DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Polish Edition

ISSN 1730-315X

WRZESIEŃ 2008

CENA: 9,50 zł

VOL. 6, NR 9

AD

AMADAR

www.amadar.pl

KAVO

www.kavo.pl

PRAKTYKA

Stomatologia sprzedaży

Głównym założeniem „stomatologii sprzedaży" jest oddziaływanie – przy pomocy perswazji, nacisków, wzbudzania lęku – na pacjentów zgłaszających się do gabinetów dentystycznych po to, aby godzili się oni na proponowane leczenie. Niektórzy dentyści proponują swoim pacjentom tylko to, co sami uważają za słuszne.

Strona 9

BADANIA

Czynniki ryzyka w implantologii

Znaczącym czynnikiem ryzyka w dentystyce jest brak uznanych i sprawdzonych zasad postępowania. Jedynie 10-20% procedur medycznych zostało naukowo zbadanych i uznanych za bezpieczne. Większość dentystycznych standardów postępowania powstało na bazie techniczno-morfologicznej specyfiki tego zawodu.

Strona 10

PERSPEKTYWY

Estetyka w implantologii

Właściwe wprowadzenie implantu ma ogromne znaczenie dla uzyskania optymalnego wyniku leczenia. Lekarz osadzający implanty powinien mieć odpowiednią wiedzę w zakresie leczenia protetycznego albo ściśle współpracować z innym lekarzem wykonującym w późniejszym etapie uzupełnienie protetyczne.

Strona 12

Tiefenfluorid

Prosta, pewna i długotrwała remineralizacja zębów

Tiefenfluorid – fluorek wgłębny – w porównaniu z konwencjonalnymi metodami fluoryzacji uzyskuje stan nie tylko znacznie dłużej utrzymującej się, ale około 100-krotnie silniejszej demineralizacji zęba.

- **pierwszorzędna profilaktyka przeciwpróchnicza**
- **długotrwała remineralizacja także w miejscach trudno dostępnych np. w przypadku noszenia aparatu nazębnego; silne działanie przeciwko tzw. „white spots"**
- **przy stosowaniu do mineralnego lakowania bruzd uzyskano wysoki procent przypadków leczenia zakończonego sukcesem**
- **skuteczne znoszenie nadwrażliwości szyjek zębów z efektem długotrwałego działania**

Zajrzyj również na stronę 20!

HUMANCHEMIE

Competence in Research and Practice

Humanchemie GmbH · Hinter dem Kruge 5 · D-31061 Alfeld/Leine
Phone +49 (0) 51 81 - 2 46 33 · Telefax +49 (0) 51 81 - 8 12 26
www.humanchemie.de · eMail Info@humanchemie.de

Aktualności

Więcej pieniędzy na leczenie

Zgodnie z planami Narodowego Funduszu Zdrowia, w przyszłym roku wydatki na świadczenia medyczne wzrosną o prawie 6 mld zł. – do 53,6 mld zł. Na lecznictwo szpitalne zostanie przeznaczone 23,9 mld zł, o 1,3 mld więcej niż w tym roku. Średni wzrost nakładów na poszczególne rodzaje świadczeń opieki zdrowotnej w 2009 r. wyniesie 5,5%: największy (ponad 40%) dotyczy leczenia uzdrowiskowego. Nie wzrosną, a nawet zmaleją (o 1,6%) wydatki na refundację leków. Nie będzie większych środków na świadczenia z zakresu ratownictwa medycznego - podobnie jak w tym roku, NFZ przeznaczy na nie 1,3 mld zł. Plan finansowy Funduszu trafił pod obrady Komisji Zdrowia i Komisji Finansów Publicznych, a po zaopiniowaniu podpisać go muszą jeszcze Minister Zdrowia i Minister Finansów.

Pierwsze aplikacje obrazowania medycznego dla urządzeń iPhone i iPod touch

Daniel Zimmermann, Dental Tribune International

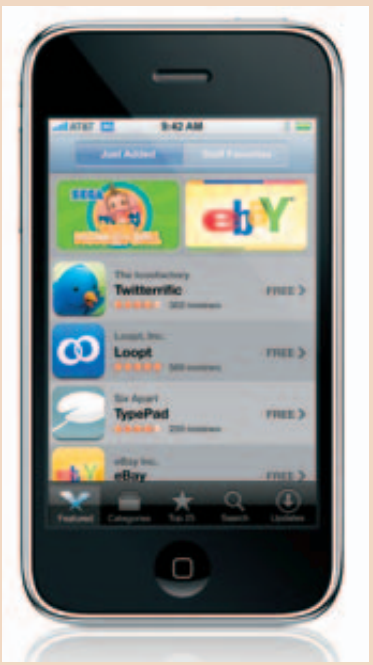
Nowy produkt firmy Apple – iPhone 3G trafił do sprzedaży na całym świecie. Firma opracowała także oprogramowanie, które ma pomóc lekarzom i lekarzom dentystom w przeglądaniu obrazów medycznych, nawet w dużej odległości od aparatury obrazującej.

Aplikacja MIM iPhone, stworzona przez firmę MIMvista Corp. z Cleveland, umożliwia wielopłaszczyznową rekonstrukcję na podstawie danych pochodzących z urządzeń wykorzystujących technologię tomografii komputerowej (CT), pozytonowej tomografii emisyjnej (PET), magnetycznego rezonansu jądrowego (MRI) oraz tomografii emisyjnej pojedynczych fotonów (SPECT), a także łączenie obrazów powstałych przy wykorzystaniu różnych technologii. Przedstawiciele firmy zapowiadają, że użytkownik będzie mógł przy pomocy interfejsu dotykowego zmieniać zestawy obrazów i płaszczyzny oceny, regulować zbliżenie, poziom zlewania obrazów i okna.

Oprogramowanie zostało niedawno odznaczone nagrodą Apple Design w kategorii „Najlepsza aplikacja iPhone z dziedziny opieki zdrowotnej i sprawności fizycznej". Znalazło się ono też w ofercie sklepu z aplikacjami do urządzeń iPhone 3G oraz iPod touch, otwartego na początku tego roku zgodnie z nową strategią, umożliwiającą wykorzystywanie we wspomnianych urządzeniach oprogramowania innych producentów.

Program MIM jest dostępny bezpłatnie. Można go pobrać do komputera działającego w środowisku Windows lub Mac OS X za pośrednictwem aplikacji iTunes (kategoria Healthcare & Fitness) lub bezpośrednio do urządzenia iPhone za pośrednictwem bezprzewodowego połączenia sieciowego. W niedalekiej przyszłości dostępna będzie w pełni funkcjonalna wersja oprogramowania MIM Pro do urządzenia iPhone, przeznaczona dla lekarzy i radiologów.

„Aplikacja MIM do iPhone jest doskonałym narzędziem dla radiologów wykorzystujących w swej pracy metody obrazowania. Jest prosta i intuicyjna w obsłudze" – mówi dr Peter Faulhaber, dyrektor Case Medical Center w Cleveland w USA. „Uważam, że lekarz powinien mieć możliwość szybkiego przeglądania zdjęcia pacjenta



Nowy iPhone 3G firmy Apple. Fot.: Apple.

podczas konsultacji telefonicznej. Pacjenci z pewnością będą pod

➠

AD

Kompleksowe zabezpieczenie procedur higienicznych w placówkach służby zdrowia

MEDILAB

Medilab Sp. z o.o.
ul. Niedźwiedzia 60
15 - 531 Białystok
tel./fax: (0-85) 743 28 97
www.**medilab**.pl

Naszym Klientom, Dostawcom i Współpracownikom za daną nam szansę i wieloletnią współpracę serdecznie dziękujemy.

DentiSign – nowy język gabinetów dentystycznych

Autorzy prac prowadzonych na Harvard Medical School uważają, że w trosce o komfort i poczucie bezpieczeństwa pacjenta na fotelu dentystycznym, konieczne jest wprowadzenie specjalnego – prostego i łatwego do nauczenia się, tzw. języka dłoni.

Pomysłodawcą tego projektu jest Reymond Cadden, który twierdzi, że nowy język, nazwany DentiSign jest odpowiedzią na pytanie, jak poradzić sobie z utrudnioną komunikacją z pacjentem, który w czasie przeprowadzania w jego jamie ustnej zabiegów stomatologicznych, nie może w inny sposób, jak tylko za pomocą dłoni, porozumiewać się z lekarzem.

Poza oczywistą korzyścią, jaką jest kontakt z lekarzem, pacjent zyskuje komfort i poczucie bezpieczeństwa, a także pewność, że jego gesty są dla lekarza zrozumiałe. Pozwala to także na ograniczenie lęku związanego z poddawaniem się zabiegom dentystycznym. Proste znaki, na których opiera się nowy „dentystyczny" język są gestami intuicyjnymi, np. rozwarte palce dłoni sygnalizują chęć rozmowy z lekarzem, a zaciśnięta pięść informuje o odczuwaniu przez pacjenta bólu. Pacjent będzie czuł się znacznie pewniej wiedząc, że przy pomocy prostego gestu da znak do przerwania zabiegu i gest ten zostanie właściwie zrozumiany.

System znaków komunikacyjnych, opierający się na gestach wykonywanych dłonią, od pewnego czasu wykorzystują w swej pracy dentyści w USA. Z ich opinii wynika, że stosując system umówionych znaków, lepiej oceniają oni własną pracę, procedury lecznicze wykonują w krótszym czasie i nie mają żadnych trudności w porozumiewaniu się z pacjentem. DT

AD

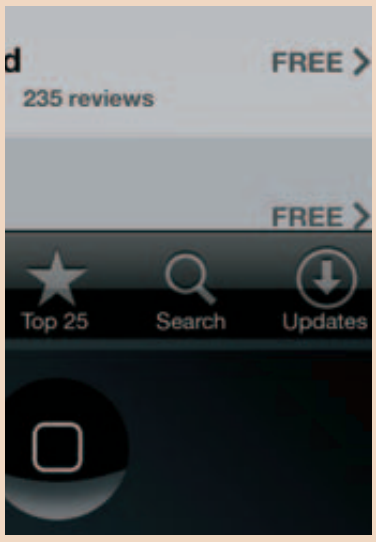
Hormon wzrostu przyspiesza osteointegrację implantu

Naukowcy z hiszpańskiego Uniwersytetu w Granadzie twierdzą, że podanie hormonu wzrostu może wspomóc regenerację kości i skrócić czas osteointegracji implantu do zaledwie 2 tygodni. W badaniu potwierdzającym tę tezę uzyskano bezpośrednie biochemiczne połączenie pomiędzy kością a powierzchnią implantu niezależne od połączenia mechanicznego. DT

←

ogromnym wrażeniem!" – dodaje P. Faulhaber.

Dane poszczególnych pacjentów można pobierać do urządzenia iPhone lub iPod ze stacji roboczej lub serwera MIM. Firma zapewnia, że dane osobowe pacjentów są bezpieczne, ponieważ do ich transmisji wykorzystywane jest bezpieczne połączenie, zabezpieczone hasłami przed niepożądanym dostępem,



a same dane są zaszyfrowane. Dentyści w niektórych krajach mogą jednak mieć problem z korzystaniem z oprogramowania, jeżeli dostawcy sieci internetowej nie obsługują tego systemu. Korzystanie z aplikacji może wiązać się także z pewnymi trudnościami w krajach, gdzie nie uregulowano prawnie możliwości stosowania telediagnostyki, np. w Niemczech lekarze mogą stawiać diagnozę wyłącznie na podstawie obrazów widzianych na monitorze o wysokiej rozdzielczości. DT

Wzrasta wysokość składki na samorząd lekarski

„Lekarze otrzymali ostatnio spore podwyżki, dlatego Naczelna Rada Lekarska zdecydowała o podwyższeniu obowiązkowej składki członkowskiej na samorząd lekarski do 40,00 zł miesięcznie" – oświadczył rzecznik NRL Tomasz Korkosz.

Wyższe składki zaczną obowiązywać od 1 października br. – lekarze będą płacić 40,00 zł, czyli o 10,00 zł więcej niż do tej pory. Wzrost opłat nie dotyczy stażystów, emerytów, lekarzy przebywających na urlopach wychowawczym, a także bezrobotnych – te osoby nadal będą wnosić składkę w wysokości 10,00 zł.

Zdaniem Naczelnej Rady Lekarskiej, podwyżka jest symboliczna, a nowe składki są i tak zdecydowanie niższe od tych, które obowiązują w innych samorządach, dotyczących zawodów społecznego zaufania, jak np. adwokatów i innych prawników – wzrost składki nie będzie miał zatem żadnego wpływu na sytuację finansową lekarzy.

NRL wyjaśnia, że wpływy uzyskiwane ze składek są wykorzystywane w należyty sposób i przeznaczane są na takie cele, jak: nieoprocentowane pożyczki dla lekarzy, z których skorzystało już wiele osób, utrzymanie działalności sądów lekarskich i rzeczników odpowiedzialności zawodowej, a także funkcjonowanie rejestru lekarzy i lekarzy dentystów. Część pieniędzy służy utrzymywaniu kontaktów z lekarzami polonijnymi i przeznacza się je na pomoc lekarzom z Ukrainy, Białorusi i Kazachstanu. Ze składek w całości finansowana jest *Gazeta Lekarska*. Fundusze pochodzące z obowiązkowych składek Naczelna Rada Lekarska przeznacza również na organizacje darmowych dla lekarzy kursów i konsultacji prawnych, odbywających się w ramach Okręgowych Izb Lekarskich. DT

Odszedł Henry Beetke

W czerwcu br. po ciężkiej chorobie zmarł Henry Beetke (W&H Area Manager na Europę Wschodnią). Henry Beetke pracował w W&H od 2004 roku, w tym czasie wiele razy odwiedzał Polskę. Odszedł wspaniały człowiek, do końca pełen optymizmu, energii i radości życia.

Henry Beetke urodził się 9 kwietnia 1964 roku w Rostock. Po maturze ukończył szkołę Wychowania Fizycznego. Karierę w branży dentystycznej rozpoczął w firmie Heise w Rostock. Niedługo później został zauważony przez Kurta Goldsteina i zatrudniony w EMS Niemcy. Przez 5 lat był odpowiedzialny za północne Niemcy, później reprezentował szwajcarską markę na rynku międzynarodowym. Na początku 2004 roku Henry Beetke przeszedł do firmy W&H, w której był odpowiedzialny za rynki krajów Europy Wschodniej.

Wraz z odejściem Henry'ego firma W&H straciła kolegę i przyjaciela, który do końca zarażał wszystkich energią i wolą życia. Jego optymizm, kompetencja, siła i odwaga, z jaką walczył z chorobą budziła najwyższy respekt. Henry Beetke pozostanie w naszej pamięci. DT

AD

WORLDENTAL COMMUNIQUÉ

FDI World Dental Federation

Issue 4/2008

Szanowni Państwo,

Coroczny Światowy Kongres Dentystyczny FDI (Swiatowej Organizacji Stomatologicznej) to doskonała okazja do zapoznania się z najnowszymi, unikalnymi w swej formie, zagadnieniami dotyczącymi nauki i praktyki stomatologicznej. Na obrady forum składają się krótkie prezentacje przygotowane przez naukowców o światowej sławie, lekarzy, wykładowców i praktyków. Po każdej z prezentacji uczestnicy mogą zadawać pytania i wygłaszać własne opinie i komentarze. Wspaniała atmosfera spotkań sprawia, że ich uczestnicy chętnie wymieniają doświadczenia i dzielą się pomysłami. Wszystkich, którzy przybędą na tegoroczny Światowy Kongres Dentystyczny w Sztokholmie zachęcam do udziału we wspomnianych prezentacjach.

Światowa Federacja Stomatologiczna (FDI) zrzesza profesjonalistów – lekarzy dentystów, ułatwia przepływ informacji oraz promuje zasady zachowania optymalnego zdrowie jamy ustnej. Każdego roku interaktywne fora FDI okazują się ważnym elementem w procesie pozyskiwania wiedzy oraz wspólnych wniosków – za sprawą dyskusji prowadzonych przez lekarzy dentystów z wielu krajów, prezentujących osiągnięcia w różnych dziedzinach stomatologii.

Niektóre fora skupiają się na bieżących zagadnieniach naukowych i klinicznych – jedna z tegorocznych sesji dotyczyć będzie prewencji i kontroli chorób przyzębia w aspekcie zdrowia jamy ustnej oraz zdrowia ogólnego. Podczas prezentacji poruszony zostanie temat zapaleń okołozębowych i ogólnoustrojowych oraz związku pomiędzy zdrowiem jamy ustnej a zdrowiem ogólnym. Najnowsze informacje pozwolą nam przygotować się do udzielania prawidłowych odpowiedzi na każde pytanie naszych pacjentów – zachęcamy, aby w tym zakresie konsultować z ekspertami biorącymi udział w forum.

Pozostałe dyskusje w ramach forum odnosić się będą się do wielu kontrowersyjnych tematów oraz rozwiązań stosowanych w praktyce stomatologicznej – jednym z nich będzie prezentacja pt.: „Nieprofesjonalne inwestycje w praktykę dentystyczną". W wielu krajach komercyjne przedsiębiorstwa zarządzają gabinetami stomatologicznymi i w rezultacie wpływają na decyzje dentystów związane z opieką nad pacjentem. Czy jest to pozytywne zjawisko zwiększające dostęp do opieki dentystycznej, czy raczej potencjalnie negatywny proces wpływający na jakość leczenia oraz stawiający zysk ponad jakość i zasadę minimalnej interwencji oraz prewencji? Podczas tego forum z pewnością dojdzie do burzliwej dyskusji dotyczącej kontrolowania praktyk stomatologicznych przez podmioty zewnętrzne. Mamy nadzieję, że doświadczenia organizacji narodowych w zakresie zmian w środowisku opieki stomatologicznej pomogą odpowiedzieć na pytanie, jak najskuteczniej radzić sobie ze zmianami w celu zapewnienia bezpiecznej, właściwej i korzystnej finansowo opieki medycznej.

Wykład pt.: „Promowanie doskonałości w edukacji stomatologicznej" zainteresuje tych, którzy chcą zapoznać się z najnowszymi osiągnięciami w edukacji oraz trendami przyszłości. Jak skutecznie szkolić kolejną generację dentystów, która ma sprostać rosnącym potrzebom światowej populacji w zakresie zdrowia jamy ustnej? Jak ważny jest system edukacji w kontekście potrzebnych zmian w sposobie leczenia oraz prewencji chorób? W jaki sposób system edukacji powinien spełniać wymagania wciąż zmieniającej się demografi oraz mobilności globalnej, będącej coraz powszechniejszym zjawiskiem w zawodzie dentysty? Na te i inne pytania postaramy się odpowiedzieć podczas dyskusji na forum, zbudowanie dobrej przyszłości w opiece stomatologicznej opiera się przecież na zrozumieniu potrzeb wykładowców oraz osób układających programy edukacyjne.

„Dyplomacja zdrowotna – popieranie pokoju na świecie poprzez promowanie zdrowia jamy ustnej". Podczas forum na ten temat wykorzystana zostanie niezwykła różnorodność etniczna lekarzy dentystów zgromadzonych na Corocznym Światowym Kongresie Dentystycznym. Omówione zostaną możliwości wpływu na zagadnienia pokoju na świecie poprzez współpracę międzynarodową w zakresie doskonalenia nauki oraz szerzenia i promocji zdrowia. Przedstawione zostaną przykładowe projekty, które wprowadzono na wydziałach różnych uczelni oraz w gabinetach dentystycznych w wielu krajach świata.

Im bardziej zdajemy sobie sprawę z problemów, jakie niosą ze sobą choroby jamy ustnej, tym ważniejsze staje się stworzenie sieci wymiany najlepszych praktyk, technologii i innych środków przyczyniających się do polepszenia stanu zdrowia. Członkowie Światowej Federacji Stomatologicznej (FDI) wierzą, że każdy ma prawo do dobrego zdrowia jamy ustnej – nie może być to przywilej wybranej mniejszości. Potrzebujemy wsparcia ze strony wszystkich członków Federacji FDI w realizacji naszej wizji, którą jest prowadzenie świata ku optymalnemu zdrowiu jamy ustnej. Udział w forach FDI na tegorocznym Światowym Kongresie Dentystycznym w Sztokholmie będzie doskonałym początkiem tej drogi! FDI

Dr Burton Conrod
Prezydent Federacji FDI

Nowy Dyrektor Naczelny

Dr David Alexander – specjalista w zakresie zdrowia publicznego oraz były główny dentysta posiada ogromne doświadczenie w zagadnieniach zarządzania i administracji. Ostatnio współpracował m.in. z GlaxoSmithKline, gdzie odpowiadał za rozwój strategii zdrowia jamy ustnej oraz nawiązywanie kluczowej współpracy z ważniejszymi organizacjami stomatologicznymi i przodującymi uczelniami medycznymi z całego świata.

Dr David Alexander.

Dr Alexander ukończył wydział stomatologii w University of Liverpool, a następnie uzyskał tytuł magistra w University of London (specjalizacja zdrowia jamy ustnej). W Narodowym Instytucie Badań Stomatologicznych w Bethesda (USA) kierował badaniami dotyczącymi zdrowia publicznego. Prowadził także wykłady podczas ważniejszych kongresów światowych, publikował autorskie prace, wygłaszał prezentacje oraz recenzował artykuły akademickie innych naukowców. Dr Alexander cieszy się uznaniem wśród kolegów z branży. Niedawno, podczas III. Światowego Kongresu Edukacji Stomatologicznej, prowadził warsztaty z udziałem światowych liderów przemysłu dentystycznego oraz wykładowców w celu ustalenia zasad partnerstwa pomiędzy przemysłem a światem akademickim.

„Rada Federacji FDI jest zadowolona z nawiązania współpracy z dr. Alexandrem, który ma za sobą wiele lat doświadczeń w stomatologii oraz w dziedzinie zdrowia publicznego. Jego dotychczasowe doświadczenie oraz ekspertyza przyniosą wiele korzyści Federacji FDI, która dąży do zapewnienia optymalnego zdrowia jamy ustnej pacjentów na całym świecie. Wierzymy, że dr Alexander pomoże nam osiągnąć te strategiczne cele" – powiedział Dr Burton Conrod, Prezydent Federacji FDI.

„Zły stan zdrowia jamy ustnej ujemnie wpływa na ogólny stan zdrowia i jakość życia większości populacji świata, która ma niewielki dostęp do opieki zdrowotnej lub nie ma go wcale. Cieszę się, że mogę współpracować z Radą FDI, organizacjami partnerskimi oraz innymi partnerami i współudziałowcami. Dzięki temu możemy efektywnie przeciwstawiać się wyniszczającym konsekwencjom chorób jamy ustnej. Federacja FDI ma niekwestionowaną pozycję lidera w walce z takimi chorobami" - dodał Dr Alexander.

Dr David Alexander został wybrany spośród wielu kandydatów z całego świata. Aby znaleźć oraz wybrać Dyrektora Naczelnego, zatrudniono międzynarodową agencję rekrutacyjną. Kandydatura dr. Alexandra została poparta w drodze anonimowego głosowania podczas spotkania Rady FDI. FDI

Uhonorowanie doktora Yoon – poprzedniego Prezydenta Federacji FDI

Były Prezydent FDI – dr Heung Ryul Yoon zmarł w Seulu (Korea) w wieku 67 lat wskutek śmiertelnej choroby. Dr Heung-Ryul Yoon był Prezydentem Światowej Federacji Stomatologicznej FDI w latach 2003-2005. Jako Prezydent FDI poświęcał się działalności na rzecz rozwoju zdrowia jamy ustnej na całym świecie.

Za jego kadencji Federacja FDI we współpracy ze Światową Organizacją Zdrowia (WHO) zorganizowała w kwietniu 2004 r. Konferencję na rzecz Zdrowia Jamy Ustnej w Regionie Afryki. Była to pierwsza na kontynencie afrykańskim konferencja tego rodzaju i o tak szerokim zakresie. W konferencji wzięło udział 189 delegatów z 48 afrykańskich krajów i 9 krajów spoza Afryki, w tym 10 ministrów zdrowia lub finansów i ok. 30 przedstawicieli środowisk stomatologicznych.

Prezydentura doktora Yoon była z pewnością kamieniem milowym w dziedzinie zdrowia jamy ustnej w Afryce. W r. 2005 Federacja FDI i firma Unilever oficjalnie rozpoczęły program *Live. Learn. Laugh (Życie. Nauka. Śmiech)*, którego celem jest poprawa zdrowia jamy ustnej ludzi na całym świecie. FDI z firmą Unilever wspierają narodowe stowarzyszenia stomatologiczne w promowaniu zdrowia jamy ustnej na skalę narodową i lokalną. Obecnie w programie *Live. Learn. Laugh* uczestniczy 41 narodowych stowarzyszeń stomatologicznych.

Dr Yoon odegrał także znaczącą rolę w szerzeniu współpracy pomiędzy Federacją FDI a Światową Organizacją Zdrowia, utrzymując kontakty z byłym Dyrektorem Generalnym WHO – doktorem Lee Jong-Wook. Dzięki jego raportowi Federacja FDI dołączyła do grona głównych współpracowników WHO.

H.R. Yoon działał na rzecz Światowego Funduszu Rozwoju Stomatologii. Jest to stworzony przez Federację FDI program, który wspiera projekty związane ze zdrowiem jamy ustnej i edukacji dentystów na całym świecie. Dzięki wpływom doktora Yoon, w 2003 r. w Korei odbyło się znaczące spotkanie pomiędzy delegacją Federacji FDI, a prezydentem Seulu. „Dr Yoon był pełnym pasji i dyplomacji liderem, który przemierzając granice polityczne i kulturowe, jednoczył lekarzy dentystów w misji na rzecz światowej promocji zdrowia" – powiedział Prezydent FD, dr Burton Conrod. Dr Yoon przyczynił się do wprowadzenia w Federacji FDI polityki skierowanej przeciwko paleniu tytoniu („No Tobacco!"). Jedną z inicjatyw, którą zaproponował było umieszczanie znaczków infor-

Dr Heung-Ryul Yoon.

Pożegnanie dr. Pensavalle

Dr Pensavalle ur. 16.10.1940 r. zdobył 2 tytuły naukowe – w dziedzinie filozofii i dziennikarstwa. Przez 40 lat kierował portalem *Suvison* i był znaną osobistością na międzynarodowej scenie stomatologicznej. Wiele podróżował, gromadząc informacje związane z rynkiem stomatologicznym, a następnie, opisując sytuację rynkową i profile firm działających w branży związanej ze stomatologia i zdrowiem publicznym.

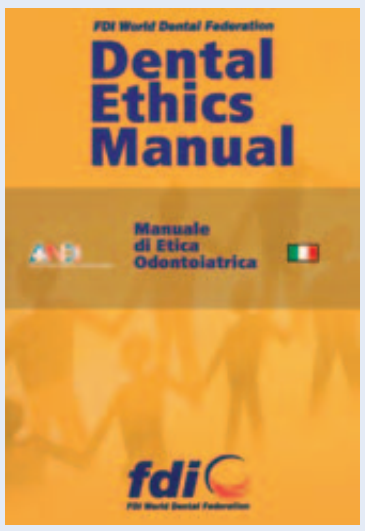
Dr Victor Pensavalle.

Od 1973 r. portal *Suvison* udostępnia informacje związane ze światową opieką zdrowotną, zarówno w formie tradycyjnej, jak i elektronicznej. Społeczność dentystów z całego świata ma możliwość zapoznawania się z informacjami na temat zasobów branżowych, technicznych, ludzkich, komercyjnych i przemysłowych. Oprócz usług informacyjnych, *Suvison* oferuje także usługi promocyjne, reklamowe oraz marketingowe. Dzięki sumienności i pracy doktora Pensavalle, portal *Suvison* stał się najbardziej niezawodnym oraz znanym bankiem danych na rynku stomatologicznym.

„Wszyscy powinniśmy pochylić się nad dokonaniami doktora Victora Pensavalla – to był wielki człowiek. Będzie nam go brakowało"- powiedział Friedrich A. Herbst, Dyrektor Naczelny Organizacji Międzynarodowych Producentów Stomatologicznych. FDI

Włoska wersja Przewodnika FDI po etyce stomatologicznej

Przewodnik FDI po Etyce Stomatologicznej po raz pierwszy opublikowany w październiku ubiegłego roku, został przetłumaczony na język włoski przez Narodowe Stowarzyszenie Stomatologów Włoskich (ANDI – Associazione Nazionale Dentisi Italiani), które jest członkiem Federacji FDI. Przewodnik został zaprezentowany na II. Warsztatach na temat Ekonomii w Stomatologii, które odbyły się w maju w Cernobbio (Lombardia, Włochy). Wprowadzeniu na rynek przewodnika towarzyszył wolny obieg danych statystycznych sektora stomatologicznego. Kopie przewodnika w wersji włoskiej zostały rozdane uczestnikom warsztatów, a także wysłane do 22.000 członków Stowarzyszenia ANDI oraz studentów CLOPD (kurs z dziedziny stomatologii oraz protetyki kończący się zdobyciem tytułu). Wg Stowarzyszenia ANDI, dystrybucja przewodnika jest podstawowym przyczynkiem do wprowadzenia w obieg wartości i zasad, które powinny być postrzegane jako uniwersalne. FDI



Światowy Dzień Zdrowia Jamy Ustnej

Podczas Corocznego Światowego Kongresu Stomatologicznego, który odbył się w 2007 r. w Dubaju (Zjednoczone Emiraty Arabskie), Rada Główna FDI ogłosiła 12. września Światowym Dniem Zdrowia Jamy Ustnej i wydała oficjalne oświadczenie w tej sprawie.

Dzień 12. września został wybrany z kilku głównych powodów. Wrzesień jest najpopularniejszym miesiącem na organizowanie tego rodzaju przedsięwzięć, a tego właśnie dnia obchodzona jest rocznica przełomowej Konferencji Międzynarodowej WHO dotyczącej Głównej Opieki Zdrowotnej w Alma Ata, która odbyła się 12. września 1978 r.

Jak stwierdzono w oświadczeniu, „Federacja FDI zachęca wszystkie stowarzyszenia partnerskie, organizacje pozarządowe, media i pozostałe organizacje do wykorzystania Światowego Dnia Zdrowia Jamy Ustnej w celu rozwoju działań narodowych, regionalnych i globalnych na rzecz poprawy zdrowia jamy ustnej". Stowarzyszenia partnerskie FDI z całego świata będą popierały tę inicjatywę, promując ważność zdrowia jamy ustnej poprzez rozmaite wydarzenia lokalne, regionalne i/lub narodowe oraz zaangażowanie mediów. Więcej informacji dotyczących Światowego Dnia Zdrowia Jamy Ustnej można znaleźć na stronie internetowej: *www.fdiworldental.org/wohd.html*. FDI

Światowy Kongres Dentystyczny

Światowy Parlament Stomatologiczny

Posiedzenie Światowego Parlamentu Stomatologicznego odbędzie się w piątek, 19. września. Podczas spotkań fora otwarte dostępne będą dla wszystkich zainteresowanych, możliwy będzie także udział w rocznym zebraniu głównym oraz spotkaniach Rady, organizacji regionalnych i innych spotkaniach biznesowych. Program posiedzenia Światowego Parlamentu Stomatologicznego dostępny jest na stronie internetowej Federacji FDI: *www.fdiworldental.org/microsites/Stockholm/congress5.html*.

Światowe Targi Stomatologiczne

Tegoroczne Targi będą prawdopodobnie największym tego rodzaju przedsięwzięciem w regionie. Przedstawiciele przemysłu stomatologicznego zaprezentują najnowsze i najciekawsze produkty i usługi. Odwiedzający Targi będą mogli oglądać, a także wziąć udział w testowaniu nowego sprzętu i najnowszych produktów. Do tej pory udział w Targach potwierdziło ponad 230 wystawców z 35 krajów. Więcej informacji na temat Światowych Targów Stomatologicznych można znaleźć na stronie: *www.fdiworldental.org/microsites/Stockholm/congress9.html*.

Program naukowy Światowego Kongresu Dentystycznego

Federacja FDI zapewnia bogaty i zróżnicowany program Corocznego Światowego Kongresu Dentystycznego FDI 2008. Zaproszono światowej sławy prelegentów z całego świata, którzy przez 4 dni będą prowadzić wykłady o szerokim zakresie tematycznym. Delegaci będą mieli możliwość odwiedzenia wielu różnych forów specjalnych grup zainteresowań przygotowanych przez Komitety FDI i zaprzyjaźnione organizacje. Po raz pierwszy w tym roku kilka sesji będzie prowadzonych w języku rosyjskim. Szczegółowy program naukowy jest dostępny na stronie *www.fdiworldental.org/microsites/Stockholm/congress4.html*.

Uroczysta kolacja odbędzie się wieczorem w piątek, 26. września w spektakularnej i wyjątkowej Sali The Vasa Museum, które znajduje się w Royal Djurgarden. Vasa był największym i najbardziej prestiżowym szwedzkim okrętem wojennym, dumą floty i narodu szwedzkiego. Niestety, jej świetność nie trwała długo. Tuż po dziewiczym postawieniu żagli w 1628 r., statek zatonął w zatoce Sztokholmu. Kolejne 333 lata leżał na dnie morza aż został odkryty i wyłowiony. Statek okazał się nadzwyczaj dobrze zachowany. Po mozolnym odrestaurowaniu okręt został zamieniony w muzeum. The Vasa Museum jest obecnie jedną z największych atrakcji Sztokholmu. Na statku znajduje się restauracja, w której często podejmowani są dostojni goście. Przed kolacją uczestnicy konferencji zostaną oprowadzeni po muzeum. Miejsca na uroczystą kolację, inne wydarzenia opisane w programie oraz wycieczkę pokonferencyjną, należy zarezerwować. Więcej informacji na ten temat znajduje się na stronie: *www.fdiworldental.org/microsites/Stockholm/congress6.html*. FDI

Roczny raport z działalności FDI za okres 2007/2008 jest dostępny na stronie internetowej:

www.fdiworldental.org/federation/1_5ar.html

mujących o szkodliwość tytoniu na każdym liście wysyłanym przez FDI w celu zwiększenia świadomości zagrożeń, jakie niesie ze sobą palenie tytoniu. Również za jego kadencji Federacja FDI we współpracy ze Światową Organizacją Zdrowia (WHO) opublikowała przewodnik pt.: „Tytoń lub zdrowie jamy ustnej – przewodnik skierowany do ludzi wykonujących zawody związane ze zdrowiem jamy ustnej".

„Dr Yoon był niestrudzonym orędownikiem na rzecz polepszenia zdrowia jamy ustnej. Szczególnie poświęcał się podnoszeniu świadomości negatywnych skutków dla zdrowia, jakie niesie ze sobą palenie tytoniu" – powiedział dr Conrod. „Dzięki jego postawie wobec nałogu palenia tytoniu, Federacja FDI skupiła swoją uwagę na głównych zagadnieniach związanych z prewencją chorób" – dodał. Coroczny Światowy Kongres Dentystyczny (AWDC) jest jednym z największych wydarzeń międzynarodowych w tej kategorii. Podczas sprawowania urzędu przez doktora Yoon po raz pierwszy Kongres AWDC odbył się w New Delhi, w Indiach. Także 2 największe kongresy w historii Federacji FDI miały miejsce za kadencji doktora. Pierwszy z nich odbył się w 2003 r. Sydney, w Australii (Dr Yoon był wtedy Prezydentem-elektem), a drugi w 2005 r. Montrealu, w Kanadzie. Heung Ryul Yoon był także Przewodniczącym Lokalnego Komitetu Organizacyjnego oraz Prezydentem Kongresu AWDC, który odbył się w 1997 r. w Seulu, w Korei.

Heung Ryul Yoon, poprzez Koreańskie Stowarzyszenie Stomatologiczne, związany był z Federacją FDI od r. 1975. W latach 2001-2003 sprawował funkcję Prezydenta-elekta oraz Przewodniczącego Zarządu. W latach 1998-2001 był Skarbnikiem, a w latach 1992-1998 Doradcą. Odchodząc, pozostawił żonę (Seung-Ja Ma) oraz synów (Byung-Wook Yoon i Byung-Yup Yoon). Uroczystość pogrzebowa odbyła się w Narodowym Szpitalu Uniwersyteckim w Seulu. Szpitalowi przekazano w darze ciało doktora Yoon. FDI

About the publisher fdi

Publisher
FDI World Dental Federation
13 Chemin du Levant, l'Avant Centre
F-01210 Ferney-Voltaire, FRANCE
Phone: +33 4 50 40 50 50
Fax: +33 4 50 40 55 55
E-mail: info@fdiworldental.org
Web: www.fdiworldental.org

FDI Communications Coordinator/ Managing Editor
Christina Lee Thorsen

FDI Worldental Communiqué is published by the FDI World Dental Federation. The newsletter and all articles and illustrations therein are protected by copyright. Any utilisation without prior consent from the editor or publisher is inadmissible and liable to prosecution.

DENTAL TRIBUNE Polish Edition

Zgrany zespół czy zespół „klik”?

Sally McKenzie, USA

Osoby o podobnych zainteresowaniach, przeszłości i doświadczeniu zwykle nawiązują bliższe relacje i zawiązują przyjaźnie. Czasem jednak to, co wydaje się z pozoru dobrą relacją koleżeńską wśród personelu, może być źródłem podziałów w gabinecie i powstawania tzw. klik.

Powszechnie obserwuje się znaczne podziały między personelem klinicznym a administracyjnym albo pomiędzy osobami, które pracują długo a nowicjuszami. Pomimo pozorów dobrego zintegrowania, tego typu relacje pracownicze mogą być siłą destrukcyjną twojego gabinetu, objawiającą się coraz większymi konfliktami i zwiększoną rotacją personelu – to wszystko upośledza wydajność i dochodowość gabinetu.

Tworzące się „kliki” powodują, że osoby, które są poza nimi czują się wykluczone – wpływa to na pogorszenie atmosfery panującej w gabinecie. Osoby wykluczone zwykle nie angażują się w pracę, nie dzielą się swoimi doświadczeniami, podczas zebrań rzadko są proszone o wyrażenie opinii. Raczej odgrywają rolę biernych obserwatorów, a jeśli mają odwagę się odezwać, ich pomysły są przyjmowane chłodno i z rezerwą.

Zwykle w obliczu takich okoliczności właściciel lub kierownik praktyki nie chce ingerować, ponieważ w nieunikniony sposób prowadziłoby to do konfrontacji, której za wszelką cenę chce uniknąć. Sytuacja taka może trwać miesiące albo nawet lata, punktem zwrotnym jest zwykle najgorszy w historii praktyki rok, kiedy spadające dochody są wyraźnym sygnałem, że w twoim gabinecie nie dzieje się najlepiej: nawarstwiają się nierozwiązane problemy, nieustanna jest rotacja personelu, który staje się niezdolny do skutecznego naprawiania wad istniejących systemów, zmniejsza się rzetelność i wiarygodność praktyki.

Pracownicze „kliki” są kosztowne

Z pewnością silne relacje wśród osób długo ze sobą pracujących mogą być bardzo korzystne dla gabinetów opierających się na małych, zgodnych zespołach. Podobne układy wśród personelu mogą jednak dawać odwrotne wręcz skutki i w konsekwencji mogą gabinet drogo kosztować. Takie bezproduktywne grupy eliminujące innych powodują, że stworzenie prawdziwego zespołu, który wydajnie razem pracuje, staje się niemożliwe.

Problem staje się szczególnie poważny, gdy przełomowe decyzje dotyczące gabinetu podejmowane są bez żadnego udziału osób spoza „kliki” lub jeśli nie przekazuje się im istotnych informacji, potrzebnych do efektywnego wypełniania obowiązków, czy też jeśli sposób leczenia prowadzonego przez niektórych członków personelu zauważalnie różni się od tego, który oferują inni.

Zespoły, a nie „kliki”, prowadzą gabinet do sukcesu. Oczywiście, charaktery, styl pracy i zainteresowania poszczególnych członków zespołu mogą być różne, należy jednak umożliwić każdemu z pracowników rozwój indywidualny i pełen wkład w rozwój gabinetu jako całości.

Lekarze jako kierownicy lub właściciele praktyki muszą swoją postawą dawać pozostałym pracownikom przykład i unikać zachowań, którymi mogą bezwiednie wzmacniać układy lub spowodować podziały wśród personelu. Np., przyzwolenie na zmonopolizowanie przez niewielką grupę osób rozmowy podczas zebrań personelu zamiast zachęcanie do wypowiedzi każdego z członków zespołu, może być sygnałem, że nikt nie oczekuje ich wkładu w rozwój gabinetu lub że ich wypowiedzi mają mniejsze znaczenie niż wypowiedzi innych.

Dzielenie się informacjami tylko z wybranymi członkami zespołu daje innym do zrozumienia, że jedynie uprzywilejowani są pracownikami ważnymi i znaczącymi. Również wspólne spędzanie czasu poza godzinami pracy tylko z wybranymi członkami zespołu jest przejawem faworyzowania. Takie i podobne zachowania nie sprzyjają budowaniu relacji koleżeńskich, a także pracy zespołowej, ale nasilają dezintegrację i brak jedności personelu. Lekarz-kierownik praktyki musi być przywódcą wszystkich, a nie przyjacielem niektórych.

Zwróć uwagę na linie podziałów, które mogą być wyznaczone w twoim gabinecie i podejmij natychmiastowe kroki, by je zetrzeć – rywalizujące ze sobą grupy systematycznie podkopują infrastrukturę twojego gabinetu i każdy twój wysiłek podjęty w celu umocnienia praktyki będzie niweczony już na początku.

Koniec podziałów w zespole

„Kliki” mogą stanowić szczególne wyzwanie w gabinetach, w których brakuje opisów stanowisk pracy i/lub systemów odpowiedzialności pracowników. Zwróć uwagę na następujące oznaki, które mogą sugerować, że w twoim gabinecie funkcjonują lub tworzą się „kliki”:

- Przełomowe decyzje podejmowane są lub forsowane przez wybraną grupę kilku osób bez wkładu pozostałych pracowników.
- Członkowie zespołu skarżą się, że ich punkt widzenia nikogo nie obchodzi lub odmawiają wypowiedzi.
- Pracownicy niechętnie dzielą się wiedzą z innymi, chyba że są do tego zmuszeni.
- Niektórzy członkowie personelu są wyraźnie nieprzyjemni wobec innych.
- Powszechne jest rozgłaszanie plotek.
- Niektórzy pracownicy otwarcie pomijają innych w sferze zawodowej i towarzyskiej.

Jeśli któraś z wymienionych sytuacji dostrzegalna jest twoim gabinecie, podejmij następujące kroki, aby przezwyciężyć problemy i zjednoczyć pracowników:

- Weź pod uwagę, że zachowanie osób z różnymi typami osobowości może wywoływać różne reakcje ludzi i przyczyniać się do różnych wzajemnych oddziaływań. Poświęć nieco czasu i pieniędzy na sprawdzenie osobowości swoich pracowników. Członkowie personelu, którzy znają cechy indywidualne swoich kolegów, w tym kierownictwa, są znacznie lepiej przygotowani do efektywnej współpracy. Możesz wykorzystać narzędzia do sprawdzania pracowników dostępne na stronie internetowej *www.mckenziemgmt.com/employeetesting.htm*.
- Precyzyjnie określ zakres obowiązków na każdym stanowisku pracy. Dzięki opisom stanowisk wszyscy członkowie personelu zrozumieją, jaką rolę każdy z nich odgrywa w zespole. Będą także wiedzieli, kto jest odpowiedzialny za jaki system.
- Organizuj regularnie zebrania personelu w celu omówienia problemów, jakie pojawiają się w gabinecie. W dynamicznych zespołach będą istniały różnice poglądów, ale konstruktywna wymiana poglądów jest niezbędna – to podstawa rozwoju gabinetu i dążenia do osiągnięcia doskonałości. Zachęć personel do wspólnej pracy nad rozwiązywaniem problemów i omawianiem spraw, które są dla nich istotne.
- Stwórz środowisko sprzyjające pracy zespołowej: przedyskutuj problemy na zebraniu personelu, namów wszystkich pracowników do wyrażenia swoich opinii i przedstawienia pomysłów. Następnie wyznacz konkretne osoby i poproś je o opracowanie strategii rozwiązania problemu. Upewnij się, że osoby te nie przyczyniają się do istniejących teraz lub w przeszłości podziałów.
- Nalegaj, aby zespół otrzymywał zrozumiałe informacje, udziel pracownikom niezbędnych szczegółowych informacji, aby mogli skutecznie spełniać oczekiwania pacjentów.
- Wprowadź zrozumiałe standardy postępowania w gabinecie i określ kierunek działań oraz opisz je w informatorze, z jakim muszą zapoznać się pracownicy. Koniecznie przestrzegaj tych założeń. Jeśli będziesz rutynowo robić wyjątki, dasz do zrozumienia, że twoja polityka nie ma znaczenia i każdy może postępować wg własnego uznania, nie zważając na to, jaki wpływ będzie to miało na pacjentów, zespół i gabinet.
- Jeśli pracownik zachowuje się nieodpowiednio i potencjalnie szkodliwie, nie ignoruj tego, bo tym samym dajesz sygnał, że akceptujesz takie zachowanie. Sprzyja to tworzeniu środowiska

➡

AD

Erozja niszczy zęby dzieci

Penny Palmer, Wielka Brytania

Zwiększa się liczba dzieci z objawami erozji zębów (Fot.: Jean Schweitzer).

Prof. Jimmy Steele ze School of Dental Sciences Uniwersytetu Newcastle w Wielkiej Brytanii przekonuje rodziców do zmiany pewnych nawyków higienicznych ich dzieci. Przedstawiając wyniki przeprowadzonej ankiety, zaleca mycie zębów przez dzieci nie częściej niż 2 razy w ciągu dnia i nie bezpośrednio po posiłkach.

Po podsumowaniu wyników przeprowadzonych na ten temat badań stwierdzono, że 79% dentystów co najmniej raz w tygodniu spotyka się w swojej pracy ze skutkami wpływu kwasów na zęby dzieci. U 53% 5-latków stwierdzono różne postacie erozji zębów. Ponad 9 na 10 rodziców uczestniczących w badaniu zdawało sobie sprawę, że kwas ma zły wpływ na zęby, ale nie byli oni pewni, w jakich produktach żywnościowych i napojach występuje. Sytuację pogarsza fakt, iż rodzice – w dobrej wierze – myli dzieciom zęby po każdym posiłku. „Zachęcajcie dzieci do unikania mycia zębów bezpośrednio po spożyciu kwaśnych potraw lub napojów, ponieważ to właśnie wtedy szkliwo jest najdelikatniejsze" – mówi prof. Jimmy Steele. „Najlepiej poczekać tak długo, jak to możliwe po kwaśnym posiłku lub umyć zęby przed posiłkiem" – dodaje.

Dentyści uważają, że główną przyczyną erozji zębów u dzieci na całym świecie jest picie kwaśnych napojów bezalkoholowych bez słomki. Ankieta przeprowadzona w 2006 r. wykazała, że Azjaci spożywają te rodzaje produktów w ilości dwukrotnie przekraczającej światową średnią. „Ważne jest, aby rodzice podejmowali wszystkie możliwe kroki w celu zminimalizowania ryzyka zniszczenia zębów ich dzieci" - mówi prof. Steel. Namawia on rodziców, aby zachęcali dzieci do picia kwaśnych napojów przez słomkę umieszczaną w kierunku tylnej części jamy ustnej, z dala od zębów. Erozja spowodowana kwasami często uważana jest za nieszkodliwą i może być trudna do wykrycia, szczególnie w początkowych stadiach. Jeśli nie zostanie zauważona, może prowadzić do nadwrażliwości zębów, utraty ich kształtu, a nawet odsłonięcia zębiny. DT

←

pracy charakteryzującego się brakiem zaufania i podziałami.

- Nagradzaj pracę zespołową i wyrażaj podziękowanie za pełną sukcesu i pozytywną współpracę każdego z członków personelu. Takie postępowanie będzie sprzyjać zespołowi, który nie tylko ceni dobrą współpracę, ale także cieszy się ze wspólnych sukcesów.

Chociaż personel dentystyczny zwykle jest nieliczny, zespoły stomatologiczne są często strukturami złożonymi. Często mamy do czynienia z zespołami, w których pracownicy mają różną przeszłość, doświadczenia i wykształcenie, a gdy spotkali się na gruncie zawodowym, oczekuje się od nich harmonijnej współpracy przez kilka godzin dziennie. Podejmij kroki, aby zrozumieć i docenić różnorodne osobowości i doświadczenia każdego z członków twojego zespołu. Upewnij się również, że każdy w zespole posiada wyraźnie określony opis swojego stanowiska pracy. Spełnienie tych warunków, łącznie z solidnymi systemami zarządzania gabinetem znacznie obniży poziom napięcia wśród personelu, tworząc zespół zgodny, współpracujący i bez podziałów. DT

ANZEIGE

Fedesa - marka z 40 hiszpańska lenim doświadczeniem w produkcji unitów stomatologicznych. DentalHolding jest od wielu lat przedstawicielem firmy Fedesa w Polsce. Doskonała jakość unitów potwierdzona opiniami kilkuset użytkowników w Polsce. Unity wyposażone są wyłącznie w końcówki, lampy, kompresory i ssaki znanych światowych marek. Ze względu na dużą ilość sprzedawanych unitów nasze ceny w stosunku do wartości i wyposażenia są bardzo korzystne. Unity objęte są systemem opieki serwisowej w czasie długoletniej eksploatacji. Posiadamy duży magazyn części zamiennych zapewniający natychmiastową ich dostępność. Obsługa serwisowa realizowana jest poprzez własny serwis techniczny w Warszawie, Łodzi, Gdańsku, Wrocławiu i Krakowie oraz sieć ponad 80 partnerów serwisowych na terenie całego kraju. Wspólnie z firmą FEDESA przygotowaliśmy dla Państwa 40 zestawów unitów po specjalnych cenach.

FEDESA

53 000 zł

ZESTAW ACANTO AIR

- Unit stomatologiczny **FEDESA ACANTO AIR**
- Mikrosilnik elektryczny **BIEN AIR** ze światłem
- Turbina **BIEN AIR** ze światłem
- Skaler **SATELEC** z 3 końcówkami
- Piaskarka **TPC** montowana na rękaw turbiny
- Lampa polimeryzacyjna **SATELEC MINILED**
- Pompa ssaka **METASYS**
- Kompresor **MGF** z osuszaczem
- Ergonomiczny fotelik **FEDESA** dla lekarza
- Kamera wewnątrzustna **DXM**, monitor (17 cali) z uchwytem na maszcie lampy

59 000 zł

ZESTAW ACANTO LUX

- Unit stomatologiczny **FEDESA ACANTO LUX**
- Mikrosilnik bezszczotkowy **BIEN AIR** ze światłem
- Turbina **BIEN AIR** ze światłem
- Skaler **SATELEC** ze światłem i 8 końcówkami
- Piaskarka **TPC** montowana na rękaw turbiny
- Lampa polimeryzacyjna **SATELEC MINILED**
- Pompa ssaka **METASYS**
- Kompresor **MGF** z osuszaczem
- Ergonomiczny fotelik **FEDESA** dla lekarza
- Kamera wewnątrzustna **DXM**, monitor (17 cali) z uchwytem na maszcie lampy

64 000 zł

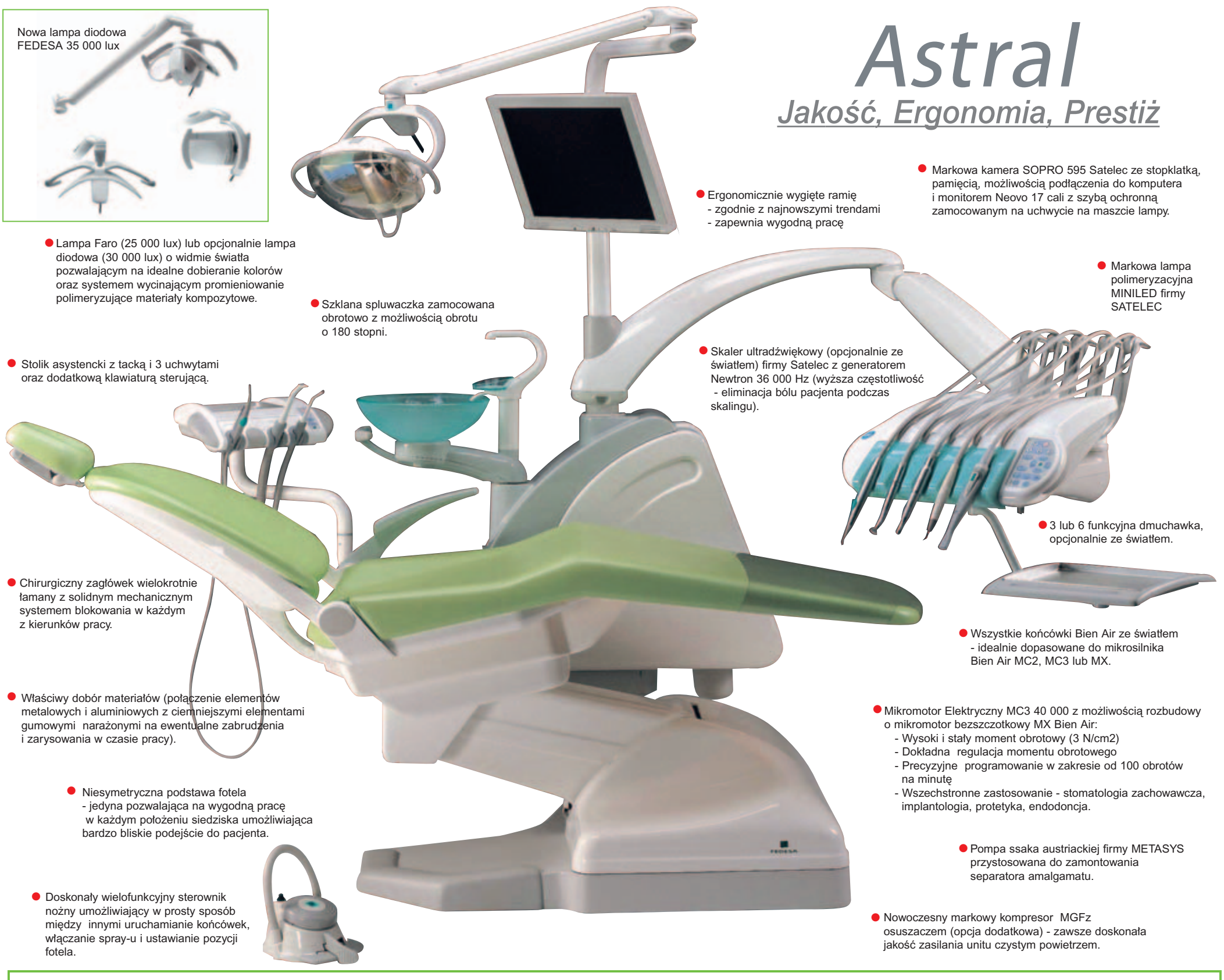
ZESTAW CORAL LUX

- Unit stomatologiczny **FEDESA CORAL LUX**
- Mikrosilnik bezszczotkowy **BIEN AIR** ze światłem
- Turbina **BIEN AIR** ze światłem
- Skaler **SATELEC** ze światłem i 8 końcówkami
- Piaskarka **TPC** montowana na rękaw turbiny
- Lampa polimeryzacyjna **SATELEC MINILED**
- Pompa ssaka **METASYS**
- Kompresor **MGF** z osuszaczem
- Ergonomiczny fotelik **FEDESA** dla lekarza
- Kamera wewnątrzustna **DXM**, monitor (17 cali) z uchwytem na maszcie lampy

Astral

Jakość, Ergonomia, Prestiż

Nowa lampa diodowa FEDESA 35 000 lux



- Lampa Faro (25 000 lux) lub opcjonalnie lampa diodowa (30 000 lux) o widmie światła pozwalającym na idealne dobieranie kolorów oraz systemem wycinającym promieniowanie polimeryzujące materiały kompozytowe.
- Stolik asystencki z tacką i 3 uchwytami oraz dodatkową klawiaturą sterującą.
- Chirurgiczny zagłówek wielokrotnie łamany z solidnym mechanicznym systemem blokowania w każdym z kierunków pracy.
- Właściwy dobór materiałów (połączenie elementów metalowych i aluminiowych z ciemniejszymi elementami gumowymi narażonymi na ewentualne zabrudzenia i zarysowania w czasie pracy).
- Niesymetryczna podstawa fotela - jedyna pozwalająca na wygodną pracę w każdym położeniu siedziska umożliwiająca bardzo bliskie podejście do pacjenta.
- Doskonały wielofunkcyjny sterownik nożny umożliwiający w prosty sposób między innymi uruchamianie końcówek, włączanie spray-u i ustawianie pozycji fotela.
- Szklana spluwaczka zamocowana obrotowo z możliwością obrotu o 180 stopni.
- Ergonomicznie wygięte ramię - zgodnie z najnowszymi trendami - zapewnia wygodną pracę
- Skaler ultradźwiękowy (opcjonalnie ze światłem) firmy Satelec z generatorem Newtron 36 000 Hz (wyższa częstotliwość - eliminacja bólu pacjenta podczas skalingu).
- Markowa kamera SOPRO 595 Satelec ze stopklatką, pamięcią, możliwością podłączenia do komputera i monitorem Neovo 17 cali z szybą ochronną zamocowanym na uchwycie na maszcie lampy.
- Markowa lampa polimeryzacyjna MINILED firmy SATELEC
- 3 lub 6 funkcyjna dmuchawka, opcjonalnie ze światłem.
- Wszystkie końcówki Bien Air ze światłem - idealnie dopasowane do mikrosilnika Bien Air MC2, MC3 lub MX.
- Mikromotor Elektryczny MC3 40 000 z możliwością rozbudowy o mikromotor bezszczotkowy MX Bien Air:
  - Wysoki i stały moment obrotowy (3 N/cm2)
  - Dokładna regulacja momentu obrotowego
  - Precyzyjne programowanie w zakresie od 100 obrotów na minutę
  - Wszechstronne zastosowanie - stomatologia zachowawcza, implantologia, protetyka, endodoncja.
- Pompa ssaka austriackiej firmy METASYS przystosowana do zamontowania separatora amalgamatu.
- Nowoczesny markowy kompresor MGFz osuszaczem (opcja dodatkowa) - zawsze doskonała jakość zasilania unitu czystym powietrzem.

DentalHolding
Zaawansowana technika stomatologiczna
ul. Chałubińskiego 8
00-613 Warszawa

tel. (22) 313 08 80
fax (22) 313 08 90
kom. 0 693 495 185

e-mail:dh@dentalholding.com, www.dentalholding.com

DZIAŁ HANDLOWY
tel. (22)5 01 38 38

SERWIS
tel. (22)5 01 38 48

FINANSOWANIE
tel. (22)5 01 38 58

Stomatologia sprzedaży – niepokojący trend

Jerry Gordon, USA

Dentysta to bez wątpienia zawód zaufania publicznego. Każdego dnia przedstawiciele tej profesji pracują, aby pomóc swoim pacjentom i tym samym zasłużyć na ich zaufanie.

W ostatnich latach idea traktowania usług stomatologicznych jako towaru popierana była przez niektórych dentystów i konsultantów ds. zarządzania w gabinecie stomatologicznym, a poparcie to niejednokrotnie wyrażane było podczas seminariów, kursów kształcenia ustawicznego oraz w popularnych czasopismach branżowych. Skutkiem tego jest przejęcie przez niektórych dentystów nieprawidłowych nawyków i postaw, stanowiących zagrożenie dla integralności zawodu.

Głównym założeniem pojęcia „stomatologii sprzedaży" jest oddziaływanie – przy pomocy perswazji, nacisków, wzbudzania lęku – na pacjentów zgłaszających się do gabinetów dentystycznych po to, aby godzili się oni na proponowane leczenie. Niektórzy dentyści proponują swoim pacjentom tylko to, co sami uważają za słuszne, nie wspominając o wszystkich możliwościach leczenia. W większości przypadków te słuszne rozwiązania są również rozwiązaniami najdroższymi. Istotnym problemem jest w tej sytuacji fakt, że dentysta całkowicie lekceważy wolę, oczekiwania oraz możliwości finansowe pacjenta.

W niektórych gabinetach stomatologicznych postawa „stomatologii sprzedaży" jest również narzucana pozostałemu personelowi klinicznemu, np. higienistkom stomatologicznym. Oczekuje się od nich zaprezentowania i zasugerowania pacjentowi określonego planu leczenia. Dentysta, który proponuje najbardziej słuszne, w jego opinii, rozwiązania terapeutyczne często oczekuje od pacjenta natychmiastowego zaakceptowania systemu wartości – bez względu na to, czy pacjentowi to odpowiada, czy nie.

Zdobywanie zaufania pacjentów, nawiązywanie z nimi dobrych relacji i otwartość na ich problemy powinno być nadrzędnym celem postępowania terapeutycznego – zamiast poddawania się trendom „stomatologii sprzedaży". Każdy dentysta, aby pozostać przedstawicielem zawodu społecznego zaufania, musi poinformować pacjentów o ich potrzebach stomatologicznych oraz o wszystkich możliwościach leczniczych. W ten sposób pacjenci mogą podjąć świadomą decyzję w zakresie wyboru terapii, uwzględniając zarówno swoje oczekiwania, jak i możliwości finansowe. DT

Autor

Jerry Gordon
drjdmd@comcast.net
www.dczpa.com

Optymalizacja internetowych wyszukiwarek

Amy Rose, Wielka Brytania

Spośród setek tysięcy dentystów pracujących na całym świecie tylko nieliczna grupa korzysta z zalet posiadania strony internetowej. Jeśli jesteś jej posiadaczem, upewnij się, że to właśnie twoją stronę potencjalni pacjenci znajdą jako pierwszą i uznają ją za najbardziej do nich przemawiającą. Im wyżej w wyszukiwarce internetowej pojawi się twoja strona, tym więcej osób będzie ją odwiedzać i tym większe prawdopodobieństwo, że odwiedzą one także twój gabinet.

Kilkanaście lub kilkadziesiąt lat temu potencjalni pacjenci dzwonili do gabinetu znajdującego się w pobliżu miejsca ich zamieszkania i umawiali się na wizytę. Obecnie wielu prawdopodobnie skorzysta z Internetu, by przeszukać strony niezliczonej liczby gabinetów i znaleźć ten, który oferuje dokładnie to, czego poszukują. Dla większości z nich nieistotne będzie usytuowanie praktyki, jeżeli w ofercie znajdą szeroki wybór usług lub najkorzystniejszą cenę.

Nie trać części dochodu!

Oczywiście, twoi pacjenci mają wizytówki lub ulotki gabinetu, na których podany jest adres twojej strony internetowej, ale potencjalni pacjenci, którzy nie wiedzą o istnieniu twojego gabinetu stanowią grupę znacznie liczniejszą. Czy stać cię na stratę tysięcy złotych dochodu z tego powodu, że twoja strona internetowa znajduje się daleko na dole wyświetlanej na monitorze komputera listy i nigdy nie jest oglądana przez te osoby, do których jest rzeczywiście adresowana?

Firma projektująca twoją stronę internetową musi zaoferować także efektywną optymalizację wyszukiwarki. Dzięki regularnym aktualizacjom i specjalistycznej wiedzy informatyków, coraz więcej osób pojawiać się będzie w twoim gabinecie, a przynajmniej kontaktować się w celu uzyskania bardziej szczegółowych informacji. Optymalizacja wyszukiwarki internetowej stanowi zasadniczą część projektowania stron internetowych, zatem jeśli firma, z którą obecnie współpracujesz nie może ci tego zapewnić, musisz poszukać innej.

Aktualizacja informacji

Strona internetowa nie może być stworzona raz na zawsze. Konieczne są regularne aktualizacje i uwzględnienie tzw. słów kluczowych. Jeśli rozszerzasz swoją ofertę o świadczenia z zakresu ortodoncji lub implantologii lub zaczynasz specjalizować się w leczeniu periodontologicznym, wpisanie tych określeń w wyszukiwarkę powinno spowodować, że twoja strona zostanie wyświetlona przed innymi. Aby witryna internetowa była skuteczna, musi zostać zauważona – to cenne dla pacjentów źródło informacji, którego nie wolno ignorować i zaniedbywać. DT

AD