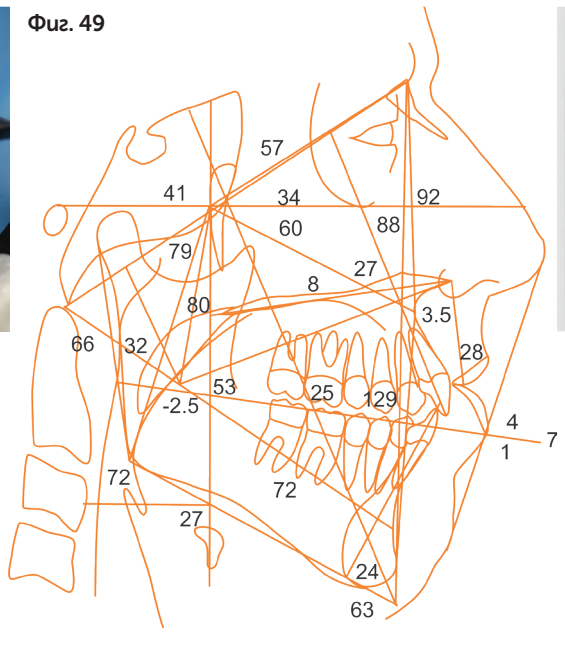
Фиг. 45

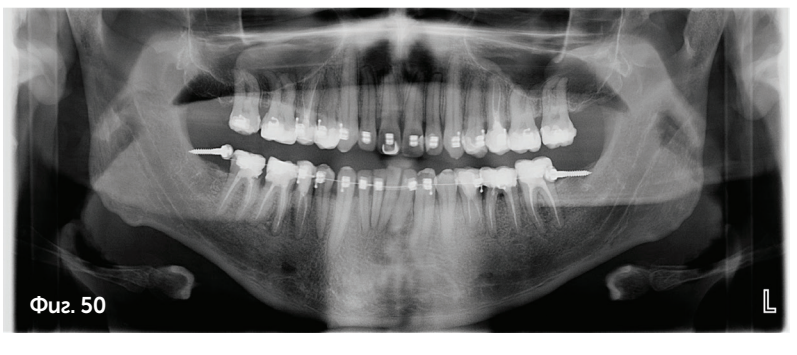

Фиг. 46


Фиг. 47

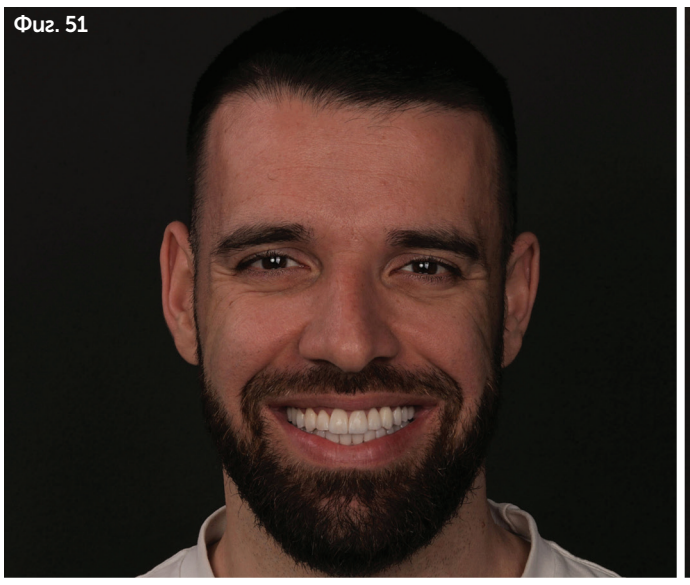

Фиг. 48

Фиг. 49





Фиг. 50

## След лечението


Фиг. 51

Фиг. 52

Фиг. 53

Фиг. 54

Фиг. 55

Фиг. 56

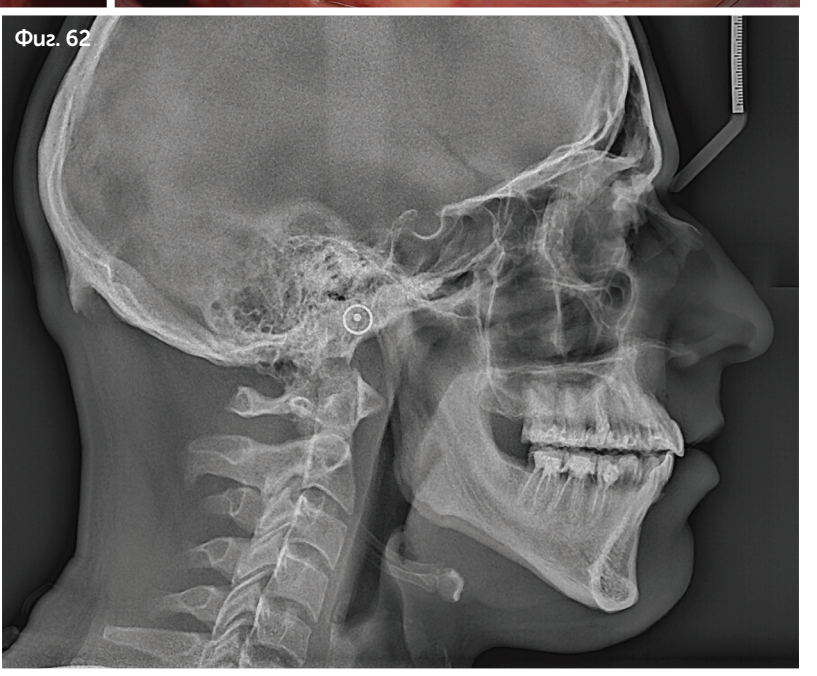
Фиг. 57

Фиг. 58

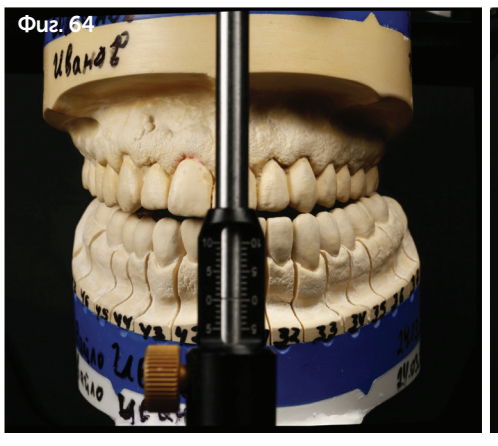
Фиг. 59

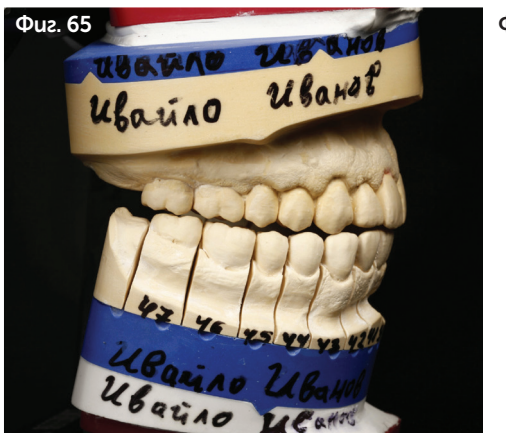
Фиг. 60

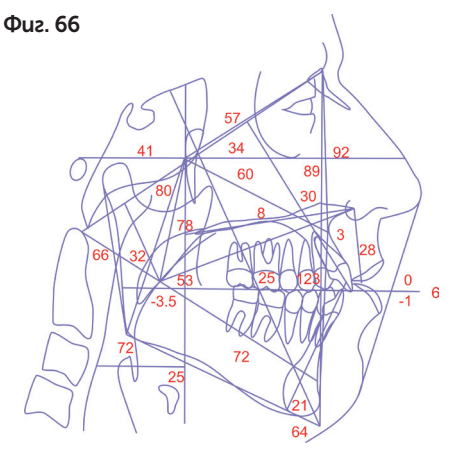
Фиг. 61


Фиг. 62

Фиг. 63


Фиг. 64


Фиг. 65



Фиг. 66

### За авторите:

**Д-р Манол Ивчев** е създател на COLDY DENT Functional Atelier, завършва дентална медицина във ФДМ, София. Шест години е стажант в ортодонтска практика. Интересите му са изцяло насочени към функционалната дентална медицина. Посещава курсовете на Доусън и Льо Гал. Преминава редица обучения, акредитирани от Института на Славичек във Виена – VieSID. Впоследствие става най-младият инструктор във VieSID. Придобива права да преподава философията на проф. Рудолф Славичек в България. В практиката си се придържа към протоколите на Славичек за функционално лечение и диагностика, тъй като те са насочени към комплексно лечение. Завършва всички нива за морфология на зъбите и моделаж при Janos Mako. Повишава знанията си по функционална ортодонтия чрез индивидуален курс в Румъния. Д-р Ивчев е и сертифициран зъболекар по лингвална ортодонтия от Катедрата по ортодонтия от Университета по стоматология в Тегу, Южна Корея. Сертифициран е и за лечение на ортодонтски аномалии чрез миофункционални апарати, а също и за ортодонтия, подпомагана от миниимпланти, отново от Университета по стоматология в Южна Корея. Завършва индивидуално обучение по функционална ортодонтия в Университета по дентална медицина в Богота, Колумбия, както и индивидуално обучение по функционална ортодонтия и физиотерапия по протокола на Mariano Rocabado. Има завършено индивидуално обучение по функционална зъботехника и функционален Wax-Up клас I,II и III. Завършва курс за Digital Smile Design и Skin Concept в Люксембург при Christian Coachman, Florin Cofar, Paulo Kano, Josef Kunkela, Livio Yoshinaga.

**Зт. Leandro Gambogi, Бразилия,** завършва зъботехника през 1999 г. Експерт и пионер в дигиталната диагностика. Лектор и инструктор на курсове в областта на дигиталното протезиране. Понастоящем е главен изпълнителен директор и зъботехник в DENTALE DIGITAL LAB. В периода януари 2005 г. – декември 2006 г. завършва бизнес управление и администрация в Methodist University Center Izabela Hendrix. Съавтор на книгата Odontologia Digital: Desafiando os Limites, глава 5: „Дигитално включване във времето. Технология CAD/CAM". Преминал множество обучения при световноизвестни клиницисти.