



„ЛИДЕРСТВОТО Е ДА ИЗВИСИШ СВЕТОГЛЕДА НА ХОРАТА НА ДРУГО НИВО, ДА ПОДОБРИШ ИЗПЪЛНЕНИЕТО
ИМ ДО ПО-ВИСОК СТАНДАРТ, ДА ИЗГРАДИШ ЛИЧНОСТТА ОТВЪД НЕЙНИТЕ ОГРАНИЧЕНИЯ.“

ПИТЪР ДРАКЪР



ЗАЩО ТОЧНО ЛОТОС НА КОРИЦАТА?*

**Виж на стр. 2*

Скъпи приятели и партньори на Dental Tribune,

Факт е, че несигурността все още ни влияе значително. Никой не знае със сигурност какво ще се случи в следващите няколко месеца.

Това, което без съмнение е ясно, е, че времената на криза са онези моменти, в които доброто лидерство изпъква най-силно.

Като общество ние сме научени да избираме хора, на които да се възхищаваме и чийто пример да следваме. Имаме нужда от лидери, които да ни вдъхновяват и мотивират; от примери, които да ни показват колко е важно да се стремим към конкретна цел, както и че трябва да излизаме от зоната си на комфорт и да не спираме пред трудностите, ако искаме да я постигнем.

Ние от Dental Tribune решихме, че сега е точното време да ви покажем такива успешни хора от българския дентален свят, които знаят как да се справят с трудностите, генерирайки новите си идеи в предизвикателния настоящ контекст.

И, да – виждаме мисията си в това да ви вдъхновяваме с техните истории.

На страниците на настоящия брой ви срещаме с някои от тях.

Приятна среща с Dental Tribune! **DT**



Уляна Винчева
Главен редактор

ЗАЩО ТОЧНО ЛОТОС НА КОРИЦАТА?



Снимка: iStock

Това е цветът символ на човешкия живот и дух. Коренът му е потопен в тинята, в материалното, но белите му цветове, които допри не докосват водата и калта, са устремени към небето и слънцето. Те олицетворяват душата и възвишените стремежи на човека. Цветето лотос от далечна древност е символ на Слънцето, на създаването и прераждането. През нощта то се скрива под водата и красивите му листа се разтварят над нея само в ранни зори.

Решихме да покажем лотос на нашата корица в качеството му на правец естествена асоциация към темата на настоящия брой:

„Лидери по време на криза“.

smile of the year

INTERNATIONAL DENTAL AWARDS

Vol. 14

BE A WINNER!

Registration is open from
March 1, 2021

Submission deadline:
May 1, 23:45 h

Official ceremony:
June 10, 2021
Sofia, Bulgaria

WITH THE SUPPORT OF:



POWERED BY:

DENTAL TRIBUNE

DENTAL TRIBUNE

INTERNATIONAL/HEADQUARTERS

Publisher and Chief Executive Officer: Torsten R. Oemus
Chief Content Officer: Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel: +49 341 48 474 302 | Fax: +49 341 48 474 173
General requests: info@dental-tribune.com
Sales requests: mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

ОФИС БЪЛГАРИЯ

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

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

Главен редактор

Уляна Винчева

Отговорен редактор

г-р Павлина Колева

Дизайн и предпечат

Ралица Димитрова

Превод

г-р Павлина Колева

Коректор

Гаял Христова

Маркетинг и реклама

Николина Илиева
тел.: 0897 958 321

Печат: „Спектър“ АД

Автори в броя:

Доц. г-р Димитър Фичнев

Доц. г-р Тодор Узунов

Д-р Цветелина Дучева

Д-р Младен Камбов

Зт. Константин Филковски

Д-р Мария Тончева

Д-р Susana Palma Moysa

Д-р Carmine Prisco, Италия

Andrea Stix, Германия

Jeremy Booth

Brendan Day

Авторските права за редакционните материали, преведени и публикувани в това издание, са собственост на Dental Tribune International GmbH. Материалите са публикувани с позволение на Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune е търговска марка на Dental Tribune International GmbH. Всички права са запазени. © 2021 Dental Tribune International GmbH.

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

Българското издание на Dental Tribune е част от групата Dental Tribune International – международно издание на 20 езика, разпространявано в над 55 държави. Съдържанието, преведено и публикувано в този брой от Dental Tribune International GmbH, е с авторското право на Dental Tribune International GmbH, Германия, и с авторското право на Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr. 29, 04229, Leipzig, Германия. Възпроизвеждането по какъвто и да било начин и на какъвто и да е език, изцяло или частично, без изрично писмено разрешение на Dental Tribune International GmbH и Dental Tribune България ЕООД е абсолютно забранено. Dental Tribune е запазена марка на Dental Tribune International GmbH. Редакцията не носи отговорност за съдържанието на публикуваните реклами в броя.

МЕЖДУНАРОДНИЯТ КОНКУРС „УСМИВКА НА ГОДИНАТА“ ОБНОВЯВА ЖУРИТО СИ ЗА 2021 Г.

Световните авторитети

г-р Siegfried Marquardt и г-р Mirela Feraru

се присъединяват към оценяващите в 14-ото издание на конкурса

Те ще заемат местата на г-р Federico Ferraris и г-р Stavros Pelekanos, които оценяваха клиничните случаи в конкурса през последните три години. Двамата професионалисти са прекрасно допълнение поради всеобхватността на клиничния си опит и образование.

„С годините денталното лечение се промени много. Тъй като конкурсът си е абсолютен „тренд сетър“ в денталната медицина, бих казала, че наблюдаваме нова тенденция, съгласно която, за да си изключително добър тесен специалист, е необходимо да имаш много добри познания и в други области. Например – дори и чистите ортодонтични случаи в конкурса се завършват с естетични възстановявания. В този смисъл, за да е максимално обективно и коректно в оценките си журито, е необходимо да е съставено от специалисти с опит в комплексните възстановявания. Всеки член на журито журира с равна тежест на гласовете си във всичките десет категории. Затова съм изключително доволна, че Mirela Feraru и Siegfried Marquardt се присъединяват към журито, тъй като те са пример за мултидисциплинарни дентални лекари. А страстта и познанията на Мирела към денталната фотография също много ще помогнат за адекватно оценяване“ –

коментира организаторът на конкурса Уляна Винчева. **DT**

ЕТО И КРАТКО ПРЕДСТАВЯНЕ НА НОВИТЕ ДВАМА ЧЛЕНОВЕ НА ЖУРИТО:

ТАКА ЧЛЕНОВЕТЕ НА
ЖУРИТО ЗА 2021 Г.
СА СЛЕДНИТЕ:



Dr. Rafael Romano



Dr. Giulio Rasperini



Ciprian Boca

(който журира само в категорията „Арт дентална фотография“).



Д-Р MIRELA FERARU, Румъния

се дипломира през 2005 г. от Факултета по дентална медицина към Университета в град Тимишоара, Румъния. От 2009 г. тя е неизменна част от екипа на Vichacho Clinic, като интересите ѝ са насочени към лечения с интердисциплинарен подход. Тя има задълбочени познания и опит във всички сфери на периопротетичната естетична дентална медицина, концентрирани основно в ресторативните и периопластичните хирургични интервенции.

Освен чрез публикуване на случаи в международни форуми и групи тя преследва своята страст да споделя своите опит и умения с останалите и чрез изнасяне на лекции, преподаване и водене на обучения по целия свят в сферата на комплексните естетични възстановявания и периопротетичните концепции и лечения. Д-р Feraru притежава дългогодишен опит във висококачествената дентална фотографска документация и го споделя с колеги от целия свят чрез лекции и практически курсове. Автор е на бестселъра Dental Visualization, издаден от Quintessence Publishing през 2018 г.



Д-Р SIEGFRIED MARQUARDT, Германия

е завършил университета „Лудвиг и Максимилиан“ в Мюнхен. В рамките на две години е бил асистент на проф. Peter Fuchs отново в Мюнхен, след което е изкарал следдипломни обучения в Турку, Финландия, Бостън и Хюстън, САЩ. Той работи в частна практика от 24 години в Тегернзе, Германия, като се е специализирал в сферата на имплантологията, пародонтологията, протезирането, естетичната и функционалната дентална медицина, както и спортната дентална медицина.

Д-р Marquardt е основател и изпълнителен директор на Z.a.T. Fortbildungs GmbH, която се занимава с организирането на интернационални дентални симпозиуми и практически курсове. През 2001 г. той бе сертифициран като първия специалист по естетична дентална медицина в Германия от Немската академия по естетична дентална медицина (German Academy of Aesthetic Dentistry – DGZ) и като специалист имплантолог от Европейската дентална асоциация (European Dental Association – EDA, BDIZ-EDI).

Той е активен член на Европейската академия по естетична дентална медицина (European Academy of Esthetic Dentistry – EAED), както и на редица други национални и международни специализирани асоциации. Заема професорско място в Немската академия по практика и наука (German Academy of Practice and Sciences – DGZMK, APW) и е преподавател в следдипломни магистърски програми към DGZMK / DGZ / APW (Университет Грайфсвалд, Мюнхен).

Срокът за подаване на документи в поредното издание на конкурса е 1 май 2020 г., а официалната присъствена церемония в тесен кръг е планирана за 10 юни. Всички детайли за конкурса можете да видите на www.smileoftheyear.com



След една трудна година най-големите дентални компании съобщават за ръст в продажбите за четвъртото тримесечие на 2020-а – продажби, свързани с пандемията, като личните прогнозни средства и дезинфектантите заемат най-голям дял (Снимка: Shutterstock)

ДЕНТАЛНИТЕ ГИГАНТИ БАВНО СЕ ВЪЗСТАНОВЯВАТ

Jeremy Booth, Dental Tribune International

ЛАЙПЦИГ, Германия: Пандемията от SARS-CoV-2 вече доказва, че е най-голямото предизвикателство, с което са се сблъскали денталните производители. Гигантите за орална хигиена Dentsply Sirona, Henry Schein и Envista Holdings показаха силни признаци, че се възстановяват. Това сочат резултатите им от четвъртото тримесечие на 2020-а. Изглежда, че Straumann Group не е единственият голям конкурент на пазара, който отбелязва ръст в продажбите на дентални материали към края на миналата година.

За Dentsply Sirona нетните продажби за четвъртото тримесечие възлизат на \$1.08 милиарда щатски долара (894.4 милиарда евро), а това представлява 2.6% спад в сравнение със същото тримесечие (преди пандемията) през 2019-а. Нетните продажби за дентални консумативи са се увеличили с 1.6% и достигат 449.00 милиарда щатски долара, а нетните продажби от 633.0 милиарда щатски долара за дентални технологии и оборудване показват спад с 5.4%.

Jorge Gomez, изпълнителен вицепрезидент и главен финансов директор в Dentsply Sirona, казва в конферентен разговор по темата продажби, че компанията е продала повече дентални консумативи в Европа и Съединените щати през четвъртото тримесечие, но и че тези печалби компенсират спада в други географски региони. Gomez споделя, че спадът в продажбите на дентални технологии и оборудване за тримесечния период в сравнение със същия от предходната година е бил очакван и че той показва последващо подобрение в сравнение с третото тримесечие на 2020-а.

Общият брой продажби в САЩ за намиращата се в Северна Каролина компания през четвъртото тримесечие показва спад с 8.7%, тези в Европа – с 3.0%, а общият брой продажби за другите географски региони отбелязва спад с 2.8%. „Пазарът в Южна Америка продължава да изпитва спад вследствие от COVID-19, особено в Бразилия“, отбелязва Gomez.

”
Все още се наблюдава
несигурност около това
как пандемията ще
засегне 2021-ва“

Donald Casey,
главен изпълнителен директор на Dentsply Sirona.

Donald Casey, главен изпълнителен директор, отбелязва в разговора, че прозрачните алайнери ще изиграят огромна роля в бъдещото представяне на компанията. Споменавайки за присвояването на компанията Byte за доставяне на алайнери директно до пациентите през декември от Dentsply Sirona, Casey коментира така: „Присвояването ни дава сериозно предимство на изключително важния пазар за алайнери, както и нови възможности. Тези възможности включват директна комуникация с пациентите. Смятаме, че за Dentsply Sirona ще бъде важно да помогне чрез множество процедури, така че зъболекарите да увеличат своя поток от пациенти в бъдеще.“

Според финансовата ѝ перспектива за 2021-ва компанията очаква нетни продажби от 4.0 милиарда до 4.3 милиарда щатски долара, което ще представлява ръст от около 20–30% в сравнение с целогодишния ѝ резултат за 2020-а. „Все още се наблюдава несигурност около това как пандемията ще засегне 2021-ва, но смятаме, че при липса на сериозна пречка денталният пазар ще се подобри през годината“, добавя Casey.

Резултатите на Henry Schein са по-добри благодарение на продажби на лични прогнозни средства (АПС)

Денталните продажби в Henry Schein през четвъртото тримесечие на 2020-а достигнаха 1.8 милиарда щатски долара – ръст със 7.2% в сравнение със същия период (преди пандемията) през 2019-а. Половината от ръста на компанията във вътрешните продажби на дентални консумативи за тримесечието се дължи на пандемията. Световните продажби на дентални консумативи отбелязват увеличение с 10% през периода, или с 5%, ако се изключат продажбите на АПС и свързани с COVID-19 продукти. В Северна Америка продажбите на дентални консумативи са се увеличили с 5.3%, или с 0.4%, ако се изключат продажбите на АПС и свързаните с COVID-19 продукти. Извън Северна Америка международните продажби на дентални консумативи са се увеличили с 16.7%, или с 11.4%, ако се изключат продажбите на АПС и други продукти, свързани с пандемията. Продажбите на АПС и свързаните с COVID-19 продукти включват термометри и консумативи като тестове.

Stanley M. Bergman, председател на борда и главен изпълнителен директор на Henry Schein, коментира, че световните дентални продажби са се увеличили значително през четвъртото тримесечие. Bergman споделя пред медиите: „Високопрецизните манипулации, в това число денталните и ресторативните процедури, също дадоха своя принос към ръста в продажбите на годишна база. Ръстът с 5% за тримесечие в световните продажби на дентални консумативи е сред най-високите, които Henry Schein отбелязва от 2017-а насам“. Той добавя още, че броят на пациентите в денталните практики се запазва стабилен в сравнение с

”
По целия свят повечето
дентални кабинети са прогължили
да работят със стабилен
поток от пациенти.“

Howard Yu,
главен финансов директор на Envista Holding

предишното тримесечие дори в страни, в които остават да действат строги противоепидемични мерки, с изключение на Обединеното кралство.

Бизнесът с медицински продукти на Henry Schein се представи добре по време на пандемията. За четвъртото тримесечие медицинските продажби са се увеличили с 48.5% на годишна база и са достигнали 1.2 милиарда щатски долара.

Миналата година бе изпълнена със спадове и скокове за световния доставчик. Денталните продажби на компанията паднаха с над 40.0% във второто тримесечие и се увеличиха с 6.7% в третото тримесечие, когато продажбите на ЛПС и други продукти, свързани с COVID-19 на денталните професионалисти, се увеличиха със 130.0%.

Bergman отбелязва в разговор с аналитици: „Вярваме, че ЛПС и продуктите, свързани с COVID-19, ще продължат да се търсят силно. Това ще представлява наистина новият стандарт за медицински услуги за специалистите по дентална медицина“.

*Envista Holdings се
радва на стабилен
поток от пациенти*

В Envista продажбите през четвъртото тримесечие на миналата година се увеличиха с 1.6% на годишна база и достигнаха 732.3 милиарда щатски долара. Howard Yu, старши вицепрезидент и главен финансов директор, обясни, че денталната бизнес среда се съживи към края на 2020 година след едни трудни шест месеца. Той казва: „По целия свят повечето дентални кабинети са прогължили да работят със стабилен поток от пациенти за третото тримесечие, въпреки че правителствата наложиха локдаун на няколко пъти и въпреки увеличението на случаите с COVID-19. Нашият бизнес с консумативи поведе с ръст от около 4–6%, подпомогнат от силното търсене, обема от нови манипулации и доброто представяне в превенцията от инфекции“.

Yu коментира, че продажбите в развитите дентални пазари са се увеличили през последните три месеца на 2020-а. Продажбите в Северна Америка са отбелязали ръст с около 1–2%, тези в Европа с около 4–6%, а в Япония – двойно. Продажбите на дентални материали в Китай са се увеличили с над 20% през този период.

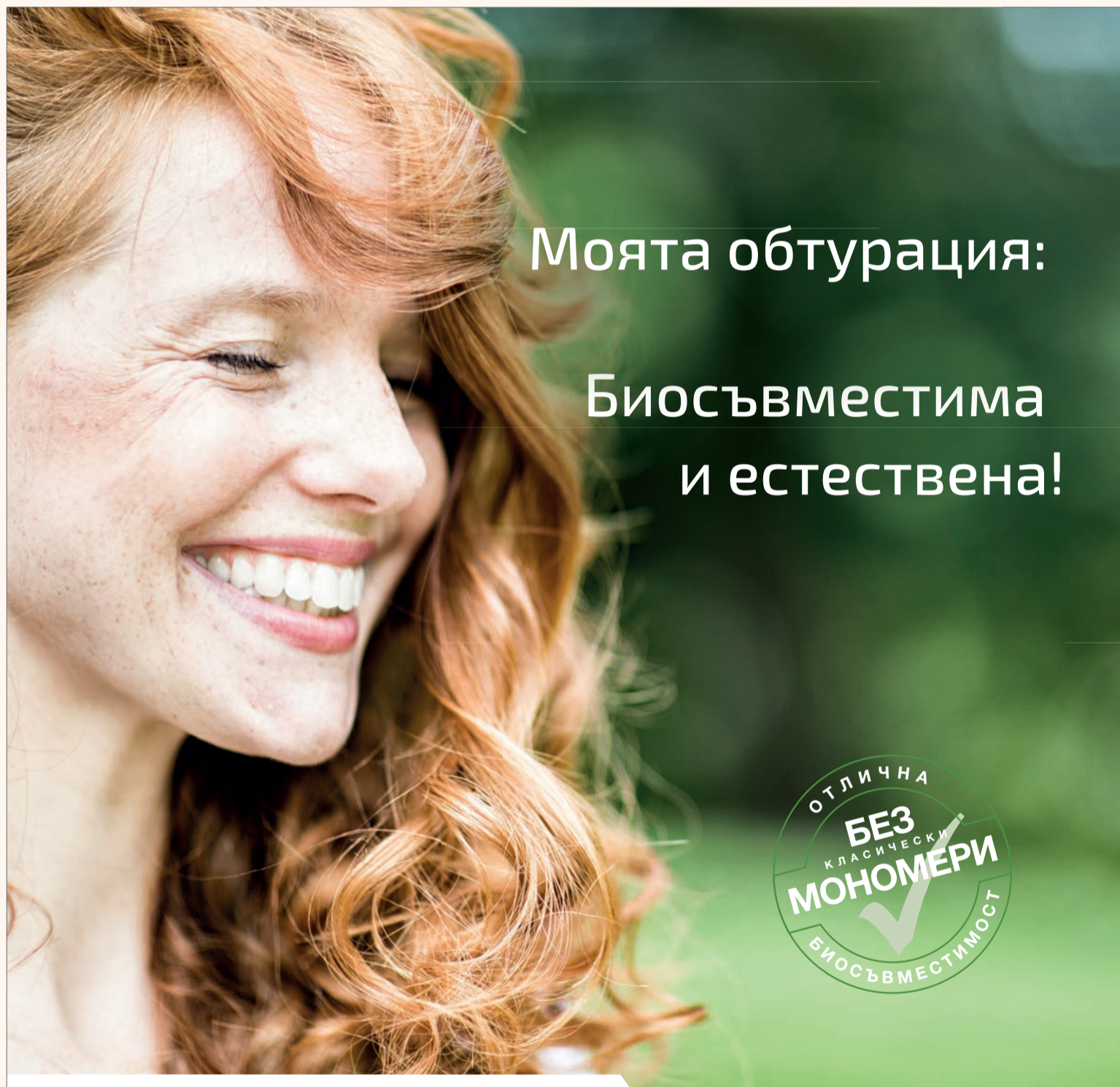
Според Amir Aghdaei, президент и главен изпълнителен директор на Envista, движещите фактори, които стоят зад ръста в продажбите, са бизнесът на компанията с предпазни средства срещу инфекции, имплантната система N1 и системата за алайнери на Spark. Aghdaei споделя пред инвеститори, че бизнесът с предпазни средства срещу инфекции се е увеличил с над 40% през четвъртото тримесечие. Той смята, че превенцията от инфекции ще прогължи да заема голяма част от портфолиото на компанията дори и след пандемията. Понастоящем компанията рекламира на пазара продуктите си за дезинфекция в денталните и

медицинските кабинети, а Aghdaei отбелязва, че компанията заема по-малко от 10% от пазарния дял на последните в световен мащаб.

Компанията е изпратила продукти за дезинфекция на дентални и медицински практики в над 80 страни през четвъртото тримесечие на миналата година, включително и над 30 милиона дезинфекциращи мокри кърпички и разтвори.

Ортодонтията и денталните импланти са идентифицирани като сектори, които отбелязват увеличение през пандемията, включително и от Straumann Group. Aghdaei споделя, че системата за алайнери се е предписвала активно от над 1000 ортодонти към края на четвъртото тримесечие на изминалата година. През този период компанията представи новите имплантни повърхности TiUltra и Heal. Тези повърхности се предлагат също и за имплантната система N1 на компанията, която бе представена на над 1000 зъболекари в Европа през 2020-а и въведена в практиката на над 300 от тях.

Envista примежава денталните компании Ormco Corp., KaVo Kerr, Nobel Biocare и Implant Direct Sybron International, както и производителя на дезинфектант Metrex Research. DT



Моята обтурация:

Биосъвместима
и естествена!



**Admira Fusion – Първата чиста
керамика за директни възстановявания.**

Нищо друго освен впечатляващи предимства:

- 1) Не съдържа класически мономерни, няма остатъчни мономерни!
- 2) Несравнимо ниско ниво на полимеризационно свиване!
- 3) Универсална употреба и напълно позната работа!





Световният дентален конгрес през 2021 г. в Сидни на FDI ще бъде едно специално, изцяло виртуално издание, обявиха организаторите.
(Снимка: Maurizio De Mattei/Shutterstock, FDI and ADA)

КОНГРЕСЪТ НА СВЕТОВНАТА ДЕНТАЛНА ФЕДЕРАЦИЯ (FDI) ЩЕ СЕ ПРОВЕДЕ ОНЛАЙН ПРЕЗ 2021 Г.

Световна дентална федерация FDI

СИДНИ, Австралия: Австралийската дентална асоциация и FDI обявиха, че ще представят специално изцяло виртуално издание на Световния дентален конгрес (World Dental Congress – WDC) от 26 до 29 септември. Поради ограниченията за пътуване във връзка с COVID-19 за първи път конгресът ще се осъществи изцяло онлайн.

Виртуалният конгрес, който ще се излъчи от Международния конгресен център в Сидни, ще предложи сесии, предавани на живо, и по желание предварително записани презентации. Последните ще са налични в срок от 60 дни след конгреса.

Програма на WDC 2021 и изложение

Участниците в конгреса ще могат да избират от над 200 научни сесии за прогължаващо обучение, а лекторите ще бъдат от Африка, Америка, Азия, Австралия, Европа, Близкия изток и Нова Зеландия. Участниците ще могат да влязат в контакт с лекторите и да задават въпроси в реално време. Индустиалното изложение ще се проведе през същата платформа за виртуално провеждане на събития, предлагайки безпроблемно изживяване, което ще даде възможност на участниците да общуват с лекторите и да гледат демонстрациите на продукти. Всички редовни бизнес срещи на FDI и Общото събрание също ще се провеждат виртуално през тази платформа.

„Това специално издание на World Dental Congress 2021 Sydney на FDI ни предлага една уникална възможност да покажем широката гама от лектори и безпрецедентни предложения за прогължаващо обучение. Въпреки че това събитие ще се проведе изцяло онлайн, качеството ще бъде на най-високо равнище, каквото очакваме от всеки световен дентален конгрес на FDI. Участниците ще могат с лекота да навигират между научните сесии и индустиалното изложение и да се свързват с колеги в реално време. Тъй като събитието вече не се ограничава от строго определен график, участниците ще имат удобството да посещават колкото сесии пожелаят“, твърдят организаторите.

Изпращане на резюмета

Прозорецът от време за изпращането на резюмета се планира да бъде отворен за малко по-кратък период тази година и ще бъде активен само до 15 април. Съветваме авторите да прегледат внимателно насоките за изпращане, като ще могат да изпращат резюмета за устни презентации и постери в следните категории: обща дентална медицина; превантивна дентална медицина; дентално лечение и ресторативна дентална медицина; и орална хирургия, медицина и рак. **DT**



Поради безпрецедентните ограничения, изхождащи от пандемията от COVID-19, Европейската федерация по пародонтология бе принудена да отложи за 2022 г. своя конгрес в Дания, който трябваше да се проведе от 2 до 5 юни 2021 г.
(Снимка: Francisco Javier Diaz/Shutterstock)

EUROPERIO10: ДАТИ ЗА ВОДЕЩИЯ СВЕТОВЕН КОНГРЕС ПО ПАРОДОНТОЛОГИЯ И ИМПЛАНТОЛОГИЯ

Dental Tribune International

БРЮКСЕЛ, Белгия: гесетото издание на конгреса EuroPerio, който се провежда на всеки три години, ще се състои от 15 до 18 юни 2022 г. в Bella Center, Копенхаген, Дания. В светлината на развитието на световната пандемия от SARS-CoV-2 и за да осигури провеждането на една успешна среща, през есента на миналата година федерацията вече взе решението да отложи събитието с една година.

„Здравето и безопасността на всеки, участващ в събитието, са най-важното нещо за нас – очевидно не само на самия конгрес, но също и след като делегатите се завърнат у дома при техните семейства или на работа. Искрено се надяваме, че ситуацията с COVID-19 се успокои заради нарастващия брой на ваксинираните през 2021-ва и това ще позволи провеждането на едно безопасно за всички участници и успешно събитие EuroPerio10 през 2022-ра, и заради всеки, участващ в него“, каза прег Dental Tribune International проф. Phoebe Madianos, председател на EuroPerio10.

На 5 юни организаторите обявиха също началото на EuroPerioSeries, серия от интерактивни онлайн образователни сесии, основани на съдържанието от предишни конгреси, съчетани с нови теми в областта. С постепенното приближаване на датата на самия конгрес ще последва и втора серия, която ще се излъчва всеки втори понеделник на месеца от 13 септември до 11 март 2022 г. „С тези онлайн сесии преместваме виртуалното образование стъпка напред, за да занесем света на EuroPerio директно до нашата общност по целия свят“, обясни Madianos.

„Виртуалното образование и възможността да организираме срещи онлайн е ценно продължение, което ще остане изключително важна част от образованието в бъдеще. Но въпреки това нищо не е в състояние да замести уникалната атмосфера на събитията на живо. Именно затова аз и моят екип ще дадем максимума от себе си да осъществим EuroPerio10 през юни 2022 г. в Копенхаген не само заради самата федерация по пародонтология, но и заради нашата периферичност по света“, каза в заключение той.

Проведено за първи път в Париж, Франция, през 1994 г., EuroPerio е едно от най-значителните и най-големи образователни събития за денталните професионалисти, специализирани в пародонтологията и имплантологията. През 2018 г. EuroPerio в Амстердам, Нидерландия, привлече рекордните 10 232 пародонтолози, зъболекари от други специалности, студенти по дентална медицина и дентални хигиенисти, както и групи дентални професионалисти от 111 страни, което превърна изданието в най-посещаваното събитие досега.

Програмата за EuroPerio10 ще включва над 120 експерти от целия свят. Онлайн регистрацията за конгреса ще започне през април 2021 г. **DT**

ADX MELBOURNE ЩЕ СЕ ПРОВЕДЕ НА ЖИВО

Brendan Day, Dental Tribune International

МЕЛБЪРН, Австралия: В Австралия липсата на случаи на локално предаване на COVID-19 означава, че редица сектори от живота са се върнали малко или много към нормалното си състояние. Пример за това е предстоящото събитие ADX Melbourne – най-голямото дентално изложение на Австралия, което ще включва виртуална част и симпозиум на живо за дентални професионалисти, които могат да гойдат на място до Мелбърн.

Преди почти една година ADX20 се наложи да приключи един ден по-рано от очакваното поради нарастващата тогава пандемия от COVID-19. Проведено за първи път през 2006 г., търговското изложение се утвърди като водещо събитие за денталните професионалисти в Австралия, като ги информира за най-новите продукти и иновации в индустрията. ADX Melbourne е насрочен да се проведе в Конгресния и изложбен център на Мелбърн от 6 до 8 май и вече има над 120 представители и 500 делегати, които се очаква да присъстват според Австралийската асоциация по дентална индустрия (ADIA), организатор на ADX Melbourne.

„Очакваме тези числа да нарастат сега, когато активно рекламираме ADX Melbourne“, споделя пред Dental Tribune International главният изпълнителен директор на ADIA Кут Де Брит.

„Присъстващите ще имат възможността да видят последните иновации, технологии и техники, както и да влязат в контакт с други професионалисти“, добавя Де Брит. „Като част от това събитие, ключовите професионални организации, представящи лекарите по дентална медицина и други професионалисти, свързани с оралното здраве, също ще представят богата програма от семинари и социални събития. Важно е, че това ще бъде безопасно по отношение на COVID-19 събитие и ADIA ще следва стриктно изпълнението на всички здравни директиви.“

След приключване на събитието на място от 10 до 21 май ще се проведе онлайн издание на ADX, където редица представители ще бъдат на разположение да общуват на живо и да водят видеоконференции със заинтересованите участници.

„Виртуалното уживяване е идеалното решение за тези, които не могат лично да присъстват на ADX Melbourne“, споделя Де Брит. „Вероятно



ADX Melbourne ще включва събитие на място, както и виртуална част за денталните професионалисти, които не могат да присъстват физически. (Снимка: Matej Kastelic/Shutterstock)



присъстващите работят от къщи или живеят в отдалечено място, но все пак искат да уживеят ADX и да създават нови контакти. Сега могат да се свържат с представителите от комфорта на своя дом или практука.“ DT

Какво не ви казват вашите пациенти?

50% от хората с чувствителни зъби не споделят този проблем със зъболекаря си.¹

Не искам да притеснявам моя зъболекар
Страх ме е от болезнено лечение
Не искам да удължавам престоя си
Моите зъби просто ме болят понякога, причината вероятно е в мен

Предложете им **незабавно*** облекчение на болката с **elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL**



Проверете всеки пациент за наличие на чувствителност

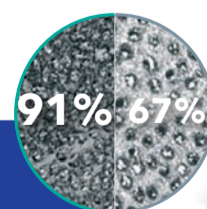


Осигурете незабавно* облекчение от болката от чувствителност на пациентите в нужда



Препоръчайте им двукратно измиване на зъбите всеки ден за **дълготрайно облекчение на болката**

По-добро запушване на дентиновите тубули благодарение на технологията Pro-Argin в сравнение технология с калаен флуорид/ натриев флуорид[§]



elmex®

* За незабавно облекчение на чувствителността нанесете с върха на пръста си директно върху чувствителния зъб и масажирайте внимателно за 1 минута.
§ In vitro изследване, реални конфокални снимки след петкратно приложение.
Референции:
Colgate-Palmolive. Пазарно проучване, проведено от Zapera, Дания, 2019. 2. Hines D et al. Poster #3406, Юли 2018 IADR. Colgate-Palmolive Company 2018.

ОЦЕНКА НА ОБЕМА НА МЕКИТЕ ТЪКАНИ СЛЕД ПРИЛАГАНЕ НА ТЪКАННО РАЗВИВАЩА ПРЕПАРАЦИОННА ТЕХНИКА

*Настоящият клиничен случай е с награда
Best Clinical Poster Presentation 2019*

от Американската академия по естетична дентална медицина

Доц. г-р Димитър Филчев

На този етап най-голямото предизвикателство пред реконструктивната дентална медицина е да постигне отличен естетичен резултат, като същевременно съхрани максимално много биологични тъкани. Благодарение на разработването на висококачествени керамики, които могат да бъдат ецнати, клиницистите и зъботехниците вече разполагат с материали и техники, чрез които да възстановят естетиката и функцията с минимално инвазивен подход. Новите поколения изцяло керамични възстановявания и адхезивни системи дават възможност в по-голяма степен да се запазят оставащите твърди зъбни тъкани.²

Gurel и кол. са установили, че фасети, залепени върху дентин, имат 60% по-ниска успеваемост.

През последните години се увеличава търсенето на лечение, целящи да подобрят естетиката. В този ред на мисли както пациентите, така и клиницистите предпочитат да съхранят зъбните тъкани доколкото е възможно, като това се случва благодарение на напредъка на технологиите, особено в сферата на адхезивната дентална медицина, новите материали и техники за минимално инвазивен подход.¹

За постигане на максимално консервативен, предвидим и естетичен краен резултат е необходимо да има коректна диагноза, комплексен лечебен план и интердисциплинарен подход. В днешно време разполагаме с множество дигитални софтуери, с които лесно можем да предвидим финалния резултат. По този начин създаваме опорни точки, които ни служат като ориентир къде например да позиционираме гингивалния контур, така че да изглежда хармонично и естетично. Използвайки софтуера REBEL, можем да представим на пациента новия дизайн на усмивката и адекватно да планираме препарационната граница, така че да постигнем перфектен вид на меките тъкани.

Характеризирайки геометрията на препарационната граница, последната бива класифицирана в два основни типа: вертикална и хоризонтална.

Вертикалната, или още безпрагова препарационна граница,



Фиг. 1



Фиг. 2



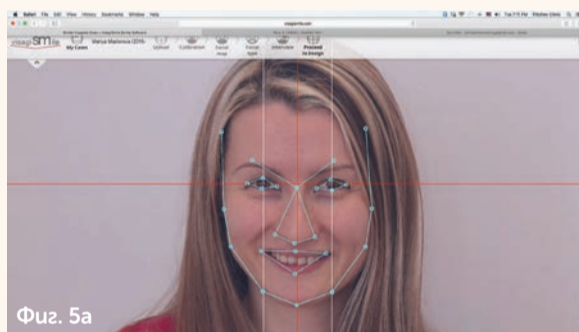
Фиг. 3а



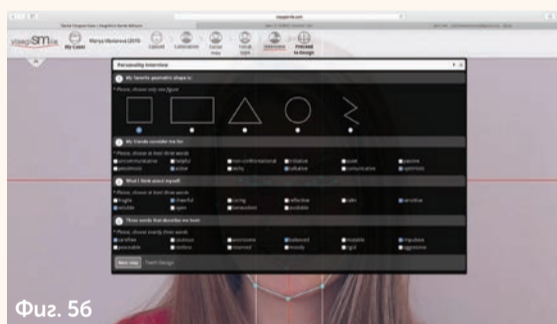
Фиг. 3б



Фиг. 4



Фиг. 5а



Фиг. 5б



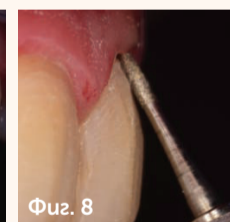
Фиг. 5с



Фиг. 6



Фиг. 7



Фиг. 8

Фиг. 1 Инициален вид на усмивката. **Фиг. 2** Инициална ситуация. **Фиг. 3а и б** Интраорална снимка с ретрахирани устни. Налична е видима разлика в цвета на централните и латералните резци. **Фиг. 4** Инициална рентгенография на горните централни резци. **Фиг. 5а** Лицева карта с реперни точки и типа класификация. **Фиг. 5б** Въпросник с индивидуални поведенчески характеристики. **Фиг. 5с** Финален дизайн, създаден от софтуера. **Фиг. 6** На база на резултата от софтуера бе създаден диагностичен восъчен моделаж в зъботехническата лаборатория. **Фиг. 7** Моск ир. **Фиг. 8** Препарационна техника.

бе считана за неподходящата поради недобрата маргинална адаптация, хоризонталното свърхконтуриране и потенциалното деформиране на модела при наслагване на керамичните маси.¹¹

Когато става дума за дизайн на препарационната граница, зъболекарите обикновено предпочитат хоризонталната препарация, като съгледватна препарационна граница например, пред вертикалната/безпрагова препарация. Най-вероятно това се дължи на чисто практически съображения, като например, че хоризонталната граница е ясно видима и отграничима на препарирания зъб и на отпечатъка, може да се оформи ясна граница на временната корона; освен това би трябвало да има по-добра адаптация на възстановяването.

Според литературните данни обаче именно при вертикалната граница, а не при хоризонталната, има по-малък маргинален процеп на финалното възстановяване и следователно създава по-малко гразнене в гингивалния сулкус.⁹⁻¹¹ Скорошни клинични изследвания са разгледали приложението на безпраговата препарационна граница в различни клинични ситуации.¹²⁻¹⁴

Адхезивните протоколи в комбинация с естетичните възстановителни материали са едни от най-големите постижения на консервативното зъблечение. В днешно време керамичните фасети се прилагат за възстановяване на биомеханиката на съзъбието, за поддържане на адекватна функция, за маскиране на тежко преоцветени, ендодонтски лекувани зъби и при редица други индикации. За целта случаят трябва да бъде анализиран, да се определят лечебните цели, да се избере правилният цвят, както и най-подходящият керамичен материал, дизайн на препара-

ционната граница и адхезивен протокол.⁹

Настоящият клиничен случай разглежда рехабилитацията на горен фронт чрез минимално инвазивна препарация и биологично ориентирана препарационна техника (Biologically Oriented Preparation Technique – BOPT). Тази техника е предвидена да създава анатомична корона с протетичен профил на изникване, който имитира формата на естествен зъб.⁷

КЛИНИЧЕН СЛУЧАЙ

Разгледаният клиничен случай описва дентално лечение, което постига високоестетичен резултат посредством биологично ориентираната препарационна техника.

28-годишна пациентка постъпи в нашата клиника с желание да се подобри видът на усмивката ѝ и да има естествено бели зъби.

След претърпяна травма в детството и последвало ендодонтско лечение на горните централни резци е настъпило преоцветяване на зъбите заради каналопълнежния материал.

След обсъждане на възможните лечебни опции беше взето решение да се поставят четири фасети на горните резци.

Друга важна характеристика за този случай е, че пациентката е с тънък биотип, което трябва да се вземе предвид при определяне нивото на маргиналният ръб на бъдещата протетична конструкция, така че гингивалният контур да бъде хармоничен и да се постигне оптимален естетичен ефект.

Лечението започна с ендодонтско релечение, последвано от ендодонтско избелване (Opalescence Endo 35% водороден пероксид). Същевременно пациентката проведе и домашно избелване (White Dental Beauty 10% карбамид пероксид) за постигане на желаните цветя.

Използвайки софтуера Visagismile, базиран на личностните и психологическите характеристики на пациентката, бе създаден индивидуален дизайн на усмивката, който бе обсъден с нея и бяха направени нужните корекции.

Оптималната форма на зъбите бе детерминирана от интервюто (въпросник, генериран



Фиг. 9 Първа временна конструкция.
Фиг. 10a и б Първа проба на фасетите.
Фиг. 11 Втори провизори между пет и осем седмици след препарирането на зъбите.
Фиг. 12a и б Оклузален изглед след повдигане на захватката.
Фиг. 13a и б Фронтален и оклузален изглед след подготовката.
Фиг. 14 Проба на фасетите.
Фиг. 15a, б и в Адаптиране на фасетите.
Фиг. 16 Адхезивен протокол.
Фиг. 17 Готовите керамични фасети преди подготовката им за циментиране.
Фиг. 18 Адхезивен протокол.
Фиг. 19, 20 и 21 Финален резултат след циментиране.

от софтуера). Въз основа на интервюто алгоритъмът на софтуера автоматично определя темпа на спореда начина, по който пациентката възприема себе си.

След като диагностичният моделаж бе превърнат в уста – клинична визуализация посредством тоск-ур, формата, размерът и проекцията на зъбите бяха дискутирани. След като получихме одобрение от страна на пациентката, преминахме към следващата важна стъпка от лечебния план. Четирите резеца бяха препарирани, като се следваше биологично ориентираната препарационна техника, чиято цел е да преоформи гингивалния контур и да създаде естествен профил на изникване на бъдещите протетични конструкции.

Първоначално зъбите бяха препарирани с 0.5 мм хоризонтална препарационна граница. След което границата бе премахната и бе оформена вертикална граница с помощта на дълго борче на Touati. След препариране на цименто-емайловата граница борчето бе поставено под наклон, следвайки кореновата повърхност, достигайки до ръба на костта, но без да я докосва.

Веднага след препарирането на резците беше изработена временна конструкция – крайът ѝ бе

на отстояние 0.5 мм от венечния ръб и бе изключително тънък. Короните са оформени със свръхконтуриран екватор. Временните фасети бяха поставени, за да служат като водач за бъдещите възстановявания, както и за преоформяне на меките тъкани. На този етап най-важното условие е провизорите да не гразнят венеча, затова трябва да бъдат на отстояние поне 0.5 мм от гингивалния ръб, така че да промотират пълното оздравяване на меките тъкани.

Най-интересният момент при проследяването на случая е значителната разлика в нивото на гингивалния ръб при двата странични резеца. Фигури 10a и б илюстрират на какво ниво е бил венечният ръб при първата проба на фасетите.

В конкретния случай решихме да изчакаме колкото време е нужно, понеже благодарение на вертикалната препарация създадохме дебел биотип, позволявайки на венеча да прорасне до нивото, което определихме с временните конструкции. За целта помолихме зъботехника да скъси левия централен резец, поставяйки нивото на границата на желаната от нас височина, както е видимо на работния модел. Две седмици по-късно бе взет втори отпечатък с две ретракционни корди и бяха

изготвени нови временни конструкции, достигащи до желаната от нас височина.

Вторите провизори останаха в устата за интервал от 5 до 8 седмици след препарирането на зъбите. Наблюдава се значителна разлика в обема на меките тъкани, което е белег за пълно оздравяване. През този период пациентката бе викана за контролни прегледи за оценяване на оздравителния процес и за проследяване нивото на гингивалния ръб.

Междувременно бе извършено минимално повдигане на захватката, за да се хармонизира оклузията и да се създадат перфектни оклузални контакти.

Финалният етап на лечение се състоеше във фиксиране на окончателните фасети, след като оздравителният процес е завършил, и имаше адекватна интеграция между твърдите и меките тъкани.

След като проверихме галипасването към зъбите и гингивалната адаптация са приемливи, бе определен цветът на цимента, използвайки try-in паста (Variolink Esthetic, Ivoclar Vivadent).

Първо зъбите бяха изолирани с кофердам за постигане на перфектна изолация и контрол на влагата по време на циментирането.

Зъбите бяха ецнати с 37% ор-

тофосфорна киселина (Total Etch, Ivoclar Vivadent) за 30 секунди, а фасетите с 5% хидрофлуорна киселина (IPS Ceramic Etching Gel, Ivoclar Vivadent) за 1 минута. И зъбите, и фасетите бяха промити и подсушени.

Върху зъбния емайл бе нанесен адхезив (Syntac Bond Ivoclar Vivadent), а върху вътрешната повърхност на фасетите бе нанесен силан (Monobond plus, Ivoclar Vivadent), последван от адхезив (Adhese Universal, Ivoclar Vivadent), без да бъде полимеризиран. След което фасетите бяха циментирани с фотополимеризиращ композитен цимент (Variolink Esthetic LC Light, Ivoclar Vivadent) една по една, като започнахме от централните резци, поставяйки всяка фасета на място и полимеризирайки я за 2 секунди, за да се премахне излишният цимент.

Последва пълна полимеризация за 40 секунди на всеки зъб вестибуларно и палатинално, използвайки кислородна бариера. Най-накрая оставащият излишен цимент бе премахнат с лезвие за скалпел.

Ние решихме да приложим ВОРТ философията, която ни даде възможност да модифицираме нивото на гингивалния ръб, без да е необходима хирургична намеса, само чрез преоформяне на профила на изник-

ване, като го правим по-конкавен или по-конвексен, което от своя страна позволява на венеча да се удебели и да се адаптира към новите форми. По този начин можем да постигнем по-голяма гингивална стабилност в дългосрочен план, подобрявайки профила на изникване на протетичните конструкции, подпомагайки поддържането на адекватна орална хигиена и създавайки естествен вид на възстановяванията.

Пациентката бе поканена в клиниката 15 дни, 3 и 6 месеца по-късно, за да оценим състоянието на меките тъкани, да проверим гингивалната скалопирания около фасетите и естетичния вид на протетичните конструкции. **DT**

Ред. бел.: Статията „Оценка на обема на меките тъкани след прилагане на тъканно развиваща препарационна техника“ е публикувана за първи път в настоящия брой на Dental Tribune.

Библиографията е на разположение на редакцията.

За автора:

Доц. д-р Димитър Филчев е преподавател в Катедрата по протетична дентална медицина към Факултета по дентална медицина в Медицинския университет – София.

