

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Hungarian edition



2015. január – XI. évfolyam, 1. szám

www.dental-tribune.com

RENDEZVÉNY

Az idei esztendő második szombatján több mint 70 fogorvos találkozott az Academy Golf Budapest Klubban, hogy megismerkedhessen a HappySmile rendszerrel, annak gyakorlati alkalmazásával, illetve hogy megszerezhesse a HappySmile certifikációt.



> 4. oldal

INNOVÁCIÓ

A Flexi nyerte az IVSZ (Informatikai és Távközlési Vállalkozások Szövetsége) által évente megrendezett App-raMagyar! fejlesztői verseny üzleti kategóriáját. Az indoklásban sok más mellett az is szerepelt, hogy – mint fogászati praxismenedzsment szoftvert fejlesztő vállalkozás – egy igen telített piacra léptek be.



> 8. oldal

SZÍNES HÍREK A NAGYVILÁGBÓL

Időnként felbukkannak az újságokban olyan elbeszélések, amelyek arról szólnak, hogy egy pocsek fogú ember elment egy fogorvoshoz, aki nem tudta megállítani fogainak romlását, aztán elment a következőhöz, aki ingyen és bérmentve, egy szenzációhajhász bulvár-cikkért cserébe, helyrehozta a fogsorát.



> 12. oldal

A testet és az elmét is lelassíthatja a fogvesztés



A University College London legújabb kutatása szerint az összes fogukat elveszített felnőttekben gyorsabban romlik a járási sebesség és a memória, mint azokban, akiknek még van saját foguk.

Eredményeik azt mutatták, hogy az egyetlen saját foggal sem rendelkező emberek körülbelül 10 százalékkal rosszabbul teljesítenek a memóriát és a járási sebességet vizsgáló teszteken, mint azok, akiknek van még saját foguk.

A kutatás során 3166 hatvan éven felüli felnőttet vizsgáltak, és összehasonlították a résztvevők memória- és járássebesség-vizsgálatokon elért eredményeit.

Miután számos egyéb tényezőt, köztük a szociodemográfiai jellemzőket, a meglévő betegségeket, a testi egészséget, az egészségügyi magatartásokat (pl. dohányzás és alkoholfogyasztás), a depressziót, a releváns biomarkereket, és különösképpen a társadalmi-gazdasági státuszt is számításba vették, kiderült, hogy a saját foggal nem rendelkező alanyok mégis egy kissé lassabban jártak. Ez az összefüggés az összes természetes fog elvesztése és a lassabb járási sebesség, valamint a gyengébb emlékezőtehetség között 10 évvel később leginkább a 60–74 éves korosztályban egyértelműbbnek bizonyult, mint a 75 éven felüli korosztályban.

Függetlenül attól, mi állhat az összefüggés hátterében, a túlzott fogvesztés felismerése lehetőséget kínál az olyan felnőttek azonosítására, akik idősebb korukban a gyors-

sabb szellemi és testi leépülés magasabb kockázatának vannak kitéve. *A Journal of the American Geriatrics Society* szaklapban közzétett tanulmány szerzői úgy vélik, hogy ezt a hanyatlást számos tényező, köztük az életmód és a pszichoszociális tényezők is befolyásolhatják, melyek módosíthatók.

Forrás: www.dental-tribune.com

Panorámaröntgen: Hol jó lenni fogorvosnak?

Bár egykor a praxisjogot afféle nemzeti ajándéknak szánták, amit a pályájuk végére érő orvosok majd készpénzre válthatnak, inkább gondban van vele az, aki évtizedek után működési formát váltana vagy visszavonulna. Nincs kereslet, rengeteg az üres praxis. Sőt, már a külföldi munka csábereje is csökkenni látszik a fiatalok számára, egyedül talán a külföldiekre alapozott magánellátás mutatkozik változatlanul vonzóan egy fogorvos számára, aki évtizedekre előretekintve keres helyet magának a pályán.

Magyarországon is elindult az egyetemi képzés a szájüregi betegségek megelőzésében részt vevő dentálhigiénikusoknak. Európában és a tengerentúlon már régóta folyik a „fogászati, szájüregi védőnők” egyetemi oktatása, itthon az első évben 23 hallgatót vettek fel Szegeden. A cél az, hogy a fogorvosok mellett – vagy azok helyett – legyen olyan szakember, aki a megelőzésre koncentrálna. Tanulmányaikban ezért is kiemelt hangsúlyt kap a diagnosztikus és szűrési módszerek elsajátítása. Északkelet- és Délkelet-Magyarországon sok üres fogorvosi praxis van, a végzett dentálhigiénikusok ezekben a régiókban legalább a szűrési feladatokat el tudják majd végezni – remélik az új képzés szervezői.

Dr. Hermann Péter, a kamara fogorvosi

tagozatának elnöke érdeklődésünkre arról számolt be, hogy ma körülbelül 3000-3100 fogorvosnak van szerződése az OEP-pel, 2700-an az alapellátásban, a többiek a szakellátásban dolgoznak. A 2000-es évek elején hozzávetőleg még csak 40 üres praxis volt az országban, ma viszont már – a kamara adatai szerint – 218 tartósan betöltetlen hely van. Békés és Bács-Kiskun megyében 17, illetve 20 ilyen tartanak számon. A legjobb az arány Hajdú-Bihar megyében, ahol egyedül Hajdúszoboszlón üres egy gyermekfogászati praxis.

A *Dental Press* 2013-as nyári számában nyolc praxishirdetést találtam, és kíváncsi voltam, vajon egy év alatt megnyit sikerült közülük eladni – Kiszombortól Pécsig, Szombathelytől Hevesig.

Mint kiderült, még mindegyik gazdára vár, igaz, eltérő okokból. Volt, ahol a doktornő azt mondta, hogy 67 évesen már nyugdíjba menne, de hiába hirdette sokszor, nem tudja eladni az 5800 fős vegyes praxisát. Egy másik helyen az derült ki, hogy a tulajdonos váltani szeretne, külföldön keres munkát, de nem tudja kire hagyni a betegeit. Másutt éppen lejárt az a hat hónap, amíg a tulajdonjog még fenntartható, és október 1. óta a helyi önkormányzat működteti az 5000 lélekszámú település rendelőjét. (Ingyen szállt rá e jog.) Egy másik helyen a saját tulajdonú, EU-s szabályok szerint kialakított iskolafogászati rendelő praxisjogát árulják már két éve. Több településen a nyugdíjas-korú orvos kényszerűen tovább dolgo-

> 3. oldal

ÚJDONSÁG a Zmack Flow –
a Zhermack gyártmányú Zmack kompozit folyékony változata!
Ha most 3 fecskendő Zmack Flow-t vásárol,
ajándékba adunk egy A2-es Zmack kompozitot!

A 3 fecskendő ára bruttó 11390 Ft, az ajándék értéke bruttó 4500 Ft

Ha most vásárol
6 csomag
ZETA 3 WIPES TOTAL
felületfertőtlenítő
törülköző utántöltőt,
ajándékba adunk egy
dobozos kendőt!

**A 6 csomag ára
bruttó 14 100 Ft**
az ajándék értéke
bruttó 2690 Ft

Akcióink visszavonásig illetve a készlet erejéig érvényesek!

FOGORVOSOK, FOGTECHNIKUSOK FIGYELEM!

Ha szeretné rendelőjét, laborját fejleszteni, bővíteni vagy új gépet vásárolna, éljen az EU által támogatott pénzügyi lehetőséggel! Bővebb információ: Herendiné Asztalos Andrea, +36 30 737 3417.



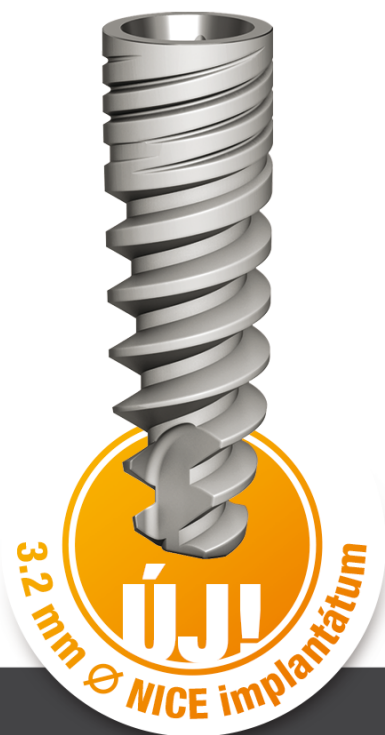
ISO 9001 minősítés

HERBODENT
www.herbodent.hu

1025 Budapest, Szépvölgyi út 52.
Tel.: 325-7129 • Tel./fax.: 325-7220
E-mail: herbodent@herbodent.hu
mobil: 30/203-6957



Használjon
SMART Guide rendszert
az Alpha-Bio Tec implantátumokhoz



Kizárólagos magyarországi forgalmazó:

Alpha Implant Kft.



1027 Budapest
Horvát u. 14-24.

Tel.: 1/353-90-90

www.alphaimplant.hu
info@alphaimplant.hu

< 1. oldalról

zik, mert nem tud „megszabadulni” a praxisától. Mint dr. Hermann Péter elmondta: legutóbbi felméréseik szerint kicsit több, mint 50 év a szakmabeliek átlagéletkora.

A praxisok iránti lanya kereslet részben magyarázza az azokból nyerhető jövedelmek – a korrekciók ellenére is – csekélyebb volta. A fogászati ellátás finanszírozása két elemből áll, egy fix összegből és az elvégzett beavatkozások utáni teljesítménydíjazásból. A fix díjat 2010 óta kétszer is növelték: 2012 szeptemberétől 14 százalékos, 2013 októberében további 12 százalékos emelésre került sor. Ez mindkét évben átlagosan közel 30-30 ezer forintot többletet jelentett az alapellátást nyújtó fogászati szolgáltatók bevételeiben. Az egy praxisra jutó átlagos havi teljes bevétel 2013-ban 600-740 ezer forint körül alakult.

Idén nőtt a teljesítménydíjazás több elemének pontértéke is: a szájiüregi rákos megbetegedés és a rákmegelőző állapot szűrése, valamint az egyes gyermekkori prevenciók ellátások finanszírozási díjait megemelték. Februárban pedig 100 ezer forintot kiegészítő díjazást vezettek be, azért, hogy a hátrányos helyzetű településeken működő fogorvosokat segítsék. Dr. Hermann Péter tájékoztatása szerint összesen 680 rendelő kap ilyen anyagi támogatást, januárig visszamenőleg 12 hónapon át összesen másfél milliárd forintot.

Az Országos Alapellátási Intézet adatai szerint összesen 2796 fogorvosi praxisjog van nyilvántartva, amiben azonban benne vannak a visszavont praxisengedélyek és betöltetlen körzetek is. Az OEP a maga összesítése szerint 2374 szolgáltatót finanszíroz. Az Egészségügyi Engedélyezési és Közigazgatási Hivatal pedig jelenleg 6029 érvényes fogorvosi működési engedélyt tart nyilván.

A fogorvoshiány kialakulása ugyanakkor törvényszerű, mert ha nem is gyorsul az elvándorlás, nagyságrendileg annyian távoznak évente az országból, mint ahányan diplomát szereznek. Idén 255 leendő fogorvost vettek fel az ország négy egyetemére. A külföldi munkavállaláshoz szükséges hatósági



bizonyítványt pedig a 2012–2013-as években mintegy évi 250 fogorvos igényelte (ebben benne vannak a hazánkban végzett külföldiek is). Az Egészségügyért Felelős Államtitkárságon arra is figyelmeztettek: a hatósági bizonyítvány igénylése önmagában még nem jelenti azt, hogy a doktor ténylegesen el is hagyja az országot. Jó hírek tekintik, hogy 2014 első félévében mindösszesen 86-an kértek igazolást, így idén a tavalyinál alacsonyabb lehet az elvándorlók éves száma.

A magyar fogorvosoknak nem éri meg Nyugatra távozni – legalábbis így gondolja egy fiatal doktornő, a Stuttgart mellett élő és ott praktizáló *dr. Monika Kiss*. Két évvel ezelőtt a *Tolnai Népiújságnak* arról beszélt, hogy Németországban szerezte meg a diplomáját, miután fogszakorvos szülei odaköltöztek. A férje szintén szakmabeli, így felváltva egy – nálunk önkormányzatnak mondható – szakrendelést látnak el. A rendelési idő reggel 8 órától este 9-ig tart. A hosszú nyitva tartás – amit szigorúan ellenőriznek – azért van, hogy aki dolgozik, az munkaidőn kívül is fel tudja keresni a fogászatot. A megjegyzésre, hogy akkor igazán jól kereshetnek, a doktornő elmagyarázta, hogy fix fizetést kapnak, nincs maszekolás, paraszolvencia, az ilyenfajta mellékést Németországban nem ismerik. A sok munka szerinte nincs arányban a fizetéssel, ráadásul szabadidejük is alig van, és a váltott rendelés miatt ritkán találkozhatnak a férjével. Amikor nyilatkozott, arról mesélt, hogy gondolkodnak rajta, hogy hazatelepnének Magyarországra, és a nyugati határszélen nyitnának fogászati klinikát. Ugyanis ahhoz, hogy Németországban indítsanak magánpraxist, nincs elég pénzük. Korábban a *Napi Gazdaság* írt arról, hogy 2011-ben mintegy 70 ezer fogászati beteg érkezett Magyarországra Nyugat-Európából, legtöbbször



Nagy-Britanniából, Németországból, Olaszországból és Franciaországból. A Nemzeti Adó- és Vámhivatal 2012-es adatai szerint csaknem 2600 rendelő, fogászati vállalkozás működik az országban, ebből félezer foglalkozik – teljes bevételehez képest nagy arányban – külföldi betegekkel. Ezek évente mintegy 60-70 ezer fogászati turistát fogadnak, amivel forgalmuk eléri a 65-70 milliárd forintot. Magyarország egyébként már 2008-ra európai piacvezető lett a fogászati turizmusban. Elsősorban a fapados légitársaságok megjelenésének köszönhetően a hazai fogászatok összesített részesedése az európai piacból megközelítette a 40 százalékot. A fogászati turizmus hajtóereje az implantátumbeültetés, illetve a nagyobb fogpótlási munkák – tízből kilenc külföldi ezért jön hozzánk. A nyugati betegek 40–60 százalékot spórolhatnak, ha itt kezelik magukat.

Az ország déli megyéiben egészen más a helyzet, másról szól a verseny – emlekeztetett a már idézett dr. Hermann Péter, a kamara tagozatelnöke. Még tavasszal történt, hogy sajtótájékoztatón igyekeztek tisztázni egy régóta húzódo

ellentétet, érdekütközést a fogorvosok és a fogászok között.

Mint a Békés Megyei Kormányhivatalban tartott tájékoztatón elhangzott, a vizsály előzménye röviden az volt, hogy nyolc fogtechnikus úgy határozott: egy svájci tanfolyam elvégzése után – egy 1959-es jogszabályra hivatkozva – honosíttatják Magyarországon az ott megszerzett végzettséget. Ez sikerült is, így vizsgázott fogászok lettek, aminek alapján a fogtechnikusok feljogosítva érezték magukat a „szájban dolgozásra”. Azonban utóbb kiderült, hogy ez a képesítés nincs akkreditálva, nem felel meg a denturistaképesítésnek, így azzal nem is praktizálhattak volna. Ennek ellenére 8 fogász erre hivatkozva végezte a munkáját, aminek nyomán kuruzslás gyanújaival indult nyomozás. A rendőrök végül úgy foglaltak állást, hogy nem történt kuruzslás, pontosabban, amit meg tudtak állapítani, az nem számít kuruzslásnak.

Dr. Hermann Péter az eset felidézésekor hangsúlyozta, hogy a kamara nem akart hadjáratot indítani a fogtechnikusok ellen, csak azt szerették volna elérni – a betegek védelme érdekében –, hogy nem megfelelő képesítéssel és gyakorlattal senki se vihessen önálló praxist. Ezzel magyarázta a kamara aktivitását, aminek eredményeként még törvénymódosítás is született: rögzítették, hogy fogász önálló egészségügyi tevékenységet nem végezhet, és nem nyithat magánrendelőt.

Dóza Dóra

Fogtechnikust keresünk

Elvárások:

- Fogtechnikus alapképzettség
- Néhány év rögzített vagy kivehető fogpótlások terén szerzett tapasztalat
- Biztos Angol nyelvtudás (még egy nyelvismeret előny)
- Számítógép kezelői ismeretek
- Innovációra való képesség
- Hajlandóság új ismeretek megszerzésére

Munkakör:

- Fogtechnikus termékmenedzseri beosztás
- Demonstrátor

- Szakmai támogatás biztosítása a vevők felé.
- Kiállításokon való részvétel (külföldön is.)

Termékek: Öntőgépek, Frézgépek, Polimerizáló, Cirkónium rendszer.

Amit kínálunk:

- Kihívást jelentő felelősségteljes munkakör
- Fejlődési lehetőség
- Családias légkör
- Bérezés megegyezés szerint.

Jelentkezéseket élettrajzzal az alábbi címre várjuk: palfalvi@pidental.hu



DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper - Hungarian edition

A DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL KIADÁSÁBAN FELELŐS KIADÓ - TORSTEN OEMUS

CSOPORTVEZETŐ SZERKESZTŐ - Daniel Zimmermann
[newsroom@dental-tribune.com]
+49 341 48 474 107

SAKMAI SZERKESZTŐ - Magda Wojtkiewicz
WEBSZERKESZTŐ - Yvonne Bachmann,
Claudia Duschek

SZERKESZTŐ - Sabrina Raaff, Hans Motschmann
ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓ - Torsten Oemus

PÉNZÜGYI VEZETŐ - Dan Wunderlich

ÜZLETFEJLESZTÉSI VEZETŐ - Claudia Salwiczek

JUNIOR ÜZLETFEJLESZTÉSI VEZETŐ - Sarah Schubert

MARKETING - Nadine Dehmel

ÉRTÉKESÍTÉS - Nicole André

RENDEZVÉNYSZERVEZÉS - Lars Hoffmann

RENDEZVÉNYI SZOLGÁLTATÁSOK - Esther Wodarski

HIRDETÉSÉRTÉKESÍTÉSI VEZETŐK - Matthias Diessner (kiemelt ügyfelek), Melissa Brown (Nemzetközi), Peter Wittczek (Ázsia), Weridiana Mageswki (Latin-Amerika), Barbora Solarova (Kelet-Európa), Hélène Carpentier (Európa)

KÖNYVELÉS - Karen Hamatschek, Anja Maywald, Manuela Hunger

HIRDETÉS SZERVEZŐ - Marius Mezger

TERMELESI ÉS TERJESZTÉSI VEZETŐ - Gernot Meyer

©2015, Dental Tribune International GmbH.
All rights reserved.

A Dental Tribune International mindent megtesz annak érdekében, hogy a klinikai információkat és a gyártók termékeiről szóló híreket pontosan adja közre, nem vállal azonban felelősséget a termékekről szóló állítások helytállóságáért vagy a nyomdai hibákért. A kiadó nem vállal továbbá felelősséget sem a termékekért vagy -leírásokért, sem a hirdetések közleményeire. A szerzők által kifejtett véleményt a sajátjuknak kell tekinteni, és azok semmilyen módon nem tükrözik a Dental Tribune International véleményét.

DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL
Holbeinstr. 29, 04229, Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 302 | Fax: +49 341 4 84 74 173
www.dental-tribune.com | info@dental-tribune.com

REGIONÁLIS IRODÁK

ÁZSIA

Dental Tribune Asia Pacific Ltd.
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,
105-111 Thomson Road, Wanchi, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +852 3113 6199

AMERIKA

Tribune America, LLC
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, NY 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

Dental Tribune, XI. évfolyam, 1. szám
Megjelenik évente négy alkalommal

FŐSZERKESZTŐ - Dr. Riba Magdolna

KIADJA - Dental Press Hungary Kft.
1012 Budapest, Kuny Domokos u. 9.

FELELŐS KIADÓ - Laczkó Tamás

SAKFORDÍTÓK - Csáki Attila, dr. Wiedemann Petra

NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS - Dental Press Hungary Kft.
E-mail: grafika@dental.hu

NYOMDAI KIVITELEZÉS - Demax Művek
Nyomdaipari Kft.

ADATEGYEZTETÉS, INFORMÁCIÓ - Fekete Krisztina,
telefon: 06-1-202-2994

HIRDETÉSFELVÉTEL - Laczkó Tamás,
telefon: 06-1-202-2994

AZ ÚJSAJAT INTERNETCÍME - www.dental.hu

A MAGYAR ÚJSAJAT E-MAIL CÍME - info@dental.hu

WEBOLDALAK - www.dental.hu, www.dentalworld.hu
ISSN 1786-9889

VII. UPGRADE 2015

Nemzetközi Fogászati Kongresszus
Implantológia • Esztétika • Szájhygiénia

Nemzetközi Fogászati Kongresszus
SYMA Rendezvénycsarnok
www.upgradecongress.hu

2015.
május
29–30.

új vizeken
a fogászati
szakma



II. Vitorlásverseny
Balatonkenese
www.dentalregatta.hu

Kapcsolatfejlesztés és csapatépítés

2015.
június
20.

2015
DW

XV. Dental World
Fogászati szakkiállítás és vásár
Hungexpo Budapest Vásárcsarnok
www.dentalworld.hu

2015.
október
1–2–3.

A 2015. évi rendezvényeink főszponzora:



Beszámoló a HappySmile továbbképzésről

Budapest, 2015. január 10.

Az idei esztendő második szombatján több mint 70 fogorvos találkozott az Academy Golf Budapest Klubban, hogy megismerkedhessen a HappySmile rendszerrel, annak gyakorlati alkalmazásával, illetve hogy megszerezhesse a HappySmile certifikációt.



A kurzus délelőtt 10 órakor kezdődött, és este 18 óráig tartott az ismeretek megszerzésének a lehetősége. A programot Langmár Zsolt laborve-

zető nyitotta meg „Ember a gép mögött” című előadásával, aki a HappySmile Láthatatlan Fogszabályozó Rendszer tulajdonosa.

Langmár Zsolt 1995 óta fogtechnikusként a fogszabályozásra specializálódott. 2007-ben kiérdemelte a „Földvári Imre-díj” 3. helyezését. 2012-ben – elsőként Magyarországon – kezdte el a digitális fogszabályozás meghonosítását, a 3D CAD/CAM alkalmazások bevezetését az orthodonciában. Az elmúlt években rendszeresen tartott előadásokat Dental World szakkonferencián, illetve a Semmelweis Orvostudományi Egyetemen a szakvizsga előtt álló orthodontusoknak is. Publikációi folyamatosan megjelennek a „Fogtechnika” című szaklapban. A fogszabályozás terén végzett közel húszéves szakmai tapasztalata garancia a DigitalOrtho Stúdióban folyó munka minőségi színvonalára. Langmár Zsolt bevezetőjében szólt a rendszer alapjairól, bemutatta a laborban zajló folyamatokat, illetve a technológia sajátosságait.



Az első előadást dr. Csiki Péter, a stúdió vezető orvosa tartotta.

Dr. Csiki Péter számos európai országban (Olaszország, Írország, Anglia) regisztrált fogszabályozó szakorvos, aki a budapesti Csiki Fogszabályozás rendelőjén kívül Milánóban és Sopronban is praktizál. 2002 óta „Invisalign” certifikált orvos (első között Magyarországon). 2012 óta a „Pitts Progressive Study Club” tagja, amelynek munkájában – meghívásos alapon – a világ minden részéről részt vesznek fogszabályozó orvosok. 2014-ben elvégzett az USA-

ban egy 2 éves programot, mely után megkapta a „Master in Orthodontics” címet. Európában és az USA-ban is rendszeresen tart előadásokat, valamint továbbképző kurzusokat. Dr. Csiki Péter előadásában az esetválasztásról, a kezelés során fellépő esetleges problémák megoldásáról, illetve a rendszer bemutatásáról adott tájékoztatást néhány indikáción keresztül.

A délutáni programot dr. Borsos Gabriella előadása indította.

Dr. Borsos Gabriella 2005 óta a Heim Pál Gyermekkorházban tudományosan dolgozó rezidensek oktatásában. Az SE Doktori Iskolájában 2014-ben PhD-fokozatot szerzett. Számos neves hazai és külföldi kongresszus előadója, többek között első magyar fogszabályozó orvosként kapott lehetőséget 2005-ben Párizsban, hogy a World Federation of Orthodontics kongresszusán kutatásait ismertethesse, illetve 2007-ben Washingtonban, az American Association of Orthodontics éves kongresszusán. Jelenleg is tagja a legnevesebb nemzetközi szakmai társaságoknak; mint pl. az European Orthodontic Societynek, a World Federation of Orthodonticsnak, az American Association of Orthodonticsnak, ahol rendszeresen tart előadásokat is.

Dr. Borsos Gabriella saját dokumentált kezeléseit keresztül mutatta be a megfelelő esetválasztást és az esetleges kontraindikációkat.

A nap harmadik előadója Pintér Szabolcs kommunikációs szakember volt, aki a mai igényekhez igazodó rendelői marketingstratégiáról és a közösség erejéről tartott előadást.

Ezt követően bemutattuk a digitális orthodontia fejlődését, néhány eszköz – pl. oralscanner – segítségével. A program igazán vidám hangulatban zárult, egy fergeteges dobshow-val. A megjelentek jó hangulatban, megelégedéssel távoztak az egynapos továbbképző rendezvényről.

DIGITALORTHO STUDIO



Balról: Langmár Zsolt laborvezető, dr. Borsos Gabriella PhD, dr. Csiki Péter MSC, Solymosi Béla kereskedelmi vezető.



FULL-TECH

Innovatív implantációs segédeszközök



Írányváltós nyomatékmérő racsni 43.500 Ft + Áfa



Gyökérkiemelő szett 165.800 Ft + Áfa



Csonttömörítő és tágitó szett 55.250 Ft + Áfa

WWW.FULL-TECH.HU

INFO@FULL-TECH.HU

06 20 459 8886

Megoldás a poszterior régió töméseire

Mivel a tömések mintegy 70 százalékát poszterior fogakba helyezik, a világ minden fogorvosa olyan megoldásokat keres, amelyek gyorsabb és könnyebb munkát tesznek számukra lehetővé úgy, hogy a páciens kezelése továbbra is megfelelő színvonalú maradjon.

Az új Filtek™ Bulk Fill Poszterior Tömőanyag kielégíti ezt az igényt: íme, egy lépésben behelyezhető bulk fill anyag, stresszcsökkentő rendszerrel, kiváló a kopásállósággal, ami akár 5 mm vastagságban is alkalmazható.

A drága adagolóeszközök, rétegzés és további lépések kiküszöbölésével a Filtek Bulk Fill poszterior tömőanyag túlmutat piaci versenytársain, és a fogorvosok számára gyors és egyszerű lehetőséget biztosít a tömések elkészítésére.

Az egyszerű, akár 5 mm vastagságban alkalmazható, egy lépéses technikával a Filtek Bulk Fill poszterior tömőanyag értékes kezelési időt takaríthat meg, ugyanakkor javítja a fogorvosok produktivitását, olyan egyszerű, mint az 1 x 1.

Egyedi összetétele a stresszcsökkentést szolgálja, ehhez két új fejlesztésű metakrilát monomer lép reakcióba a polimerizációs stressz redukálása érdekében.

Ez az innovatív technológia a Colorado Egyetemen dolgozó Christopher Bowman professzorral közös munka során került kifejlesztésre, a Nemzeti Egészségügyi Intézet (National Institutes of Health – NIH) anyagi támogatása mellett.

Ezen monomerek alkalmazása lehetővé teszi, hogy az erősség vagy a kopásállóság feláldozása nélkül lehessen bulk technikát használni. Ennek köszönhető, hogy a Filtek Bulk Fill poszterior tömőanyag jobb invitro kopásállóságot mutatott a többi piacvezető bulk fill anyaghoz képest.

„Mivel a tömések többsége moláris, premoláris fogakba készül, a fogorvosoknak olyan anyagra van szükségük, amely segít lerövidíteni a kezelési időt, a magabiztosan végezhető jó minőségű munka kockázatát nélkül” – nyilatkozta Eric Wenzel globális üzleti igazgató. „A Filtek Bulk Fill poszterior tömőanyag gyors és egyszerű egy lépéses behelyezési megoldást nyújt a számukra.”

A Filtek tömőanyagok hosszú története során a fogorvosok megszokták, hogy bízhatnak a kiváló kezelhetőséget jelentő márkában, és a Filtek Bulk Fill poszterior tö-

mőanyag folytatja ezt a trendet. Az anyagban ugyanazt a valódi nanofiller technológiát alkalmazzák, mint a többi Filtek tömőanyagnál, amely nagy erősséget, kopásállóságot, sima felületet és polírozási

ellenállást tesz lehetővé. Ráadásul az anyag kiváló adaptációja és formázhatósága hozzájárulnak az egyszerű használathoz és a gyors behelyezéshez.

3M ESPE



Egyetlen lépésben behelyezhető. Egyetlen innovatív anyag. Nincs szükség drága adagolóra. Nincs időt rabló rétegzés.

A hátsó régió tömései nagyon egyszerűvé váltak.

A bulk fill típusú kompozitokat arra tervezték, hogy a nagy kiterjedésű töméseket egyszerűbben és gyorsabban el lehessen készíteni.

Ez az előny azonban semmivé válik, ha bonyolult rétegzési technikákat kell követni, vagy drága adagolót kell használni.

A Filtek Bulk Fill Posterior tömőanyagot a hatékonyság növelésére fejlesztettük ki, hiszen egy lépésben egészen 5 mm-es rétegvastagságig alkalmazható, mely jelentősen lerövidíti a kezelési időt – egyszerű, mint az „egyszer egy”.



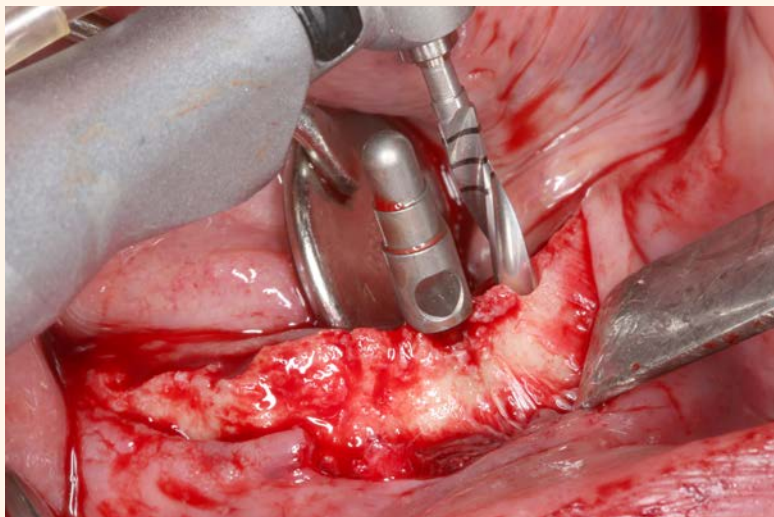
Filtek™
Bulk Fill Posterior
Tömőanyag

3M ESPE

www.3MESPE.hu

Egyéves lett a központi könyvelés

A Poly Implant Prothese (PIP) mellimplantátumok botrányos esete irányította rá a figyelmet a közelmúltban a testbe épített orvosi eszközök nyilvántartásának ügyére. Mint emlékeztet, egy francia cég rossz minőségű implantátumaival több ezer nő élt világszerte, mit sem tudva a veszélyről. Az eset után Magyarországon is törvényt módosítottak azért, hogy a korábbiaknál jobban nyomon követhessék az egyes implantátumok sorsát.



Az államtitkárság megítélése szerint a regiszternek helye van különösen a fogászat területén, ahol a betegek gyakran váltanak szolgáltatót; a Magyar Fogorvosok Implanológiai Társasága viszont túlságosan részletekbe menőnek ítéli az adminisztrációt.

Mint Rásky László, az Orvostechikai Szövetség főtitkára kérdésünkre felidézte, nálunk alapvetően a mell- és a fogászati implantátumok esetében volt hiányos a beültetett eszközök nyilvántartása. Ezen eszközök többségét ráadásul egy kevésbé átlátható területen, a nem közfinanszírozott ellátásban használják fel.

Rásky szavait alátámasztja, hogy a korábbi PIP-botrány idején kiderült, Magyarországon körülbelül 5 ezer nő volt érintett, de sokuknak fogalmuk sem volt, hogy milyen típusú implantátumot ültettek a testükbe. Ráadásul a kármentést nehezítette, hogy sokszor számla és részletesebb dokumentáció nélkül végezték a nem éppen olcsó műtéteket.

A tavalyi év elején életbe léptetett

új szabályozás a regisztrálás kötelezettségét mindenre kiterjeszti, aki implantátumot ültet be, cserél vagy távolít el, legyen akár közfinanszírozott, akár magánszolgáltató. Az azóta eltelt idő már bizonyos tapasztalatok leszűrésére is lehetőséget adott.

Az Egészségügyi Engedélyezési és Közigazgatási Hivatal internetes oldalán bemutatott eljárás egyebek mellett az Alpha Bio Dual Fit Implant esetét hozza példának. Az implantátum címkeadatainak segítségével mutatják be a kötelező adatközlés menetét, s hogy milyen jellemzőket kell rögzíteni egy-egy műtét során.

A szakminisztérium Egészségügyért Felelős Államtitkárságán érdeklődésünkre elmondták, a szabályozás vonatkozik minden olyan eszközre,

amely arra szolgál, hogy sebészeti beavatkozással teljesen bevezessék a testbe, vagy hámfelszín, szemfelszín helyettesítsen, és az eljárást követően a helyén maradjon. Az olyan eszközöket, amelyek arra szolgálnak, hogy sebészeti beavatkozással részlegesen vezessék be őket a testbe, és azután legalább 30 napig a helyükön maradnak, ugyancsak beültethető eszköznek kell tekinteni. E tekintetben a gyártó által ajánlott időtartamot kell figyelembe venni, nem pedig a valójában testben töltött időt.

Az államtitkárság összesítése szerint a központi implantátumregiszterben jelenleg 521 érvényes regisztrált felhasználó szerepel, egy egészségügyi szolgáltató akár több telephellyel is. Jelenleg 100 560 adatlapot tartanak nyilván, ami ennyi beültetést, cserét és kivételt jelent, illetve egy adatlapon akár több, az adott beavatkozás során beültetett implantátum is rögzíthető. A leggyakrabban regisztrált eszközök a fogászati implantátumok.

Az államtitkárság megítélése szerint a kezdeti tapasztalatok azt mutatják, hogy a regiszternek helye van az ellátórendszerben, különös tekintettel a fogászat területén, ahol a betegek gyakran váltanak szolgáltatót. De az is látszik, még időbe telik, míg a szolgáltatók részéről zökkenőmentes lesz az egységes eszköznyilvántartás használata. Az elmúlt egy évben büntetést még nem szabtak ki, bár aki elmulasztja az adatszolgáltatást, minimum 50 000, maximum 400 000 Ft bírságot is kaphat

implantátumonként. A minisztériumban arra is emlékeztettek, hogy az implantátumok tekintetében 2009 óta van nyilvántartási kötelezettsége a szolgáltatóknak. A központi implantátumregiszterrel csak annyi változás következett be, hogy a nyilvántartást egységes platformon kell vezetni, s arról kerülnek át az adatok a központi implantátumregiszterbe, miután a beteg személyes adataiból a rendszer egy kapcsolati kódot generál.

A minisztériumban – mint mondják – folyamatosan értékeli a rendszer működésének tapasztalatait, minek eredményeként várhatóan szükség lesz bizonyos finomhangolásokra is. Erre utalt dr. Than Péter, a Pécsi Ortopédiai Klinika igazgatója is, aki elmondta, hogy az ortopédiában hét éve működik a *Protézisregiszter*, egyelőre önkéntes és önszerveződő alapon. Ennek előnyei egyértelműek, a hazai osztályok nagy része rendszeresen tölti az adatokat. A regiszter használata egyszerű, és szakmai konszenzus, illetve nemzetközi minták alapján történik. A professzor utalt rá, hogy az ortopédszakma évek óta szeretné elérni, hogy az implantátumregiszter a finanszírozás feltételét képezze, és megfelelő központi költségvetési támogatást kapjon, mivel a nyilvántartás elsődleges célja a minőség biztosítása és a szövődmények csökkentése. Mint mondta, nem tartják szerencsésnek, hogy jelenleg két párhuzamos rendszer fut, ráadásul a központi implantátumregiszter protézisekre vonatkozó szoftvere szerintük nehezen kezelhető és körülményes.

„Az űrlapok kitöltése betegenként jó esetben legalább 15-20 percet vesz igénybe. Erre külön adminisztrációs személyzetet az intézmények nagy része nem tud biztosítani, ami további időt vesz el a gyógyítástól. Az intézmények mindegyike kifejezte a kivitelezéssel kapcsolatos ellenvetéseit is – mondja a professzor. – Minden gyártó minden implantátumát kötelezően regisztrálni kell, de a szakmán belül jelenleg csak az izületi protézisek bevitelére folyik. Az eredeti előírás szerint, az összes szervezetbe beültetett idegen anyagot, például egy gerincműtétnél 30 darab csavart kellene egyenként bevenni. Ez a gyakorlatban a jelenlegi feltételek mellett kivitelezhetetlen.”

A Semmelweis Egyetem Fogorvostudományi Karának osztályvezetője, dr. Joób-Fancsaly Árpád kérdésünkre úgy ítélte meg, hogy náluk jól működik a rendszer, bár tavasz óta nem kapnak friss információkat, és kezdetben sem volt zökkenőmentes a tájékoztatás. A Magyar Fogorvosok Implanológiai Társaságának titkáráként arról beszélt, hogy szerintük túlságosan részletekbe menő az adminisztráció, ami a betegek szempontjából korábban adatvédelmi aggályokat vetett fel. Az orvosok kezdetben olyan gyakori esetekre sem tudták a megoldást, hogy például a csontpótlókat és a hozzájuk használt membránokat hogyan kell „könyvelni”.

A törvényalkotás előkészítő munkájában az Orvostechikai Szövetség is részt vett. Rásky László főtitkár érdeklődésünkre elmondta, hogy az implantátumregiszter bevezetése az orvostechikaeszköz-forgalmazó cégek szempontjából nem járt adminisztrációs többletterherrel. Nekik a módosítás előtt is szigorú adminisztrációs, ezen belül dokumentummegőrzési kötelezettségeik voltak. Egy cég nyilvántartásának és az adott intézmény dokumentációjának (műtési naplójának) összevetésével bármikor megállapítható (volt), hogy egy adott beültethető eszközt személy szerint kinek a műtétje során használtak fel, azaz kinek a testében található. (Arra is volt példa, hogy egy ismeretlen elhunyt személyazonosítása a testében lévő orvostechikai eszköz alapján történt. Mivel a szállító cég nem kezelhet személyes adatokat, ezért ez a két nyilvántartás összevetésével történt.) A szabályozás előkészítése során – idézi fel a főtitkár – ugyan volt olyan terv, hogy az implantátumregiszter eszköztörzsét a forgalmazó cégek töltsék fel, és a szolgáltatók ennek az eszköztörzsnek a használatával végezzék a nyilvántartást, de ez olyan informatikai fejlesztést, valamint olyan adminisztrációs többletterhet jelentett volna számukra, amit fölöslegesnek és a rendszer túlbonyolításának ítélték.

Turbinák árnyoldalak nélkül

PEOPLE HAVE PRIORITY

01

Gyűrű LED+: a világ egyetlen sterilizálható 5 LEDből álló gyűrűje

02

A kezelési felület árnyékmentes megvilágítása

03

Karcsálló felület

FEJÉR-FOG KFT.
 Fejér-Fog Kft.
 1118 Budapest,
 Breznó-köz 11
 T.: +36 1 788 5391
 F.: +36 1 319 8590
 info@fejerfog.hu
 www.fejerfog.hu

wh.com

Hogyan kelthet jó benyomást egy kórház a közösségi médiában?



A kommunikációs szakemberek legnagyobb álma egy olyan trendi téma, amellyel tömegeket vonzhatnak márkájukhoz. Ha ez nem történik meg azonnal, íme, néhány tipp ennek megalapozásához.

Már túlléptünk a Facebookon és a Twitteren. A kórházak és a vállalatok már rég a Pinterest, a Tumblr, a Snapchat, a Vimeo, a Digg, a Flipboard és az Instagram közösségi oldalakat használják. A közösségi

médiának továbbra is szerephez kell jutnia a mai ügyfélorientált egészségügyi szektorban, de vajon hogyan kezeljék a marketingesek ezt a gyorsan növekvő területet? Felmérések szerint csak a Facebookon több mint 1 milliárd aktív felhasználó van, ezért nagyon fontos a célzott megközelítés.

Azoknak az egészségügyi kommunikációs szakembereknek, akik intézményüket (pozitív módon) a

szóbeszéd középpontjába szeretnék helyezni, felsorolunk néhány hasznos tanácsot, melyeket érdemes megfogadni, akár a Facebookról, akár a Snapchatről van szó.

Ösztönzés

Talán elcsépett a párhuzam, de az emberek ugranak a mézesmadzagra. Nem biztos azonban, hogy a helyi kórház lesz számukra az elsődleges. Ha a felhasználók toborzása a célunk, használjunk ösztönző eszközöket arra, hogy rávegyük a pácienseket a kórház weboldalainak kedvelésére. A marketingesek például tervezhetnek egy üdvözlőlapot mindenkinek, aki megoszt egy posztot. Ahhoz, hogy valaki jogosulttá válhasson a rajzra, hashtag kampányt kell indítania, és mindenkit be kell venni, aki a megfelelő hashtag címkével posztol.

Egyszerűsítés

A pácienseknek tudniuk kell, hogy az intézmény létezik. Könnyítsük meg nekik, hogy megtalálhassanak és követhessenek a weboldalon. Használjunk hivatkozásokat az összes közösségi médiaoldalon,



blogban, weboldalon és az e-mailek aláírásaiban is. Tüntessük fel az URL-címeket a brosúrákon és a névjegykártyákon. A webcímnek mindig rajta kell lennie a számlákon és a levélpapírokon.

A többiek bevonása

Kérjük meg a személyzetet és a kórházzal kapcsolatban álló egészségügyi szakembereket, hogy kövessék a közösségi oldalunkat. Ha mindegyik dolgozónak legalább száz ismerőse van, akkor minden posztot több ezer ember fog megnézni, és talán lájkolni.

Legyünk aktuálisak

Ne csak reklámokat jelentessünk meg a kórházról a közösségi oldalakon. Az oldalt azzal is fel lehet dobni, hogy az olvasók és a fogyasztók számára aktuális kérdésekről indítunk

eszmecseréket. Posztoljunk egészségügyi híreket, adjunk tanácsokat időszerű kérdésekben, és beszéljünk közösségi eseményekről.

Legyünk személyesek

Az egyik legjobb példa erre a Mayo Klinika. Saját közösségi médiahálózattal rendelkezik, amely egészségügyi reklámkampányokat szponzorál. Orvosai ezenkívül rendszeresen szolgáltatnak tartalmakat időszerű kérdésekben.

Biztosítsunk jó ügyfélszolgálatot

Kérjük fel a közösség tagjait, hogy adjanak visszajelzést intézményünkéről egy Facebook-oldalon keresztül. Ezt azt bizonyítja a követőknek, hogy az intézményt érdekli, mit gondolnak az emberek a helyről és az alkalmazottakról. Ráadásul a panaszokat is helyhez köti. A csalódott ügyfél felmegy az internetre, és panaszkodik, ami egyfajta kommunikációs útvonalat nyit számunkra, és még az előtt kezelni lehet a problémát, hogy futótűzként elterjedne.

Forrás:

www.healthcarecommunication.com

Laser Dentist és Laser Dental Hygienist képzés

Szeretne teljes betekintést kapni a laserek világába?



Jelentkezzen most!

- 5 tanfolyamból álló sorozat
- Elméleti és gyakorlati képzés
- Minden fogorvosi szakvizsgához
- Vizsgát nem igényel
- Továbbképzésenként credit pont
- Tanfolyamonként és komplex oklevelet ad

2015 év tavaszi félévre meghirdetett továbbképző tanfolyamok fogorvosoknak, dentál higiénikusoknak, asszisztenseknek				
Tanfolyam címe	Nap	Időpont	Díj	Pont
BLS-AED sürgősségi ellátás - gyakorlati tanfolyam	1	2015.02.07. 2015.05.09.	30.000	7
Új eljárások a fogorvosi praxisban	1	2015.02.28.	30.000	7
Laser alkalmazás - alap tanfolyam	1	2015.02.21. 2015.04.03.	30.000	7
Fogászati röntgen - Alap tanfolyam (hivatalos ÁNTSZ engedélyhez)	2	2015.02.19-20. 2015.05.14-15.	40.000	10
Fogászati röntgen - Szinttartó tanfolyam (5 évente aktuális)	1	2015.02.20. 2015.05.15.	30.000	10
Szájüregi megbetegedések felismerése, szűrése és kezelése a praxisban	1	2015.02.27.	30.000	7
A praxis jogi kérdése, a bírósági ügyek elkerülése	1	2015.03.06.	30.000	4
Nagyteljesítményű laserek alkalmazása	2	2015.03.13-14.	40.000	14
Kisteljesítményű laserek alkalmazása	2	2015.03.27-28.	40.000	14
Gyógyszerek alkalmazása a fogorvosi gyakorlatban	1	2015.04.11.	30.000	7
Laser workshop - modellgyakorlatok	1	2015.04.18.	50.000	7
Gyakorlati laser tanfolyam	1	2015.04.24.	80.000	7
Góckérdés, parodontális tasakok szerepe és kezelése a praxisban	1	2015.05.08.	30.000	7
Implantológia tanfolyam	1	2015.05.16.	30.000	7
A szervezet általános állapota - fogászat, szájsebészet, implantológia	1	2015.05.22.	30.000	7
RadioDental Kongresszus - Digitális Volumetomográfia - CT alkalmazás	2	2015.02.13-14.	45.000	10



További információ Ecto Derma Oktatási Központ - <http://oktatas.gasparmed.hu>
Gáspár Medical Center • Mob.: +36 30 542 2026 • Tel.: 061 235 0024 • 1085 Budapest, József körút 37.



A Flexi-Dent fogászati szoftver lett a 2014-es év alkalmazása

A Flexi nyerte az IVSZ (Informatikai és Távközlési Vállalkozások Szövetsége) által évente megrendezett AppraMagyar! fejlesztői verseny üzleti kategóriáját. Az indoklásban sok más mellett az is szerepelt, hogy – mint fogászati praxismenedzsmet szoftvert fejlesztő vállalkozás – egy igen telített piacra léptek be. Erről és a fejlesztés nehézségeiről kérdeztük a rendszer megalkodóit és vezető fejlesztőjét.

A Flexi-Dent fogászati szoftver lett a 2014-es év alkalmazása, ami igen ritka egy fogászati nyilvántartó rendszer esetén. Dacára annak, hogy a magyarországi fogorvosi praxismenedzsmet piacon 6-7 ismert rendszer is van, a Flexi mégis sikerrel tört be 2013 végén és a 2014-es Dental World-ön is megjelent, mint kiállító. Emellett fontos azt is kiemelni, hogy a Flexi-Dent mind iPhone, mind Android telefonokra külön alkalmazást kínál a felhasználó orvosok és az általuk kiszolgált páciensek számára is. *Friss Tamást*, a Flexi Medical Hungary ügyvezetőjét kérdeztük a fejlődés részleteiről.



Miért pont fogászati alkalmazás?

FT: Társaimmal és kollégáim nagy részével régen ismerjük már egymást, barátságunk tizenéves múltra tekint vissza. Különböző cégeknél fejlesztőként is dolgoztunk már együtt a 2000-es évek elejétől. Annak, hogy éppen fogászati rendszert fejlesszünk, személyes okai vannak, 29 éves koromig a fogaim esztétikailag talán hagytak maguk után kíváncsiságot, de egészségesek voltak. Egy



törött fog miatt azonban becsöppentem a rendszerbe, azután pedig a lyukas fogtól, a fogszabályozáson át az implantációig mindenből kijutott. A rendelői várókban bőven volt időm gondolkodni azon, hogy hogyan lehetne olyan fogászati szoftvert fejleszteni, amely nem csak a háttérben szolgálja ki a pácienseket, és persze orvosait.

Üzletszerzésben mit produkált a Flexi-Dent a 2014-es évben?

FT: A felhő alapú rendszert jelenleg húsz rendelőben használják, és valamivel több, mint százezer páciens kártyáját kezelik vele. Az üzleti terünkben ennél kicsivel alacsonyabb számok szerepeltek az első évrre, de csak az utolsó negyedév hajrája tette lehetővé ezt a fejlődési ütemet. Az indulás kicsit nehezebb volt a tervezettnél, ami persze nem kiszámítható egy termékbevezetéskor. Egy telített piacra törtünk be, így önmagában csoda, hogy sikerrel vetettük meg a lábunkat.

Erős a konkurencia?

FT: Erős. Lakosságarányosan kb. háromszor annyi fogászati rendszer érhető el Magyarországon, mint a környező országokban. Ráadásul hozzá kell tenni, hogy a konkurenciánk jó. Nehéz munka, hogy komolyan kitűnjünk a többi közül. Ugyanakkor a Flexi a legújabb rendszer, így nyilván tudtunk okulni a többi rendszer hiányosságaiból, ráadásul tudunk jövőbe mutató fejlesztési technológiákra építeni, szemben azokkal a progra-

mokkal, amelyek koruk miatt kénytelenek a múlt kötöttségeivel küzdeni. Egy rendszert normál esetben nem lehet félévente teljesen újraírni.

Ráadásul a Flexi-Dent nem csak egy egyszerű fogászati rendszer. Részen minden irányban túlnyúlik a hagyományos rendszerek spektrumán, és nemcsak egy fogorvos-egészségügyi szoftver, hanem teljes marketing-fegyvertár, CRM-rendszer, elszámolóház. A betegek megszerzésétől kíséri a rendelő munkáját, és a folyamatokat egészen a könyvelés határáig irányítja. Tehát nemcsak fogászati rendszer, hanem teljes praxis vállalatirányítás. Másrészt igen fontos, hogy a Flexi neve a flexibilitására utal, azaz a mi szoftverünk ugyan dobozos áron érhető el, ugyanakkor mégsem egy dobozos szoftver, inkább szerkezetkész. Mindig az adott rendelőben szabjuk rá az egyedi igényekre. Kevés fogorvos látja így, de valójában két fogászat háromféleképpen működik. Két látszólag teljesen egyforma praxis is elképesztő különbségekkel működik



vállalat- vagy folyamatirányítási értelemben.

Mik voltak a legnehezebb pontok a piacszerzésben?

FT: Az egyik legnehezebb talán az, hogy a fogászatok kisebb része dolgozik praxismenedzserrel, vagy dedikált gazdasági ügyvezetővel. Ugyanígy szintén kevesen áldoznak a profi marketingre. A legtöbb rendelőben emiatt nem tudják, hogy mire is van szükségük. Nálunk a fogászati szoftver nem áll meg annyiban, hogy kezelést lehet rögzíteni és archiválni. De még az árajánlat-készítésnél vagy a státuszképnél sem. Ki tudunk szolgálni egy egyszékes praxist is, de akár egy tízzékes rendelőkomplexumot is, több telephellyel. Előbbi életét egyszerűsítjük, utóbbinak olyan további eszközöket és lehetőségeket kínálunk a szigorúan vett orvosi részeken kívül, amelyek segítségével nagyban növelhető a rendelő hatékonysága. Tapasztalatunk természetesen nem reprezentatív, de az az átlagos meglátás, hogy a recepció terheltsége 30%-kal is csökkenhet, az aktív betegtörzs arányát pedig a passzívhoz képest akár 25-35%-kal is meg tudja növelni. Tipikus, hogy egy rendelőben ahol 10 000 páciens kártyáját őrzik, legfeljebb 800-1200 páciens aktív, visszajáró. A Flexi ezt néhány rendelőben több mint a negyedével megnövelte. És akkor még nem beszéltünk a pénzügyi elszámolásról azoknál a praxisoknál, ahol sok széken, nagy létszámmal dolgoznak, akár több árlista szerint. A Flexi valós időben készíti az elszámolásokat, riportokat, egészen a könyvelés határáig. Feltétlenül meg kell említenem az okostelefonos alkalmazásokat. Pillanatnyilag a Flexi az egyetlen fogászati rendszer, amely ténylegesen natív, önálló mobilappokat kínál a felhasználóknak. Olyat főleg nem ismerek, amely rendszer ráadásul ezzel az appal mindjárt a páciens is kiszolgálja.

Karmacs Szabolcs a rendszer vezető fejlesztője

Mekkora nehézséget jelentett mindezt megvalósítani?

KSZ: Hatalmas. Tamás nagyon kemény elvárásokat támaszt az igények oldalán. Nem szokott megalkudni. Igaz, hozzá is szokott, hogy közös munkánk során erre sosem volt szüksége. De azt is fontos hozzátennem, hogy a megvalósítás folyamatos. A Flexit jelenleg is fejlesztjük, és őszintén szólva egy ilyen rendszert folyamatosan fejleszteni kell ahhoz, hogy piacvezető lehessen és az is maradjon. A technikai kütyük olyan gyorsan jelennek meg, hódítanak teret és lényegében épülnek be a hétköznapi életünkbe, hogy az igények fantasztikus gyorsasággal változnak,

FLEXIÜENT

Kuponkód: DT 001

A kupon felhasználásával az Ön fogászati praxisában **10%-kal alacsonyabb áron** építjük ki a FLEXI-DENT fogászati szoftvert, valamint **segítünk a teljes átállás lebonyolításában**.

Ezen túlmenően **24 hónapig további 10% kedvezményt biztosítunk a havidíjakból**.

Részletek: www.flexi-dent.hu/dental-tribune



10% kedvezmény

www.flexi-dent.hu

Érvényes: 2015. március 1-ig. A hirdetés nem minősül ajánlattételnek és nem összevonható más kedvezménnyel!



növekednek. Ennek meg kell felelni. Még azt sem mondhatjuk, hogy a fogászati rész nem változik, csak a marketing vagy a számítógép, hiszen a fogászat az egyik leginnovatívabb egészségügyi szegmens. Még egy egyszerű státuszkép is évente változhat, de legalábbis a vizuálisan jelölhető opciók mindenképp. Újabb tömőanyagok, héjak, koronák, egyedi és újabbnál újabb implantmegoldások. A kiállításokon minden évben jelennek meg újabb technológiai változatok, amelyek megjelenítése a rendszerben azután kisvártatva fel is merül, mint igény.

Ha tényleg olyan komoly különbség van rendelő és rendelő között, hogy lehetséges ezt egy rendszerrel kiszolgálni?

KSZ: Lehetséges, csak jól kell kitalálni az alapjait. Mindjárt a kezdetekkor hat hónap fejlesztését dobtuk ki a szemébe egyetlen *delete gomb* megnyomásával. Időnként el kell fogadni, hogy nincs más megoldás, mert zsákutcában járunk. Akkor fel kell mérni a tapasztalatokat, hiszen csak a forráskód lett selejt, közben rengeteg tapasztalatot nyerünk. Mi is így jártunk. Valószínűleg egy többéves nagy cég akár bele is bukhatott volna így mindjárt a kezdéskor egy ilyen projektbe, hiszen nem tudja rentábilissá tenni. Bár ez nem az én területem. A Flexi fejlesztésekor már alapfeltétel volt, hogy tudtuk, minden rendelőben más verzió fog futni, egyedi igények lesznek. Így tehát lehetőségünk van arra, hogy ma már az összes ráépülő modul úgy alakítsuk ki, hogy egyedien parameterezhető legyen, és többféle rendelőt is kiszolgálhasson. A rivális megoldásoknál ez csak igen jelentős egyedi fejlesztési díjért érhető el, így szakmailag és gazdaságilag ez egyaránt fontos előnyünk. Nemcsak hogy lehetséges, de a leggazdaságosabban is.

Mik a legnehezebb pontjai a fejlesztésnek, jelent valami küzdelmet?

KSZ: Maga a fejlesztés sosem küzdelem. Élvezem. De nehézség valóban sok van. Kiemelni talán a biztonság-

technikát tudnám, hiszen nagyon szenzitív adatokkal dolgozunk. Mindekelőtt lényeges kiegészítő, hogy mi úgynevezett másodlagos adatkezelők vagyunk, nem a saját tulajdonunkban lévő adatokkal dolgozunk, és bár nem ez az általános meglátás, mi mégis jobban vigyázunk a „máséra”, mint a magunkéra. Technikai és filozófiai értelemben egyaránt. Igaz, a kettő vicces módon nem is nyerne értelmet egymás nélkül. Szóval a magas adatbiztonság, rendelkezésre állás nem könnyű feladat. Ráadásul igyekszünk az egyedi igények kielé-

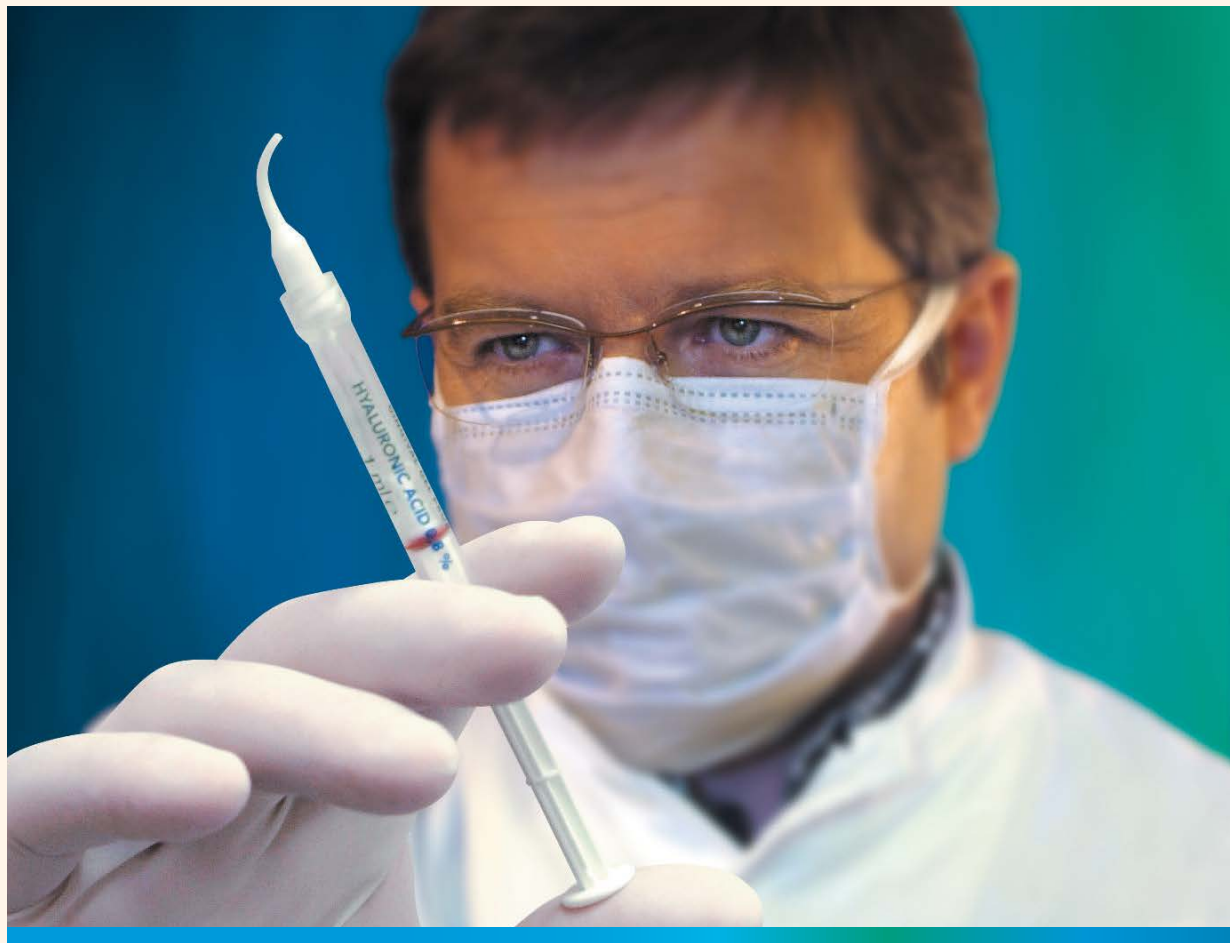
gítésében is magas színvonalon és gyorsan teljesíteni. Nem mondom, hogy mindig percek vagy órák alatt oldunk meg egy-egy új igényt, természetesen ez gyakran heteket vesz igénybe. A magas minőséget és biztonságot nem lehet kapkodva kivitelezni, arra azonban nagyon ügyelünk, hogy minden feladatunkra vállalási határidőt adunk, amit be is tartunk. Így ma már tudják a velünk dolgozó rendelők, hogy talán várni kell néhány esetben, de számíthatnak ránk, konzekvens és megbízható a munkánk.

A másik nehézség, ami eszembe jut, az alvállalkozók kezelése. Gazdasági okokból nem mindent készítünk házon belül. Nehéz úgy dolgoznunk, hogy azok a kivitelezők nem láthatnak éles adatokat, nem dolgozhatnak közvetlenül a rendszeren. Viszont ez elengedhetetlen feltétele annak, hogy a rendelők megbízhasanak bennünk, és ebben nem ismerek tréfát. Ez azzal jár, hogy sok munkát, tesztelést, az elkészült részfejlesztések összeolvasztását kétszer végezzük el. De ezt feltétlen szükségesnek tartom, olyan ez, mint a „kétszer mérsz, kétszer mérsz”.

Mit terveztek a 2015-ös évre?

FT: Annak kis esélyét látom, hogy újra valamilyen díjazást nyerjen a Flexi. A nívós díjakat nem osztogatják csak úgy, ennek ellenére remélem, hogy valamilyen „minősítést” 2015-ben is fogunk nyerni. Természetesen a piacunkra koncentrálnunk, szeretnénk megtöbbszörözní a flexis rendelők számát, február végétől pedig a fogtechnikának is kínálunk külön szoftvert.

TF



A gingivaszél mérsékelt gyulladásása, az ínyvérzés ödémájával.



GENGIGEL PROF alkalmazása



Másnap: A gyulladás és az ödéma csökken.

GENGIGEL®

www.gengigel.hu

A 0.8 %-os hialuronsavnak nagy az affinitása a vízhez. A hidrogénkötéseknek köszönhetően bizonyos fehérje és víz molekulákhoz kapcsolódik, ezáltal egy viszkózus makroaggregátum képződik, melynek jellemző szerepe a szövet hidratációjának beállítása és anyagátvitel biztosítása az extracelluláris mátrixba. Alapszerkezetéből adódóan és a kollagénnel alkotott kapcsolatának köszönhetően fontos barrier funkciót tölt be egyes elemekkel szemben. Ezért hosszú távon nyújt védelmet a szájüreg szövetei számára, megelőzve az ödéma kialakulását amely gyakran jelentkezik gyulladás vagy szövetsérülés esetén.

Orvosi használat

A Gengigel Prof gyorsítja az ínyzövet gyógyulását:

- különböző sebészeti beavatkozások a szájüregben
- implantáció
- foghúzás
- fogkő eltávolítás és íny zsebek ürítése
- gingivitis
- parodontitis

esetén.

Otthoni alkalmazásra

Gél / Szájöblögető oldat / Szájspray / Baby gél



A Gengigel egy szabadalmaztatott termékcsalád, mely II a típusú gyógyászati segédeszközként van forgalomban.



A Gengigel termékeket megrendelheti a Dental Press-től

