

# DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper • Croatian & BiH Edition

HRVATSKA

RUJAN/SEPTEMBER 2011.

BR. 3/GOD. 4



## Trendovi i tehnike

Rehabilitacija atrofičnih maksila korištenjem zigomatičnih implantata

•VIŠE NA STRANICI 22



## Management

Kako uspjeti u digitalnom svijetu i je li Vam potreban društveni marketing?

•VIŠE NA STRANICI 6



## O pedodonciji

Laserski potpomognuta frenulektomija u pedodonciji

•VIŠE NA STRANICI 16

Smanjenje radnih sati u korist vježbanja može povećati produktivnost zaposlenika

Dental Tribune

Rezultati Švedskih istraživanja pokazuju da bi smanjenje radnih sati u korist tjelevožbe moglo doprinjeti povećanju produktivnosti. Web stranica Occupational Health & Safety (OHS) magazina izjavljuje da su zaposlenici u velikim Švedskim općim stomatološkim zdravstvenim organizacijama bili obvezni sudjelovati u programu tjelevožbe sprovedenom tijekom normalnog radnog vremena.

Za potrebe istraživanja zaposlenici su podjeljeni u tri grupe. Jedna grupa zaposlenika je prisustvovala u obveznim tjelevožbama od 2,5 sata tjedno tokom normalnog radnog vremena. Druga grupa je imala iste skraćene radne sate, ali nije prisustvovala tjelevožbi. Treća grupa je radila puno radno vrijeme bez tjelevožbe.

OHS izvješće da su zaposlenici dodijeljeni programu tjelevožbi pokazali značajno povećanje u produktivnosti. Izjavili su da su se osjećali produktivnije na poslu i imali su manju stopu izostanka s posla zbog bolesti.

Rezultati istraživanja upućuju na to da korištenje nekih radnih sati za tjelevožbu ili neku drugu zdravstvenu aktivnost može dovesti do boljih radnih rezultata umjesto smanjenja produktivnosti. „Radni sati mogu biti iskorišteni za zdravstvene aktivnosti sa istom ili boljom razinom produktivnosti budući da se isti ili bolji rezultati mogu postići sa manje resursa“ izjavile su voditeljice istraživanja dr. Ulrica von Thiele Schwarz i dr. Henna Hasson sa Karolinska Institutu u Stockholm.

Detaljni rezultati istraživanja su objavljeni u časopisu Journal of Occupational and Environmental Medicine u izdanju iz kolovoza. **DT**

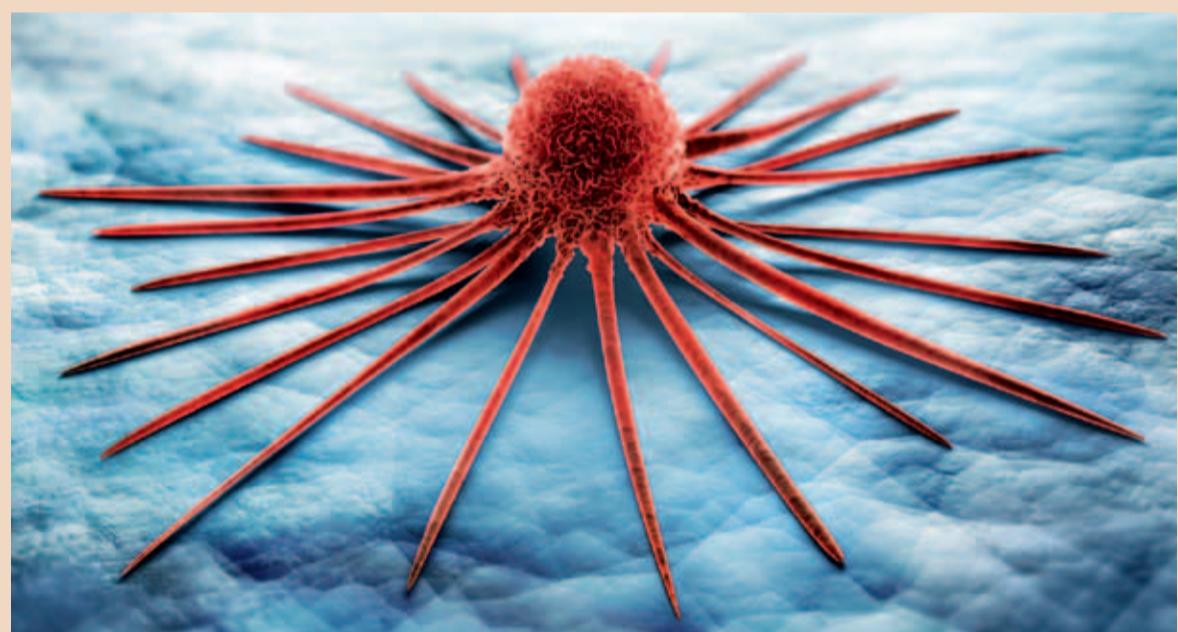
# Bakterije koje obitavaju u zemlji mogле bi pomoći u borbi protiv karcinoma

Istraživanje koje bi moglo dovesti do jednostavnog i sigurnog postupka za liječenje širokog raspona solidnih tumora

Britanski i nizozemski istraživači otkrili su neškodljivu bakteriju koja obitava u zemlji, a napada tumore. Prema znanstvenicima bakterija bi se ubrzo mogla koristiti u terapiji karcinoma kao prijenosnik za dostavu lijeka do tumora. Očekuje se testiranje bakterijskog soja na pacijentima koji boluju od karcinoma u roku od dvije godine.

„Skupina klostridija prastara je grupa bakterija koje su se razvile na Zemlji prije nego što je postojala atmosfera bogata kisikom tako da one buju u uvjetima smanjenog kisika“, pojašnjava Nigel Minton, profesor primjenjene molekularne mikrobiologije na „Faculty of Medicine and Health Sciences“ pri Sveučilištu u Nottinghamu koji je ujedno i voditelj ove studije. „Kada se spore klostridije ubrizgaju u pacijente oboljele od karcinoma, one će rasti samo u okolini koja je iscrpljena kisikom, tj. u centru solidnih tumora. To je potpuno priordan fenomen koji ne zahtjeva temeljne izmjene i izvanredno je specifičan. Tu specifičnost možemo iskoristiti za ubijanje tumorskih stanica, a da pri tom ne oštetimo zdravo tkivo.“

Terapija koristi vrstu *Clostridium sporogenes* – bakteriju koja je široko rasprostranjena u zemlji, objašnjavaju istraživači. Spore bakterije ubrizgaju se u pacijente i rastu samo u solidnim tumorima gdje proizvode specifičan bakterijski enzim. Lijek protiv tumora ubrizga se posebno u pacijenta u inaktivnoj formi proljeka (*pro-drug*). Kada proljek dođe do tumora, bakterijski ga enzimi aktiviraju omogućujući tako da uništi samo stanice u njegovom okružju – a to su tumorske stanice. U suradnji sa znanstvenicima na Maastricht University u Nizozemskoj, istraživači sa Sveučilišta u Nottinghamu prebrodili su prepreke koje su do sada sprečavale da ova terapija uđe u fazu kliničkih ispitivanja



pomoći uvođenja gena u DNK C. sporogenes za vrlo poboljšanu verziju enzima. Poboljšani enzim sada se može proizvoditi u daleko većim količinama nego ranije u tumoru te je učinkovitiji u pretvorbi proljeka u njegov aktivni oblik. Prema istraživačima osnovni je zahtjev za bilo koju novu terapiju karcinoma mogućnost ciljanja stanica karcinoma dok se istovremeno čuvaju zdrave stanice. Ovo bi istraživanje moglo na kraju dovesti do jednostavnog i sigurnog postupka za liječenje širokog raspona solidnih tumora.

„Ova terapija može uništitи sve vrste tumorskih stanica“, kaže Minton. „Tretman nadmašuje kirurški postupak, osobito za pacijente s visokim rizikom ili s tumorima na teško dostupnim lokacijama. Predviđamo da će vrsta koju smo mi razvili biti korištena 2013. godine u kliničkom ispitivanju koje će voditi Jan Theys i Philippe Lambin na Sveučilištu u Maastrichtu u Nizozemskoj. Ako se pristup uspješno kombinira s tradicionalnijim pristupima liječenju, to bi moglo povećati naše šanse za pobedu u borbi protiv zločudnih tumora.“ **DT**



## NAJNOVIJE IZ PONUDE STRUČNIH ČASOPISA DENTAL MEDIA GRUPE



STRUČNI ČASOPIS ZA DENTALNE TEHNIČARE

ZA VIŠE INFORMACIJA NAZOVITE +385/1 62 51 990  
ILI KLIKNIJTE NA [WWW.DENTALMEDIA.HR](http://WWW.DENTALMEDIA.HR)

# Većina europskih liječnika koristi Wikipediju

Istraživanje je pokazalo da 60% europskih liječnika u profesionalne svrhe koristi on-line enciklopediju Wikipedia. Društvene mreže kao što su Facebook, LinkedIn, YouTube i Twitter koristi 69%. Za ovo istraživanje ispitano je 300 liječnika opće prakse diljem Europe.

Rezultati pokazuju da to nisu samo mladi liječnici koji koriste internet u tu svrhu. Na svim tržišima liječnici u dobnoj skupini od 51 do 60 godina izjavili su da redovno posjećuju Wikipediju u profesionalne svrhe. Prema Insight Research Group sa sjedištem u Londonu, koja je provela istraživanje, nove statistike iznenadile su mnoge u toj industriji. „Izvje-

šće zasigurno ne spominje Wikipedia i druge društvene platforme kao iznimne fondove znanja za javnost, ali bi li trebali biti razumno i pouzdano mjesto kojem se profesionalci mogu okrenuti?“, istražuje Damian Eade, direktor Insight Research Group koja je provela istraživanje.

Ne samo da su ispitani liječnici koristili internet kao izvor za svoja istraživanja, nego je polovica njih preporučila određene web stranice svojim pacijentima kako bi ih posjetili prateći njihove konzultacije. Oko 87% liječnika preporuča određene stranice za daljnju edukaciju, 70% za dodatnu podršku i savjete i 69% za više informacija o liječenju i lijekovima.

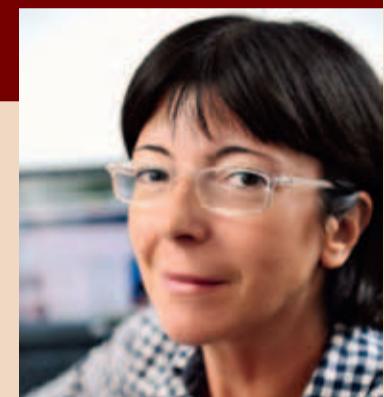
Prema Insight Research Group,

informacije do kojih su došli istraživanjem potvrđuju popularno stajalište da živimo u vrijeme e-pacijenata za koje je web postao pouzdan alat za pitanja vezana uz zdravlje kao i za svakodnevne cijevje.

„E-pacijent je tu da bi ostao. A mi moramo istražiti imaju li pacijenti pristup pravim web stranicama kada je u pitanju zdravstveno stanje s kojim se suočavaju oni ili njihovi najdraži“, nastavio je Eade. „Bilo da je to istraživanje o bolesti, razmjena iskustava, davanje preporuka ili moralna podrška drugim pacijentima širom svijeta, društvene stranice ponovo su obnovile zdravstvene savjete, a mi moramo osigurati dostupnost pravog savjeta ljudima.“ **DT**



## KRATKI UVODNIK



Ovo sam ljetno konačno nakon dugo vremena shvatila što to znači pomaknuti granice potpune relaksacije. To zapravo ne bi trebao biti nikakav problem kada bi znali odvojiti privatni od poslovnog života. A kada je to uopće moguće? Telefon privatni i poslovni koje nikad ne gasim, jer mi ide na žive kad to doživim od nekog drugog; laptop privatni i poslovni, jer na jedan ne stane sve što bi mi možda moglo zatrebati u tih 15 dana koji će prebrzo proći; nešto od stručnog štiva za koje ću sigurno naći vremena da se s njim pozabavim (možeš si misliti!), tri trilera sa puno nevinih žrtava koje su stradale uglavnom bizarnom smrću, jer se ipak moram „preseliti“ u virtualni svijet drugačiji od ovog u kojem živim. A koliko je to zapravo drugačije, teško je opisati.

Netko će sada sigurno prokomentirati „ova je luda!“, ali ova kva priča sigurno nije jedinstveni slučaj s kojim bi se netko stručan ozbiljnije trebao pozabaviti. Sve to može poništiti maslinovo ulje, dobar sir i domaće vino od provjerene babe s tržnice, ispod pulata, naravno! I dobro društvo, to se podrazumijeva samo po sebi!

Da ne bi sve ličilo na riječ urednice nekog od časopisa za žene, nedavno me strašno razveselio komentar jedne moje drage prijateljice nakon što sam ju poslala kod isto tako jednog dragog kolege i prijatelja. Kad Vam netko tko je izuzetno osjetljiv, pedantan i tko ne oprešta sve što nije po PS-u kaže da je doktor bio simpa, pri-

stojan i nježan, onda svakako trebate pročitati članak o detaljima. Dizajnerski „napucana“ ordinacija sa zgodnim asistenticama nije dovoljna kako bi Vaš posao cyjevalo. Ljudsko ponašanje, u pravom smislu riječi puno je važnije od skupog namještaja i elektronskih gadgeta. Empatija, ljubaznost i toplina sastavni su dio ličnosti, ali uz malo truda mogu se i naučiti. Potrudite se da i Vaše osoblje napreduje u tom smjeru. Nema ništa odbojnije od namrgođene face!

Ponovo imamo dobrih članaka i zahvaljujem svima koji nas pohvale činjenicom da novine pročitaju od naslovnice do „stražnjice“! I nadam se da ne završe kao literatura u nusprostorijama.

Jedna od novosti odnedavno je i Dental Tribune on-line. Prijstupom na [www.dental-tribune.com](http://www.dental-tribune.com) automatski se prepozna korisnik iz Hrvatske i otvara se početna stranica sa sadržajima iz Dental Tribune International Hrvatsko i BiH izdanje. Ovdje se uglavnom nalaze članci iz prošlih brojeva naših novina koje su od strane Dental Tribune International-a proglašene najboljima!

*Ad bene esse svima!* Budući da je upravo vrijeme ručka!

## DTI - vlasnička struktura

**Tvrtka, nakladnik:** Dental Media Grupa d.o.o.

**Matični broj:** 02293749, OIB: 82547088036

**Odgovorna osoba nakladnika:** Sanela Drobnjak

**Sjedište nakladnika:** Zagrebačka 77, 10410 Velika Gorica

**Telefon i telefaks nakladnika:** 01/ 6251 990; fax: 01/ 7897 008

**E-pošta i web-stranica nakladnika:**

[www.dentalmedia.hr](http://www.dentalmedia.hr), [info@dentalmedia.hr](mailto:info@dentalmedia.hr)

**Vlasnik nakladnika i postotak udjela u vlasništvu:**

Dental Media Grupa d.o.o., 100% vlasništvo

**Naziv medija:** Dental Tribune

**Vrsta medija:** tiskani

## International Imprint

Licensing by Dental Tribune International

Publisher Torsten Oemus

Group Editor	Daniel Zimmermann newsroom@dental-tribune.com +49 341 48 474 107	Director of Finance & Controlling	Dan Wunderlich
Editors	Claudia Salwiczek c.salwiczek@dental-tribune.com	Marketing & Sales Services	Nadine Parczyk
Editorial Assistants	Yvonne Bachmann	License Inquiries	Jörg Warschat
Copy editors	Sabrina Raaff	Accounting	Manuela Hunger
Publisher/President/CEO	Hans Motschmann	Business Development Manager	Bernhard Moldenhauer
Sales & Marketing	Torsten Oemus Peter Witteczek Matthias Diessner	Executive Producer	Gernot Meyer
		Project Manager Online	Alexander Witteczek

## International Editorial Board

Dr Nasser Barghi, USA – Ceramics

Dr Karl Behr, Germany – Endodontics

Dr George Freedman, Canada – Aesthetics

Dr Howard Glazer, USA – Cariology

Prof Dr I. Krejci, Switzerland – Conservative Dentistry

Dr Edward Lynch, Ireland – Restorative

Dr Ziv Mazor, Israel – Implantology

Prof Dr Georg Meyer, Germany – Restorative

Prof Dr Rudolph Slavicek, Austria – Function

Dr Marius Steigmann, Germany – Implantology

## Dental Tribune International

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany  
Tel.: +49 341 4 84 74 502 | Fax: +49 341 4 84 74 175  
Internet: [www.dental-tribune.com](http://www.dental-tribune.com)  
E-mail: [info@dental-tribune.com](mailto:info@dental-tribune.com)

## Regional Offices

### Asia Pacific

Dental Tribune Asia Pacific Limited  
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,  
111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong  
Tel.: +852 3115 6177 | Fax +852 3115 6199

### The Americas

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

© 2011, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved.

Dental Tribune makes every effort to report clinical information and manufacturer's product news accurately, but cannot assume responsibility for the validity of product claims, or for typographical errors. The publishers also do not assume responsibility for product names or claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International.

## Croatian & BiH edition

Vlasnik licence Dental Media Grupa d.o.o.  
Zagrebačka 77  
10410 Velika Gorica  
Izdatač Dental Media Grupa d.o.o.  
Telefon +585 (0)1 6251 990  
E-mail [info@ dentalmedia.hr](mailto:info@ dentalmedia.hr)  
Internet [www.dentalmedia.hr](http://www.dentalmedia.hr)

Direktor Sanela Drobnjak  
Glavni urednik Tanja Milošak, DDM, MSc  
Grafika Fingere d.o.o.  
Prijevod Miljena Giroto, DDM, MSc i Mr. Steady  
Lektor Ivana Antolović, prof.  
Marketing Dental Media Grupa d.o.o.  
Tisak Radin print d.o.o.  
Naklada 6000 primjeraka

Slijedeće izdanje Dental Tribune-a izlazi u veljači/februaru 2011.

Posjetite nas na [www.dental-tribune.com](http://www.dental-tribune.com)

# Nova istraživanja mogla bi dovesti do velikog napretka u regenerativnoj stomatologiji

Pročitajte koje prednosti nude ljudske zubne matične stanice. Glavna je svakako njihova dostupnost!

Iza terapeutskog obećanja da se matične stanice nalaze u Zubima stoji rad znanstvenika kao što je dr. sc. Paul Sharpe, pionir u istraživanju koje obećava da će proširiti regenerativnu stomatologiju. Sharpe je profesor kraniofascijalne biologije i voditelj odjela za kraniofascijalni razvoj na stomatološkom institutu King's College u Londonu.

On također radi kao savjetnik Provia Laboratories, LLC, Store-A-Tooth – pohrana dentalnih matičnih stanica. Ova usluga omogućuje obiteljima da prikupljaju i čuvaju matične stanice iz zuba svoje djece za buduću uporabu.

Sharpe je stekao međunarodni ugled zbog svoga istraživanja o koštenju matičnih stanica od kojih bi se uzgajali novi zubi. On je u studijama na životinjama pokazao da će prirodni zub, zajedno s pripadajućom kosti, korijenom i živcima, izrasti iz pupoljka zuba ili primordijuma od matičnih stanica postavljenih u inciziju uz desni.

Dr. Paul Sharpe bio je među pozvanim predavačima na „Prvoj međunarodnoj konferenciji o stomatološkim i kraniofascijalnim matičnim stanicama“ koja je održana u travnju u New Yorku. Tamo je govorio

o svojem najnovijem istraživanju o nišama unutar zubne pulpe gdje se nalaze matične stanice.

„U budućnosti predviđamo“, objasnio je Sharpe, „da će pacijent koji izgubi zub i želi ga zamijeniti moći birati između trenutne metode i biočki zasnovanog implantata – novog prirodnog zuba – koji je stvoren iz pacijentovih vlastitih zubnih matičnih stanica.“

Bez obzira na stalni napredak u prevenciji i liječenju zuba, veliku populaciju još uvijek čine ljudi s bezubim čeljustima i oni kojima nedostaje nekoliko zuba. Prema anketi dentalnog zdravlja oko 70% odraslih ljudi u SAD-u izgubilo je najmanje jedan zub, oko 58% onih u dobi od 50 godina i starijih imaju manje od 21 zuba, a oko 18% u dobi od 65 godina i starijih nemaju niti jedan zub.

No sigurno će proći još nekoliko godina dok više nitko ne bude vadio protezu iz usta svake večeri i ostavljaju u šalici na noćnom ormariću. Rad Sharpea i drugih doveo je na vidjelo i neke druge opcije.

Na primjer, 2004. godine dr. Sharpe i njegovi kolege objavili su u časopisu *Journal of Dental Research* (JDR) da su koristili matične stanice kako bi kod miša potakli rast novih zuba. Matične stanice

korištene u tom istraživanju nisu bile ljudske zubne matične stanice, nego embrionalne matične stanice miša i matične stanice izvedene iz koštane srži. Pa ipak, urednik JDR-a rekao je u komentarju: „Jasno je da je budućnost primjene tkivnog inženjeringu i regenerativnih postupaka u dentalnoj medicini jedan od velikih potencijala kojim je moguće ostvariti kvantni napredak u liječenju naših pacijenata.“ Kasnije su dr. Sharpe i njegov tim dobili nagradu *William J. Gies* za najbolji rad objavljen u JDR-u te godine u kategoriji biomaterijala i biotehnika.

Sharpe je naznačio određene prednosti koje nude ljudske zubne matične stanice u poduzimanju dalnjih istraživanja. Za razliku od ljudskih embrionalnih matičnih stanica, one su izdašne i ne postavljaju etička pitanja – potencijalni izvor postaje dostupan svaki put kad

doktor dentalne medicine ili oralni kirurg izvadi mlijecni zub ili molar. Za razliku od matičnih stanica iz koštane srži, zubne matične stanice ne zahtijevaju daljnje invazivne postupke za dobivanje. Također, zubne matične stanice mogu biti sačuvane za upotrebu vlastitom donatoru, a eliminira se mogućnost odbijanja ako se kasnije koristi kod donatora.

Iako pokusi o izrastanju zuba ostaju u ranoj fazi istraživanja, druge aplikacije zubnih matičnih stanica već su se pokazale u ljudskim

studijama. Te su stanice uspješno korištene za zarastanje čeljusne kosti i liječenje bolesti parodonta.

Štoviše, vodeća istraživanja u regenerativnoj stomatologiji također potiču napredak u regenerativnoj medicini. Zubi su, za razliku od npr. gušterice ili srca, lako dostupni što relativno olakšava izradu postupaka koji pokazuju opća načela u obnovi tijela.

Kao što se Sharpe jednom našao: „Pacijenti samo trebaju doći i otvoriti usta.“

DF

Foto: iStockphoto.com

# Nove tehnologije čine tekstil trajno zaštićenim od bakterijskih klica

Pročitajte o novom protumikrobnom postupku koji ubija široki spektar bakterija

Dental Tribune

**Istraživač sa Sveučilišta u Georgiji izumio je novu tehnologiju koja sve medicinske posteljine, odjeću, maske za lice, papirnate ručnike i pelene čini trajno zaštićenim od bakterijskih klica. Jednostavna i jeftina protumikrobra tehnologija djeluje na prirodne i sintetičke materijale i može se primijeniti tijekom izrade ili kod kuće.**

„Raširenost patogena na tekstil i plastiku sve je veći problem osobito u zdravstvenim ustanovama i hotelima koji su savršeno okruženje za rast i širenje jako štetnih mikroorganizama, ali također i u domovima“, rekao je Jason Locklin, izumitelj nove tehnologije i izvanredni profesor kemije na Franklin College of Art and Science na Tehničkom fakultetu.

Prema Locklinu nova protumikrobra tehnologija bila je testirana na mnogim patogenima koji se često nalaze u zdravstvenim ustanovama uključujući stafilocoke, streptokoke, E. Coli, pseudomonas i actinobacter. Nakon jedne primjene nije bilo zamjećenog rasta bakterija na tekstilnim uzorcima koji su bili dodani kulturama – čak ni nakon 24 sata pri 37°C.

Štoviše, tijekom testiranja rublje je bilo oprano više puta vrućom vodom pokazujući da se protumikrobra supstanca ne ispire ni prilikom teških uvjeta. „Inspiranje bi moglo onemogućiti primjenu ove tehnologije u nekim segmentima industrije poput pakiranja hrane i igračaka“, rekao je Gennaro Gama, viši tehnološki menadžer s University of Georgia Research Foundation (UGARF- Znanstvena zaklada Sveučilišta u Georgiji).

Protumikrobra postupak koji je moguće lincencirati kod UGARF-a efikasno ubija širok spektar bakterija, kvasaca i pljesni koje mogu uzrokovati bolesti, razarati tkanine, stvarati mrlje i mirise.

Prema Centru za kontrolu bolesti i prevenciju otprilike jedan od svih dvadeset hospitaliziranih pacijenata zadobit će bolničku infekciju. Kute, uniforme i posteljine poznate su kao nositelji mikroba koji mogu izazvati infekciju. Zabrinutost potrošača zbog štetnih mikroba natjeralo je tržište odjeće, donjeg rublja, obuće i tekstila da porade na protumikrobra svojstvima. Ali da bi to imalo smisla i komercijalni i potrošački protumikrobra proizvodi moraju biti jeftini i trajni.

„Slične tehnologije ograničene su cijenom materijala, korištene

njem štetnih kemikalija prilikom primjene ili gubitkom svojstava nakon nekoliko pranja“, rekao je Gama. „Locklinova tehnologija koristi jednostavnu i jeftinu kemiju.“ Gama također navodi da je tehnologiju jednostavno primijeniti u proizvodnji vlakana, tkanina, filtera i plastike. Također može udjeliti protumikrobra svojstva završenim proizvodima poput atletske opreme i cipela i tekstila u sobama, kupaonicama i kuhinjama.

„Prednost UGARF-ove tehnologije nad ostalima stalna je protumikrobra zaštita koja se može primijeniti na proizvod u bilo kojem trenutku proizvodnje. Dok, primjerice, konkurentska tehnologija zahtijeva da se protumikrobra tehnologija primjeni tijekom procesa proizvodnje“, navodi Gama. „Nadalje, ako je iz nekog razloga protumikrobra sloj uklonjen s proizvoda (poput abrazije primjerice) može se ponovo nanijeti jednostavnim sprejem“, kaže Gama.

Ostala tržišta za protumikrobra tehnologiju sastoje se od medicinskog i stomatološkog instrumentarija, vojne odjeće i opreme, pakiranja hrane, plastičnog namještaja, igračaka, zavoja i plastičnih predmeta. Tanki sloj nove supstance može se iskoristiti za



promjenu površinskih svojstava i celuloznih materijala i materijala na bazi polimera. „Može promijeniti optička svojstva materijala – boju, refleksiju i absorpciju, može odbijati tekućine – sve to bez promjene ostalih svojstava materijala“, rekao je Gama. **DT**

# Ženska plodnost povezana je s oralnim zdravljem

**Žene koje žele zatrudnjeti trebale bi se brinuti za svoje oralno zdravlje objavio je stručnjak za plodnost na sastanku 2011 European Society of Human Reproduction and Embryology koji je održan u Stockholmumu početkom tjedna. Prema predstavljenim preliminarnim istraživanjima, bolesti desni mogu potencijalno produžiti vrijeme koje je potrebno da žena zatrudni u prosjeku od dva mjeseca.**

„Naši podaci pokazuju da je prisutnost parodontne bolesti modificirani čimbenik rizika što može povećati vrijeme začeća, posebno za one ljude koji nisu

bijelci“, rekao je Roger Hart, profesor reproduktivne medicine na Sveučilištu Zapadne Australije i ravnatelj Fertility Specialists of Western Australia – Stručnjaci za plodnost Zapadne Australije. „To ima negativan utjecaj na plodnost koja je od istog značaja kao i pretilost.“

U svojoj studiji Hart i suradnici analizirali su podatke od preko 3400 trudnica u Zapadnoj Australiji. Otkrili su da je ženama s bolesnim desnima trebalo u prosjeku dva mjeseca duže da zatrudne nego ženama koje imaju zdrave desni (sedam mjeseci umjesto pet). Pripadnice bjelacke rase pokazale su se kao grupa

*Žene koje žele zatrudnjeti trebaju posjetiti svog stomatologa i redovno četkati zube. (DTI/Photo Alex James Bramwell)*



koju je ta činjenica najviše pogodila. Njima je trebalo vjerojatno duže od 12 mjeseci da zatrudne

ako su imale bolesne desni. „Sve žene koje planiraju obitelj treba poticati da posjetite svog liječnika

opće medicine kako bi se osigurale da su potpuno zdrave prije nego pokušaju zatrudnjeti“, preporučuje Hart. „Osim toga, sve bi žene trebalo poticati da posjeti svog stomatologa kako bi izlječile moguće bolesti desni prije nego pokušaju zatrudnjeti.“

Studija je, također, potvrdila druge negativne utjecaje na ženino vrijeme začeća: starost iznad 35 godina, prekomjerna tjelesna težina ili pretilost i pušenje. Također je predviđeno da tretman parodontne bolesti ne sprečava raniji porod kod bilo koje etničke skupine i da u liječenju nema štetnog utjecaja na majku ili fetus tijekom trudnoće. **DT**

# Nesterilni držači podbradnika mogu izazvati unakrsne kontaminacije

Dental Tribune

**Nova istraživanja otkrila su da pacijenti mogu biti izloženi opasnim patogenima kad je oko njihovog vrata postavljen nesterilni držač podbradnika tijekom dentalnog zahvata. Ove bakterije uključuju pseudomonas, E. coli i S. aureus – najčešći uzročnik stafilokokne infekcije i potencijalna superbakterija.**

Noel Kelsch, istraživačica i autorica u nacionalnoj kontroli infekcije, licencirana dentalna higijeničarka i bivša predsjednica California Dental Hygienists' Association, provela je istraživanje o različitim vrstama dentalnih lančića i klipsi nakon što je vidjela debris koji je pao s lančića kojeg je planirala upotrijebiti za

zaštitu svoje uniforme prilikom ručka. Rezultati ovog istraživanja objavljeni su u *RDH Magazineu*, stručnoj publikaciji za dentalne higijeničare.

Unakrsna infekcija, transfer štetnih bakterija s jedne na drugu osobu ili mjesto, mogu se dogoditi kad lanac podbradnika *uhvati* kosu ili akumulira pacijentov znoj, šminku ili lučevine iz akni na vratu, a da ne spominjemo oralne materijale koji prskaju iz usta. Tijekom čišćenja i poliranja zuba, slina, plak pa čak i krv mogu doći u kontakt s lančićem podbradnika. Ove vrste kontaminacija mogu pronaći svoj put u ljudski organizam ako pacijent ili jedan od dentalnih radnika dođu s njima u kontakt. Na primjer, ako pacijent dodirne vrat nakon posjetе i potom protrija oko, može se

upravo tada zaraziti. „Istraživanja pokazuju da što je više pukotina, zavojia i ureza na lancu podbradnika, veći je broj bakterija. Problem je kada koristimo taj podbradnik s pacijenta na pacijenta, akumulacija stvara rizik od unakrsne infekcije“, kaže Kelsch.

Jedna studija koju je provela dentalna higijeničarka uključivala je uzimanje bakterija iz toaleta na velikom aerodromu u SAD-u i uspoređivanju istih s bakterijama pronađenim na klipsi uporabljenog podbradnika. „Pregledom poda toaleta prometnog aerodroma te pregledom tog podbradnika dobili smo gotovo jednak stupanj bakterija u svakom od njih. Ovo je rizik kojeg svatko treba biti svjestan“, objašnjava Kelsch.

Međutim, ona je otkrila da su jednokratne klipse i držači koji

se upotrebljavaju posebno za svakog pacijenta slobodni od kontaminacije i ne predstavljaju rizik od unakrsne infekcije. Kelsch potiče pacijente da inzistiraju da njihovi doktori dentalne medicine koriste jednokratne držače podbradnika umjesto podbradnika na klipsu. Prema njoj, uz to što omogućuje pacijentima sigurniju dentalnu posjetu, jednokratni držači podbradnika kritični su alati u borbi protiv stvaranja još superbakterija.

Nalazi Kelschove odrazili su one iz studije provedene u mikrobiološkom laboratoriju na University of North Carolina pri Chapel Hill's School of Dentistry. Oni su isto otkrili da su lančići i klipse podbradnika potencijalni izvori kontaminacije. U uzorkovanju 50 klipsi podbradnika iz različitih



Pacijenti mogu biti izloženi opasnim patogenima kad je oko njihovog vrata postavljen nesterilni držač podbradnika tijekom dentalnog zahvata. (DTI/Fotografija ljubaznošću JC Thomas Marketing Communications)

praksi dentalne higijene i dentalne medicine, istraživači su otkrili da je jedan od pet držača bio kontaminiran značajnim mikroorganizmima (prema članku u *Dental Health Magazineu*). **DP**

## 2011 Greater New York Dental Meeting

Ured za gospodarsku suradnju Američkog veleposlanstva u Zagrebu poziva vas u New York na 87. po redu Greater New York Dental Meeting od 25. do 30. studenog 2011.

Više od 500 stomatoloških poduzeća i trgovaca promovirat će nove stomatološke proizvode i usluge i ponuditi uvid u najnovije materijale, tehnologiju i opremu. Sajam 2011 *Greater New York Dental Meeting* s ponosom predstavlja prošireni dodatni program za osoblje stomatoloških ordinacija. Ovaj je program prilika za edukaciju u pružanju vrhunske stomatološke usluge. Ako želite saznati više o proizvodima američkih izlagača ili se želite povezati s određenim izlagачima prije sajma, slobodno se možete obratiti Uredu za gospodarsku suradnju u Američkom veleposlanstvu. Više o sajmu pogledajte na: <http://www.gnydm.com/>

pravo na niz pogodnosti na sajmu. Posjeta sajmu ujedno je prilika posjetiti New York, grad koji nikada ne spava. Pet newyorških četvrti dom su nekih od najprepoznatljivijih svjetskih spomenika poput Empire State Buildinga, Statue of Liberty, Times Square, Central Parka i Metropolitan Museum of Art. Više o kulturnoj i gastronomskoj ponudi New Yorka pogledajte na: <http://www.nycgo.com/>



Scientific Meeting:  
Friday, November 25 -  
Wednesday, November 30



Exhibits:  
Sunday, November 27 -  
Wednesday, November 30

The Largest Dental Meeting/Exhibition/Congress in the United States

# Društveni marketing, da ili ne?

Rita Zamora objašnjava kako uspjeti u digitalnom svijetu

Usmena preporuka od usta do usta zauvijek se promijenila. Bilo je uobičajeno da vas jedan prijatelj preporuči drugome i vi biste vrlo vjerojatno dobili novog pacijenta. U današnje su vrijeme, s internetom i lagano dostupnim informacijama, potencijalni pacijenti postali marljivi istražitelji. Njihova želja za znanjem kakav rad ili medicinsku uslugu dobivaju, trebali bi vas potaknuti da razmislite o svome pristupu i načinu marketinga: off i on-line. Pacijenti koji istražuju kakav je pojedini doktor dentalne medicine, očekuju da mogu naći vašu web stranicu i, ako je moguće, još poneke dodatne informacije. U potrazi za informacijama također će probati saznati što njihovi prijatelji misle o vama.

Razmislite kako su rejtinzi i i de-talji postali važni u npr. segmentu prodaje knjiga ili putničkih agencija. Ljudi ne samo da žele vidjeti fotografije lokacija, nego žele vidjeti i video i komentare putnika koji je nedavno bio na toj lokaciji. Također, iste bi informacije mogli potražiti na nekolicini drugih sličnih web stranica. Ovakvom vrstom istraživanja ne bave se samo oni koji traže najbolji omjer uloženog i dobivenog, već i ostali korisnici interneta koji u 43% slučajeva na internetu istraže ono što kupuju (istraživanja je provodio MarketTools).

Premda će usmena preporuka i nečija impresija iz prve ruke i dalje biti važni, kupci sve više žele saznati sve o onome što kupuju. Od iznajmljivanja hotelske sobe i putovanja pa sve do zdravstvene usluge. Sada je idealno vrijeme da razmislite treba li vaša internet stranica preuređenje. Pedstavlja li vaša internet stranica vas i vaše usluge i sposob-



nosti? Prikazuje li se kako treba na mobilnim uređajima? U nedavnom Tecmarkovom istraživanju pokazalo se da je gotovo 15% internet prometa napravljeno mobilnim uređajima. Trend korištenja mobilnog interneta nastavlja rasti iz dana u dan. Od vitalne je važnosti da je vaša internet stranica pravilno pozicionirana u ovom rastućem tržištu. Zamislite da vas netko preporučuje svojem prijatelju tijekom kave. Prijatelj vadi svoj smartphone i pokušava na licu mjestu u Googleu naći neke informacije o vama i ako vaša web stranica nije moguće naći, otvoriti ili nije u funkciji, šanse za dobivanjem novog pacijenta sve su manje. Zapamtite da potencijalni pacijenti žele biti u mogućnosti lako vas pronaći. Također žele znati što očekivati kada vas vide, sjednu za vaš dentalni stolac, primaju terapiju i podmiruju račune. S nabrojenim na umu lagano je zaključiti da je važno da imate dobru

internet stranicu s puno slika i videa koji prikazuju vašu ordinaciju. Također je poželjno imati impresije i mišljenja na više lokacija na internetu (što doprinosi lakšem pronalašku informacija o vama na Googlu). Ako nemate nešto od navedenog, saznajte što je potrebno da biste stavili svoju ordinaciju na facebook. Facebook je zamijenio televiziju i radio u mnogim kućanstvima. Često će mnogi korisnici popularne društvene mreže imati facebook otvoren ili pripremljen većinu dana na svom računalu ili telefonu. Facebook je već postao odličan izvor impresija i dojmova za mnogo ordinacija.

## Marketing, da ili ne?

S gore spomenutim, bez usmene preporuke ili ostalih načina preporuke, vaš bi trud na facebooku mogao propasti. Društveni marketing ne funkcioniра na principu napravi i čekaj. Primjerice, tradicionalna re-

rima u društvenom marketingu:

- Imajte plan: identificirajte svoje ciljeve.
- Dobro komunicirajte.
- Budite socijalni i prijateljski raspoloženi.
- Neka jedna specifična osoba u vašoj ordinaciji bude zadužena za redovno održavanje vaše stranice (pomaže ako su motivirani, snalaze se u socijalnim medijima i imaju dobre web 2.0 vještine).
- Budite strpljivi.
- Budite svoji.

Socijalni će marketing donijeti rezultate kroz dulje vremensko razdoblje. Kao i s preporukama i predajom od usta do usta, vaši će rezultati ovisiti o trudu koji ste uložili. Razmotrite pozivanje pacijenata da vas *lajkaju* na facebooku. Pricajte s pacijentima, pobrinite se da vas lako pronađu na Googleu i osigurajte to da web stranica odražava vas. Postavite svoju pažnju na građenje kvalitetnih odnosa u visoko vidljivim online zajednicama i sigurni ste da ćete uspjeti u današnjem svijetu digitalne preporuke. ■

## O autoru

### Rita Zamora

internacionalni je savjetnik za marketing u socijalnim medijima. Ona i njezin tim aktivno sudjeluju u održavanju programa u socijalnim medijima mnogih ordinacija dentalne medicine. Njeni klijenti nalaze se u Sjedinjenim Američkim Državama i diljem svijeta. Objavljivana je u mnogim profesionalnim časopisima. Rita je također počasni podpredsjednik u Britanskom udruženju managera dentalnih ordinacija.

Saznajte više na [www.DentalRelationshipMarketing.com](http://www.DentalRelationshipMarketing.com) ili emailom na [rita@ritazamora.com](mailto:rita@ritazamora.com).

# Može li vitamin D smanjiti učestalost bolesti desni?

Istraživanja otkrivaju da vitamin D može pomoći u oralnom zdravlju

**Nedavna istraživanja u Sjedinjim Američkim Državama pokazala su da bi vitamin D mogao smanjiti učestalost bolesti desni i ostalih oralnih infekcija.**

Istraživanje započeto od strane Gilla Diamonda s New Jersey Dental School iz Newarka pokazuje da vitamin D pomaže u preventivni gingivitisu koji pogoda više od če-

tvrtine odraslih. Diamondova ranija istraživanja pokazuju da vitamin D absorbitan u tijelo preko izlaganja sunčevoj svjetlosti i preko hrane poput ribe i jaja stimulira plućne stanice da proizvode prirodne antibiotike koji ubijaju bakterije. Za-

djna istraživanja pokazala su da su specifični geni za koje se prije smatrалo da nisu dio puta vitamina D u tijelu, zapravo ključni faktor u borbi

protiv infekcija i ubijanja bakterija. Ovo će otkriće vrlo vjerojatno odvesti do novih vrsta terapija vitamina D koje će pomoći onima koji bolju od gingivitisa i ostalih bolesti pa čak i cistične fibroze.

Istraživanje je, također, pokazalo da stanice unutar tijela, poput stanica pluća i epitelnih stanica desni, mogu aktivirati inaktivni oblik vitamina D. Na temelju toga otkrića

Diamond je zaključio da bi čak mogli iskoristiti terapiju vitatom D ako se to pokaže točnim. FDA je donio smjernice koje savjetuju odraslima i djeci 700 internacionalnih jedinica (IU) vitamina D dok je starijima preporučeno visokih 800 IU. Međutim, ostali stručnjaci preporučuju puno veći unos od preko 5,000 IU za djecu i odrasle. Ljudi sa zdravstvenim problemima imaju

preporuku za unošenjem velikih količina vitamina D.

Vitamin D bio je vrlo zanimljiv za istraživanje u posljednje vrijeme. Nedavna istraživanja pretpostavljaju da vitamin D također može pomoći u zaštiti od nekih oblika raka i autoimunih bolesti kao i u sprečavanju infekcija i gingivitisa. Ovo istraživanje objavljeno je u American Society for Microbiology. ■



# DETALJI SU PRODAJA

Jonathon Fine razmatra finije značajke vaše dentalne prakse

imat će velik utjecaj na ponašanje kupca. Međutim, ovake vrste problema pripadaju trgovackom svijetu 1970-ih i, srećom, nisu čest slučaj današnjice. Uvjeti koji utječu na ponašanje kupca danas su vrlo neprimjetni.

## Tipični faktori

- Lokacija trgovine: vrata do finog restorana ili vrata do sumnjive gostonice.

- Natpisi i pakiranje: kako efikasno natpisi prenose sadržaj trgovine kupcima? Razumije li kupac što se prodaje?

- Dobrodošlica: kako je lagano naći ulaz i njegov izgled? Što prvo od mirisa osjetite? Mnogi supermarketi puštaju kemikalije u ventilaciju koja prenosi miris kruha do kupaca. Istraživanja su pokazala da kada smo gladni kupujemo više. Ili univerzalna činjenica da svaki supermarket blizu ulaza drži svježe voće i povrće koje odaje dojam izvrsnosti i svježine svih 65 000 ostalih proizvoda koji se prodaju u tipičnim supermarketima.

- Što možete čuti? Jeste li ikad sjeli u blagavaonicu hotela i slušali neku vrišteću pjevačicu koja pjeva ljubavnu pjesmu teškim američkim naglaskom dok pokušavate jesti doručak? Loše je, još gore, stvarno vam upropasti doručak. Ili sustav oglašavanja u regionalnim zračnim lukama? Pa kako se onda ovi detalji odnose na svijet dentalne medicine? Zar su doktori dentalne medicine stvarno trgovci? Je li to važno? Uvriježeno je mišljenje da stomatolozi u Velikoj Britaniji postaju jako

**Pažnja posvećena detaljima može pretvoriti prosječnu dentalnu ordinaciju u izvanrednu iz perspektive pacijenta. Pitajte bilo kojeg prodavača, od ASDA do Agent Provocateur, i oni će vam potvrditi da je jedno od glavnih načela u uspješnoj prodaji ugadanje detalja. Od natpisa radnog vremena do popisa prihvaćenih kreditnih kartica, od timskih uniformi do pristupačnosti i jednostavnosti prodavača kada razgovaraju s kupcima: to sve doprinosi uspješnoj kupnji.**

Kao kupci mi kontinuirano skupljamo informacije. Tražimo detalje koji će ili pojačati našu želju za kupnjom ili ju jednako umanjiti.

slični trgovcima. Mnogo je primjera takozvanih *dental spa* s jako *nedentálnim* imenima u segmentu dentalnog tržišta. Nemojte se zavaravati, doktori dentalne medicine jesu i bit će sve iskusniji trgovci. Međutim, detalji idu puno dalje od *pakiranja* ordinacije.

**6** Kakav je nužnik? Pogledajte ga oko pola pet i mogli biste se zaprapastiti. Prljavi toalet može ukazivati na prljavog stomatologa koji prenosi zaraze.

**7** Koji su časopisi dostupni i kako su poslagani?

**8** Kako se osoblje obraća kliničkom timu? Je li dr. Brown ili Gordon? Oboje može biti ispravno ovisno o položaju ordinacije, ali to ne mora biti razlog zašto se koriste imenima. Kapetan Boinga 747 uvjek je zvan kapetanom od strane posade zato jer je kritično da njegovo vodstvo nikad nije upitno.

**9** Koji su mi predmeti pasivno prodani dok čekam pregled kod doktora dentalne medicine?

**10** Što se događa kada je tara-pija gotova? Kako se rješava naplata? Imam li osjećaj da je usluga odgovarajuća cijeni i odlazim li zadovoljan?

Neprimjenjivanje pravila *detalji su prodaja* u vašoj ordinaciji samo će vam škoditi. Zapravo, primjetit ćete da primjena tog pravila igra glavnu ulogu u držanju vašeg tima usredotočenog na najvažniju osobu u ordinaciji –pacijenta!

## O autoru

### Jonathan Fine

direktor je marketinga u Breathe Business i izgradio je ugled kao stručnjak za strateški marketing kroz mnogo uspješnih godina. Za više informacija kontaktirajte Breathe Business na 0845 299 7209 ili preko emaila: info@nowbreathe.co.uk.



**O P R E M A L E A S I N G**

**A U T O M O B I L**

**Mislim,**  
dakle Raiffeisen LEASING

12 godina uspješnog poslovanja na hrvatskom tržištu rezultat je izvrsne suradnje Raiffeisen LEASINGA i poduzetnika. Pomažemo gospodarstvu i potičemo profesionalnost kao glavnu vrijednost partnerskih odnosa.

I u ovom zahtjevnom vremenu ostajemo stabilan i pouzdan partner. Zajednički izazovi nas motiviraju da budemo još bolji. Uz vas želimo dalje i još bolje.

TELEFON: 01 6595 000  
WEB: [www.rl-hr.hr](http://www.rl-hr.hr)  
E-MAIL: [leasing@rl-hr.hr](mailto:leasing@rl-hr.hr)

# TERAPIJA PARODONTITISA 3000% VEĆOM SNAGOM

Ponekad postavljajući pitanje koje nitko prije toga nikad nije postavio otvarate novo područje. U mojoj slučaju pitanje je bilo: kako mogu još učinkovitije pomoći parodontalnim pacijentima? Jednostavan odgovor je: s 3000% potentnijom terapijom

dr. Darius Moghtader, Njemačka

**Što je to? Je li to opasno? Na koji način to radi? Zašto mi to trebamo? Što to zapravo znači?**

Nitko me nije pitao ova pitanja kad sam, kao pilot-projekt pri IDS-u, predstavljam koncept razvijen u našoj ordinaciji 2007. godine. Pa ipak, odgovorit ću na ovom mjestu na ova nepostavljena pitanja.

## IDEJA

Do ideje o drukčjoj terapiji parodontitisa došao sam dok sam istraživao literaturu na temu lase- ra. Godine 2003. Yukna Report opisao je LANAP metodu. Ova laserom-potpomognuta procedura novog pričvrstka obećava je regeneraciju umjesto reparacije u kombinaciji sa spektakularnim di- zajnom. Dr. Yukna iz New Orleansa u Louisiani imao je tri pacijentice od kojih je svaka bila suglasna s istraživanjem na dva jednokorijena zuba s plakom. Jedan Zub u svake pacijentice tretiran je korištenjem LANAP metode, a drugi Nd:YAG laserom u skladu sa standardnim protokolom.

I tu je prigovor (ovo se može samo u SAD-u): nakon mjesečnih kontrolnih posjeta – recall-a – oba su zuba uklonjena s koštanim blokom u sve tri pacijentice! Hi- stološki rezultati pokazali su rege- neriranu kost i novi parodontni li- gament u dva od tri LANAP zuba. Kontrolna skupina imala je samo jedan dugački epitelijski funkcionalni pripoj. Niti površina korijena niti pulpa nisu pokazivali histološke promjene.

Do sad je dobro – svi koji me po- znaju znaju da sam, kao opći doktor dentalne medicine, obožavatelj diodnog lasera. Jedini Nd:YAG laser koji može podržati LANAP proceduru i patentiran je za tu svrhu je Millennium Laser nedvojbenog master-inovatora i laser-pioni- ra dr. Roberta H. Greggaa.

## METODA

Analizirao sam koji su čimbenici različiti od standardnog proto- kola pri korištenju lasera i pokušao sam prilagoditi diodni laser za pro- ceduru prema saznanjima. Zahva- ljujući podršci elexxiona bio sam u mogućnosti razviti protokol za claros na 30W i 20 000Hz.



Sl. 1. Početni scenarij



Sl. 2. Otvaranje džepa



Sl. 3. Elap-p, prvi put



Sl. 4. Uklanjanje plaka i toksina



Sl. 5. Elap-p, drugi put



Sl. 6. Tretman mekim laserom



Sl. 7. Kontrolni pregled nakon 48 sati



Sl. 8. Usporedba između tretirane i netretirane strane

*Koje se kliničke indikacije uspješnog tretmana mogu očekivati temeljem rezultata Yukna Reporta?*

Indikacija poput krvarenja iz tretiranog džepa. Kao korisnik lasera, siguran sam da vam je poznato da tretirani džepovi postaju vrlo suhi nakon normalnog laserskog tretmana. Mnogo proizvođača koristi tu činjenicu čak za promociju prodaje, a pacijenti su također zadovoljni – napokon, nema više kr- varenja. Problem je u ovome: kad nema krvi, nema niti regeneracije, cijeljenja ni nove kosti. Svaki doktor dentalne medicine upoznat je s problemima suhe alveole.

Schulte je obradio taj koncept u punjenju cista autolognom krvi.

## PITANJA

*Kako to postižemo?*

To posižemo ekstremno kratkim impulsima na vrlo visokim levelima wata.

*Je li to sigurno za pacijenta?*

S ciljem odgovaranja na to pita- nje, zamolili smo dr. I. Krejciju na University of Geneva da provede pilot-istraživanje 2007. godine. Rezultati studije mogu se sažeti kako slijedi. Pri preporučenim te- stiranim postavkama došlo je do smanjenja temperature od 20% u odnosu na tretman s 1.11W kontinuiranih valova. Nije bilo zna- čajnih promjena na korijenu pod elektronskim mikroskopom. Pri ovim postavkama nije došlo do karbonizacije površina korijena.

Naravno, potrebna su i poželjna daljnja ispitivanja da bi poduprla ove rezultate.

*Zašto mi to trebamo?*

Cilj je veća regeneracija umjesto reparacije.

*Na koji način to radi?*

Ovo radi korištenjem elap-p, procedure razvijene u ordinaciji za doktore dentalne medicine.

*Šta je elap-p?*

Najjednostavnije, elap-p zna- či sljedeće: 3000% veća snaga s do 20% manjim zagrijavanjem bez karbonizacije ili koagulacije. Svaki je doktor dentalne medici- ne iskusio scenarij koji je nadalje opisan.

## PRIKAZ SLUČAJA

*Početni scenarij*

Pacijentica dolazi u ordinaciju u petak navečer s oštom probadaju- com boli. Nije mogla spavati pret- hodne noći, a analgetici su djelovali samo kratkoročno. Crvenilo i krvarenje jasno pokazuju akutni parodontni uzrok.

*Otvaram džepa*

Nakon lokalne anestezije, učinjeno je standardno čišćenje uklju- čivši uklanjanje plaka bilo

Er:YAG laserom ili, kao što je bilo u ovom slučaju, pomoći ultražvučne parodontne sonde. Na- ravno, ručni se instrumenti također mogu koristiti prema želji. To omogućuje jednostavan pristup upal- nom području laserskim optičkim vlaknima.

*Elap-p – prvi put*

Laserska dekontaminacija pro- vedena je korištenjem 810nm, 30W, 5000 Hz diodnog lasera trajanjem pulsa 10μs s prosječnom izlaznom vrijednošću vrška optičkog vlakna od 400μm – 1.2W. Korištenjem parodontnog nastavka, površina svakog zuba tretira se po mrežastom obrascu 5 sekundi, tj. oko 20 sekundi po zubu. Namjerno izazvano krvarenje događa se bez koagulacije ili karbonizacije.

*Uklanjanje plaka i toksina*

Za uklanjanje bakterijskog de- brisa, toksina (antigena) i plaka ponovo se koriste Er:YAG laser, ultrazvučna parodontna sonda ili ručni instrumenti.

*Elap-p – drugi put*

Laserska dekontaminacija po- novljena je koristeći 810nm, 30W, 5,000 Hz diodni laser trajanjem pulsa 10μs s prosječnom izlaznom vrijednošću vrška optičkog vlakna od 400μm – 1.2W. Korištenjem parodontnog nastavka, površina svakog zuba tretira se po mrežastom obrascu 5 sekundi, tj. oko 20 sekundi po zubu. Učinkom kuca- nja (ponavlajuća laserska dekon- taminacija) na bakterije i namjerno izazvanim krvarenjem bez karbo- nizacije ili koagulacije, jedinstveni učinak 30 W pulsa na tkiva poka- zuje izvanredne prognoze cijelje- nja i minimalna tkivna oštećenja gingive budući da krv posjeduje sve što je potrebno za regeneraciju ili reparaciju tkiva.

*Zatvaranje rane*

Džep je zatvoren bidigitalnim

pritskom na gingivu.

*Tretman mekim laserom*

Tada je učinjen tretman mekim laserom pri 75MW, 8,000Hz i 9μs u trajanju od dvije minute za olak- šavanje boli i ubrzanje cijeljenja rane.

*Kontrolni pregled nakon 48 sati*

Pacijentica dolazi u ponedjeljak u 8:30 ujutro i izvješćuje o trenutačnom prestanku boli odmah na- kon tretmana. Bila je u mogućno- sti uživati u vikendu bez analgetika ili antibiotika i jesti bilo što što je poželjela već navečer poslije tre- tmana.

## USPOREDBA IZMEĐU TRETIRANE I NETRETIRANE STRANE

Za stupnjeve pokretljivosti veće od stupnja 1, potreban je jednostavan kiselinom jetkan kompozitni splint.

Svi prerani kontakti koji bi mogli dovesti do nefiziološkog stresa moraju biti uklonjeni. Prirodno, nakon uspješnog akutnog tretma- na, mora se provesti sustavna paro- dontološka terapija.

Želim vam uspješno održavanje zuba!

## O autoru

Dr. Darius Moghtader

In den Weingärten 47  
55276 Oppenheim, Germany  
[www.oppenheim-zahnarzt.de](http://www.oppenheim-zahnarzt.de)  
[www.laser-zahn-arzt.de](http://www.laser-zahn-arzt.de)

# Osvojite put u New York i pridružite nam se na dodjeli Dental Tribune Awardsa!

*Dental Tribune International* najveći je stručni stomatološki časopis prisutan u cijelom svijetu. Objavljuje se na više od 25 jezika i ima preko 650 000 čitatelja/ doktora dentalne medicine. Jedan je od najpoznatijih brendova u globalnoj zajednici doktora dentalne medicine. U 2011. godini pokrenut ćemo *Global Dental Tribune Awards* kako bismo proslavili najbolje u dentalnoj medicini.

Ovo je fantastična prilika za ordinacije i tvrtke da pokažu koliko su izvanredne u struci i da se natječu protiv drugih kolega u prijateljskim uvjetima. Pobjednici će dobiti besplatan let u New York u ekonomskoj klasi kako bi nam se pridružili na dodjeli nagrada koja će se održati na *Greater New York Dental Meeting* 28.11.2011.

Svi čitatelji Dental Tribunea širom svijeta pozivaju se da podnesu prijave, bez kotizacije, do 21.10.2011. za sljedeće kategorije:

- Clinical Research of the Year - Kliničko istraživanje godine
- Dentistry in a Crisis Zone - Stomatologija u kriznoj zoni
- Premier New Dentist - Najbolji novi stomatolog
- Innovation in Dentistry - Inovacije u stomatologiji
- Dental Marketing Campaign of the Year - Stomatološka marketinška kampanja godine
- Premier Dental Educator - Najbolji stomatološki pedagog
- Lifetime Achievement - Životno djelo
- Implant Practice of the Year - Implantološka ordinacija godine
- Endodontic Practice of the Year - Endodontska ordinacija godine
- Cosmetic Practice of the Year - Ordinacija estetske dentalne medicine godine
- Orthodontic Practice of the Year - Ortodoncijska ordinacija godine
- Pediatric Practice of the Year - Pedodontska ordinacija godine
- Best Office Design - Najbolji dizajn ordinacije
- Outstanding Individual of the Year - Najistaknutija osoba godine
- Outstanding Dental Website - Najbolja web stranica

Jednostavno izaberite kategoriju u kojoj se želite natjecati i impresionirajte članove žirija. Molimo pošaljite jedan dokument u PDF formatu koji sadrži oko 500 - 1000 riječi i 1-6 slika u JPEG formatu s opisom. Objasnite nam zašto upravo vaša praksa, doktor ili cijeli tim zaslужuju pobjedu u izabranoj kategoriji. Možete nominirati sebe, svoj tim ili samo jednog doktora iz tima. Krajnji rok za sve prijave je 21.10.2011.

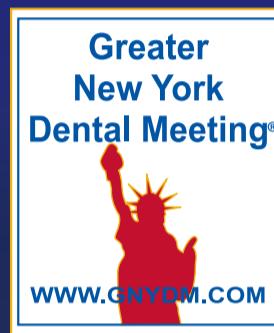
Prijave će ocjenjivati žiri sastavljen od uglednih članova iz svih dijelova svijeta:

- Dr. Robert Edwab, izvršni predsjednik Greater New York Dental Meeting, SAD
- Dr. Lorin Berland, član AACD, SAD
- Dr. Denis Forest, direktor Journées dentaires internationales du Québec, Canada
- Dr. Sergio Cacciacane, direktor Escuela Superior de Impantología, Argentina
- Dr. Adolfo Rodríguez, predsjednik Dominican Dental Association, Dominikanska Republika

- Dr. Stefan Holst, Clinical Associate Profesor na Friedrich-Alexander-University, Njemačka
- Prof. dr. Norbert Gutknecht, predsjednik World Federation of Laser Dentistry, Njemačka
- Dr. Sushil Koirala, predsjednik

South Asian Academy of Aesthetic Dentistry (SAAAD), Nepal  
 • Dr. So-Ran Kwon, predsjednik Korean Bleaching Society, Korea.  
 Pošaljite vaše on-line prijave na [awards.dental-tribune.com](http://awards.dental-tribune.com)  
 Bez kotizacije!!!!!! Sretno! 

# Win a free trip to New York City with Dental Tribune!



**dti**  
Dental Tribune International



The Global Dental Tribune Awards to celebrate excellence in dentistry. They will recognise outstanding individuals and teams that have made a unique and substantial contribution to improving dental care, whether in clinical practice, health policy, dental education, dental research or the dental industry.

Applications will be judged by a jury of renowned opinion leaders from all parts of the world. The winners will receive a free economy flight to New York City to join us at the Award Ceremony, which will be held at the Greater New York Dental Meeting on November 28, 2011.

All Dental Tribune readers are cordially invited to submit their applications online without registration fees by October 21, 2011.

For preregistrations and your online application please go to:

[awards.dental-tribune.com](http://awards.dental-tribune.com)