

## Εν Συντομία

### Νέα θεραπεία για την παρεκτόπιση της ΚΓΔ

Μία πρόσφατη μελέτη που δημοσιεύθηκε στο Anesthesia Progress παρουσιάζει μια νέα τεχνική για τη θεραπεία της παρεκτόπισης της ΚΓΔ με τη χρήση μιας εν τω βάθει μεθόδου αποκλεισμού του κροταφικού νεύρου. Η παραδοσιακή θεραπεία περιορίζεται στην εφαρμογή δύναμης και η γνάθος πιέζεται προς τα πίσω και κάτω μέσα στην άρθρωση ενώ σε σοβαρές περιπτώσεις χρειάζεται γενική αναισθησία μόνο ή σε συνδυασμό με χειρουργική επέμβαση.

Με τη νέα θεραπεία γίνεται συνδυασμένη χορήγηση λιδοκαΐνης και επινεφρίνης στο εν τω βάθει κροταφικό νεύρο με συνέπεια τον περιορισμό και της αίσθησης του πόνου και των μυϊκών σπασμών.

→ DT σελίδα 2

## Πρακτικά Θέματα



### Κερδίστε την άριστη πρώτη εντύπωση για το ιατρείο σας

Η πρώτη εντύπωση του νέου ασθενή για τον οδοντίατρο και το ιατρείο του έχει καθοριστική σημασία για την μακροβιότητα της επαγγελματικής τους συνεργασίας

→ σελίδα 1

## Τάσεις & Εφαρμογές



### Βελτίωση αισθητικών αποτελεσμάτων με τη χρήση των σύγχρονων συστημάτων διάγνωσης

Η σύγχρονη τεχνολογία εξασφαλίζει προηγμένα διαγνωστικά συστήματα και μέσα στον οδοντίατρο με τελικό στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των ασθενών του

→ σελίδα 22

## Κλινικά Θέματα - Εμφυτεύματα



### Κακή τοποθέτηση και μετατόπιση εμφυτευμάτων στο ιγμόρειο

Κατά την τοποθέτηση των άνω εμφυτευμάτων χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή και ετοιμότητα ώστε να αποφευχθεί το σύμβαμα της κακής τους τοποθέτησης που μπορεί να προκαλέσει βλάβες στο ιγμόρειο

→ σελίδα 18

## Κερδίστε την άριστη πρώτη εντύπωση για το ιατρείο σας

Ian Staed

Εκείνοι που επιθυμούν να αναβαθμίσουν ουσιαστικά το ιατρείο τους πρέπει να δώσουν έμφαση στη σωστή υποδοχή των νέων ασθενών. Στο σύγχρονο ανταγωνιστικό κόσμο οι ασθενείς έχουν υψηλότερες προσδοκίες και αν τους προκύψει μία κακή εμπειρία σε ένα ιατρείο δεν θα επανέλθουν. Συνεπώς χρειάζονται άριστη επικοινωνία και τέλεια οργάνωση υποδοχής για την κορυφαία εξυπηρέτησή τους.

Κανονικά αρχίζουμε με την ανασκόπηση της συνολικής διαδρομής ενός ασθενή στο ιατρείο σας, από την πρώτη επαφή μαζί του σαν πιθανού πελάτη μέχρι την τελευταία επίσκεψή του στην πορεία της θεραπείας. Έτσι θα έχετε μία συνολική εικόνα ώστε να μπορείτε να κάνετε τις απαραίτητες αλ-

λαγές για να δημιουργήσετε τις προϋποθέσεις γι' αυτά που θέλετε να συμβούν στο μέλλον και να δημιουργήσετε μία αξιόπιστη βάση εξυπηρέτησης. Πολλές φορές οι οδοντίατροι μας λένε ότι έχουν άριστη τηλεφωνική επικοινωνία με τους ασθενείς αλλά στην πραγματικότητα δεν έχουν τηλεφωνήσει ποτέ οι ίδιοι σαν πελάτες στο ιατρείο τους για να δουν τι εικόνα δίνει αυτή η επικοινωνία στους νέους ασθενείς.

Το προσωπικό υποδοχής του ιατρείου σας δεν είναι μόνο η βιτρίνα του προς τον έξω κόσμο αλλά σας δίνει και τα βασικά στοιχεία για να πάρετε σημαντικές αποφάσεις επαγγελματικής αναβάθμισης.

→ DT σελίδα 2



www.schicktech.com

**SCHICK**  
**CDR ELITE**



Η καλύτερη ψηφιακή ακτινογραφία σε απεικόνιση σύμφωνα και με την ADA.

Διαθέτει αποσπώμενο καλώδιο και πολλά άλλα πλεονεκτήματα!

**SADENT**  
The service company

- ΜΕΛΙΣΣΙΑ: 17 Νοεμβρίου 4, Τηλ: 210 80.49.493 (10 γραμμές)
- ΓΟΥΔΙ: Τετραπόλεως 4-8, Τηλ.: 210 80.49.493, 210 77.77.608
- ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Ν. Τέλλογλου 5, Τ.Κ.: 546 36 • Τηλ. 2310 968.799
- ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ: DENTALINE Ε. Ζαφείρη, Λάρισα • Τηλ. 2410 549168

www.sadent.com • e-mail: sadent@usa.net

## Εν Συντομία (συνέχεια)

← DT σελίδα 1

### Οι φθορι- ούχες οδο- ντόκρεμες

Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία των Βρετανικών Υγειονομικών υπηρεσιών η χορήγηση οδοντόκρεμας με υψηλή συγκέντρωση φθορίου αυξήθηκε κατά 237% το 2008. Η χρήση αυτών των προϊόντων περιλαμβάνεται στις οδηγίες του Υπουργείου υγείας της χώρας για πρόληψη και δείχνει ότι ενθαρρύνεται μια πιο προληπτική προσέγγιση στην αντιμετώπιση της τερηδόνας. Επίσης τα στοιχεία δείχνουν ότι έχει μειωθεί η χορήγηση αντιβιοτικών και ιδίως της αμοξισιλίνης που έχει πέσει κατά 45% και χορηγείτο παλαιότερα προληπτικά σε άτομα με μικροβιακή ενδοκαρδίτιδα πριν την οδοντιατρική θεραπεία. Αυτό συμφωνεί με τις αναθεωρημένες οδηγίες των αρχών για αυτό το θέμα.

www.dental-tribune.gr

← DT σελίδα 1

### Η πρώτη επαφή

Από το πρώτο τηλεφώνημα, πρέπει να υπάρχει άριστη υποδοχή και καλωσόρισμα του ασθενή στο ιατρείο και να του δοθεί η άνεση να κάνει ερωτήσεις. Έτσι θα έχετε στοιχεία για τις ανάγκες του αλλά και τις προϋποθέσεις που θέτει για σας. Ακόμη μπορείτε έτσι να τον προγραμματίσετε σωστά και ο ίδιος να αισθάνεται ότι τον προσέχουν ιδιαίτερα. Όλα τα τηλεφωνήματα πρέπει να καταγράφονται περιλαμβάνοντας τα στοιχεία του ασθενή, τα σχόλια που έχει ακούσει για το ιατρείο σας και κατά πόσον προχώρησε στο κλείσιμο ενός ραντεβού.

Έτσι θα ξέρετε κατά πόσον οι υπάλληλοι υποδοχής μπορούν να υλοποιήσουν σε ραντεβού τα τηλεφωνήματα που γίνονται στο ιατρείο σας και με ιδανικές συνθήκες πρέπει αυτή η υλοποίηση να φτάνει το 80%. Ακόμη θα αντιληφθείτε κατά πόσον χρειάζεται πρόσθετη εκπαίδευση και υποστήριξη αυτή η υπηρεσία του ιατρείου σας και εφόσον υπάρχουν διαφορές μεταξύ δύο συνεργατών σας πρέπει να προσέξετε το θέμα της βελτίωσης της απόδοσής τους.

Γνωρίζοντας τι έχουν ακούσει οι ασθενείς για το ιατρείο σας μπορείτε να τελειοποιήσετε τη στρατηγική των πωλήσεών σας και να μετρήσετε την αποδοτικότητά σας. Έτσι θα ξέρετε ότι τα χρήματά σας δεν διατίθενται σε δράσεις που καταλήγουν σε ελάχιστη ή καθόλου επαφή του ασθενή με το ιατρείο. Ακολουθώντας όλα αυτά πριν από τη θεραπεία του ασθενή θα μπορείτε να ξέρετε ακριβώς τι απόδοση έχουν τα χρήματά που έχετε επενδύσει σε επαγγελματική προβολή ή διαφήμιση του ιατρείου σας.

### Πριν από την 1η επίσκεψη

Εφόσον έχετε έντυπα υποδοχής που συμπληρώνονται από τον ασθενή, πρέπει να του στείλετε ένα εφόσον αυτός κλείσει ραντεβού. Σε αυτό θα περιλαμβάνεται ένα ιατρικό ερωτηματολόγιο και μία ανάλυση του χαμόγελου. Έτσι θα μπορεί ο ασθενής να συμπληρώσει τα έντυπα στο σπίτι του και να φέρει μαζί τους στην πρώτη συνεδρία, έχοντας αρκετό χρόνο για να σκεφτεί τις παραμέτρους

από την ανάλυση του χαμόγελου. Αν αυτή η συμπλήρωση των εντύπων γίνει στην αίθουσα αναμονής του ιατρείου, ίσως υπάρχουν βιαστικές απαντήσεις και έτσι να μην ενημερωθείτε για κάποιες λύσεις που μπορεί να ενδιαφέρουν τον ασθενή όπως π.χ. η λεύκανση των δοντιών. Επίσης μπορεί να μην υπάρχει σαφήνεια απόψεων για τις ανησυχίες του ασθενή όσον αφορά τις θεραπευτικές λύσεις.

Χρησιμοποιώντας ένα τέτοιο ερωτημα-

τολόγιο μπορείτε να κάνετε μία συζήτηση μαζί του όσον αφορά την επιθυμητή έκβαση της θεραπείας και όχι να κάνετε αυθαίρετες υποθέσεις. Π.χ. υποθέτοντας πως δεν τον ενδιαφέρει μία θεραπευτική λύση απλά επειδή δεν έχει αναφερθεί ίσως αυτό να είναι εμπόδιο και να μην συμφωνήσει σε ένα σχέδιο θεραπείας μεγαλύτερου οικονομικού ύψους.

### Η 1η επίσκεψη του ασθενή στο ιατρείο

Με την άφιξή του στο ιατρείο, πρέπει να τον υποδεχτείτε τέλεια και να τον κάνετε να νιώσει άνετα. Πρέπει οι υπάλληλοι υποδοχής σας να γνωρίζουν τη γλώσσα του σώματος και να κάνουν τον ασθενή να χαλαρώσει και να νιώθει ευπρόσδεκτος και σε ένα περιβάλλον εμπιστοσύνης. Η επικοινωνία και η θετική γλώσσα του σώματος έχουν καθοριστική σημασία κατά την πρώτη επίσκεψη του ασθενή και οι συ-

→ DT σελίδα 2

#### International Imprint

Licensing by Dental Tribune International

Publisher Torsten Oemus

Group Editor/Managing Editor DTAsia Pacific

Daniel Zimmermann, newsroom@dental-tribune.com  
+4934148474107

Editorial Assistants

Claudia Salwiczek • c.salwiczek@dental-tribune.com  
Anja Worm • a.worm@dental-tribune.com

Copy editors

Sabrina Raaff  
Hans Motschmann

#### International Editorial Board

Dr Nasser Barghi, USA – Ceramics  
Dr Karl Behr, Germany – Endodontics  
Dr George Freedman, Canada – Aesthetics  
Dr Howard Glazer, USA – Cariology  
Prof Dr I. Krejci, Switzerland – Conservative Dentistry  
Dr Edward Lynch, Ireland – Restorative  
Dr Ziv Mazor, Israel – Implantology  
Prof Dr Georg Meyer, Germany – Restorative  
Prof Dr Rudolph Slavicek, Austria – Function  
Dr Marius Steigmann, Germany – Implantology

Publisher/President/CEO Torsten Oemus

VP Sales & Marketing Peter Witteczek

Director of Finance & Controlling Dan Wunderlich

Marketing & Sales Services Nadine Parczyk

License Inquiries Jörg Warschat

Accounting Manuela Hunger

Business Development Manager Bernhard Moldenhauer

Executive Producer Gernot Meyer

Production & Ad Disposition Jens Lindenhain

Project Manager Online Alexander Witteczek

Designer Franziska Dachsel

DENTAL TRIBUNE  
The World's Dental Newspaper - Greek Edition

© 2010, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved. Απαγορεύεται η αναδημοσίευση 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 δυνατότητες 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

Dental Tribune International

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany

Tel.: +49 341 4 84 74 302 | Fax: +49 341 4 84 74 173

Internet: www.dental-tribune.com | E-mail: info@dental-tribune.com

#### Regional Offices

Asia Pacific

Dental Tribune Asia Pacific Limited

Room A, 26/F, 389 King's Road, North Point, Hong Kong

Tel.: +852 3118 7508 | Fax: +852 3118 7509

The Americas

Dental Tribune America, LLC

213 West 35th Street, Suite 801, New York, NY 10001, USA

Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

#### Ελληνική έκδοση

Ιδιοκτήτης

Omni Press, Ανδριτσάινης 48, 111 46

Τηλέφωνο

+210 2222637, +210 21320848

Fax

+210 2222785

E-mail

info@omnipress.gr

Internet

www.dental-tribune.gr

Κωδικός

7656

Εμβάσμα συνδρομών

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ 179/44015225

ALPHA BANK 218/00-2002-000-260

Εκδότης-Διευθυντής

Ιωάννης Ρούσσης

Διεύθυνση Σύνταξη

Δημήτρης Αρ. Αλεξόπουλος

Επιμέλεια ύλης

Ευάγγελος Κανούργιος

Ειδικοί Συνεργάτες

Κατερίνα Σπυροπούλου

Βασιλική Καραθανάση

Αριστείδης Αλεξόπουλος

Διαφημίσεις

Δημήτρης Ρούσσης

Υπευθνη,

επιμέλεια τέχνης

Αναγνωστάκη Κωνσταντίνα

επισκευθείτε μας : www.dental-tribune.gr

← DT σελίδα 2

νεργάτες σας έχουν ατομική ευθύνη για τη δημιουργία της σωστής πρώτης εντύπωσης.

Τότε θα παραλάβετε τα συμπληρωμένα έντυπα από τον ασθενή και θα οδηγηθεί αυτός στον οδοντίατρο με τον οποίο θα συζητήσει το ερωτηματολόγιο για το χαμόγελο προτού αρχίσει η εξέτασή του. Έτσι θα βεβαιωθείτε ότι έχουν τηρηθεί οι προϋποθέσεις του ασθενή και αυτός θα βεβαιωθεί ότι γνωρίζετε τους φόβους και τις ανάγκες του και θα αντιληφθεί ότι το ιατρείο λειτουργεί σωστά έχοντας σαν επίκεντρο του ενδιαφέροντος τον ίδιο τον ασθενή.

### Αναβολές και ματαιώσεις ραντεβού

Κάθε μήνα παρατηρείται στο πρόγραμμα του ιατρείου η ύπαρξη χαμένου επαγγελματικού χρόνου που οφείλεται σε ασθενείς που είτε δεν προσέρχονται ή αναβάλουν τα ραντεβού τους λίγο πριν από τον προκαθορισμένο χρόνο. Και οι δύο αυτές περιπτώσεις έχουν τεράστια επίδραση στην αποδοτικότητα ενός ιατρείου αν συνυπολογιστεί το σχετικό κόστος.

Οι συνεργάτες σας στην υποδοχή του ιατρείου μπορούν να κάνουν τη διαφορά σ' αυτά τα σημεία χρησιμοποιώντας τις σωστές τεχνικές ενημέρωσης όταν ο ασθενής κλείνει ένα ραντεβού. Αυτό σημαίνει πως ο ασθενής πρέπει να ενημερωθεί με το σωστό τρόπο πως χρειάζεται κάποια έγκαιρη ενημέρωση σε περίπτωση αναβολής και ότι οι ματαιώσεις είναι μία κακή συγκυρία για το ιατρείο που ίσως έχουν και γι' αυτόν κάποιο οικονομικό κόστος.

Εφόσον ένας ασθενής ζητήσει αναβολή λίγο πριν από την ώρα ενός ραντεβού, τότε μπορούμε, με τη σωστή αντιμετώπιση και επικοινωνία να αποφύγουμε την αναβολή πείθοντάς τον να προσέλθει στο ραντεβού. Επίσης ένας ασθενής που δεν προσέρχεται καθόλου σε ένα ραντεβού, μπορεί να γίνει πιο συνεπής και προσεκτικός εφόσον τον ενημερώσουμε με σαφήνεια και ευγένεια ότι αυτό έχει



ένα σημαντικό οικονομικό και επαγγελματικό κόστος για το ιατρείο. Με τη σωστή ενημέρωση μπορεί οι ασθενείς να πειστούν ώστε να μη δημιουργούν τέτοια προβλήματα στο ιατρείο.

Με τη σωστή εκπαίδευση των υπαλλήλων υποδοχής όσον αφορά τον τρόπο αντιμετώπισης και το λεξιλόγιο που θα χρησιμοποιήσουν σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι βέβαιο πως θα εξασφαλίσουμε την υλοποίηση του μέγιστου αριθμού των προκαθορισμένων ραντεβού χωρίς να δημιουργηθούν αντιθέσεις με τους ασθενείς.

### Παρακολούθηση, καταγραφή και υπενθύμιση των ραντεβού

Κάθε ασθενής που χρειάζεται μία ακόμη συνεδρία αλλά δεν το κάνει στο τελευταίο ραντεβού του στο ιατρείο, πρέπει να καταγράφεται και να ενημερώνεται. Έτσι θα βεβαιωθούμε πως δεν θα έχουμε περιπτώσεις μη ολοκληρωμένης θεραπείας και δε θα διαπιστώνουμε μη τήρηση των υποχρεώσεων του ασθενή απέναντι στο ιατρείο.

Επιβάλλεται μία σωστή και σταθερή πολιτική υπενθύμισης των ραντεβού αλλά και του χρόνου επανεξέτασης για τους ασθενείς και η γραμματεία του ιατρείου πρέπει να το κάνει αυτό τακτικά και σωστά με όλους τους ασθενείς. Σε πολλά ιατρεία έχουμε σε ετήσια βάση απώλεια πολλών ασθενών απλά επειδή δεν υπάρχει κάποιο σύστημα υπενθύμισης των ραντεβού και επανεξέτασης των ασθενών σε προκαθορισμένα τακτά διαστήματα.

Διαθέτοντας μία καλά εκπαιδευμένη, με πλήρη υποστήριξη και υψηλού επιπέδου γραμματεία υποδοχής

στο ιατρείο μας μπορούμε να προσφέρουμε εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου καθημερινά στους ασθενείς μας. Έτσι δε θα εξασφαλίσουμε μόνο την ικανοποίησή τους ώστε να μας συστήσουν και στον κύκλο τους αλλά θα προωθήσουμε και θα αναβαθμίσουμε το ιατρείο μας με συνέπεια να αυξήσουμε την αποδοτικότητά μας και να ελέγχουμε σωστά τον παραγωγικό μας χρόνο.

Αναδημοσίευση από το DTI United Kingdom Edition, 18-24 Μαΐου 2009



Ian Staed

Έχει εξειδικευθεί σε θέματα επαγγελματικής προβολής και πωλήσεων στο Λονδίνο και έχει δημιουργήσει μαζί με άλλους μία εταιρία παροχής επιχειρηματικών συμβουλών και οργάνωσης και διαχείρισης οδοντιατρείων στην Αγγλία.

## FENDERMATE®

### Τεχνητό τοίχωμα

Τοποθετήστε το σαν σφήνα

Δημιουργεί κυρτό σημείο επαφής

Δε δημιουργούνται περισσότερες λόγω της καλής εφαρμογής στα αυχενικά τοιχώματα

Το ελαστικό πτερύγιο ασκεί πίεση και έτσι διατηρείται ο διαχωρισμός και η εφαρμογή στα αυχενικά τοιχώματα

## The World's Fastest Matrix?

Το FenderMate είναι σχεδιασμένο για αποκαταστάσεις με ρητίνη

Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφθείτε [www.directadental.com](http://www.directadental.com)

FENDERWEDGE®

PRACTIPAL TRAYS

PROPHY PASTE CCS

Luxator®

© 2009 DIRECTA AB

FENDERMATE® is a trademark registered by Directa AB. Registered Design and Patent pending.

DIRECTA AB P.O. Box 723, SE-194 27 Uppsalas Våaby, Sweden  
Tel: +46 8 500 305 73, Fax: +46 8 580 306 30, info@directadental.com, www.directadental.com

# Προστατευτικές εξωστοματικές και βελτιωμένες στρατηγικές χρήσεις εργαλείων

D.Millar, RDH, MA

Φανταστείτε να εργάζεστε ως υγιεινολόγος χωρίς να έχετε ποτέ αντιμετωπίσει πόνο λόγω της εργασίας. Οι υγιεινολόγοι αναμένεται να έχουν μακροχρόνια καριέρα αφού

αποφοιτήσουν. Δυστυχώς, μία μεγάλη καριέρα στην οδοντική υγιεινή αν δεν εφαρμοστεί προστατευτική βελτιωμένη χρήση εργαλείων και εργονομία. Πολλοί υγιεινολόγοι εμφανίζουν πόνο, κόπωση και τραυματισμούς που οδηγούν σε βράχυν-

ση της καριέρας τους. Η απόξεση δεν αφορά μόνο την αφαίρεση τρυγίας. Αφορά την αφαίρεση τρυγίας και την προστασία του επεμβαίνοντα από τραυματισμό.

**Εκμάθηση βασικών εξωστοματικών με-**

**θόδων και τεχνικών για πρόληψη τραυματισμού**

Η χρήση προστατευτικών εξωστοματικών τεχνικών βελτιωμένης χρήσης εργαλείων απαιτεί την απόξεση δοντιών και με τα δύο χέρια, αντί

για το ένα, για εξασφάλιση άριστης απόδοσης και προώθηση της υγείας και της μακροβιότητας της επαγγελματικής καριέρας του επεμβαίνοντα. Αυτές οι τεχνικές επιτρέπουν στο μη κυρίαρχο χέρι να βοηθά και να ενισχύει το κυρίαρχο ενώ εφαρμόζο-

νται κυρίως εξωστοματικά μέσα. Οι βελτιωμένες τεχνικές χρήσης των εργαλείων μπορούν να επεκτείνουν τη διάρκεια της επαγγελματικής καριέρας στον τομέα της οδοντικής υγιεινής, όπου εμφανίζονται στοιχεία εργονομικών διαταραχών.

Υπάρχουν αρκετοί τρόποι για την εκμάθηση προστατευτικών στρατηγικών χρήσης εργαλείων για πρόληψη τραυματισμών αν ο επεμβαίνων δεν είναι σίγουρος πως να εφαρμόσει τις συγκεκριμένες εξωστοματικές τεχνικές. Πραγματοποιούνται πρακτικά σεμινάρια για υγιεινολόγους κι οδοντιάτρους που επιθυμούν να εργάζονται σε , καθώς κι ένα βιβλίο που γράφτηκε για τους υγιεινολόγους στα ιδιωτικά ιατρεία, με τίτλο «Reinforced Periodontal Instrumentation and Ergonomics for the Dental Care Provider», που εκδόθηκε από τους Lippincott, Williams, Wilkins το 2007. Σε αυτό το βιβλίο παρουσιάζονται εξωστοματικές τεχνικές και μέθοδοι σε κάθε περιοχή της στοματικής κοιλότητας, τεχνικές εργονομικής τοποθέτησης που καθοδηγούν τον επεμβαίνοντα να χρησιμοποιεί την θέση σε ώρα 8 έως 2 γύρω από την οδοντιατρική έδρα για βελτιωμένη πρόσβαση και τονίζει πως μπορεί να πραγματοποιηθεί στο ιατρείο για ποιότητα και μακροβιότητα της επαγγελματικής καριέρας.

Αντίθετα με παλαιότερα χρόνια, πολλές σχολές υγιεινολόγων εισάγουν εξωστοματικά πρακτικά συστήματα κατά το πρώτο τρίμηνο σε προκλινικό επίπεδο. Ο κύριος λόγος για αυτό είναι πως τα εξωστοματικά μέσα θα πρέπει να εφαρμόζονται για να χρησιμοποιείται σωστά ένα ξέστρο υπερήχων. Υπάρχει επίσης μεγαλύτερη ενημέρωση για τη σημασία της σωστής εργονομίας των χεριών για πρόληψη τραυματισμών διατηρώντας το χέρι, τον καρπό και το



**10**  
**Διεθνές Συνέδριο**  
**Ενδοδοντίας & Προσθητικής**

**7-8 Μαΐου 2010**  
**Ξενοδοχείο Sofitel Athens Airport**

**ΕΑΜΟ**

Υπό την αιγίδα της Ελληνικής Ακαδημίας Μικροσκοπικής Οδοντιατρικής (ΕΑΜΟ)

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ  
**OMNI PRESS**

Τηλ: (+30) 210 2132084, (+30) 210 2222637 Fax.: (+30) 210 2222785 E-mail: [info@omnipress.gr](mailto:info@omnipress.gr)

[www.omnipress.gr](http://www.omnipress.gr)

## Στην παλάμη του χεριού σας Διάγνωση στη στιγμή



Το X-rod, η νέα ιατρική συσκευή τσέπης της MyRay σας παρέχει ποιοτικές ακτινογραφίες για άμεση διάγνωση σε μια συσκευή χεριός.

### Αυτάρκεια στη διάγνωση

Το X-rod σας επιτρέπει να παίρνετε αμέσως, καθαρές σαν κρύσταλλο, ακτινογραφίες. Δείτε σε κανονικό μέγεθος ή με zoom, υψηλής ποιότητας απεικονίσεις, σε μια ευρεία οθόνη αφής η οποία έχει μέγεθος τσέπης. Μην ανησυχείτε καθόλου για παροχή ρεύματος μέσω καλωδίων, προγράμματα ή ακόμα και υπολογιστή. Το X-rod τα έχει όλα ενσωματωμένα. Αφήστε το να φορτίζει όλη νύχτα και θα έχετε αυτονομία ρεύματος για όλη την ημέρα μέσω της μπαταρίας λιθίου που διαθέτει.

### Κατασκευασμένο να διαρκεί, Φτιαγμένο να παρέχει άνεση.

Η άνεση του ασθενή είναι αδιαπραγμάτευτη και απαιτεί λιγότερο χρόνο θεραπείας. Γι' αυτόν τον λόγο το X-rod παρουσιάζει την τελευταία γενιά από ενδοστοματικούς σένσορες με λεπτό εξωτερικό περίβλημα, λεπτυσμένες άκρες και στρογγυλεμένες γωνίες. Συμπαγής και αδιάβροχος, ο σένσορας αυτός, έχει σκληρυμένο εξωτερικό περίβλημα και ενισχυμένη σύνδεση καλωδίου. Το X-rod ενσωματώνει «ειδική σύνδεση» για μικρούς και μεγάλους σένσορες της MyRay, μια γρήγορη θύρα usb για εύκολη μεταφορά δεδομένων και τεχνολογία Bluetooth χωρίς παρεμβολές για ασύρματη σύνδεση.



[www.my-ray.com](http://www.my-ray.com)

Νίκος Σαρμάς: Γ Σεπτεμβρίου 35, 104 32 Αθήνα Τηλ.: 210.5249261 - 5231400, Fax: 210 5232537 [info@anthoshellas.gr](mailto:info@anthoshellas.gr) | [www.anthoshellas.gr](http://www.anthoshellas.gr)  
 Θεσσαλονίκη: Βασιλης Καρακώστας, Σουμμερνών 10, Τηλ.: 2310 212121 | **Ηρακλείο Κρήτη:** Στεφανουδάκης Λυκούργος, Μίνωος 32, Τηλ.: 25210 32124, **Νέο κατάστημα: Χανιά:** Αναπαύσεως 7, Τηλ.: 28210 88884, Fax: 28210 88885 | **Άρτα:** Αποστόλου Λάμπρος, Σύνταγμα Ευζώνων 20, Τηλ.: 26810 78410 | **Δράμα:** Ιωάννης Ανδρεάδης, Εύξεινου Πόντου 40, Τηλ.: 25210 32124, e-mail: [andreadisy@yahoo.gr](mailto:andreadisy@yahoo.gr)  
**Βόλος:** Στάμος Τσιώλης, Αντινοπούλου 127, Τηλ.: 24210 35535 | **Κολαμάτα:** Σ. Ευθυμιάδης - Κ. Χρονόπουλος, Π. Καίσαρη 10, Τηλ.: 27210 97272 | **Αλεξανδρούπολη:** Μπουτσιαβάρης Αποστόλης, Τηλ.: 25510 32027, Κιν.: 6973 370 210, e-mail: [sinadenta@yahoo.gr](mailto:sinadenta@yahoo.gr)  
**Κύπρος:** Απόστολος Ιωάννου Medical Supplies Ltd, Μιχαήλ Καραολή 8B, 1095 Λευκωσία, Τηλ.: 22681817, Κιν.: 99497505, Fax: 22355992

**anthos**  
HELLAS



**RXDC HyperSphere**  
High frequency X-ray unit



**Hyperion**  
Panoramic Imager



**SkyView**  
3D CBCT panoramic imager

**myray**  
new comfort  
in digital imaging

← DT σελίδα 4

βραχίονα σε μια ουδέτερη θέση. Έχοντας αυτό υπόψη, οι σχολές υγιεινολόγων χρησιμοποιούν ξέστρα υπερήχων, λούπες και προστατευτικά εξωστοματικά

Στις αρχές της δεκαετίας του '80 και νωρίτερα, το ξέστρο υπερήχων μπορούσε να χρησιμοποιηθεί μόνο για αδρή αφαίρεση της τρυγίας σε πολλά προγράμματα σχολών υγιεινολόγων. Ήταν σημαντικό να μαθαίνουμε αρχικά την απόξεση με το χέρι και να μην εξαρτόμαστε από το ξέστρο υπερήχων. Επίσης, η απόξεση με το χέρι εκείνες τις ημέρες πραγματοποιούνταν κυρίως με τη χρήση ενδοστοματικών τεχνικών απόξεσης κι όχι εξωστοματικών. Τα εξωστοματικά μέσα και οι βελτιωμένες τεχνικές απόξεσης συχνά εισάγονταν κατά το δεύτερο έτος του εκπαιδευτικού προγράμματος.

Ευτυχώς, με τη γνώση των καταγεγραμμέ-

νων τραυματισμών στο οδοντιατρικό επάγγελμα η σωστή εργονομία των χεριών που περιλαμβάνει μία ουδέτερη θέση του χεριού, του καρπού και του βραχίονα ενώ εφαρμόζονται εξωστοματικές τεχνικές διδάσκεται σε πολλές σχολές υγιεινολόγων το πρώτο τρίμηνο του προγράμματος.

### Εφαρμογή ασκήσεων για το χέρι και το βραχίονα

Η δύναμη του χεριού είναι σημαντική για την επιτυχημένη ενσωμάτωση εξωστοματικών μέσων και μεθόδων. Στην πράξη, η άσκηση ελεγχόμενης πίεσης καθορίζει αν η κίνηση ενός εργαλείου ελέγχεται σωστά. Άλλοι σημαντικοί παράγοντες περιλαμβάνουν μια εκτεταμένη λαβή κι επαρκή άσκηση πίεσης έναντι της παρεϊάς και της γνάθου του ασθενή για στήριξη. Η πίεση που θα πρέπει να εφαρμοστεί κατά τη διάρκεια της συνεδρί-

ας και της ημέρας με κάθε ασθενή είναι σημαντική. Αν τα χέρια κι οι βραχίονες ενός υγιεινολόγου είναι αδύναμα και δεν έχουν μυϊκό τόνο και δύναμη, μπορεί να προκληθεί τραυματισμός.

Ιδανικά, οι σχολές υγιεινολόγων μπορούν να πραγματοποιούν ασκήσεις για το χέρι και το βραχίονα για αύξηση της μυϊκής αντοχής, που μπορεί να βοηθήσει στην πρόληψη τραυματισμού κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης αλλά και αργότερα. Αυτό θα πρέπει να αποτελεί επίσης έναν κανόνα για εξάσκηση των χεριών σε τακτική βάση. Η εξάσκηση με ειδικά μπαλάκια πίεσης και ελαφρά βάρη καθημερινά θα αυξήσει την δύναμη, θα βελτιώσει τον μυϊκό τόνο και θα παρέχει αυξημένη αντοχή. Οι υγιεινολόγοι που το κάνουν αυτό κι αποφοιτούν από τη σχολή τους για να εργαστούν σε ένα ιδιωτικό ιατρείο θα έχουν τη μυϊκή αντοχή και δύναμη για να θεραπεύουν 8 έως 9 ασθενή

νείς ημερησίως και θα είναι λιγότερο ευπαθείς σε τραυματισμό.

Αν ένας υγιεινολόγος έχει πρόβλημα με το σύνδρομο του καρπιαίου σωλήνα, τενοντίτιδα ή άλλο μυοσκελετικό τραυματισμό του ανώτερου σώματος, η ενσωμάτωση προστατευτικών ενισχυμένων τεχνικών θα βοηθήσει στη μείωση επιπρόσθετου τραυματισμού με τη χρήση και των δύο χεριών για απόξεση. Μαζί με αυτό, οι μεγαλύτερες μυϊκές ομάδες στο βραχίονα έναντι των μικρότερων μυϊκών ομάδων στα χέρια θα χρησιμοποιηθούν.

### Πλεονεκτήματα

Η απόξεση και με τα δύο χέρια ενώ χρησιμοποιούνται εξωστοματικές προστατευτικές τεχνικές θα βελτιώσει την αποτελεσματικότητα της απόξεσης και θα μειώσει τη συχνότητα τραυματισμών, ειδικά κατά την θεραπεία ασθενών με έντονη τρυγία, με τα εξής πλε-

ονεκτήματα:


- επιτρέπεται στα χέρια να λειτουργούν ως μία μονάδα.
  - παρέχεται μεγαλύτερη ευστάθεια στο κυρίαρχο χέρι.
  - βελτιώνεται η ισορροπία και των δύο χεριών για τοποθέτηση των εργαλείων.
  - διατηρείται σταθερό.
  - προλαμβάνεται η κόπωση του βραχίονα, του χεριού και του καρπού.
  - αυξάνεται ο έλεγχος της λεπίδας του εργαλείου.
  - παρέχεται μεγαλύτερη δύναμη κι ισχύς.
  - βελτιώνεται η πλάγια πίεση.
  - βελτιώνεται η αποτελεσματικότητα της απόξεσης
  - προλαμβάνεται το γλίστρημα εργαλείων.
  - μειώνεται ο πόνος στο χέρι, το βραχίονα και τον καρπό.
  - προλαμβάνεται ο τραυματισμός κι η αδυναμία εργασίας.
- Τα οφέλη της εφαρμο-

γής εξωστοματικών μέσων και μεθόδων σε σχέση με τα ενδοστοματικά είναι πολλά. Το πιο σημαντικό, αυτά τα προστατευτικά στοιχεία σταθεροποιούν το χέρι του επεμβαίνοντα κατά την απόξεση. Αντίστοιχα, αυτό βοηθά στο να παραμείνει ο καρπός, το χέρι κι ο βραχίονας σε μία ουδέτερη θέση. Αυτά τα πρόσθετα οφέλη προστατεύουν από τραυματισμό που μπορεί να παρατηρηθεί κατά την απόξεση.

Το επάγγελμά μας απαιτεί καλή εργονομία για μακροβιότητα της καριέρας μας και επαγγελματική ολοκλήρωση. Επομένως, είναι σημαντικό να δοκιμάζουμε νέες τεχνικές απόξεσης που διδάσκονται στις σχολές. Τα αποτελέσματα αξίζουν την προσπάθεια για εξασφάλιση μίας μακροχρόνιας καριέρας.

Αναδημοσίευση από το Hygiene

Tribune USA Edition, Ιούλιος 2009



## Charisma OPAL

*Δεν χρειάζεται να σπαταλήσετε πολύ χρόνο για να επιτύχετε αόρατες αποκαταστάσεις... το Charisma Opal το κάνει για εσάς!*

*Η νέα υπο-μικροϋβριδική ρητίνη από την Heraeus Kulzer Γερμανίας, εξασφαλίζει τη δημιουργία αισθητικών, αόρατων αποκαταστάσεων, εύκολα και γρήγορα. Μιμείται με απόλυτη ακρίβεια τις ιδιότητες της φυσικής οδοντοφυΐας, προσδίδοντας:*

- Διαφάνεια
- Οπαθινότητα
- Φθορισμό

*Κλινικά αποδεδειγμένη τεχνολογία, βασισμένη στην εμπειρία του Charisma.*

*10 βασικές αποχρώσεις σύμφωνα με το χρωματολόγιο Vita: A1, A2, A3, A3.5, A4, B1, B2, B3, C2*

*3 αδιαφάνειες – 1 διαφάνεια – 1 απόχρωση Bleach, οι οποίες συνδυαζόμενες (2 στρώματα) παρέχουν άριστη χρωματική απόδοση.*

**Α. ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ & ΠΕ.**  
Χαϊκωνοδύλη 19, 104 32 Αθήνα  
Τηλ. +30-210 5232609, 5222301  
Fax. +30-210 5237155  
e-mail: info@pantelides-dental.gr  
www.pantelides-dental.gr



**[ NEO ]**  
**OPALESCENCE**

# WHITE DONE RIGHT

## Opalescence® PF

- Το μόνο PF τζελ λεύκανσης με κολλώδης και παχύρρευστη σύνθεση ώστε να παραμένει στο δισκίο
- Με σύνθεση PF (νιτρικό κάλιο και φθόριο) για την πρόληψη της τερηδόνας, ενδυνάμωση της αδαμαντίνης και ελαχιστοποίηση της ευαισθησίας
- Σε 4 συγκεντρώσεις: 10, 15, 20 & 35% υπεροξειδίου του καρβαμιδίου
- Σε 3 γεύσεις: καρπούζι, μέντα και αγευστο
- Σε σύριγγα για εύκολη τοποθέτηση
- Βραβευμένες συνθέσεις από το 1990
- Περιέχει 20% νερό για την αποφυγή της αφυδάτωσης και την χρωματική υποτροπή
- Πανεπιστημιακές έρευνες έχουν αποδείξει ότι το τζελ παραμένει ενεργό για 8-10 ώρες όταν γίνεται η λεύκανση καθ' όλη τη διάρκεια της νύχτας\*

\* Matis, BA, Caiuo U, Blackman D, Schultz FA, Eckert GJ. In vivo degradation of Bleaching Gel Used in Whitening Teeth. JADA 1999 Feb 130(2):227-235. (Lit #62)

# Τα βλαστοκύτταρα μπορούν να βελτιώσουν την προσαρμοστικότητα των εμφυτευμάτων

Από το Επιστημονικό Τμήμα του DTI

Μια διαδικασία που περιλαμβάνει τη χρήση βλαστοκυττάρων μπορεί να παρέχει μια πληρέστερη ανάπλαση των περιοδοντικών ιστών γύρω από τα εμφυτεύματα, σύμφωνα με μία νέα έρευνα που δημοσιεύτηκε στο Journal of

Oral Implantology.

Τα οδοντικά εμφυτεύματα προσομοιάζουν με τα φυσικά δόντια, αλλά η ικανότητα ενός εμφυτεύματος να αντιδρά στην ανάπτυξη ενός ασθενή, την πίεση από τη μάσηση και τη μελλοντική ορθοδοντική εξεργασία μειώνεται αν δεν περιβάλλεται από επαρκή ποσότητα περιοδοντικών ιστών. Σε αυτήν τη μελέτη, οι συγγραφείς επεξεργάστηκαν αυτόν τον περιοδοντικό ιστό σε ένα φρέσκο φατνίο από ένα μοντέλο αίγας.

Σε καθεμία από τις 5 αίγες τοποθετήθηκαν δύο εμφυτεύματα τιτανίου αμέσως μετά την αφαίρεση δοντιών. Προσαρμόστηκε ένα υπόστρωμα πολυλακτιδίου γύρω από κάθε εμφύτευμα, αλλά στην ομάδα ελέγχου τοποθετήθηκε μόνο το κριώμα. Στα πειραματικά εμφυτεύματα τοποθετήθηκαν κριώματα με μεσεγχυματικά βλαστοκύτταρα από μυελό των οστών. Όλες οι περιοχές των εμφυτευμάτων εμφάνιζαν κάποιο επίπεδο ιστικής ανάπτυξης 10 ημέρες μετά την επέμβαση. Ένα μήνα αργότερα, η ομάδα ελέγχου δεν εμφάνιζε σημεία ανάπτυξης ιστών, ενώ η πειραματική ομάδα είχε αναπτύξει οστεΐνη, οστού και περιοδοντικό σύνδεσμο, οι τρεις απαιτούμενοι ιστοί για την ανάπλαση των περιοδοντικών ιστών.

Παλιότερες μελέτες είχαν εμφανίσει θετικά αποτελέσματα με βλαστοκύτταρα σε περιοδοντικά ελλείμματα γύρω από φυσικά δόντια. Άλλες έχουν δείξει ενθαρρυντικά αποτελέσματα χωρίς βλαστοκύτταρα, χρησιμοποιώντας προγεννητικά κύτταρα από τον εναπομείναντα σύνδεσμο σε ορισμένες περιοριστικές περιπτώσεις. Αλλά αντίθετα με τις παλιότερες μελέτες, σε αυτό το άρθρο αναφέρεται πως τα βλαστοκύτταρα μπορούν να εξασφαλίσουν πληρέστερη προσαρμοσμένη ανάπλαση των περιοδοντικών ιστών με τα εμφυτεύματα.

EMS-SWISSQUALITY.COM

**EMS**<sup>+</sup>  
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

## THE NEW PIEZON

PIEZON MASTER 700 – THE ORIGINAL PIEZON METHOD IN THE LEAD WITH INTELLIGENT i.PIEZON TECHNOLOGY



**PIEZON<sup>®</sup> NO PAIN**

> A new brochure – everything about the Original Piezon Method and the new Piezon Master 700

**NO PAIN** for the patient – what the inventor of the Original Piezon Method had in mind when he developed the new Piezon Master 700.

The result is a treatment which irritates neither teeth nor gingiva – and which delivers extrasmooth tooth surfaces without abrading the oral epithelium.

It is a symbiosis of intelligent technology and unequalled precision. A perfect match between the Original Piezon LED handpieces and the i.Piezon module for instrument movements perfectly aligned with the tooth. An incomparable fit when used with EMS Swiss Instruments made of ultrafine biocompatible surgical steel.

With its modern touch panel, the new Piezon Master 700 sets new standards for ease of operation and hygiene. Everyone benefits, all feel good – patient, practitioner, the whole practice.

For more information > [welcme@ems-uk.com](mailto:welcme@ems-uk.com)

**"I FEEL GOOD"**



# SR PHONARES®

ΣΥΓΧΡΟΝΑ ΑΡΙΣΤΟΥΡΓΗΜΑΤΑ

Μία σειρά προσθίων δοντιών,  
δύο σειρές οπισθίων δοντιών,  
ένα όνομα:

## SR PHONARES®

Τα δόντια οδοντοστοιχιών που  
κατασκευάστηκαν για επιεμφυτευ-  
ματικές προσθετικές αποκαταστάσεις.

- Εντυπωσιακή αισθητική ποιότητα.
- Ποικιλία σχεδίων κατάλληλα για την ηλικία και τα εξατομικευμένα χαρακτηριστικά του ασθενή.
- Βολικά και εύκολα στη χρήση.

Η νέα  
γενιά  
δοντιών

Θα θέλατε περισσότερες πληροφορίες;  
Επικοινωνήστε με τους εξειδικευμένους αντιπρόσωπους.

[www.ivoclarvivadent.com](http://www.ivoclarvivadent.com)

Ivoclar Vivadent AG

Bendererstr. 2 / FL 9494 Schaan Liechtenstein / Tel. 00423 235 35 35 / fax: 00423 235 33 60

Επίσημοι διανομείς:

Ελλάδα:

• Dental Vision ΕΠΕ / Μιχαλακοπούλου 125 / 115 27 Αθήνα / 210 77 55 900 / Τσιμισκή 34 / 546 23 Θεσσαλονίκη / 2310 253 800 / [www.dentalvision.gr](http://www.dentalvision.gr)

Κύπρος:

• dentalcon trading ltd. / PO Box 27245 / 1643 Λευκωσία / +357 22 466 000 / [www.dentalcon.com.cy](http://www.dentalcon.com.cy)

**ivoclar**  
**vivadent**  
passion vision innovation