ΕΛΤΑ Hellenic Post
ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ (Α' +71 ΕΚΔΟΤΩΝ)
ΠΛΗΡΩΜΕΝΟ ΤΕΛΟΣ | Του Γραφείου Κ.Ε.Μ.Π. ΑΘ. | Αριθμός Άδειας 48.30
ΕΝΤΥΠΟ ΚΛΕΙΣΤΟ ΑΡ. ΑΔΕΙΑΣ 2054/2006 ΚΕΜΠ. ΑΘ

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper • Greek Edition

ΕΛΛΑΔΑ, ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2008 — ΤΟΜΟΣ 4, ΤΕΥΧΟΣ 17

Τάσεις & Εφαρμογές

Πολλαπλές οδοντογενείς κερατινοκύστεις. Οι οδοντογενείς κερατινοκύστεις αποτελούν πολλές φορές ένα μείζον διαγνωστικό πρόβλημα.

▸ σελίδα 2

Πρακτικά Θέματα

Πως να δημιουργήσετε το δικό σας αισθητικό ιατρείο. Η Αισθητική Οδοντιατρική μπορεί και πρέπει να αποτελέσει μοχλό αναβάθμισης του σύγχρονου οδοντιατρείου.

▸ σελίδα 7

Επιστήμη και Έρευνα

Ο πόνος μετά την οδοντιατρική θεραπεία. Ο πόνος μετά τη θεραπεία πρέπει να αντιμετωπίζει άμεσα και αποτελεσματικά και υπάρχουν τα σχετικά γι'αυτό μέσα.

▸ σελίδα 22

Συνέδρια και άλλα

Από τις 20-22 Ιουνίου 2008 διοργανώνεται στην Τρίπολη, το 9ο Παμπελοποννησιακό Οδοντιατρικό Συνέδριο που έχει καθιερωθεί πλέον σαν επιστημονική-επαγγελματική εκδήλωση στον οδοντιατρικό χώρο.

▸ σελίδα 47

Εν Συντομία

Οδοντιατρικοί ασθενείς με φυματίωση

Οι οδοντίατροι και το βοηθητικό προσωπικό των ιατρείων πρέπει να δώσουν ιδιαίτερη προσοχή σε ασθενείς που μπορεί να έχουν προσβληθεί από φυματίωση ιδίως τώρα που διαπιστώνεται μία αύξηση των περιπτώσεων με φυματίωση ιδιαίτερα ανθεκτική στα φάρμακα. Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας προειδοποιεί ότι αυτή η φυματίωση προσβάλει 25-30000 άτομα σε ετήσια βάση και μπορεί να εξελιχθεί σε μία παγκόσμια πανδημία αν δεν ελεγχθεί σωστά και έγκαιρα. Η νόσος που είναι πρακτικά απρόσβλητη από τα αντιβιοτικά αναφέρεται σε 37 χώρες από την πρώτη εμφάνισή της το 2006. Κάθε χρόνο περίπου 8,8 εκατομμύρια άνθρωπου προσβάλλο-

→ DT σελίδα 2

www.dental-tribune.gr

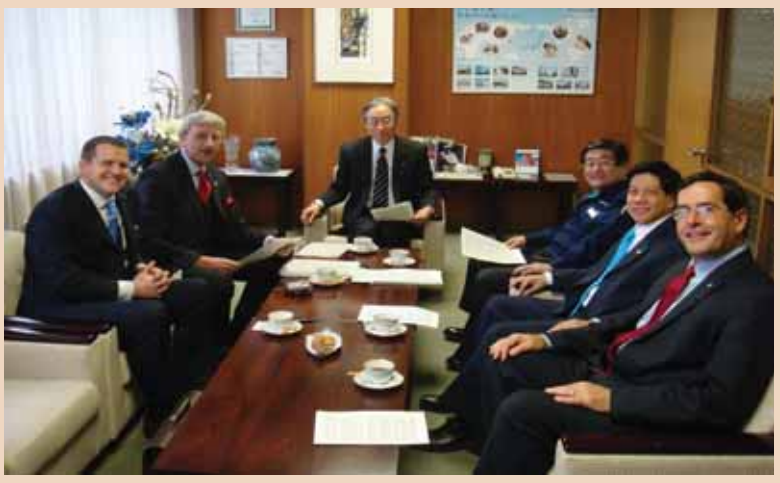
Ορθοδοντική-επιστήμη ή μόδα;

Dr. C.Farrell, DDS

Η Ορθοδοντική έχει μία ιστορία 100 χρόνων από την εποχή που ο Angle ζούσε την άνοδο και την πτώση της εφαρμογής διαφόρων τεχνικών. Μία από τις πιο αξέχαστες ήταν η πρόκληση της δεκαετίας του '50 προς τους υποστηρικτές του Angle από τους υποστηρικτές των εξαγωγών του Tweed. Αυτή αντιπροσώπευε μία σημαντική αλλαγή στον θεραπευτικό σχεδιασμό και την ορθοδοντική διάγνωση. Η στροφή προς ακίνητες συσκευές με πολλούς συνδέσμους (σιδεράκια) είναι πλέον γενικά αποδεκτή ως ο κανόνας στην Ορθοδοντική. Παρά τις διαφωνίες του Angle, οι εξαγωγές έχουν εξελιχθεί σε συνηθισμένη βοηθητική τεχνική στην Ορθοδοντική παρά το γεγονός ότι η εφαρμογή της μειώνεται.

→ DT σελίδα 2

Μια συνέντευξη στρογγυλής τραπέζης με την εταιρία SHOFU



Αυτή η εταιρία είναι ένας κατασκευαστής οδοντιατρικών υλικών και εφοδίων από την Ιαπωνία με παγκόσμια επέκταση, που αγωνίζεται να προσφέρει όλο και περισσότερα στον οδοντιατρικό χώρο. Πρόσφατα η εταιρία πραγματοποίησε την ετήσια σύνοδό της για τη συζήτηση των μελλοντικών στρατηγικών που θα εφαρμόσει. Ο συνεργάτης του DTI P-Witteczek συνομίλησε με τον πρόεδρο της εταιρίας K. Ohta-K.O, τον διοικητικό διευθυντή της Y. Wakino- Y.W τον προϊστάμενο διοίκησης του διεθνούς κλάδου της εταιρίας W. van Hall - W. H τον διευθυντή διοίκησης της SHOFU DENTAL GMBH P. Loke- P. L και τον πρόεδρο της εταιρίας για την Αμερική B. Melonakos- B. M, με θέμα τη συνεργασία των διοικητικών φορέων της εταιρίας και τα προγράμματά της για το μέλλον.

→ DT σελίδα 3

← DT σελίδα 1

Παρά την τελειοποίηση της τεχνικής, η μετακίνηση ενός δοντιού από τη σταθερή και φυσική του θέση σε μία ασταθή αλλά θεωρητικά σωστή θέση έχει αλλάξει ελάχιστα από την εισαγωγή του συστήματος από τον Angle. Μαζί με τις ακίνητες συσκευές με πολλούς συνδέσμους, οι κινητές ή «λειτουργικές» συσκευές έχουν μία εξίσου μακρά ιστορία στην Ευρώπη-και πιο πρόσφατα στην Αμερική-ως μέσο βελτίωσης της «τροποποίησης της αύξησης και σκελετικής ανάπτυξης. Αλλά τα σιδεράκια κι οι ορθοδοντικοί , γενικά αρνούνται τις λειτουργικές συσκευές ως μη αποτελεσματικές. Διαμάχες επάνω σε αυτό το θέμα έχουν παρέλθει πολλές με την πάροδο των χρόνων, δείχνοντας ότι το θέμα δεν έχει ακόμη βρει τη λύση του. Στη βάση της διαμάχης τίθεται το ερώτημα αν η δημοτικότητα των ακίνητων συσκευών στηρίζεται σε επιστημονικά τεκμηριωμένα στοιχεία ή απλά στην άνεση και τη βολή του ασθενή.

Το άρθρο του Dr. Robert Cerny στο περιοδικό Orthodontics το 2006 δείχνει ότι οι αντιθέσεις δεν έχουν επιλυθεί.

Επιστήμη ή μόδα;

Τα τελευταία 100 χρόνια έχουμε αποκτήσει μία σταθερή επιστημονική κατανόηση των αιτίων των ανωμαλιών σύγκλεισης και στη συνέχεια αντιμετωπίζουμε το ερώτημα αν οι θεραπευτικές μας τεχνικές στηρίζονται σε δημοσιευμένα επιστημονικά δεδομένα ή αν η επιστήμη της Ορθοδοντικής έχει καταληφθεί από μία βιομηχανία μόδας. Μία μελέτη της βιβλιογραφίας αποκαλύπτει ένα μεγάλο εύρος αναφορών που δείχνουν ότι η ορθοδοντική θεραπεία δεν είναι επιτυχημένη στις περισσότερες περιπτώσεις. Αυτή η θέση μπορεί να αποκρουστεί από οποιονδήποτε αντιτάξει μία σειρά σωστών και σταθεροποιημένων περιστατικών. Ο Little (1988) ξεκίνησε αυτή τη διαμάχη πριν πολλά χρόνια κι οι επακόλουθες μελέτες έχουν επιβεβαιώσει τα ευρήματά του. Ακόμη και χειρουργικά περιστατικά σε συνδυασμό με ορθοδοντική θεραπεία δείχνουν μικρότερη σταθερότητα από το αναμενόμενο.

Αυτή είναι η καλύτερη δυνατή ορθοδοντική θεραπεία μετά από 100 χρόνια ερευνών; Αν ισχύει, δεν θα πρέπει οι ασθενείς που φορούν σιδεράκια να γνωρίζουν ότι οι συγκρατήρες-κι όχι η ορθοδοντική διόρθωση-είναι δια βίου; Κι είναι οι εξαγωγές μάταιες έτσι κι αλλιώς, δεδομένου ότι τα δόντια πάλι θα συνωστιστούν; Δυστυχώς, η έρευνα δείχνει πως αυτό ισχύει, θέτοντας σημαντικό θέμα αξιοπιστίας της Ορθοδοντικής.Ποια είναι η απάντησή μας σε αυτές τις προκλήσεις? Αποδεχόμαστε ότι όλες οι ορθοδοντικές τεχνικές είναι ευπαθείς στην αποτυχία εκτός κι αν εφαρμοστεί μόνιμη σταθεροποίηση? Υπάρχει αυξανόμενος προβληματισμός στη βιβλιογραφία ότι αυτή η προσέγγιση δεν υποστηρίζεται από επιστημονικές ή μακροπρόθεσμες μελέτες που να δείχνουν ότι δεν είναι καταστροφική για τους οδοντικούς ιστούς. Υπάρχει κάποια ανάγκη για τον οδοντίατρο που παραπέμπει τον ασθενή στον ορθοδοντικό να τον ενημερώσει ότι αυτή είναι μία πιθανότητα;

Δυνάμεις στην ορθοδοντική

Η δύναμη που απαιτείται για μετακίνηση ενός δοντιού είναι αρκετά μικρή. Γνωρίζουμε ότι ισχύει αυτό από τα ελαφριά και πολύ ελαστικά σύρματα που διατίθενται σήμερα. Η ικανότητα αποτελεσματι-

→ DT σελίδα 5

Εν Συντομία

νται από φυματίωση και 1,6 εκατομμύρια πεθαίνουν από αυτήν σύμφωνα με τα στοιχεία του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας. Σχεδόν 450000 άνθρωποι προσβάλλονται από μία ισχυρότερη μορφή της νόσου που είναι ανθεκτική στα φάρμακα πρώτης γραμμής ενώ η ιδιαίτερα ανθεκτική στα φάρμακα φυματίωση που προαναφέραμε αντιστέκεται ακόμη και στα φάρμακα δεύτερης γραμμής. Σύμφωνα με τους ειδικούς, υπάρχει η πιθανότητα να αντικατασταθεί αυτή η επιδημία με μία επιδημία ανθεκτική στα φάρμακα, δηλαδή να έχουμε 8 εκατομμύρια περιπτώσεις φυματίωσης ανθεκτικής στα φάρμακα να περιφέρονται ελεύθερα στις διάφορες κοινωνίες και τότε ίσως επιστρέψουμε στην εποχή πριν από τα αντιβιοτικά. Οι ειδικοί προσθέτουν ότι διαθέτουμε μόνο τα υπάρχοντα φάρμακα στο οπλοστάσιό μας και πολύ πιθανό δεν θα έχουμε νέα φάρμακα για τουλάχιστον άλλα 5-10 χρόνια.

Το παθητικό κάπνισμα αυξάνει τον κίνδυνο για απώλεια των δοντιών

Μία νέα μελέτη από τη Βραζιλία συσχετίζει το παθητικό κάπνισμα με την αύξηση του κινδύνου οστικής απώλειας που είναι η κυρίαρχη αιτία απώλειας των δοντιών. Οι επιστήμονες προκάλεσαν περιοδοντική νόσο σε πειραματόζωα και τα εξέθεσαν σε καπνό τσιγάρου επί 50 ημέρες ενώ μία δεύτερη ομάδα από αυτά δεν εκτέθηκε στον καπνό. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι τα πειραματόζωα που εκτέθηκαν σε παθητικό κάπνισμα εμφάνισαν μεγαλύτερη οστική απώλεια από αυτά που δεν εκτέθηκαν καθόλου. Παλαιότερες κλινικές έρευνες διαπίστωσαν ένα έντονα θετικό συσχετισμό μεταξύ καπνίσματος και παθήσεων των ούλων αλλά αυτή η μελέτη είναι μοναδική γιατί αξιολογεί την επίδραση του παθητικού καπνίσματος στην περιοδοντίτιδα. Αυτή η μελέτη σίγουρα θα δημιουργήσει συζητήσεις και διχογνωμίες στην Ευρωπαϊκή Ένωση όσον αφορά τους χώρους καπνίσματος σε δημόσιους χώρους και κτίρια. Πρόσφατα στην Ουαλία εφαρμόζεται νομοθεσία που απαγορεύει το κάπνισμα σε εστιατόρια, μπαρ και στους χώρους των δημόσιων μέσων μεταφοράς. Ανάλογες οδηγίες ισχύουν ήδη στη Σκωτία και στη Βόρεια Ιρλανδία καθώς και στην Αγγλία από 1η Ιουλίου του 2007 και σύμφωνα με τους ειδικούς είναι πιθανό και στις άλλες Ευρωπαϊκές χώρες να εφαρμοστεί το βρετανικό πρότυπο και αργότερα να ισχύσουν παρόμοια νομοθετικά μέτρα. DT

International Imprint

Licensing by Dental Tribune International

Publisher **Torsten Oemus**

Managing Editor Robin Goodman
r.goodman@dental-tribune.com

*Associate Editor*Jeannette Enders
j.enders@dental-tribune.com

*Executive Vice President*Peter Witteczek
Marketing & Sales p.witteczek@dental-tribune.com

Executive Vice President Dan Wunderlich
*Finance*d.wunderlich@dental-tribune.com

License Inquiries Jörg Warschat
j.warschat@dental-tribune.com

*Accounting*Manuela Hunger
m.hunger@dental-tribune.com

Marketing & Daniela Zierke
*Sales Services*d.zierke@dental-tribune.com

*Product Manager*Bernhard Moldenhauer
b.moldenhauer@dental-tribune.com

Production & Gernot Meyer
*Distribution Manager*g.meyer@dental-tribune.com

Ad Production Manager Marius Mezger
m.mezger@dental-tribune.com

*Designer*Franziska Dachsel
f.dachsel@dental-tribune.com

International Editorial Board

Dr. Nasser Barghi, Ceramics, U.S.A
Dr. Karl Behr, Endodontics, Germany
Dr. George Freedman, Esthetics, Canada
Dr. Howard Glazer, Cariology, U.S.A
Prof. Dr. I. Krejci, Conservative Dentistry, Switzerland
Dr. Edward Lynch, Restorative, Ireland
Dr. Ziv Mazor, Implantology, Israel
Prof. Dr. Georg Meyer, Restorative, Germany
Prof. Dr. Rudolph Slavicek, Fuction, Austria
Dr. Marcus Steigmann, Implantology, Germany

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper α Greek Edition

Copyright 2008 by Dental Tribune International GmbH.
Απαγορεύεται η αναδημοσιεύση όλου ή μέρους της ύλης του περιοδικού χωρίς την γραπτή άδεια του εκδότη.

Το Dental Tribune καταβάλει κάθε δυνατή προσπάθεια για να παρουσιάσει με ακρίβεια τα κλινικά δεδομένα και τα στοιχεία για τα νέα προϊόντα των διαφόρων κατασκευαστών, αλλά δεν αναλαμβάνει την ευθύνη για την αξιοπιστία αυτών των στοιχείων ή για τυχόν τυπογραφικά λάθη. Επίσης, οι εκδότες δεν φέρουν καμία ευθύνη όσον αφορά τις ονομασίες των προϊόντων ή τις δυνατότητές τους ή αυτά που αναφέρονται από τις διαφημιστικές εταιρείες. Οι απόψεις που εκφράζονται από τους συγγραφείς των διαφόρων άρθρων αντιπροσωπεύουν μόνον τους ίδιους και δεν εκφράζουν απαραίτητα και τις απόψεις του Dental Tribune International.

Regional Offices

Europe
Daniela Zierke
Holbeinstr. 29, 04229, Leipzig, Germany
Tel.: +49-341-48474-302 Fax: +49-341-48474-173
Internet: www.dti-publishing.com
E-mail: d.zierke@dental-tribune.com

Asia Pacific
Tony Lo
Room 1602, 108 Java Road, North Point, Hong Kong
Tel.: +852-3118-7508 Fax: +852-3118-7509

The Americas
Anna Wlodarczyk
129 West 78th Street,
New York, NY 10024, U.S.A.
Tel.: +1-212-501-7530 Fax: +1-212-501-7533

Ελληνική έκδοση

*Ιδιοκτήτης*Omni Press
Ανδριτσαίνης 48, 111 46 Γαλάτσι
Τηλέφωνο +210 2222637, +210 21320848
Fax +210 2222785
*E-mail*omnipress@hol.gr
*Internet*www.dental-tribune.gr

Κωδικός 7656
Ετήσια συνδρομή 30 ευρώ
*Εμβάσματα συνδρομών*ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ 179/44015225
ALPHA BANK 218/00-2002-000-260

*Εκδότης-Διευθυντής*Ιωάννης Γ. Ρούσσης
*Διεύθυνση Σύνταξης*Δημήτρης Αρ. Αλεξόπουλος
*Art Director*Σάββας Χριστοφίδης
*Επιμέλεια Ύλης*Ευάγγελος Καινούργιος
*Ειδικοί Συνεργάτες*Χρήστος Κωνσταντινίδης
Κατερίνα Σπυροπούλου
Βασιλική Καραθανάση
Αριστείδης Αλεξόπουλος
*Διαφημίσεις*Δημήτρης Ρούσσης
Κώστας Σταμούλης
*Ατελιέ*Βαγγέλης Μακρίδης

Οι ενδιαφερόμενοι συντάκτες επιστημονικών εργασιών μπορούν να υποβάλουν τα αρχικά τους χειρόγραφα στην Αγγλική γλώσσα, στο Dental Tribune International GmbH, με ηλεκτρονικό ταχυδρομείο ή με κανονικό ταχυδρομείο. Σας αναφέρουμε ότι τα χειρόγραφα που θα παραλάβουμε ταχυδρομικά δεν επιστρέφονται.

← DT σελίδα 1

ΕΡΩΤΗΣΗ: *Σίγουρα το 2007 ήταν μία εξαιρετική χρονιά για την εταιρία σας. Μεταξύ άλλων η εταιρία σας γιόρτασε τα 85 της γενέθλια. Σ' αυτό το χρόνο της δραστηριότητάς σας ποιές άλλες εξελίξεις-επιτεύγματα θα μπορούσαμε να αναφέρουμε για την εταιρία σας;*

ΑΠΑΝΤΗΣΗ: Κ.Ο. Η σημαντικότερη δραστηριότητά μας τον τελευταίο χρόνο ήταν η επιτυχημένη συμμετοχή μας-μετοχοποίηση στο δεύτερο τμήμα του χρηματιστηρίου του Τόκιο το Φεβρουάριο μετά από τη συμμετοχή μας στο χρηματιστήριο της Οζάκα το 1989. Αυτές οι συμμετοχές σημαίνουν πολλά για μας καθώς και για ολόκληρη την Οδοντιατρική Βιομηχανία γιατί είμαστε η πρώτη εταιρία κατασκευής οδοντιατρικών ειδών με χρηματιστηριακή δρστηριότητα στην Ιαπωνία. Στοχεύουμε στη μεγιστοποίηση αυτής της ευκαιρίας ώστε να αναβαθμίσουμε το επίπεδο της δημόσιας εμπιστοσύνης και να αυξήσουμε την εταιρική μας αξία ενώ ελπίζουμε ότι θα μπορούμε σταδιακά να συμμετέχουμε στο πρώτο τμήμα του χρηματιστηρίου του Τόκιο. Αφού γιορτάσαμε τα 85 μας χρόνια λειτουργίας, έχουμε ανανεώσει τους στόχους μας και στοχεύουμε στην περαιτέρω ανάπτυξή μας μέχρι τα 90ά μας γενέθλια και μέχρι να γιορτάσουμε τον πρώτο αιώνα της λειτουργίας μας στοχεύοντας να συντελέσουμε ακόμα περισσότερο στην ανάπτυξη της παγκόσμιας Οδοντιατρικής Βιομηχανίας.

Τα σημαντικά νέα προϊόντα μας που παρουσιάσαμε πρόσφατα ήταν το Beautifil II (υλικό αποκατάστασης), το FL-Bond II (συγκολλητικός παράγοντας με δυνατότητα απελευθέρωσης φθορίου) και το Vintage AL και ZR που είναι νέες προσθήκες στην επιτυχημένη ομώνυμη σειρά προϊόντων πορσελάνης.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ: W. H.:Ο συνάδελφος που μίλησε πριν έχει απόλυτο δίκιο και πράγματι λανσάραμε αυτά τα προϊόντα στη Γερμανία και συγκεκριμένα στην IDS 2007. Τα νέα προϊόντα πορσελάνης είναι ένα κεραμικό υλικό παραδοσιακού τύπου για σκελετούς ζιρκονίας ενώ τα αντίστοιχα προϊόντα βαφής με δυνατότητα φθορισμού έχουν γίνει ευρέως αποδεκτά στην αγορά και πολλοί πελάτες περιμένουν να τα χρησιμοποιήσουν. Επίσης παρουσιάσαμε τη σειρά κεραμικών προϊόντων με αποχρώσεις ούλων Ceramage και όλα αυτά τα προϊόντα έχουν ήδη πολύ επιτυχημένη πορεία στην Ευρώπη.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Β. Μ.: Το 2007 είχαμε σημαντικές πωλήσεις με το προϊόν One Gloss που είναι ένα προϊόν τελειοποίησης και στίλβωσης σε ένα στάδιο εργασίας και οι αυξήσεις των πωλήσεών του έφτασαν σε διψήφιο αριθμό. Είχαμε επίσης αυξημένες πωλήσεις για τη ρητινώδη κονία με δυνατότητα αυτοσυγκόλλησης Monocem που έχει κλείσει ήδη το δεύτερο χρόνο της πορείας της. Από οδοντοτεχνική άποψη είχαμε σημαντική αύξηση πωλήσεων για τα κεραμικά υλικά που επεξεργάζονται με συνθήκες πίεσης Vintage και ιδίως αυτό ισχύει για τα μεγαλύτερα εργαστήρια που επιθυμούσαν μεγαλύτερη αποδοτικότητα χωρίς να θυσιάζεται η αισθητική, καθώς και με το Ceramage. Λανσάραμε επίσης το Beutiful II που υποστηρίζεται από την οκτάχρονη κλινική επιτυχία του ομώνυμου προκατόχου του με τα σχετικά στοιχεία να έχουν ήδη δημοσιευθεί στο JADA.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Κ. Ο. Είμαστε επίσης πολύ υπερήφανοι γιατί το Beautiful II επελέγη από τον φορέα CRA σαν ένα από τα καλύτερα προϊόντα για το έτος 2007, και γνωρίζουμε πόσο αξιόπιστος είναι αυτός ο οργανισμός στις ΗΠΑ.
Αναμένουμε την αύξηση των πωλήσεων αυτού του προϊόντος.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ P.L. Η εξέλιξη της δεύτερης γενιάς των προϊόντων Giomer και Ceramage με απόχρωση ούλων ήταν ένα στοιχείο για το έτος 2007. Επίσης παρουσιάσαμε νέα προϊόντα για εργαστηριακή και κλινική χρήση στην Ασία ενώ τα πιο επιτυχημένα ήσαν αυτά για κλινική χρήση και ιδίως τα προϊόντα αποτριβής, οι κονίες και τα υλικά για άμεσες αποκαταστάσεις.

ΕΡΩΤΗΣΗ: *Η παγκόσμια οικονομία βιώνει μεγάλες αλλαγές σήμερα. Από τη μία πλευρά το εξασθενημένο δολάριο και ο υψηλός πληθωρισμός επιβραδύνουν τις επιχειρηματικές δραστηριότητες στις ανεπτυγμένες χώρες ενώ από την άλλη πλευρά αυτό είναι πλεονεκτικό για τις αναδυόμενες αγορές. Ισχύει αυτό και για την οδοντιατρική αγορά και αν ναι πως αντιδράτε σ' αυτές τις εξελίξεις;*

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Κ. Ο. Η παγκόσμια οικονομία συνεχώς αλλάζει και συνεπώς αλλάζουν συνεχώς και οι νομισματικές αντιστοιχίες των μεγάλων νομισμάτων. Η Οδοντιατρική Βιομηχανία που ανήκει στις βιομηχανίες υπηρεσιών υγείας, θεωρείται ότι επηρεάζεται λιγότερο από αυτές τις οικονομικές κινήσεις σε σχέση με τις άλλες βιομηχανίες. Εν τούτοις, η βιομηχανία μας επηρεάζεται σημαντικά από το εθνικό σύστημα ασφάλισης και υγείας σε κάθε χώρα και ιδίως στην Ιαπωνία και στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Είμαι σίγουρος ότι αναφέρομαι σε όλους εμάς που η συνεχής μείωση της τιμής του αμερικανικού δολαρίου αποτελεί τον σημαντικότερο παράγοντα νευρικότητας. Όπως γνωρίζετε, διανέμουμε τα προϊόντα μας σε πελάτες σε ολόκληρο τον κόσμο με τους αντιπροσώπους μας στην Ευρώπη, στις ΗΠΑ και στην Ασία και συνεπώς πρέπει να παρακολουθούμε τις συναλλαγματικές διακυμάνσεις.
Πιστεύουμε πως μπορούμε να χειριστούμε κάθε κατάσταση και να ελαχιστοποιήσουμε τους κινδύνους εφαρμόζοντας την πολιτική της εξισορρόπησης των εισαγωγών και εξαγωγών σε κάθε συναλλαγματική ισοτιμία. Ο παράγοντας που προκαλεί τη μεγαλύτερη νευρικότητα τώρα είναι η εξασθένηση του αμερικανικού δολαρίου που ήδη αρχίζει να απειλεί ολόκληρη την παγκόσμια οικονομία αλλά πιστεύουμε πως μπορούμε να αντιμετωπίσουμε κάθε κατάσταση και να ελαχιστοποιήσουμε τους κινδύνους εφαρμόζοντας την πολιτική μας που συνίσταται στην εξισορρόπηση εισαγωγών και εξαγωγών σε κάθε νόμισμα.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ W. H. Ευτυχώς που διαπιστώνουμε ότι η γερμανική αγορά βελτιώνεται κατά πολύ μετά τις αρνητικές εξελίξεις από τις αναπροσαρμογές στον τομέα της περίθαλψης το 2004. Οι καταναλωτές είναι πλέον πιο θετικοί και ενθουσιώδεις και βλέπουν με αισιοδοξία στις διάφορες επενδύσεις.
Για να τους υποστηρίξουμε καλύτερα προσλάβαμε και άλλους αντιπροσώπους πωλήσεων για τη γερμανική αγορά και τελικά πιστεύουμε πως μπορούμε και πράγματι καταφέραμε να αυξήσουμε το τζίρο των εργασιών μας κατά 10% τουλάχιστον για το 2007.

ΕΡΩΤΗΣΗ: *Η εταιρία σας αντιπροσωπεύεται σε όλες τις σημαντικές αγορές. Κατά την άποψή σας πως διαφέρουν σήμερα η Ευρωπαϊκή, η Ασιατική και η Αμερικανική αγορά μεταξύ τους;*

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Y. W. Η Ευρωπαϊκή αγορά βιώνει σήμερα πολλές αλλαγές και αντιμετωπίζει πολλές προκλήσεις. Πιστεύουμε ότι η συνεχής νομισματική ενοποίηση και η προσαρμογή στις διάφορες νομοθεσίες θα εντατικοποιήσει τον ανταγωνισμό των τιμών. Όμως υπάρχουν και νέες αγορές όπως αυτές της Ανατολικής Ευρώπης και της Ρωσίας που αναμένεται να αναπτυχθούν σύντομα ενώ η Γερμανική αγορά σταθερά ανακάμπτει από μία σοβαρή δίνη που έχει σχέση με την δραστική αναθεώρηση του Εθνικού Συστήματος Υγείας και Ασφάλισης της χώρας. Προκειμένου να βελτιώσουμε τη θέση μας στην ευρωπαϊκή αγορά θα ενισχύσουμε περαιτέρω τους δεσμούς μας με τους ευρωπαίους αντιπροσώπους μας στοχεύοντας στην ανάπτυξη των νέων αγορών. Στην Ασία, περιλαμβα-

→ DT σελίδα 4

←DT σελίδα 3

νομένης της Κίνας, της Ινδίας, της Μέσης Ανατολής και της Ινδοκίνας, προβλέπεται μία ταχεία οικονομική ανάπτυξη. Η Οδοντιατρική Βιομηχανία συμμετέχει επίσης σ' αυτή την ανάπτυξη με υψηλή ζήτηση για βασικά υλικά όπως τα τεχνητά δόντια, τα αποτριπτικά, τα στιλβωτικά κ.λ.π. Θα βελτιώσουμε τους δεσμούς με τους αντιπροσώπους μας εκεί εκμεταλλευόμενοι τη σχετικά εύκολη πρόσβαση από την Ιαπωνία. Στην αγορά των ΗΠΑ, τα αποτριπτικά και στιλβωτικά μας προϊόντα θεωρούνται υψηλής ποιότητας αλλά δε μπορούμε να αγνοήσουμε την αυξημένη ζήτηση σε νέους τομείς όπως τα προϊόντα αισθητικού τύπου περιλαμβανομένων των εμφυτευμάτων και των συστημάτωνCAD/CAM. Πρέπει να ενισχύσουμε τη θέση μας σ' αυτές τις περιοχές σε συνδυασμό με τα κλινικά μας προϊόντα. Επίσης αναπτύσσουμε δεσμούς με εργαστήρια, προβάλλοντας τα προϊόντα μας και διερευνώντας νέες αγορές στη Νότια Αμερική όπως η Βραζιλία και το Μεξικό.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ P. L. Η Ευρωπαϊκή και η Αμερική αγορά είναι πιο ώριμες και η ανάπτυξή τους είναι πιο σταθερή ενώ μπορούμε να έχουμε από αυτές ακριβή και αξιόπιστα στατιστικά στοιχεία και μάλιστα εύκολα. Η αγορά της Ασίας αποτελείται από διάφορες ανεπτυγμένες, αναπτυσσόμενες και υπανάπτυκτες οικονομίες και συνεπώς η ανάπτυξή τους δεν είναι τόσο σταθερή αλλά σίγουρα είναι πολλά υποσχόμενη. Τα στατιστικά στοιχεία για την αγορά ή τη βιομηχανία σ' αυτές τις χώρες δεν είναι εύκολα διαθέσιμα και ακόμα και αν μπορούμε να έχουμε κάποια στοιχεία, αυτά δε θα είναι τόσο ακριβή και αξιόπιστα. Οι δύο γίγαντες της περιοχής, η Κίνα και η Ινδία, έχουν γίνει πιο ελκυστικές για πολλές οδοντιατρικές εταιρίες με συνέπεια το μεγαλύτερο ανταγωνισμό σ' αυτή την αγορά.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ W. H. Είμαστε επιτυχημένοι όσον αφορά τη διάθεση των εργαστηριακών μας προϊόντων στην Ευρώπη που είναι ο βασικός χώρος των δραστηριοτήτων μας.
Οι χώρες της Ανατολικής Ευρώπης αναπτύσσονται σημαντικά, ενώ η Ρωσία είναι μία από τις σημαντικότερες αναπτυσσόμενες αγορές σε παγκόσμια κλίμακα και όσο οι χώρες της Ανατολικής Ευρώπης αποκτούν μεγαλύτερη οικονομική και πολιτική σταθερότητα, τόσο περισσότερο αναπτύσσονται.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Β. Μ. Αναμφίβολα, τα προϊόντα λεύκανσης ή τα CAD/CAM αποτελούν ένα σημαντικό τμήμα της αγοράς της Βόρειας Αμερικής.
Αυτή η αγορά φαίνεται να δίνει μεγαλύτερη έμφαση στην εξοικονόμηση χρόνου κατά την εργασία και αυτό φαίνεται από τα διάφορα συστήματα που εφαρμόζονται εκεί. Ακόμη και αν το κόστος ενός προϊόντος είναι υψηλότερο, τα νέα προϊόντα πρέπει να προσφέρονται σε εύχρηστα και με δυνατότητα εξοικονόμησης χρόνου συστήματα με παράλληλη μείωση των διαφόρων σταδίων της εργασίας.

ΕΡΩΤΗΣΗ: *Το αμερικανικό περιοδικό Dentaltown πρόσφατα σας απένειμε τον τίτλο του «καλύτερα φυλαγμένου μυστικού» στη βιομηχανία. Συμφωνείτε με αυτή την αναφορά;*

ΑΠΑΝΤΗΣΗ: Β. Μ. Η εταιρία μας είναι πολύ γνωστή σε παγκόσμια κλίμακα και η φήμη για την ποιότητα των προϊόντων μας είναι ευρέως διαδεδομένη. Εν τούτοις και όσον αφορά πολλές κατηγορίες προϊόντων στα οποία είμαστε ανταγωνιστικοί, η εταιρία μας είναι πράγματι ένα καλά κρυμμένο μυστικό για πολλούς οδοντίατρους. Συνήθως μας γνωρίζουν στην Αμερική σαν εταιρία κατασκευής εφοδίων τελειοποίησης και στίλβωσης. Σίγουρα κατασκευάζουμε τέτοια προϊόντα αλλά και οι σύνθετες ρητίνες μας για άμεσες και έμμεσες αποκαταστάσεις, οι κονίες μας, οι πορσελάνες μας και τα προϊόντα μας για λεύκανση στο ιατρείο είναι επίσης άριστα.

ΕΡΩΤΗΣΗ: *Η εταιρία σας παρουσιάζεται σαν μία εταιρία με παγκόσμια εμβέλεια. Πόσοι είναι οι τοπικοί σας αντιπρόσωποι-παρακλάδια της εταιρίας σας που επηρεάζονται από τη γιαπωνέζικη επιχειρηματική κουλτούρα;*

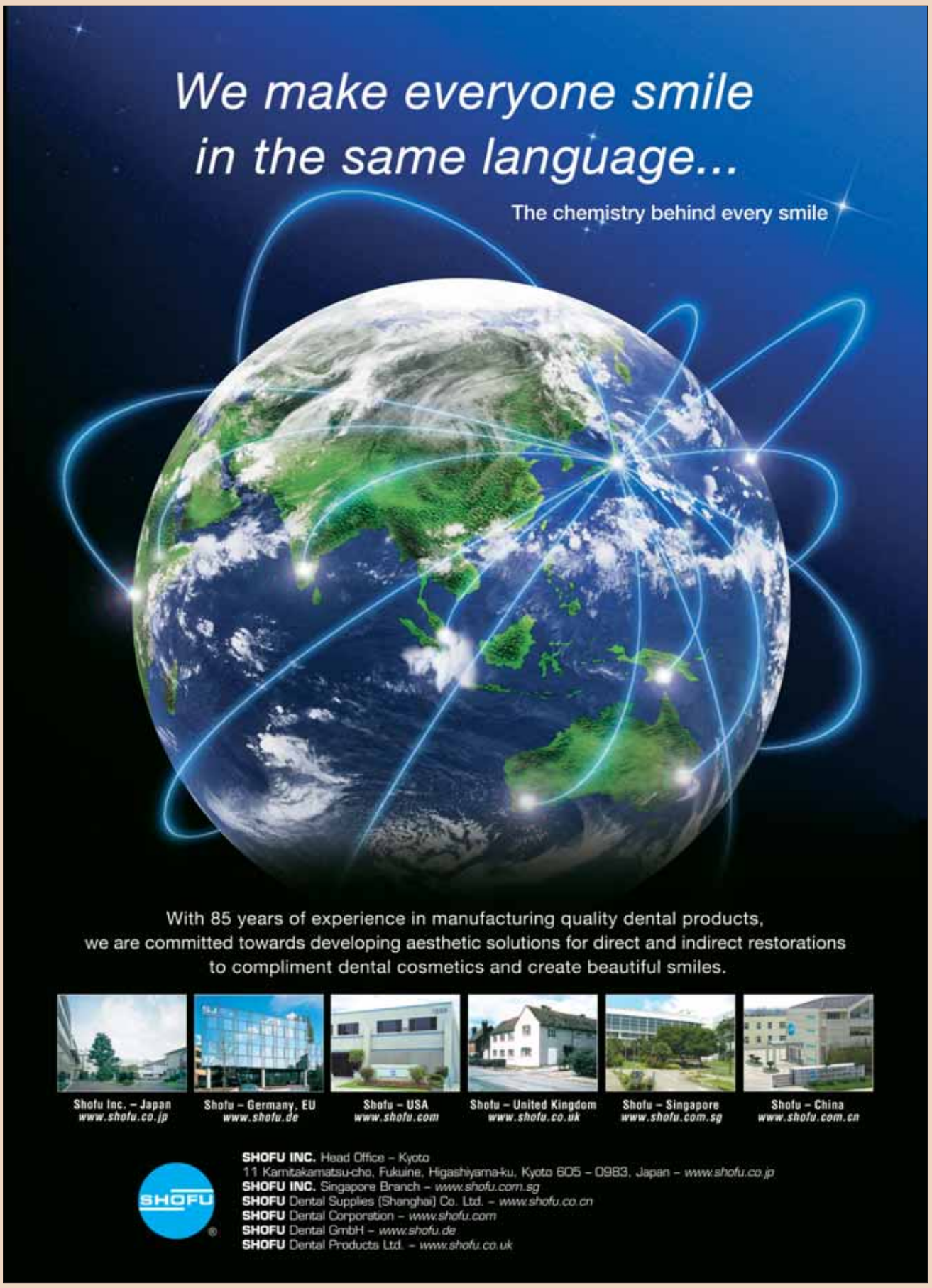
ΑΠΑΝΤΗΣΗ Y. W. Είμαστε σίγουροι ότι επηρεάζονται κυρίως από τη μοναδική φιλοσοφία της εταιρίας μας μάλλον παρά από τη γιαπωνέζικη κουλτούρα.
Διαθέτουμε ένα άριστο περιβάλλον εργασίας σε όλα τα παραρτήματα της εταιρίας μας σε ολόκληρο τον κόσμο.
Αυτό προκύπτει από την παλιά και σημαντική παράδοση που έχουμε να αξιολογούμε ουσιαστικά τους εργαζόμενους στην εταιρία μας.
Πολλοί από τους διευθυντές μας σε διάφορες χώρες και τους απλούς εργαζόμενους, εργάζονται μαζί μας για μεγάλο χρονικό διάστημα και αυτό αποτελεί μία ένδειξη ότι λειτουργεί η ανθρωποκεντρική πολιτική μας.
Με τους αξιόλογους συνεργάτες μας μπορούμε να θέσουμε μακροπρόθεσμους στόχους και να προχωρούμε σταθερά προς την επίτευξή τους σε συνθήκες σταθερά υψηλής ποιότητας και αξιοπιστίας.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ P. L. Συμφωνώ απόλυτα. Οι συνεργάτες μας στη Σιγκαπούρη είναι μία πολυφυλετική και πολύγλωσση ομάδα που μας βοηθούν να υλοποιήσουμε αποτελεσματικά τη στρατηγική μας στην περιοχή και να βελτιώσουμε την παγκόσμια θέση μας.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Β. Μ. Όσο πιο παγκοσμιοποιημένη γίνεται η εταιρία μας, γίνεται και πιο ανοικτή σε θέματα προσαρμογής των προϊόντων και των συστημάτων διάθεσης για αγορές εκτός Ιαπωνίας. Ειδικά για τα οδοντοτεχνικά προϊόντα, υπάρχει εντονότερη τάση παγκοσμιοποίησης.
Τα πλείστα νέα προϊόντα μας αξιολογούνται από τους χρήστες σε όλες τις σημαντικές αγορές προτού λανσαριστούν.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ W. H. Πρέπει να ενσωματώ-

→DT σελίδα 5



← DT σελίδα 4

σουμε την παγκόσμια στρατηγική της εταιρίας μας στην καθημερινή επιχειρηματικότητά μας και στους επιμέρους στόχους μας ώστε να λειτουργούμε όλοι προς την ίδια κατεύθυνση, σεβόμενοι τις ιδιαιτερότητες των αγορών. Φυσικά ο στόχος μας να εξυπηρετήσουμε καλύτερα τους πελάτες μας εκφράζεται στις γενικότερες θέσεις μας και αυτό επηρεάζει τη συνολική στρατηγική μας.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Β. Μ. Όλοι μας γνωρίζουμε ότι πρέπει ακόμη να κάνουμε πολλά για να βελτιώσουμε τις στρατηγικές μας ώστε να μπορούμε να πετύχουμε περισσότερα από τις ήδη σημαντικές πωλήσεις μας σε παγκόσμια κλίμακα.

ΕΡΩΤΗΣΗ: *Επίσης υπάρχει μία παγκόσμια τάση συγχωνεύσεων. Το 2006 υπήρχαν 68 εταιρικές συγχωνεύσεις σε παγκόσμια κλίμακα. Πως βλέπετε αυτή την εξέλιξη;*

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Υ. W. Στην Ιαπωνία έχουν γίνει λίγες επιχειρηματικές κινήσεις αυτού του τύπου. Οι γιαπωνέζικες εταιρίες μπήκαν αργά στη διαδικασία της επιχειρηματικής επιβίωσης πριν από 10 περίπου χρόνια. Επίσης η Οδοντιατρική Βιομηχανία έχει βιώσει πολλές συγχωνεύσεις και εξαγορές. Μολονότι αναμένεται να συνεχιστεί αυτή η τάση, πρέπει να παραδεχτούμε ότι οι δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι εταιρίες μπορούν δύσκολα να ξεπεραστούν λόγω της διαφορετικής πολιτικής ανά εταιρία ή της ξεχωριστής φιλοσοφίας και σύμφωνα με το χειρότερο σενάριο, η συγχώνευση μπορεί να καταλήξει σε πλήρη καταστροφή.

Η βασική πολιτική μας είναι να εδραιώσουμε τα παρακλάδια της εταιρίας μας και να τα αναπτύξουμε εσωτερικά. Εν τούτοις θα σκεφθούμε θετικά τις εξαγορές στη χώρα μας και παγκοσμίως, αν βρούμε κάποιες εταιρίες που θα βοηθήσουν την ανάπτυξή μας. Πράγματι έχουμε πάρει αρκετές προσφορές από διάφορους κατασκευαστές και αντιπροσωπείες. Πιστεύουμε ότι αυτό οφείλεται στην παγκόσμια αναγνωρισιμότητα της εταιρίας μας και στην ποιοτική της φήμη και μάλιστα αφότου έγινε μέλος του χρηματιστηρίου του Τόκιο.

ΕΡΩΤΗΣΗ: *Η μητρική εταιρία στην Ιαπωνία επενδύει το 6-8% περίπου του συνολικού ετήσιου τζίρου της στην έρευνα και ανάπτυξη και αυτό το ποσοστό είναι υψηλότερο από αυτό που επενδύει συνήθως η συνολική βιομηχανία του κλάδου κατά μέσο όρο. Σε ποιό βαθμό συνεργάζεστε με τις αναπτυσσόμενες εταιρίες στην Ιαπωνία και πως γίνεται αυτή η συνεργασία αναλυτικά;*

ΑΠΑΝΤΗΣΗ P. L. Όλοι οι κλάδοι της εταιρίας σε διάφορες χώρες πρέπει να καθορίσουν τις προτεραιότητές τους όσον αφορά την ανάπτυξη των προϊόντων μας και αυτά κατόπιν θα συζητηθούν στις συναντήσεις που έχουμε με τους αντιπροσώπους μας σε διάφορες χώρες. Είναι προτιμητέο γι' αυτά τα προτεινόμενα προϊόντα ανάπτυξης, να εμφανίζουν μία ισχυρή δυναμική στην Ιαπωνία, αλλά σε μερικές τουλάχιστον περιπτώσεις, τα σχέδια ανάπτυξης έχουν εγκριθεί με βάση κυρίως τη δυναμική τους εκτός Ιαπωνίας.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ W. H. Συνεργαζόμαστε στενά με το τμήμα έρευνας και ανάπτυξης γιατί είναι σημαντικό να αναπτύσσονται αυτά τα προϊόντα που χρειαζόμαστε για τις διάφορες αγορές μας με τις ποικίλες ανάγκες τους.

Παρακολουθούμε πολύ στενά την αγορά μας και διαβιβάζουμε όλα τα σχετικά στοιχεία στο τμήμα έρευνας και ανάπτυξης στην Ιαπωνία γιατί είναι αδύνατο γι' αυτούς να ενημερώνονται από μόνοι τους για όλες τις παγκόσμιες εξελίξεις. Επίσης μέλη αυτού του τμήματος επισκέπτονται τις πιο σημαντικές διεθνείς εμπορικές εκθέσεις ώστε να είναι ενημερωμένοι για τα πιο σύγχρονα δεδομένα.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Β. Μ. Ακριβώς. Μέλη της τεχνικής μας ομάδας ταξιδεύουν π.χ. στην Ευρώπη και στη Βόρεια Αμερική για να παρακολουθήσουν σχετικές ομιλίες και εμπορικές εκθέσεις και να συναντηθούν με τις ομάδες διαχείρισης και πώλησης της εταιρίας μας σε διάφορες χώρες.

Γίνεται ανασκόπηση των σχετικών σχεδίων και επικέντρωση στα επιθυμητά χαρακτηριστικά των προϊόντων με βάση τα στοιχεία που παίρνουμε από τους γιατρούς ή τους οδοντοτεχνίτες σε κάθε περιοχή. Επίσης προσπαθούμε να βελτιώσουμε ακόμη περισσότερο τη συνεργασία μεταξύ του τεχνικού επιτελείου μας στο Κιότο της Ιαπωνίας και των πελατών μας στις διάφορες χώρες της Αμερικής και στις άλλες παγκόσμιες αγορές.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ W. H. Πράγματι δεν είναι πάντοτε εύκολο να βρούμε τις σωστές προτεραιότητες ιδίως επειδή στις διάφορες περιοχές υπάρχουν διαφορετικές προτιμήσεις και ανάγκες. Στις διεθνείς συναντήσεις όπως αυτή μπορούμε να συζητήσουμε τις απαιτήσεις μας και να αναπτύξουμε μία κοινή στρατηγική σε συνεργασία με το τμήμα οργάνωσης και διαχείρισης αλλά και το τμήμα έρευνας και ανάπτυξης της εταιρίας μας.

ΕΡΩΤΗΣΗ: *Η εταιρία σας πρόκειται να γιορτάσει τα 100ά γενέθλιά της το 2022. Τι είδους μακροπρόθεσμες οικονομικές στρατηγικές προγραμματίζετε να υλοποιήσετε μέχρι τότε;*

ΑΠΑΝΤΗΣΗ K. O. Οι σημερινοί μας στόχοι γι' αυτά τα γενέθλια είναι να συμμετάσχουμε στο πρώτο τμήμα του χρηματιστηρίου του Τόκιο, να πετύχουμε συνολικές καθαρές πωλήσεις 50 δισ. γιέν (459 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ ή 323 εκατομμύρια ευρώ) περιλαμβανομένων των συνολικών καθαρών πωλήσεών μας που θα φτάσουν τα 20 δισ. γιέν σε διάφορες χώρες (186 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ ή 129 εκατομμύρια ευρώ) με 20% λειτουργικό κέρδος, να επεκταθούμε στις αναπτυσσόμενες αγορές και συγκεκριμένα στις χώρες του λεγόμενου BRIC (Βραζιλία, Ρωσία, Ινδία, Κίνα) να αναπτυχθούμε σε παγκόσμια βάση και σε άλλες βιομηχανίες εφαρμόζοντας τη συσσωρευμένη τεχνογνωσία μας στον οδοντιατρικό χώρο και να βελτιωθούμε περισσότερο σαν μία αποδοτική και με όραμα επιχείρηση ενώ παράλληλα θα διατηρήσουμε μία άμεση επαφή με την παράδοσή μας σαν πρώτος κατασκευαστής οδοντιατρικών ειδών στην Ιαπωνία με παγκόσμια ακτινοβολία.

ΕΡΩΤΗΣΗ: *Ποιές τάσεις προβλέπετε ότι θα αναπτυχθούν στην παγκόσμια αγορά για το μέλλον και αισθάνεστε επαρκώς προετοιμασμένοι γι' αυτό;*

ΑΠΑΝΤΗΣΗ K. O. Στις ανεπτυγμένες χώρες, η Οδοντιατρική Βιομηχανία θα αναπτυχθεί ακόμη περισσότερο λόγω των αυξημένων απαιτήσεων σε νέους τομείς όπως είναι η αισθητική, τα εμφυτεύματα, τα συστήματα CAD/CAM, οι ψηφιακές τεχνολογίες και η αναπλαστική Ιατρική. Όσο διευρύνονται οι σχετικές απαιτήσεις θα επιδιώξουμε να εξειδικευθούμε σε συγκεκριμένους τομείς αντί να προσπαθούμε να καλύψουμε όλες τις απαιτήσεις. Θα θέλαμε να ενισχυθούμε σε τομείς όπου μπορούμε να προσφέρουμε μοναδικά πλεονεκτήματα ώστε να αποκτήσουμε παγκόσμια αποκλειστικότητα και πρωτιά σαν εταιρία που δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη νέων προϊόντων.

Στις αναπτυσσόμενες χώρες, τα βασικά οδοντιατρικά υλικά όπως τα τεχνητά δόντια, τα διάφορα αποτριπτικά και τα προϊόντα στίλβωσης θα συνεχίζουν να βρίσκονται σε ισχυρή ζήτηση και σ' αυτούς τους τομείς έχουμε εξειδικευθεί εδώ και καιρό. Η μεγαλύτερη πρόκληση για μας είναι να προσφέρουμε ανταγωνιστικές τιμές διατηρώντας όμως την υψηλή μας ποιότητα. DT

Σας ευχαριστούμε όλους γι' αυτή τη συνέντευξη

← DT σελίδα 2

κής μετακίνησης δοντιών σε σύντομο χρονικό διάστημα και με λιγότερες απαιτούμενες ικανότητες στην κάμψη των συρμάτων αποτελούν την κύρια εξέλιξη στην Ορθοδοντική στα τέλη του εικοστού αιώνα. Οι σύγχρονες τεχνικές απαιτούν πολύ λιγότερες δεξιότητες σε σχέση με παλαιότερα. Οι γενικοί οδοντίατροι επιχειρούν όλο και πιο συχνά την τοποθέτηση ακίνητων ορθοδοντικών συσκευών με την ίδια πιθανότητα ενός σταθερού αποτελέσματος με τους ορθοδοντικούς. Ακόμη και το Invisalign, το σύστημα χωρίς άγκιστρα, στηρίζεται στην ίδια λανθασμένη υπόθεση. Υπάρχει επίσης μία επιστροφή στις τεχνικές διεύρυνσης της άνω γνάθου, οι οποίες έχουν δείξει στο παρελθόν ότι δεν εμφανίζουν σταθερότητα. Αυτό έχει οδηγήσει πολλούς ορθοδοντικούς να καταδικάσουν αυτήν την θεραπευτική στρατηγική.

Οι αρχές της δύναμης είναι κρίσιμες για τη διαμάχη. Η δύναμη του κάτω χείλους είναι σημαντικά υψηλότερη - 100-300γραμ- από αυτήν των συρμάτων που χρησιμοποιούνται τυπικά σε ακίνητες συσκευές. Αυτή η πραγματικότητα αποδεικνύεται στην πράξη. Για παράδειγμα, δεν επιχειρείται με τις διάφορες τεχνικές η μεταβολή της θέσης των κάτω τομέων επειδή η δύναμη του κάτω χείλους θα μετακινήσει πάλι τα δόντια στη σταθερή τους θέση. Το κάτω χείλος ευθύνεται επίσης για το σχήμα του οδοντικού τόξου. Η μεταβολή συνεπώς της θέσης οποιουδήποτε κάτω προσθίου δοντιού είναι δυνητικά ασταθής. Η έρευνα του Little φαίνεται πως αποδεικνύει αυτό το σημείο.

Αυτή η κρίσιμη θέση τόσο κλινικά όσο κι ερευνητικά δεν είναι νέα. Οι παρατηρήσεις του Graber στο περιοδικό American Journal of Orthodontics σχετικά με τους μύες, τις ανωμαλίες σχήματος και σύγκλεισης, ανέπτυξαν παρόμοιους προβληματισμούς σχετικά με την αποτυχία ορισμένων ορθοδοντικών να αναιρέσουν τις δυνάμεις των μαλακών ιστών.

Είναι επιβεβλημένο ο ορθοδοντικός να αναγνωρίζει τη δράση των μυών και να διαμορφώνει την ορθοδοντική του θεραπεία με τέτοιο τρόπο που το τελικό αποτέλεσμα να αντανακλά μία ισορροπία μεταξύ των δομικών μεταβολών που

→ DT σελίδα 6

← DT σελίδα 5

παρατηρούνται και των λειτουργικών δυνάμεων που δρουν στα δόντια και τους αναπτυσσόμενους ιστούς εκείνη τη χρονική περίοδο.

Δυστυχώς, πολλοί ορθοδοντικοί κι οδοντίατροι αξιολογούν τη μυϊκή δυσλειτουργία που σχετίζεται με την πλειοψηφία των ανωμαλιών σύγκλεισης. Μια μεταβολή στην θέση του δοντιού θα πρέπει να συνοδεύεται από ταυτόχρονη μεταβολή στους μαλακούς ιστούς και τη (δυσ)λειτουργία τους.

Μαζί με τις δυνάμεις που ασκούνται από το κάτω χείλος, η δύναμη της γλώσσας είναι ικανή να μετακινήσει δόντια. Γνωρίζουμε ότι η θεραπεία ανοικτών δήξεων είναι δύσκολη λόγω της συνεχούς διαμάχης με τη γλώσσα. Για το λόγο αυτό η χειρουργική θεραπεία ανοικτών δήξεων εμφανίζει παρόμοια κακή σταθερότητα.

Η έρευνα κι η κλινική πράξη δείχνουν ξεκάθαρα ότι η αστάθεια είναι ο κανόνας παρά η εξαίρεση, όταν ασχολούμαστε με τη μετακίνηση δοντιών. Είναι αδύνατο να αγνοήσουμε την πραγματικότητα των ασκούμενων δυνάμεων που δρουν.

" Έχω παρατηρήσει μέσα στα χρόνια ότι αυτή η μεταβολή είναι ο μόνος σταθερός παράγοντας και δεν είναι δυνατό να περιμένουμε πλήρη και μακροπρόθεσμη σταθερότητα. Οι μυϊκοί παράγοντες, η θέση κι η λειτουργία της γλώσσας παίζουν σημαντικό ρόλο και μπορεί να οδηγήσουν τελικά σε μεταβολή ή υποτροπή των αρχικών προβλημάτων" Otopalik 1998

Δυσλειτουργία μαλακών ιστών-αγνοημένη για 100 χρόνια

"Η επίδραση των χειλέων στην τροποποίηση του σχήματος των οδοντικών τόξων είναι μία ενδιαφέρουσα μελέτη και σχεδόν ΚΑΘΕ περιστατικό ανωμαλίας σύγκλεισης αποτελεί μία αξιοσημείωτη και ποικιλόμορφη εκδήλωση αυτής" παρατήρησε ο Angle το 1907.

Με τις σύγχρονες τεχνικές καταγραφής και ψηφιακής απεικόνισης μπορούμε να αναλύσουμε το σύνολο των μαλακών ιστών που παρατήρησε ο Angle με έναν πολύ πιο αντικειμενικό τρόπο. Είναι ακόμη δύσκολο να μετρήσουμε, αλλά παρατηρώντας τη μετακίνηση των μαλακών ιστών και γνωρίζοντας την επίδρασή τους στο σχήμα του οδοντικού τόξου και την οδοντοφυΐα, κατανοούμε καλύτερα γιατί τα δόντια λαμβάνουν τις συγκεκριμένες θέσεις τους στο φραγμό. Υπάρχουν επίσης πολύ λιγότερα περιστατικά συνωστισμού σε σχέση με αυτά που παρατηρούνταν παλαιότερα. Το σύνδρομο δυσλειτουργίας των μαλακών ιστών (ΣΔΜΙ) είναι η αιτία, όχι τα μεγάλα δόντια. Η επιστήμη κι η λογική μας δείχνουν ότι η Ορθοδοντική θα είναι καταδικασμένη αν δε διορθωθούν ταυτόχρονα η δυσλειτουργία των μαλακών ιστών κι η θέση των δοντιών. Η έρευνα επιβεβαιώνει την πραγματικότητα αυτής της αντίληψης.

Η παρατήρηση αποτελεί βασικό στάδιο για την κατανόηση. Μία ασφαλής αντίληψη πρέπει να προηγείται οποιασδήποτε θεραπείας. Σκεφτείτε το περιστατικό στις παρακάτω φωτογραφίες. Στα οκτώ του χρόνια, ο ασθενής εμφανίζει σημεία προώθησης της γλώσσας και ανάστροφης κατάποσης που προκαλούν ανοικτή δήξη και πρόσθιο συνωστισμό.

Μπορούμε να παρατηρήσουμε το ΣΔΜΙ που δημιουργεί την απώλεια χώρου, την ανοικτή δήξη, την τάξη ΙΙ κατά Angle, τα διαστήματα στα άνω πρόσθια δόντια και τη στενή άνω γνάθο.

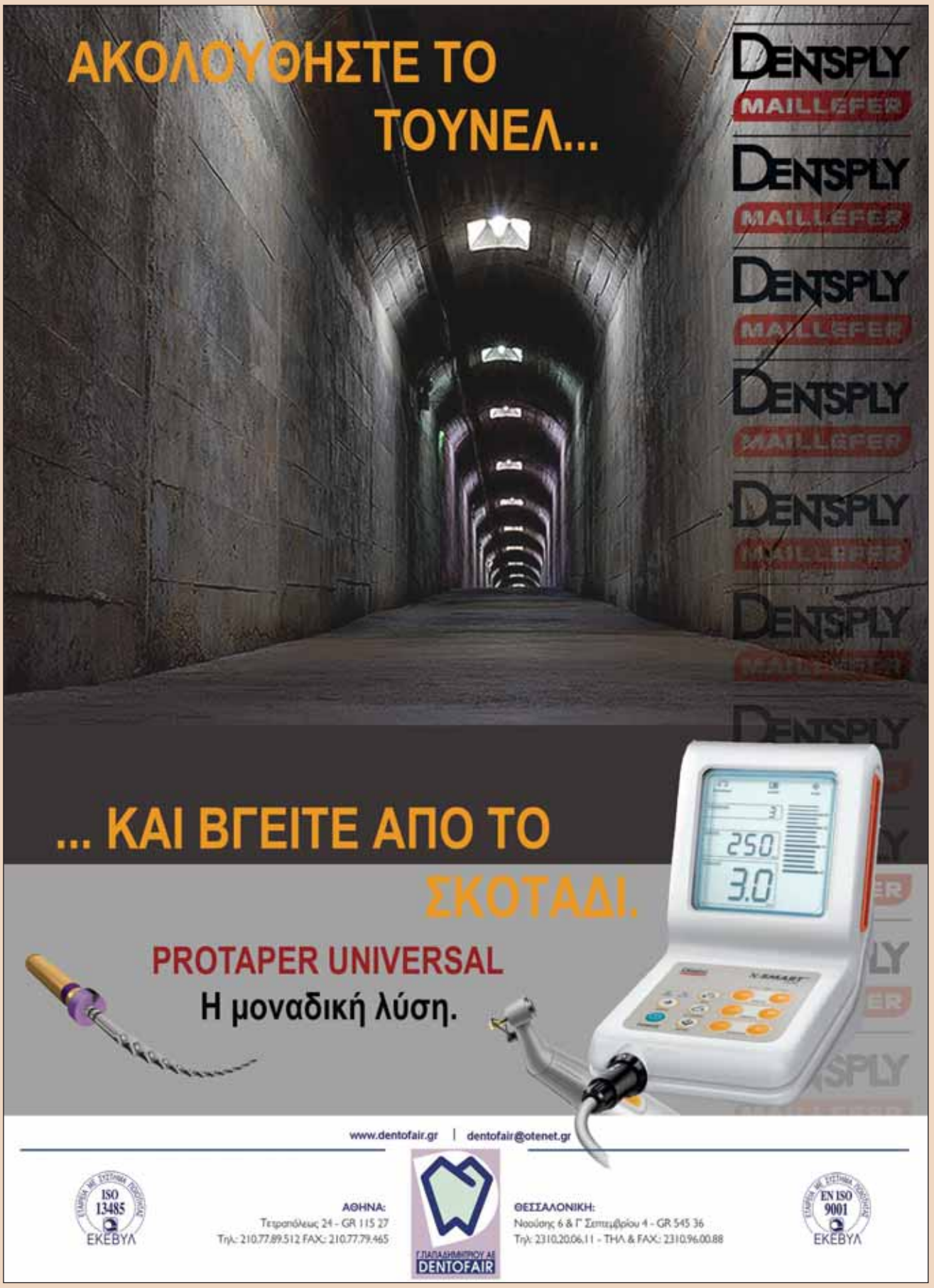
Εικ. 1Α, Β, Γ, Δ
Μυολειτουργική Ορθοδοντική. Για να είναι αποτελεσματική η ορθοδοντική θεραπεία πρέπει να αντιμετωπίζει τα υποκείμενα μυολειτουργικά προβλήματα που προκαλούν την ορθοδοντική διαταραχή. Τα επιστημονικά δεδομένα του επαγγέλματός μας, μας ωθούν στην καλύτερη εστίαση των προσπαθειών μας στους μυς, στους μαλακούς ιστούς και στις μυολειτουργικές παραμέτρους και όχι απλά να βασιστούμε στην προσωρινή αλλαγή θέσης των δοντιών που συνεχίζουν να δέχονται αυτές τις υποκείμενες δυνάμεις. Εδώ παρουσιάζουμε μία μόνο λύση με μία τεχνική ολοκληρωμένης και συνδυασμένης διόρθωσης των μαλακών ιστών και του ορθοδοντικού προβλήματος. Είναι σημαντικό για μας να αναγνωρίσουμε ότι αυτή η συνδυασμένη προσέγγιση έχει ιδιαίτερη σημασία για τον ορθοδοντικό ώστε να πετύχει τη μακροπρόθεσμη σταθεροποίηση του αποτελέσματος.

Το σχήμα του κάτω οδοντικού τόξου είναι επίπεδο προκαλώντας συνωστισμό. Η δυσλειτουργία των μαλακών ιστών οδηγεί τα δόντια σε αυτήν την θέση κι οδηγεί επίσης την αύξηση του προσώπου πιο κατακόρυφα λόγω της στοματικής αναπνοής και της προώθησης της γλώσσας. Σε ένα τέτοιο περιστατικό, ποια θεραπεία θα πρέπει να προταθεί; Οποιαδήποτε θεραπεία που κατευθύνεται αποκλειστικά στην ευθυγράμμιση των δοντιών είτε τώρα είτε αργότερα θα είναι αποτυχημένη εκτός κι αν διορθωθεί το ΣΔΜΙ. Η σωστή αύξηση του προσώπου θα είναι επίσης προβληματική εκτός κι αν διορθωθεί το ΣΔΜΙ.

Αυτό το παιδί στην πρώιμη μικτή οδοντοφυΐα δεν εμφανίζει τέτοια δυσλειτουργία των μαλακών ιστών.

Αναπνέει από τη μύτη κι η θέση κι η λειτουργία της γλώσσας του είναι σωστές. Το άνω οδοντικό τόξο είναι αρκετά ευρύ λόγω της σωστής λειτουργίας. Αυτό το σωστό σχήμα και λειτουργία του οδοντικού τόξου σημαίνει ότι το παιδί δεν θα εμφανίσει συνωστισμό, θα έχει μία σύ-

→ DT σελίδα 8



MULTIERGONOMY, MULTIFUNCTION AND A LOT MORE

A7

VERSATILITY AND FREEDOM OF MOVEMENT

Συνδιάσαμε την ποιότητα με την αισθητική, την λειτουργικότητα με την αξεπέραστη Ιταλική σχεδίαση. Εξασφαλίσαμε την αξιοπιστία σε συνδιασμό με το καλύτερο service.
Νέο Classe A7 Plus: Η πρωτοποριακή αντίληψη της Anthos προσθέτει μια νέα διάσταση στην επαγγελματική σας εξέλιξη και σας προσφέρει την πιό σύγχρονη τεχνολογία.

CROSSOVER CONCEPT

anthos

C L A S S E A 7 P L U S

w w w . a n t h o s . c o m

anthos Hellas

Νίκος Σαρμάς: Γ' Σεπτεμβρίου 35, 104 32 Αθήνα Τηλ. 210.5249261 / 5231400 - Fax. 210.5232537 • info@anthoshellas.gr • www.anthoshellas.gr
Θεσσαλονίκη: Βασίλης Καρακώστας, Σουρμενών 10, Τηλ. 2310.212121 • **Ηράκλειο Κρήτη:** Στεφανουδάκης Λυκούργος, Μίνωος 32, Τηλ. 2810.373137
• **Άρτα:** Αποστόλου Λάμπρος, Σύνταγμα Ευζώνων 20, Τηλ. 26810.78410 • **Δράμα:** Ιωάννης Ανδρεάδης, Εύξεινου Πόντου 40, Τηλ. 25210.32124
• **Βόλος:** Στάμος Τσιώλης, Αντωνοπούλου 127, Τηλ. 24210.35535 • **Καλαμάτα:** Σ. Ευθυμιάδης - Κ. Χρονόπουλος, Π. Καίσαρη 10, Τηλ. 27210.97272
CEFLA S.c.r.l. - Italy

← DT σελίδα 6

γκλειση τάξεως Ι και σωστή αύξηση του προσώπου. Αυτό είναι φυσιολογικό.

Πολλά παιδιά έχουν αναπτύξει ανωμαλίες σύγκλεισης λόγω ΣΔΜΙ και πάλι σπάνια υποβάλλονται ποτέ σε σωστή θεραπεία. Αντί για αυτό, η θεραπεία εστιάζεται στην προσπάθεια επανατοποθέτησης των δοντιών παρά τις μυϊκές δυνάμεις και τη δράση τους. Το αποτέλεσμα για αυτά τα παιδιά είναι κακή αύξηση του προσώπου και δια βίου ανωμαλίες σύγκλεισης, εκτός ίσως από την περίοδο που χρησιμοποιούνται οι ορθοδοντικές συσκευές.

Αυτό το σενάριο μπορεί να είναι ανοικτό προς ανάλυση, αλλά τα σωστά επιστημονικά δεδομένα φαίνεται πως το υποστηρίζουν, κι οι παρατηρήσεις κι οι γνώσεις μας για τις υποκείμενες μυολειτουργικές δυνάμεις μας αναγκάζουν να συνειδητοποιήσουμε τους περιορισμούς των ορθοδοντικών διαδικασιών που αγνοούν αυτές τις μυολειτουργικές δυνάμεις. Οι ασθενείς κι οι γονείς θα πρέπει να γνωρίζουν τα δεδομένα. Με βάση αυτά τα στοιχεία, μπορούμε να έχουμε ρεαλιστικές προσδοκίες ότι οι ασθενείς μας θα αποφύγουν την υποτροπή των αρχικών τους προβλημάτων ή τη δια βίου σταθεροποίηση των δοντιών. Εκατό χρόνια εμπειρίας, παρατήρησης, έρευνας και κλινικής πρακτικής μας αναγκάζουν να σκεφτούμε πάλι το ρόλο των λειτουργικών συσκευών.

Όλα είναι πιο αποτελεσματικά και βολικά με τις λειτουργικές συσκευές

Οι περισσότερες λειτουργικές συσκευές εμφανίστηκαν πριν από περισσότερα από 100 χρόνια. Η πιο παλιά λειτουργική συσκευή από όλες είναι μία-η οποία λειτουργεί ακόμη και σήμερα σε ανεπτυγμένες ή μη χώρες, χωρίς να απαιτείται η βοήθεια των οδοντιάτρων.

Ενώ είναι δημοφιλής-ή πιθανόν απλώς γνωστή-για να απαντήσουμε ότι οι λειτουργικές συσκευές δε λειτουργούν το ίδιο με τις ακίνητες, θα πρέπει να αναφέρουμε τον αντίχειρα.

Ως συσκευή, διατίθεται άμεσα, δεν υπάρχει εργαστηριακό κόστος, είναι βολικός , δε σπάζει και συμμορφώνεται άριστα. Όσον αφορά την αποτελεσματικότητα, οι σκελετικές μεταβολές από τη λειτουργική συσκευή του αντίχειρα είναι καλά καταγεγραμμένες. Αν ένα παιδί απομυζεί τον αντίχειρά του για λογικό χρονικό διάστημα, προκύπτουν οδοντικές και σκελετικές μεταβολές.

Κι όπως όλοι έχουμε παρατηρήσει, αυτές οι μεταβολές είναι συνήθως μόνιμες. Η διόρθωση της βλάβης από την απομύζηση του αντίχειρα μπορεί να αποτελεί μία δύσκολη ορθοδοντική άσκηση ακόμη κι αρκετό καιρό αφού το παιδί έχει εγκαταλείψει αυτήν τη συνήθεια. Έτσι οι σκελετικές και οδοντικές μεταβολές είναι συνήθως μόνιμες. Αλλά γιατί συμβαίνει αυτό;;

Ο αντίχειρας δημιουργεί μία στενή άνω γνάθο κι ανοικτή δήξη. Αλλά συνηθίζει επίσης τη γλώσσα να προωθείται ενώ καταπίνουμε και να δημιουργεί μία θέση ανοικτού στόματος. Έτσι διατηρείται η ανωμαλία σύγκλεισης αρκετό καιρό αφού έχει εγκαταλειφθεί η συνήθεια. Μερικές περιπτώσεις αυτοβελτιώνονται, αλλά σπάνια μετά το στάδιο της πρώιμης μικτής οδοντοφυΐας.

Έτσι μπορούμε να καταλήξουμε ότι καλώς ή κακώς, οποιαδήποτε συσκευή τοποθετείται στο στόμα σε πρώιμο στάδιο και μπορεί να επηρεάσει την θέση και λειτουργία της γλώσσας έχει επίδραση στην ανάπτυξη ενός παιδιού. Οι οδοντίατροι ενημερώνουν επίσης τους ασθενείς για τους κινδύνους της μακροχρόνιας χρήσης πιπίλας.

Είναι δύσκολο να αρνηθούμε την πιθανή αποτελεσματικότητα των λειτουργικών συσκευών υπό το φως της αποτελεσματικότητας του αντίχειρα.

Ωστόσο, η πλειοψηφία αυτών των συσκευών με σύρμα κι ακρυλικό παρεμβάλλονται στο χώρο της γλώσσας (με εξαίρεση το Frankel)γεγονός που μπορεί να επιδεινώσει τη δυσλειτουργία των μαλακών ιστών. Έτσι οι περισσότερες είναι το ίδιο επιβλαβείς με τον αντίχειρα σε περιπτώσεις διόρθωσης κακών μυολειτουργικών συνηθειών και μόλις αφαιρεθούν, κακώς εκπαιδευμένη γλώσσα μετατοπίζει τα δόντια σε μία άλλη θέση ανώμαλης σύγκλεισης.

Όπως ο αντίχειρας, αυτές οι συσκευές αποτυγχάνουν να διορθώσουν τη δυσλειτουργία των μαλακών ιστών και συχνά επιδεινώνουν τις μυολειτουργικές συνήθειες. Αυτό συνάδει με τα απρόβλεπτα αποτελέσματα που μπορεί να εμφανιστούν με αυτές τις συσκευές.

Η θέση της γλώσσας είναι σημαντική για σωστή αύξηση και σύγκλειση.

Συγκρίνετε το σχήμα του τόξου σε κάποιον με στοματική αναπνοή σε σχέση με κάποιον με ρινική αναπνοή. Τα άτομα με στοματική αναπνοή έχουν πολύ πιο οπισθογναθικές άνω και κάτω γνάθους.

Το ύψος της υπερώας είναι μεγαλύτερο, η κατακόρυφη πρόταξη αυξημένη.

Συνολικά, έχουν πιο επιμήκη πρόσωπα, με στενότερες άνω κι οπισθογναθικές κάτω γνάθους. Μία συσκευή που συγκρατεί τη γλώσσα στη σωστή θέση στην υπερώα και που σταματά τη στοματική αναπνοή και την προώθηση της γλώσσας θα βοηθήσει πολύ στη διόρθωση του ΣΔΜΙ πριν ή κατά τη διάρκεια της συμβατικής ορθοδοντικής θεραπείας.

Μία τέτοια συσκευή θα πρέπει να συμβάλλει στην ανάπτυξη του τόξου, αλλά και να μην παρεμβάλλεται στη φυσική θέση της γλώσσας. Δυστυχώς, σχεδόν όλες οι συσκευές ανάπτυξης του οδοντικού τόξου χαμηλώνουν την θέση της γλώσσας λόγω του ακρυλικού στην υπερώα κι όπως βρήκε ο Harvold στα πειράματά του σε πρωτεύοντα, πρακτικά προκαλούν ανωμαλίες σύγκλεισης. Αυτός είναι ένας ακόμη λόγος που η ανάπτυξη του τόξου με συσκευές Hyrax ή ακρυλικής επέκτασης δημιουργούν ένα αστα-θές αποτέλεσμα.

Η γλώσσα δεν έχει εκπαιδευθεί για να καταλάβει τη διευρυμένη άνω γνάθο.

Λόγω των μειονεκτημάτων αυτών των συσκευών, φτάσαμε στο συμπέρασμα ότι η διεύρυνση του τόξου για τη διόρθωση του συνωστισμού εμφανίζει πάντοτε υποτροπή και έτσι θεωρήθηκε ότι οι εξαγωγές ήσαν η μοναδική λύση για την επίτευξη της σταθεροποίησης.

Εν τούτοις ο χρόνος έδειξε ότι αυτές οι περιπτώσεις με εξαγωγές δεν είναι πλέον σταθερές και εφόσον θεωρήσουμε κάποιες σχετικές μελέτες επιστημονικά στοιχεία και ερευνητικά δεδομένα, τότε κανείς ορθοδοντικός δεν πρέπει να αντιμετωπίζει τους ασθενείς του με αυτό τον τρόπο.

Οι ευρύτερες προοπτικές

Φυσικά οι εξαγωγές αποδεικνύονται μερικές φορές αποτελεσματικές μακροπρόθεσμα για μερικούς ασθενείς.

Έτσι κάποια ακίνητα μηχανήματα μπορούν να εξασφαλίσουν σταθερά και πιο μακροπρόθεσμα αποτελέσματα όπως συμβαίνει και με μερικά λειτουργικά μηχανήματα.

Γνωρίζουμε ότι η μετακίνηση των δοντιών είναι εύκολη αλλά είναι αβέβαιη η μακροπρόθεσμη σταθερότητα του αποτελέσματος.

Γνωρίζουμε ότι πολλά λειτουργικά μηχανήματα έχουν περιορισμούς αλλά γνωρίζουμε επίσης ότι ο βασικός κανόνας που τα υποστηρίζει (σκεφθείτε τον αντίχειρα) χρειάζεται την ιδιαίτερη προσοχή μας. Το δίλημμα που αντιμετωπίζουν οι γιατροί είναι πως θα συμβουλεύσουν και θα θεραπεύσουν τους ασθενείς τους ιδίως όταν αυτοί μπορεί να περιμένουν μία κάποια θεραπεία που βασίζεται σε κοινά αποδεκτές τυποποιημένες αντιλήψεις. Θα παραμείνουμε προσκολλημένοι στη μόδα ή θα βασιστούμε στην επιστήμη;

Αυτό που δεν είναι αβέβαιο είναι πως η βασική μας υπευθυνότητα έγκειται στη γνώση και αντιμετώπιση του υποκείμενου μυολειτουργικού προβλήματος που προκαλεί την ορθοδοντική διαταραχή.

Η πλειοψηφία των αναπτυσσόμενων παιδιών αντιμετωπίζουν πλέον αυτό το πρόβλημα. Η επιστημονική διάσταση του επαγγέλματός μας, μας ωθεί να αξιολογήσουμε τις μυολειτουργικές και τις παραμέτρους που έχουν σχέση με τους μαλακούς ιστούς κατά τον προγραμματισμό της θεραπείας και όχι να βασιστούμε απλά στην προσωρινή αλλαγή θέσης των δοντιών, που μπορεί έτσι να είναι ευάλωτα σ' αυτές τις υποκείμενες καταστρεπτικές δυνάμεις.

Με βάση αυτά είναι σκόπιμο για μας να σκεφθούμε όλες τις εναλλακτικές λύσεις θεραπείας.

Συνιστάται να επανεξετάσουμε τη δυνατότητα των σωστά σχεδιασμένων μυολειτουργικών μηχανημάτων, σαν ένα αποτελεσματικό μέσο για καλύτερη και πιο σταθερή ορθοδοντική θεραπεία.

Λόγω της δυνατότητάς τους να αντιμετωπίζουν τις υποκείμενες αιτίες της ανωμαλίας σύγκλεισης νωρίτερα από τα ακίνητα μηχανήματα, τα μυολειτουργικά μηχανήματα μπορεί να γίνουν ένα βασικό στοιχείο του φάσματος των προτεινόμενων θεραπευτικών λύσεων από τον ορθοδοντικό.

Μία ευρύτερη αντίληψη για τη διάγνωση

Ο συνωστισμός των δοντιών δεν συνδέεται με το μέγεθος των δοντιών ή της γνάθου. Συγκρίνετε αυτά τα φυσιολογικά και συνωστισμένα άνω τόξα. Το μέγεθος των δοντιών είναι το ίδιο και μόνο το σχήμα του τόξου είναι διαφορετικό, κάτι που σχετίζεται άμεσα με τη θέση και τη λειτουργία της γλώσσας. Η ορθοδοντική διάγνωση πρέπει να στοχεύει σε μία καλύτερη θεραπεία της αιτίας που προκαλεί την ανωμαλία σύγκλεισης μάλλον παρά στη θεραπεία του αποτελέσματος. Αυτό προϋποθέτει μία αλλαγή ταξινόμησης πέρα από αυτά που αναφέρει ο Angle. DT

Είναι οδοντίατρος εξειδικευμένος στη μυολειτουργική έρευνα και στη θεραπεία των ανωμαλιών σύγκλεισης. Είναι ιδρυτής και πρόεδρος της Επιστημονικής Εταιρίας Μυολειτουργικής Έρευνας που σχεδιάζει, κατασκευάζει και διανέμει εξελιγμένου τύπου μηχανήματα τα οποία χρησιμοποιούνται σε περισσότερες από 60 χώρες. Έχει κάνει πολλές παρουσιάσεις σε διάφορα πανεπιστήμια και υποστηρίζει ότι η ορθοδοντική θεραπεία που εφαρμόζεται ευρέως σήμερα βασίζεται μάλλον στη μόδα παρά στην επιστημονική έρευνα.

Υπάρχει λίστα βιβλιογραφίας στη διάθεση των αναγνωστών από τον εκδότη του περιοδικού.

Πολλαπλές οδοντογενείς κερατινοκύστεις: Αναφορά περιστατικού

A.Auluck, D.Srivastava

Οι οδοντογενείς κύστες είναι συχνές στην κλινική πράξη, αλλά ταυτόχρονη επίπτωση πολλαπλών κύστεων τόσο στην άνω όσο και στην κάτω γνάθο σε έναν ασθενή είναι σπάνια. Αναφέρουμε ένα περιστατικό ενός υγιούς ατόμου που ανέπτυξε 17 κύστες μέσα σε 15 χρόνια. Συζητούμε την πιθανότητα αυτό το περιστατικό να αποτελεί μερική έκφραση του συνδρόμου βασικοκυτταρικού καρκινώματος και γίνεται μία ανασκόπηση των θεραπειών για υποτροπιάζουσες οδοντογενείς κερατινοκύστεις που σχετίζονται με σύνδρομο βασικοκυτταρικού καρκινώματος.

Ένας ασθενής 22 ετών ανέφερε εκροή πύου από την περιοχή των οπισθίων ούλων άνω αριστερά για μία εβδομάδα. Δεν ανέφερε πόνο, οίδημα στο πρόσωπο ή κακοσμία. Ήταν υγιής με ζωτικά σημεία μέσα στα φυσιολογικά όρια.

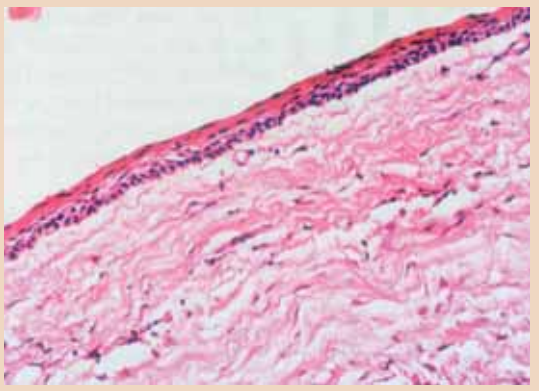
Ο ασθενής μας έδωσε ιστορικό πολλαπλών χειρουργείων στις γνάθους για κύστεις στο παρελθόν. Οι πλήρεις λεπτομέρειες των προηγούμενων χειρουργείων δεν ήταν διαθέσιμες, καθώς πραγματοποιήθηκαν σε διαφορετικά νοσοκομεία. Σε όλες τις περιπτώσεις οι κύστεις διαγνώστηκαν ως οδοντογενείς κερατινοκύστεις εκτός από μία περίπτωση όπου η διάγνωση ήταν οδοντογενής κύστη. Η ενδοστοματική εξέταση αποκάλυψε μία μερικά νωδή κατάσταση με έλλειψη των 22, 23, 33, 34, 47 και 48 και μία ελαφρά προπέτεια του παρειακού πετάλου του συμπαγούς οστού στην άνω αριστερή οπίσθια περιοχή (Εικ. 1). Κατά την άσκηση πίεσης, εξήλθε ένα λευκό κρεμώδες εξίδρωμα άπω του 28, αλλά δεν υπήρχε ευαισθησία ή αιμορραγία. Στη συνέχεια λήφθηκαν μία πανοραμική (Εικ. 2) κι ενδοστοματικές περιακρορριζικές ακτινογραφίες που παρουσίασαν πολλαπλές ακτινοδιαυγάσεις και στα τέσσερα τεταρτημόρια και ταυροδοντισμό στον κάτω αριστερό πρώτο και δεύτερο γομφίο.

1) Μία καλά περιγεγραμμένη πολύχωρη ακτινοδιαύγαση 2X1 εκ. ακρορριζικά του 17.
2) Μία καλά περιγεγραμμένη μονόχωρη ακτινοδιαύγαση 4,5X3 εκ. άπω του 28.
3) Μία καλά περιγεγραμμένη μονόχωρη ακτινοδιαύγαση 1X1 εκ. στη νωδή περιοχή άπω του 37.
4) Μία μικρή μονόχωρη ακτινοδιαύγαση διαμέτρου 0,5 εκ. με καλά περιγεγραμμένο σκληρωτικό όριο άπω του 46.

Ο ασθενής παραπέμφθηκε για ακτινογραφία θώρακος και κρανίου, οι οποίες ήταν φυσιολογικές. Η δερματολογική εξέταση δεν αποκάλυψε κάποια οξεία ανωμαλία. Συστήθηκαν αιματολογικές εξετάσεις και βρίσκονταν σε φυσιολογικά όρια. Ο ασθενής στάλθηκε στο νοσοκομείο κι η εκπυρήνιση των κύστεων πραγματοποιήθηκε με γενική αναισθησία. Τρεις κύστεις (εκτός της μικρής κύστης άπω του 46) εκπυρηνίστηκαν και στάλθηκαν για ιστοπαθολογική εξέταση. Η κύστη στην κάτω γνάθο άπω του 46 ήταν πολύ μικρή και διατηρήθηκε υπό παρακολούθηση.

Εικ. 1. *Κλινική φωτογραφία*

Εικ. 2 *Πανοραμική ακτινογραφία*



Εικ. 3 *Ιστοπαθολογική διαφάνεια*

Η ιστοπαθολογική εξέταση των τριών κύστεων αποκάλυψε ότι η κυστική γραμμή ήταν παρακερατινοποιημένη, με ένα στρώμα ακανθοκυτταρικού επιθηλίου με ομοιόμορφο πάχος 6-8 κυττάρων. Το περιβάλλον επιθήλιο εμφάνιζε μία καλά διαμορφωμένη σειρά βασικών κυττάρων και πόλωση των πυρήνων (Εικ. 3). Ο παθολόγος συνέκρινε το

→ DT σελίδα 18