

← 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. Άλλα τα σιδεράκια κι οι ορθοδο-

ντικοί, γενικά αρνούνται τις λειτουργικές συσκευές ως μη αποτελεσματικές. Διαμάχης 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 συγκρατήσεις-κι όχι η ορθοδοντική διόρθωση-είναι

χια βίου; Κι είναι οι εξαγωγές μάταιες έτοι 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 απάντηση 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 δεί-

→ DT σελίδα 5

Εν Συντομίᾳ

νται από φυματίωση και 1,6 εκατομμύρια πεθαίνουν από αυτήν την 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 οπλοστάσιο 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 κυριότερη 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 σύγχρονα 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 ισχύουν παρόμοια νομοθετικά μέτρα. DT

International Imprint

Licensing by Dental Tribune International

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

Associate Editor Jeannette Enders
j.enders@ 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, Function, Austria
Dr. Marcus Steigmann, Implantology, Germany

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

Executive Vice President Dan Wunderlich
Financed.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

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 Włodarczyk
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 Γαλάται
Τηλέφωνο +210 2222637, +210 21320848
Fax +210 2222785
E-mail omnipress@hol.gr
Internet www.dental-tribune.gr

Κωδικός 7656

Ετήσια συνδρομή 30 ενρρώ
Εμβλήματα 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 Χριτσοφίδης
Επιμέλεια Ύλης Ευάγγελος Κανούνγιος
Ειδικοί Συνεργάτες Χρήστος Κωνσταντινίδης
Κατερίνα Σπυροπούλου
Βασιλική Καραθανάση
Αριστείδης Αλεξόπουλος
Διαφημίσεις Δημήτρης Ρούσσης
Κώστας Σταμούλης
Απελεί Βαγγέλης Μακρίδης

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

ΕΡΩΤΗΣΗ: Σήγουρα 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-επενδύματα 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 δραστηριότητα 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 *Beautiful 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 δύλα αυτά τα προϊόντα έχουν ήδη πολύ επιτυχημένη πορεία στην Ευρώπη.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ B. M.: 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 ζητινώδη κονία με δυνατότητα αυτοσυγκόλλησης *Monocem* που έχει κλείσει ήδη το δεύτερο χρόνο της πορείας της. Από οδοντοτεχνική άποψη είχαμε σημαντική αυξημένη 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 *Beautiful II* που υποστηρίζεται από την οκτάχρονη κλινική επιτυχία του ομώνυμου προκατόχου του με τα σχετικά στοιχεία να έχουν ήδη δημοσιευθεί στο *JADA*.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ K. O.: Είμαστε επίσης πολύ υπερήφανοι γιατί το *Beautiful II* επελέγη

από τον φορέα CRA σαν ένα από τα καλύτερα προϊόντων πορσελάνης.

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 K. O.: 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 ασφαλισης και υγείας σε κάθε χώρα και ιδίως στην Ιαπωνία και στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Είμαι σίγουρος ότι αναφέρομαι σε δύοντας εμάς που η συνεχής μείωση της τιμής του αμερικανικού δολαρίου που συνίσταται στην εξισορρόπηση ει-



κότερο 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 αγοράς από την δραστική αναθεώρηση του Εθνικού Συστήματος Υγείας και Ασφαλισης 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-

σαγωγών 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 νομιθεσίες θα ενταπικοποιήσει 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 Ασφαλισης 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-

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

← 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 μπορού-

με να αγνοήσουμε την αυξημένη ζήτηση σε νέους τομείς όπως τα προϊόντα αισθητικού τύπου περιλαμβανομένων των εμφυτευμάτων και των συστημάτων CAD/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 ωριμες 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 σύγουρα 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 γύγαντες 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.

θερότητα, τόσο περισσότερο αναπτύσσονται. για πανεξική επιχειρηματική κουλτούρα;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ B. M.

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 προσφέρουνται 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 φυλαγμένον μυστικό» στη βιομηχανία. Συμφωνείτε με αυτή την αναφορά;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ: B. M. 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 ιρωμένο 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.

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

ΑΠΑΝΤΗΣΗ B. M. Όσο πιο παγκόσμιοποιημένη 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 παγκόσμιοποίησης. Τα πλείστα νέα προϊόντα μας αξιολογούνται από τους χοήστες σε όλες τις σημαντικές αγορές προτού λανσαριστούν.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ W. H. Πρέπει να ενσωματώ-

→ DT σελίδα 5

We make everyone smile in the same language...

The chemistry behind every smile

With 85 years of experience in manufacturing quality dental products, we are committed towards developing aesthetic solutions for direct and indirect restorations to compliment dental cosmetics and create beautiful smiles.

SHOFU Inc. – Japan www.shofu.co.jp SHOFU – Germany, EU www.shofu.de SHOFU – USA www.shofu.com SHOFU – United Kingdom www.shofu.co.uk SHOFU – Singapore www.shofu.com.sg SHOFU – China www.shofu.com.cn

SHOFU INC. Head Office – Kyoto
11 Kamitakamatsu-cho, Fukuine, Higashiyama-ku, Kyoto 605 – 0983, Japan – www.shofu.co.jp
SHOFU INC. Singapore Branch – www.shofu.com.sg
SHOFU Dental Supplies (Shanghai) Co. Ltd. – www.shofu.co.cn
SHOFU Dental Corporation – www.shofu.com
SHOFU Dental GmbH – www.shofu.de
SHOFU Dental Products Ltd. – www.shofu.co.uk

← DT σελίδα 4

σουμε την παγκόσμια στρατηγική της εταιρίας μας στην καθημερινή επιχειρηματικότητά μας και στους επιμέρους στόχους μας ώστε να λειτουργούμε δύο προς την ίδια κατεύθυνση, σε βόμβενοι 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. M. 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 εταιρίες συγχωνεύσεις σε παγκόσμια κλίμακα. Πώς βλέπετε αυτή την εξέλιξη;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Y. 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 δυ-

σκολίες 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 παγκόσμιως, 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 αναγνωρισμότητα 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 κατασκευαστές και αντιπροσωπείες. Πιστεύουμε ότι αυτό οφείλεται στην παγκόσμια αναγνωρισμότητα 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 B. M. Ακοιδώσ. Μέλη της τεχνικής μας ομάδας ταξιδεύουν π.χ. στην Ευρώπη και στη Βόρεια Αμερική για να παρα-

κολουθήσουν 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 προδούμε 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. γιανέ (459 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ ή 323 εκατομμύρια ευρώ) περιλαμβανομένων των συνολικών καθαρών πωλήσεών μας που θα φτάσουν τα 20 δισ. γιανέ 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 βιωμηχανίες εφαρμόζοντας τη συσσωρευμένη τεχνογνωσία μας στον οδοντιατρικό χώρο και να βελτιωθούμε περισσότερο σαν μία αποδοτική και με δράμα επιχείρηση ενώ παράλληλα θα διατηρήσουμε μία άμεση επαφή με την παράδοσή μας σαν πρώτος κατασκευαστής οδοντιατρικών ειδών στην Ιαπωνία με παγκόσμια ακτινοβολία.

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 Invisalign, το σύστημα χωρίς άγκιστρα, στηριζόμενο στην ίδια λανθασμένη υπόθεση. Υπάρχει επίσης μία επιστροφή στις τεχνικές διεύρυνσης της άνω γνάθου, οι οποίες έχουν δείξει στο παρελ-

αποδεικνύεται στην πράξη. Για παραδειγμα, 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 αποδεικνύεται 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 ορθοδοντικών ορθοδοντικών συσκευών στην 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 ικα-

νή 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 μό-

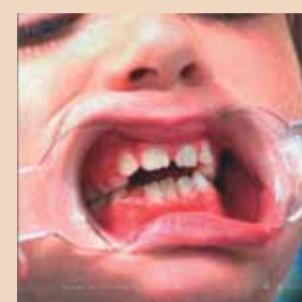
νος σταθερός παράγοντας και δεν είναι δυνατό να περιμένουμε πλήρη και μακροπρόθεσμη σταθερότητα. Οι μυϊκοί παράγοντες, η θέση κι η λειτουργία της γλώσσας παίζουν σημαντικό ρόλο και μπορεί να οδηγήσουν τελικά σε μεταβολή ή υποτροπή των αρχικών προβλημάτων” Otopalik 1998

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 δό-



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 μας, 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

ΑΚΟΛΟΥΘΗΣΤΕ ΤΟ ΤΟΥΝΕΛ...

... ΚΑΙ ΒΓΕΙΤΕ ΑΠΟ ΤΟ ΣΚΟΤΑΔΙ.

PROTAPER UNIVERSAL
Η μοναδική λύση.

www.dentofair.gr | dentofair@otenet.gr

ISO 13485
 ΕΚΕΒΥΔ

ΑΘΗΝΑ:
Τετραπλέυρα 24 - GR 115 27
Τηλ: 210.77.89.512 FAX: 210.77.79.465

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ:
Νοούσης 6 & Γ' Σεπτεμβρίου 4 - GR 545 36
Τηλ: 2310.20.06.11 - ΤΗΛ & FAX: 2310.96.00.88

MULTIERGONOMY, MULTIFUNCTION AND A LOT MORE

A7

CROSSOVER CONCEPT

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.

Nέο Classe A7 Plus: Η πρωτοποριακή αντίληψη της Anthos προσθέτει μια νέα διάσταση στην επαγγελματική σας εξέλιξη και σας προσφέρει την πιο σύγχρονη τεχνολογία.



ονίος

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

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

ονίος
HELLAS

Νίκος Σαρμάς: Γ' Σεπτεμβρίου 35, 104 32 Αθήνα Τηλ. 210.5249261 / 5231400 - Fax. 210.5232537 • info@anthoshellas.gr • www.anthoshellas.gr

Θεσσαλονίκη: Βασιλης Καρακώστας, Σουρμενών 10, Τηλ. 2310.212121 • Ηράκλειο Κρήτη: Στεφανουδάκης Λυκαύργος, Μίνωος 32, Τηλ. 2810.373137

• Άρτα: Αποστόλου Λάμπρος, Σύνταγμα Ευζώνων 20, Τηλ. 26810.78410 • Δράμα: Ιωάννης Ανδρεάδης, Ευξεινου 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

← **Π** σελίδα 6

γκλειση τάξεως I 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 μικρές 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 ζεαλιστικές προσδοκίες ότι οι ασθενείς μας θα αποφύγουν την υποτροπή των αρχικών τους προβλημάτων ή τη διαβίου 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 ρολικά 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 ανεπτυγμέ-

νες 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 απομιζεί τον αντίχειρα από τη λειτουργική συσκευή του αντίχειρα είναι καλά καταγεγραμμένες. Αν ένα παιδί απομιζεί τον αντίχειρα από τη λειτουργική συσκευή του αντίχειρα είναι καλά καταγεγραμμένες.

Κι όπως όλοι έχουμε παρατηρήσει, αυτές οι μεταβολές είναι συνήθως μόνιμες. Η διόρθωση της βλάβης από την απομίζηση του αντίχειρα μπορεί να αποτελεί μία δύσκολη ορθοδοντική ασκηση 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 σώμα σε πρώιμο στάδιο και μπορεί να επηρεάσει την θέση και λειτουργία της γλώσσας θα βοηθήσει 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 ανωμαλής 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. Αυτός είναι 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;

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 το 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.

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.

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.

Ορθοδοντική διάγνωση πρέπει να στοχεύει σε μία καλύτερη αντιλήψη της αιτίας που προκαλεί τη γλώσσα. Η ορθοδοντική διάγνωση πρέπει να στοχεύει σε μία καλύτερη αντιλήψη της αιτίας που προκαλεί τη γλώσσα. Η πλειοψηφία των αναπτυσσόμενων παιδιών αποδεκτές τυποποιημένες αντιλήψεις είναι 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 αντιλήψη της αιτίας που προκαλεί τη γλώσσα. Η πλειοψηφία των αναπτυσσόμενων παιδιών αποδεκτές τυποποιημένες αντιλήψεις είναι 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 αντιλήψη της αιτίας που προκαλεί τη γλώσσα. Η πλειοψηφία των αναπτυσσόμενων παιδιών αποδεκτές τυποποιημένες αντιλήψεις είναι 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 πλειοψηφία των αναπτυσσόμε

Πολλαπλές οδοντογενείς κερατινοκύστεις: Αναφορά περιστατικού

A.Auluck, D.Srivastava

Οι οδοντογενείς κύστεις είναι συχνές στην ακλινική 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 εκδοή 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.

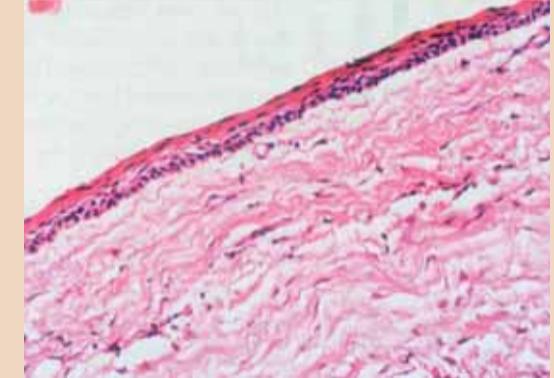
Ο ασθενής μας έδωσε ιστορικό πολλαπλών χειρουργείων στις γνάθους για κύστεις στο παρελθόν. Οι πλήρεις λεπτομέρειες των προηγούμενων χειρουργείων δεν ήταν διαθέσιμες, καθώς πραγματοποιήθηκαν σε διαφορετικά νοσοκομεία. Σε όλες τις περιπτώσεις οι κύστεις διαγνώστηκαν ως οδοντογενείς κερατινοκύστεις εκτός 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 εξίδωμα άπω του 28, αλλά



Εικ. 1. Κλινική φωτογραφία



Εικ. 2 Πανοραμική ακτινογραφία



Εικ. 3 Ιστοπαθολογική διαφάνεια

δεν υπήρχε ευαισθησία ή αιμορραγία. Στη συνέχεια λήφθηκαν μία πανοραμική (Εικ. 2) κι ενδοστοματικές περιακροδιζικές ακτινογραφίες που παρουσίασαν πολλαπλές ακτινοδιαγάσεις και στα τέσσερα τεταρτημόρια και ταυδοντισμό στον κάτω αριστερό πρώτο και δεύτερο γομφίο.

1)

2)

3)

4)

5)

6)

7)

8)

9)

10)

11)

12)

13)

14)

15)

16)

17)

18)

19)

20)

21)

22)

23)

24)

25)

26)

27)

28)

29)

30)

31)

32)

33)

34)

35)

36)

37)

38)

39)

40)

41)

42)

43)

44)

45)

46)

47)

48)

49)

50)

51)

52)

53)

54)

55)

56)

57)

58)

59)

60)

61)

62)

63)

64)

65)

66)

67)

68)

69)

70)

71)

72)

73)

74)

75)

76)

77)

78)

79)

80)

81)

82)

83)

84)

85)

86)

87)

88)

89)

90)

91)

92)

93)

94)

95)

96)

97)

98)

99)

100)

101)

102)

103)

104)

105)

106)

107)

108)

109)

110)

111)

112)

113)

114)

115)

116)

117)

118)

119)

120)

121)

122)

123)

124)

125)

126)

127)

128)

129)

130)

131)

132)

133)

134)

135)

136)

137)

138)

139)

140)

141)

142)

143)

144)

145)