

UNIDENT

сентябрь 2011



today

НОВОСТИ КОМПАНИИ 2011 ГОДА

ДЕЛО ЛАЗЕРНОЙ ТЕХНИКИ

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ BIOLASE

MUST HAVE/MUST WILL

ДЖЕНТЛЬМЕНСКИЙ НАБОР ОБОРУДОВАНИЯ КЛИНИКИ

ДЭВИД ПУЛЛЕН:

МЫ СТАРАЕМСЯ СДЕЛАТЬ ДИАГНОСТИКУ ЛУЧШЕ

Друзья,

номер этот готовился накануне московской выставки Dental Expo, которая всегда становится событием не только для стоматологического рынка, но и для каждого сотрудника компании – в сентябре офис живет необыкновенной, очень насыщенной и интересной жизнью. Я часто становлюсь свидетелем, как все спорят друг с другом, обсуждают новые проекты, высказывают идеи, часто просто фантастические! Я не преувеличиваю. В UNIDENT работают творческие и ответственные люди, которым не безразличен результат их работы. А все то, что мы готовы представить на крупнейшей выставке – ни это ли результат? На страницах журнала вы можете прочитать о тех новинках, которые в этот раз украсят наш стенд, – томограф Kodak CS 9300 и новую для России, но уже известную в Европе швейцарскую имплантационную систему SGS; на стенде будут представлены CAD/CAM системы Wieland и многое-многое другое.

Читая материалы этого номера, даже мне самому было удивительно, как много мы всего успели всего-то за несколько летних месяцев. Казалось бы – пора отпусков, сезон летнего затишья. Но ведь это шанс поехать по миру, узнать о новинках, тенденциях в мировой стоматологии, медицине. Наука движется вперед семимильными шагами, и мы, как флагманы рынка, не можем оставаться в стороне – мы просто обязаны быть новаторами на российском рынке. В журнале несколько материалов о поездках сотрудников UNIDENT в Европу и в Азию. Мы стараемся много узнать и все увидеть своими глазами. Все важное, инновационное мы включаем в образовательные программы для российских стоматологов. За последние несколько месяцев была проведена огромная работа – семинары, мастер классы, «открытые уроки» лучших стоматологов! Самые интересные из них легли в основу рубрики «Практикум».

В этом номере появился новый раздел Must Have/Must Will, который также стал результатом нашего стремления делиться опытом и знаниями. Специалисты UNIDENT анализируют характеристики оборудования различных качественных и ценовых категорий. Я уверен, что эта экспертная оценка поможет клиникам подобрать продукцию, оптимальную для их условий работы. Очень важно знать потребности, ожидания рынка, в первую очередь регионального – поэтому мы так активно участвуем в региональных выставках. Не успели они завершиться, как мы уже готовимся к новым региональным событиям: UNIDENT в ожидании встречи с Самарой, Ростовом-на-Дону, Санкт-Петербургом, Белгородом, Уфой.

Что движет стоматологию вперед? Технологии, интересные события и, конечно же, люди, которые напрямую влияют на рынок. Их интервью – в рубрике «Партнеры». Мне очень приятно, что многие из них помимо высокого профессионализма отличаются еще и прекрасными человеческими качествами. С Дэвидом Пулленом из компании Kodak я знаком уже многие годы и не перестаю удивляться, сколько у нас общего не только в отношении к бизнесу, но и во взглядах на жизнь, главным в которой, конечно, является семья. Он – легенда компании Kodak, человек, который проработал в компании свыше 40 лет! Карьера, прекрасные дети, очаровательная жена, интересные увлечения – что еще нужно для счастья?

Буквально через несколько дней после выхода номера открывается Международный виолончельный фестиваль VIVACELLO³, который готовит наш фонд U-Art: Ты и искусство. Фестиваль будет проходить на лучших концертных площадках Москвы, а составу участников можно только позавидовать! Вас ждут мировые премьеры, перфомансы, необычные сочетания и интерпретации. Я надеюсь, что для многих фестиваль откроет виолончель как неповторимый и прекрасный музыкальный инструмент.

Я желаю вам, дорогие читатели Unident Today, всегда оставаться открытыми к новым впечатлениям.

Не уставайте удивляться!



К.Э.Н.,
 президент группы компаний UNIDENT
 Тамаз Манашеров

СОДЕРЖАНИЕ



6—8 Алиса Прудникова: В РЕГИОНАХ ПОЛУЧАЕШЬ БОЛЬШЕ ИСКРЕННОЙ РЕАКЦИИ ЗРИТЕЛЕЙ

9 Одна за всех: виолончель станет главным инструментом музыкального фестиваля



Культурно-благотворительный фонд U-Art: Ты и искусство и компания UNIDENT представляет международный фестиваль VIVACELLO, посвященный исключительно виолончельной музыке. Чем уникальна программа фестиваля, заинтересовавшая самую разную публику



10—11 ВОЗМОЖНОСТИ В НЕОБЫЧНОМ ОБЪЁМЕ



Компания UNIDENT провела семинар для практикующих стоматологов. Именитый американский врач Мартин Левин рассказал, как вывести эндодонтию на качественно новый уровень, используя возможности 3D-томографии

12—14 Дэвид Пуллен: Мы стремимся сделать диагностику лучше



Глава Kodak Dental Systems в Европе, Африке и на Ближнем Востоке рассказал о самых значимых моментах своей личной жизни, карьеры и в развитии компании, где он работает уже более 40 лет



16—17 СИСТЕМА SGS: ОСНОВА УСПЕШНОЙ ИМПЛАНТАЦИИ

18—19 ДЕЛО ЛАЗЕРНОЙ ТЕХНИКИ



Новый лазер Waterlase iPlus от Biolase представляет самое совершенное на сегодня поколение лазеров. Он позволяет врачу полностью сосредоточиться на лечении, в то время как техническими деталями процесса занимается iPlus

20—22 Точный выбор для диагностики: какой томограф нужен именно вашей клинике

24—25 MUST HAVE/MUST WILL. ДЖЕНТЛЬМЕНСКИЙ НАБОР ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ СТОМАТОЛОГИИ

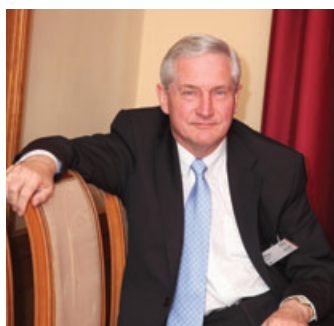
26—27 Николетта Д'Апиче: Мы увеличим присутствие CASTELLINI на всей территории России



28—29 Производство на высшем уровне. Технический тренинг на заводе CARESTREAM DENTAL

30 СИСТЕМА TRAXODENT: ПРЕДСКАЗУЕМОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТКАНЬЮ ДЕСНЫ

32 ЛАЗЕРНОЕ ПРЕВОСХОДСТВО В ПРАКТИКЕ: СЕМИНАР ПО СИСТЕМАМ BIOLASE



Великолепный Дизайн Непревзойденные Возможности



Septus
P&W

- Уникальная конструкция комфортабельного кресла пациента повторяет контуры тела
- Удобство регулировки и управления всеми инструментами с сенсорного дисплея
- Новейшие системы антибактериальных фильтров, автоматической вакуумной промывки и дезинфекции
- ЖК-дисплей последнего поколения со специальной защитой экрана, позволяющей проводить антисептическую обработку
- 5 комфортных положений кресла плюс программа блокировки для высокоточной работы стоматолога
- Блок ассистента расположен в спинке кресла пациента и включает пистолет вода/воздух с фиброоптикой
- Индивидуальные настройки всех инструментов модуля врача и кресла

Made in Japan


MORITA

Эксклюзивный представитель в России

 **UNIDENT**



34–35 БЕЗОПАСНОЕ СОСЕДСТВО. КАКОЙ ПАНОРАМНИК ВЫБРАТЬ ДЛЯ КЛИНИКИ В ЖИЛОМ ДОМЕ



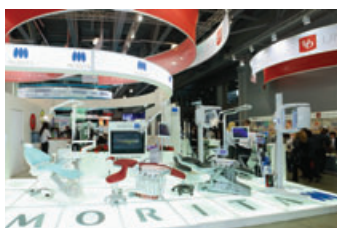
Многие специалисты сталкиваются с проблемами размещения и эксплуатации панорамных рентреноаппаратов в нестандартных условиях. Как решить эти вопросы и грамотно спланировать кабинет рентгенодиагностики

36–37 SIDEX: ТОНКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ВОСТОКА

38–41 ВСЕ ЛУЧШЕЕ — НА СТЕНДЕ UNIDENT



На крупнейшей российской выставке Dental Salon UNIDENT, как всегда, представил новинки мирового масштаба. Чем на этот раз компания удивила посетителей и партнеров, и каковы результаты выставочных дней



42–43 ГОЧА ЧАХИАНИ: МОЕЙ СТРАСТЬЮ БЫЛА И ОСТАЕТСЯ СТОМАТОЛОГИЯ!

44–47 С ЛЕГКОЙ РУКИ РЕНТГЕНА



Россия, как известно, всегда идет своим путем. Какие драмы и курьезы помогли нашей стране внести свою лепту в развитие рентгенодиагностики, и кому мы обязаны распространением технологии на территории России



48 МЕДСИБ: НАУЧНЫЙ ПОХОД К СЕВЕРУ

50 ДЕНТИМА: У ИСТОЧНИКА ЯРКИХ ИДЕЙ

52–53 ЛАБОРАТОРИЯ БЕЗ ЭКСПЕРИМЕНТОВ. ПРОВЕРЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ZHERMASK ДЛЯ ЗУБНЫХ ТЕХНИКОВ

54–55 ИНСТРУМЕНТЫ WAVEONE: ПРОСТОТА И ТОЧНОСТЬ РАБОТЫ

56–57 R.O.C.S. PRO: КВИНТЭССЕНЦИЯ НОВЕЙШИХ ТЕХНОЛОГИЙ

58 DENTAL ART: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОСТРАНСТВА БУДУЩЕГО

60–62 СТАЛЬНЫЕ ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА



При создании высококачественных инструментов для стоматологов под маркой NOVA английской компании DentaFix удается сочетать современные технологии обработки металла с богатыми британскими традициями работы со сталью



64–66 SIGER S90: РОСКОШЬ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ

68 НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА

Уважаемые читатели UNIDENT Today!

Команда UNIDENT благодарит вас за добрые отзывы о журнале и искренний интерес, проявленный к публикациям на темы культуры и искусства. Мы всегда с нетерпением ждем встречи с вами и рады пригласить на самые крупные события, организованные при поддержке UNIDENT и культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство. Самую свежую информацию о предстоящих стоматологических и культурных событиях можно найти на страницах UNIDENT Today и на нашем сайте www.unident.ru

Более подробную информацию об участии в мероприятиях вы всегда можете получить у ваших менеджеров или в отделе маркетинга и рекламы UNIDENT по тел. (495) 434 46 01 или e-mail: market@unident.net

PORT-X II

GENORAY



**Высокочастотный
портативный интраоральный
рентгеновский аппарат**

- Обновленный эргономичный дизайн
- Удлиненный тубус для безопасной экспозиции
- Высокочастотный генератор излучения

makes the invisible visible



 **UNIDENT**

Эксклюзивный дистрибьютор
продукции компании
Genoray в России

Тел. +7 (495) 434-10-27
Горячая линия для клиентов +7 (965) 310-3820
ornt@unident.net

АЛИСА ПРУДНИКОВА: В РЕГИОНАХ ПОЛУЧАЕШЬ БОЛЬШЕ ИСКРЕННЕЙ РЕАКЦИИ ЗРИТЕЛЕЙ



На последней премии «Инновация» специальный приз культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство получила Алиса Прудникова, директор екатеринбургского филиала Центра современного искусства. Премию вручили основатели фонда Ивета и Тамаз Манашеровы, на которых произвел большое впечатление проект Алисы, представленный на конкурс. В I Уральской индустриальной биеннале современного искусства приняли участие более 250 художников из 59 стран мира, а экспозиционное пространство занимало 40 тысяч квадратных метров. Биеннале посетили более 60 тысяч человек, и сейчас, спустя год, стало очевидно, что резонанс, который вызвал проект, не был пустым. Мероприятие, реализованное за пределами признанных культурных центров, стало полноценным международным событием.

Когда мы позвонили Алисе, чтобы договориться об интервью, она готовилась к участию в телеэфире. Затем у Алисы были назначены деловые встречи. Затем еще деловые встречи. Но когда немного времени найти все-таки удалось, Алиса с таким энтузиазмом и так увлеченно взялась отвечать на наши вопросы, что спрашивать «как вам удастся проделывать такую глобальную работу» было уже незачем.

— Алиса, какие задачи вы перед собой ставили, когда задумывали Уральскую биеннале, и какой главный итог проекта, на ваш взгляд?

— Я работаю в центре современного искусства шесть лет и уже с самого начала задумывалась, как воплотить в жизнь такой проект. Чтобы Екатеринбург стал не только пространством, где есть достаточно интересная арт-сцена, но представить художественную жизнь города на международном уровне. Сначала мы довольно долго выпускали журнал, посвященный интеграции нашей местной арт-ситуации в российский и международный контекст. Потом стали уделять больше внимания фестивальным проектам и, в частности, несколько лет делали фестиваль «Арт-завод». Мы пробовали работать с разнообразными нестандартными площадками — сначала на заброшенных заводах, затем пришли на действующий. Интересная особенность Екатеринбурга в том, что в нем очевиден и критичен переход от индустриального к постиндустриальному. Он понятен не только для Урала, но и для очень многих городов в России и за рубежом. И мы решили, что нам интересно эту тему взять за основу многолетнего исследования, и тут самым логичным стал формат биеннале. К ней можно готовиться два года, она может вылиться в какие-то международные симпозиумы, дискуссии, выставки.

— Вы видите возможность участия в международных проектах. То есть, работая в Екатеринбурге и возглавляя екатеринбургский филиал Государственного центра современного искусства, вы себя не ощущаете на задворках культуры. Обычно ведь громкие

проекты осуществляются в Москве и Петербурге, в самых крупных городах, а как насчет Урала?

— Вы знаете, мне кажется, что работая в регионе, гораздо легче и, возможно, даже интереснее делать какой-то жизнеспособный международный проект. Здесь меньше культурного предложения, поэтому какие-то вещи проявляются ярче. Создавая художественный проект, получаешь больший отклик на него, больше искренней реакции. Что касается выставок, то мы разделяем задачи биеннале и ГЦСИ. Потому что задача ГЦСИ — внедрять наших художников в российские проекты, и в московские, и в питерские. Мы же помогаем художникам развиваться, учиться и участвовать в каких-то других биеннале и фестивалях. Плюс к этому я много времени посвящаю путешествиям, во время которых делаю программы, выставки, показываю видео. Я бываю и в Москве, и в Питере, но так получается, что чаще это происходит за рубежом.

— Вы говорите, что организовываете мероприятия не только в Екатеринбурге. Где легче, где сложнее? Везде своя специфика, это понятно. Вам лично, где проще работать?

— Самая большая проблема работы в Екатеринбурге в том, что здесь меньше профессионалов и меньше инфраструктуры для того, чтобы делать проекты. И когда в Екатеринбург приезжают международные кураторы, многие вещи, которые, по их опыту, быстро решаются — у нас вызывают проблемы. Здесь ведь гораздо меньше людей профессионально заняты в области современной культуры, современной архитектуры, дизайна, фотографии или даже полиграфии. В этом смысле, скорее техническом, сложнее.

В Екатеринбурге на проект требуется больше средств, потому что людей на него надо приводить. Есть, конечно, своя профессиональная среда — это и зрители, и люди которые делают проект, но постоянного живого процесса, критической массы людей, которые заняты в искусстве, нет. Местную интеллектуальную элиту нужно постоянно будоражить всеми этими событиями.

— Понятно, что московский зритель искушенный и, наверно, привередливый. А вот публика проектов Алисы Прудниковой — кто это?

— Хороший вопрос, потому что это вопрос амбиций и, наверно, какой-то широты взгля-



Алиса Прудникова с учредителями фонда U-Art: Ты и искусство

да. Есть такая внутренняя честность. Без которой ничего нельзя делать и с помощью которой я всегда себя проверяю. Любой проект всегда хочется мерить не масштабами твоего филиала ГЦСИ, а масштабами какого-то большого международного музея. Когда мы задумывали биеннале, передо мной стояла конкретная задача, что моя аудитория — это не житель Екатеринбурга, а, например, завсегдадай какого-нибудь Пале де Токио в Париже (*Галерея современного искусства.* — Прим. ред.)

Мне кажется, работать в сфере современного искусства интересно, только когда ты помещаешь себя в проблемный гуманитарный контекст. Как человек с университетским бэкграундом я знакома с правилом, по которому каждый проект, который мы делаем, должен являться поводом для дискуссий и конференций. Сейчас нам не удается соблюдать это регулярно, но еще недавно буквально каждый крупный выставочный проект мы сопровождали конференцией в университете. Для меня очень важна интеллектуальная составляющая всех наших мероприятий.

— Ситуация у нас в стране практически везде такова, что современное искусство нуждается в поддержке. Зачем проектам помощь — понятно. А как, по-вашему, зачем

В рамках I Уральской индустриальной биеннале было представлено много ярких проектов





бизнесу поддерживать современное искусство?

— Мне кажется, что наша биеннале — это какой-то глобальный эксперимент по взаимодействию бизнеса и современного искусства. Мы приходим на действующие предприятия, к которым не имеем отношения. Вы знаете, самая главная вещь, которую я заметила в наших партнерах, — им нравится ощущение, что они влияют на изменение мира. А искусство дает ощущение видимых усилий не только в получении прибыли и технических достижениях, но и в концептуальном смысле. К тому же это приобщение к другому измерению, общение с интересными людьми, которыми чаще всего являются художники. Мне кажется, что это тот мощный стимул, который подталкивает бизнес включаться в процесс на партнерских началах.

— А кроме площадок, на которых вы проводите мероприятия, удалось в Екатеринбурге наладить взаимодействие с местным бизнес-сообществом?

— Первая биеннале проходила в максимально сложных финансовых условиях, мы делали ее с таким чудовищно маленьким бюджетом, что думали и не закончим. Год спустя мы проводили выставку, посвященную искусству и нанотехнологиям на бизнес-площадке, которая называется «Иннопром» — это такая гигантская выставка промышленных достижений Урала. Там мы делали специальный проект, и я могу сказать, что тогда лед тронулся. Если раньше было ощущение, что бизнесмены готовы поддержать посмотреть, то теперь я понимаю, что они способны посмотреть на искусство как на инструмент, и это, я думаю, самое главное. Менталитет бизнеса не меняется, пока не происходят крупные проекты. И почему еще важно делать именно биеннале, потому что локальными шагами эту ситуацию мы меняли бы очень долго. А вот когда состоялся прецедент, когда был действительно широкий резонанс, когда биеннале получила премию «Инновация», которой мы очень гордимся, — к нам стали относиться иначе.

Менталитет бизнеса не меняется, пока не происходят крупные проекты. И почему еще важно делать именно биеннале, потому что локальными шагами эту ситуацию мы меняли бы очень долго. А вот когда состоялся прецедент, когда был действительно широкий резонанс, когда биеннале получила премию «Инновация», которой мы очень гордимся, — к нам стали относиться иначе.

— Кстати, о премии. Куда, по-вашему, направлен основной вектор «Инновации»? Есть какие-то тенденции, которые прослеживаются из года в год, и ваше мнение о последней премии — кому бы вы дали главный приз?


— Удивительная вещь, на самом деле, — премия дает двойной эффект. Такие страсти на ее фоне разгорятся, обнажатся проблемные истории. А сейчас, когда после «Инновации» про-

шло полгода, никто уже к этому не возвращается. Самая большая проблема последней премии была в том, что пиар-технологии победили саму профессиональность конкурса. Я как сотрудник ГЦСИ ощущаю свою причастность к тому процессу, и считаю, что главное для премии сейчас — вернуться в сугубо профессиональное русло.

— Чем планируете удивлять публику? Есть ли у вас интересные задумки на будущее?

— Мы с кураторской командой активно сейчас работаем над второй биеннале, и очень скоро, уже в конце октября, планируем ее объявить. Много придумано важных и интересных ходов. В принципе, сейчас много интересных вещей происходит в Берлине, я фанат этого города и считаю, что оттуда очень многое можно почерпнуть. Второе направление, в котором я вижу большую перспективу — азиатское. Мы собираемся сейчас работать с партнерами в Гонконге, и это новое исследование меня очень вдохновляет.

— Вот вы задумали интересный проект, осуществили его, и как теперь измерить его успешность? Количественно зрителей, спонсоров, отзывов в прессе? И важна ли для вас его успешность? С одной стороны, нужно быть честными перед самими собой, но с другой — и публика имеет свои ожидания.

— Как-то мы разговаривали с Иосифом Бакштейном на эту тему. Он считает, что московская биеннале удалась, если на основной проект в течение всей биеннале стоит очередь, и если про нее написали в Артфоруме (*ARTFORUM* — влиятельный американский журнал об искусстве). Я отчасти разделяю это мнение. Востребованность зрителями — аллегорично это очередь — и оценка ведущих профессиональных изданий. Скорее всего, если говорить о ситуации, в которой мы находимся, то для меня главный показатель успешности — это ощущение, что действительность вокруг тебя меняется. Это смешно, но тем не менее. Вот, например, каждый день во время биеннале у нас была лекционная программа. На одной из лекций я познакомилась с огромным количеством новых людей. Они горели идеей создания арт-кластера, о котором со своей стороны мы уже тоже думали. И результатом биеннале стал еще один проект, который сейчас развивается. Он очень во многом помогает мне работать дальше с наиболее продвинутым зрителем. И он перевел нашу деятельность на совсем новый уровень, включил ее в повседневную городскую жизнь. Формальные критерии в оценке проекта, конечно, важны, но главное, чтобы были эти видимые изменения. 

Одна за всех

Виолончель станет главным инструментом фестиваля



Культурно-благотворительный фонд U-Art: Ты и искусство представляет Третий международный виолончельный фестиваль VIVACELLO. Событие обещает стать одним из самых значимых культурных мероприятий осени. Фестиваль откроется 27 сентября концертом памяти Мстислава Ростроповича, в котором примут участие Юрий Башмет, Александр Рудин, Стивен Иссерлис и камерный ансамбль «Солисты Москвы».

Единственный в России фестиваль, посвященный виолончельной музыке, будет проходить в Москве и продлится до 3 октября. В этом году среди участников много всемирно известных музыкантов. Концерты открытия и закрытия фестиваля пройдут в Концертном зале им. П.И. Чайковского. Также в программе ряд камерных и специальных концертов, мастер-классы музыкантов и участников фестиваля.

В Международный день музыки, 1 октября, в театре «Школа драматического искусства» пройдет концерт, посвященный знаменитому итальянскому композитору и виолончелисту Луиджи Боккерини. В этот вечер пять виолончелистов из разных стран исполнят пять концертов Луиджи Боккерини в сопровождении камерного оркестра «Музыка Вива».


30 сентября в Культурном центре им. П.И. Чайковского состоится концерт, посвященный памяти Пабло Казальса. Клаудио Бооркес и Катя Сканави исполнят программу, с которой Казальс когда-то выступил на своем единственном концерте в Москве в Малом зале консерватории.

Программа фестиваля включает и ряд необычных проектов. 28 сентября в культурном центре «Арт-Стрелка» с программой NONCLASSICAL выступит знаменитый диджей Габриэль Прокофьев, потомок Сергея Прокофьева. А 29 сентября в арт-центре ПРОЕКТ_ФАБРИКА пройдет презентация программы CELLO E PITTURA. Идея провести масштабный концертный форум, в центре программ которого была бы виолончельная музыка, возникла несколько лет

назад у одного из лучших российских виолончелистов, лауреата международных конкурсов Бориса Андрианова.

— Во всем мире есть большие виолончельные фестивали, — говорит музыкант. — И в Германии, и в Англии подобные смотры существуют, не говоря уж о Японии, где проходят виолончельные конгрессы и симпозиумы. А ведь именно в Москве есть собственные традиции и школа, которая дала миру такие имена как Шафран, Ростропович, Пятигорский, Гутман! Организатором фестиваля выступает культурно-благотворительный фонд U-Art: Ты и искусство. Учредители фонда Тамаз и Ивета Манашеровы уделяют этому проекту особое внимание:

— Мы с радостью поддержали инициативу нашего хорошего друга Бориса Андрианова, когда он обратился с предложением организовать виолончельный фестиваль в Москве. Деятельность нашего фонда направлена на поддержку некоммерческих проектов в области культуры, в том числе совместно с Третьяковской галереей и Русским музеем. В основном это мероприятия, связанные с визуальным искусством, поэтому заниматься крупным музыкальным событием для нас особенно интересно. Объединить всемирно известных и талантливых музыкантов большая честь для нас, и мы рады, что имеем возможность представить их искусство на лучших площадках Москвы.

Организаторы фестиваля уверены, что VIVACELLO станет не только ярким музыкальным проектом осени, но и знаковым культурным событием столицы. 



ВОЗМОЖНОСТИ В НЕОБЫЧНОМ ОБЪЁМЕ 3D-ТОМОГРАФЫ КАЧЕСТВЕННО МЕНЯЮТ ДИАГНОСТИКУ

Компания UNIDENT провела очередной обучающий семинар для практикующих стоматологов — в начале июня гостем компании стал именитый американский врач Мартин Левин. На примере собственной стоматологической практики он рассказал, как вывести эндодонтию на качественно новый уровень, используя возможности 3D-томографии.



Для многих участников общение с таким специалистом, как Мартин Левин — редкий шанс


Стараясь не отставать от инновационных методов в современной стоматологической диагностике, UNIDENT традиционно приглашает признанных специалистов со всего мира. Семинар прошел в Учебном Центре DSclinic, на базе одной из лучших стоматологических клиник Москвы. В историческом здании на Старом Арбате собрались несколько десятков российских специалистов.

Основываясь на результатах недавнего исследования, доктор Левин показал, насколько улучшается качество визуализации с помощью 3D-томографа по сравнению с плоскими рентгенограммами. Компьютерные трехмерные томографы с коническим лучом (СВСТ) с высокой разрешающей способностью позволяют увидеть трехмерную картину, поэтому аппарат незаменим в

идентификации сложной зубной морфологии до хирургического вмешательства.

Семинар прошел в форме живого общения, наши специалисты задавали много вопросов и активно вступали в споры с лектором. В ходе беседы выяснилось, что на российском рынке ключевым аспектом качества клинического обслуживания считается квалификация конкретного эндодонта. В то время как Мартин Левин уверен, что необходимо делать ставку на современное диагностическое оборудование. Такой подход, по его мнению, способен сделать эндодонтию не только независимой отраслью стоматологии, но и окупаемым бизнесом.

После семинара участники продолжили дискуссию в менее формальной обстановке за дружеским обедом.

Компания UNIDENT выражает благодарность за помощь в организации мероприятия партнерам из компании Carestream Dental и лично директору по региональным продажам Фрицу Диттману. 



Профессор Мартин Левин во время лекции не раз обращался к примерам из собственной практики



Именитого гостя представил руководитель отдела рентгеновского оборудования UNIDENT Георгий Габузов

Профессор Мартин Левин

Руководитель частной стоматологической клиники, специализирующейся в области эндодонтии (Чеви Чейз, Мэриленд, США). Аджункт-профессор кафедры эндодонтии стоматологического факультета Пенсильванского университета (США), адъюнкт-профессор кафедры эндодонтии стоматологического факультета Юго-восточного университета Нова (США) и профессор кафедры эндодонтии стоматологического факультета Мэрилендского университета (США). В настоящее время доктор Левин является сопредседателем Совместного комитета Американской ассоциации эндодонтистов и Американской академии стоматологической и челюстно-лицевой радиологии и конусно-лучевой томографии. Он является клиническим консультантом Национальной академии практической стоматологии и входит в состав Комитета по последипломному образованию Американской академии стоматологической и челюстно-лицевой радиологии.



В перерывах лектор с интересом отвечал на вопросы участников семинара



Фриц Диттманн (Carestream Dental), Мартин Левин и Тамаз Манашеров (UNIDENT)



Все слушатели получили именные сертификаты, подтверждающие участие в семинаре

ДЭВИД ПУЛЛЕН: МЫ СТАРАЕМСЯ СДЕЛАТЬ ДИАГНОСТИКУ ЛУЧШЕ



Дэвид Пуллен посвятил работе в компании Kodak уже 43 года и сейчас возглавляет Kodak Dental Systems в Европе, Африке и на Ближнем Востоке. Он стоял у истоков многих преобразований в компании, но одним из самых важных своих достижений считает выпуск и продвижение популярной пленки Kodak Gold в восьмидесятые. Слоганом нового продукта тогда стало знаменитое: «Для тех моментов, которые наиболее значительны». Сегодня в гостях у UNIDENT Today, господин Пуллен рассказывает о том, что считает наиболее значительным в своей карьере, личной жизни и в целом для современного развития Kodak Dental Systems.

— Вы проделали большой карьерный путь и всё в одной компании. Возникало когда-нибудь желание уйти, скажем, к конкурентам? Может, вас пытались переманить?

— Меня несколько раз пытались переманить очень хорошими предложениями, к тому же я и сам знал о многих достойных вакансиях. Но в итоге ни одно из тех предложений не оказалось достаточно интересным, чтобы заставить меня отказаться от того, что мне действительно нравится делать. На всем протяжении карьеры у меня постоянно появлялись новые задачи, а обязанности сменялись каждые два-три года. Это явно помогло мне устоять.

— Дэвид, как вы начали работать в компании Kodak?

— Мой отец вел с Kodak дела и всегда хвалил эту компанию, к тому же мой брат работал у них в отделе любительской фотографии.

— Что самое сложное в вашей работе?

— В самом начале меня попросили поехать в ирландский офис на три года. А я только что женился, и оставить семью и друзей в Великобритании тогда было действительно тяжело. Но все же эти три года я провел превосходно, и с друзьями, которые появились у меня за это время, я общаюсь до сих пор.

Следующая сложная задача заключалась в увеличении доли рынка любительской пленки. В середине восьмидесятых я был назначен менеджером по маркетингу в Великобритании. Мы выпустили на рынок пленку Kodak Gold, провели рекламную кампанию и получили еще пять процентов доли рынка. Фантастика! Сегодня наиболее сложная задача связана с сокращением выпуска стоматологической пленки и наращиванием производства цифрового оборудования. В прошлом году мы с этим справились — доля «цифры» выросла на тринадцать процентов, а пленки — снизилась на два процента.

— Что вы думаете о конкуренции между компаниями на рынке?

— На стоматологическом рынке очень много компаний, заслуживающих большого уважения, к примеру, Sirona, Planmeca и KaVo/Gendex.

Мы же отличаемся тем, что предоставляем лучшие средства визуализации — пленки, ра-



С Тамазом Манашеровым Дэвида связывают не только деловые отношения, но и общие увлечения

диовизиографы и фосфорные пластины. Наша цель состоит в том, чтобы действительно помочь стоматологам, и мы стараемся сделать диагностику лучше, насколько это возможно. Теперь мы с огромным успехом вывели на рынок 3D-оборудование — я никогда не слышал от пользователей таких хороших отзывов о продукте!

В своей области мы, вероятно, лучшие, но, как я уже говорил, присутствует сильная здоровая конкуренция.

— Что отличает Kodak от других производителей? Какова стратегия компании?

— Главная особенность, которая отличает наш завод в Париже от других, в том, что мы сами осуществляем весь процесс производства от начала до конца.

Наша стратегия заключается в глобальном лидерстве в сфере визуализации в стоматологии и информационных технологиях. Мы достигаем этого за счет того, что стремимся быть лучшими в обслуживании клиентов и используем инновации, направленные на повышение результатов. Также мы ориентированы на расширение рынка.

— Сложно ли отвечать потребностям современных стоматологов?

— Это не трудно, если действительно прислушаться к их нуждам. Недавно мы запустили новые продукты с огромным успехом, потому что они отвечают запросам стоматологов не только в работе с изображениями и диагностике, но и отвечают всем задачам ежедневной работы.

— Как вы видите дальнейшее развитие компании Kodak? Какие у вас ближайшие планы?

— На крупнейшей в мире стоматологической выставке в 2011 году мы анонсировали четыре новых продукта. Это панорамник CS9300, панорамник CS7600, работающий на фосфорных пластинах, интраоральная камера CS1600 для упрощения поиска кариеса и программное обеспечение к ним — CS Imaging Software.

— Какие свои достижения, как профессиональные, так и личные, вы считаете самыми значительными?

— К профессиональным достижениям я бы в первую очередь отнес переезд в Ирландию и выход Kodak Gold в 1968, о которых я уже рассказывал. Кроме того, важной вехой стал выпуск стоматологической рентгеновской пленки Kodak Insight IP-21 в двухтысячном году. Следующим наиболее важным шагом я считаю интеграцию Trophy Equipment и Kodak Dental Film. Среди личных достижений — все тот же переезд в Дублин, рождение первого сына, мой второй брак и рождение еще одного сына.

— Вы помните ваш первый визит в Россию?

Что вас больше всего удивило?

— Меня поразило, насколько огромной оказалась Москва, и какая у вас большая компания. Я был впечатлен, как на самом деле развивается UNIDENT, и насколько компания профессиональна. Тогда началось наше очень продуктивное сотрудничество с UNIDENT, которое осталось таким и сегодня. Но я уверен, что в дальнейшем его можно еще улучшить.

— Какова специфика российского рынка, по вашему?

— Огромные возможности, многочисленное население и социальные улучшения, которые сей-



С будущей супругой Габи Дэвид познакомился в компании Kodak. С тех пор они неразлучны



С супругой и младшим сыном Майки

час происходят, — все это должно дать людям возможность получать качественную стоматологическую помощь.

— **Как бы вы описали Россию в двух словах?**

— Захватывающая, с огромными возможностями, современное перемешано с историей.

— **Расскажите, где вы родились, где прошло ваше детство.**

— Я родился в Бакингемшире, в местечке под названием Эйлсбери, это примерно в 40 милях к северу от Лондона. Оно известно тем, что в меню хороших ресторанов там часто можно увидеть Эйлсберских уток. Мое детство прошло в этом районе и в школе-интернате.

— **Кем вы мечтали стать? Кто был вашим кумиром?**

— Джеймс Бонд, Джон Кеннеди, Уинстон Черчилль, Пеле, Ричард Брэнсон и «Битлз».

— **Расскажите немного о своей семье.**

— Моя жена Габи работала в компании Kodak на разных интересных должностях 26 лет. Я встретил её в немецком Штутгарте — мне тогда сказали, что придется работать с ней в тесном контакте, и спустя два года мы поженились. Так что, я считаю, я достиг цели!

У меня два сына — старшему из них, Марку, тридцать три года. Младшему сыну восемь, его зовут Майки. Самый большой для нас праздник — катание на лыжах. Мы все очень хорошо катаемся, и даже Майки проходит «черные» трассы.

— **Мы слышали, помимо катания на лыжах у вас еще очень много увлечений.**

— Да, я играю в сквош, регби, крикет, люблю бегать. При этом я еще увлекаюсь театром и музыкой.


— **Как вам удалось стать почетным гражданином Лондона?**

— Это получилось благодаря моей семье. На самом деле, это мой дядя (брат моей матери) «продвинул» меня.

— **О чем мечтает Дэвид Пуллен?**

— Будучи успешным, помогать другим стать успешными. Прожить здоровую и полноценную жизнь вместе с Габи, Майки и Марком.

— **Что бы вы пожелали читателям UNIDENT Today?**

— Огромного успеха в развитии стоматологической помощи для всего населения России, и чтобы UNIDENT оставался такой же успешной компанией как и сейчас и продолжал отвечать потребностям стоматологов. 

CS 9300

Беспрецедентные возможности диагностики

Уникальное качество изображения

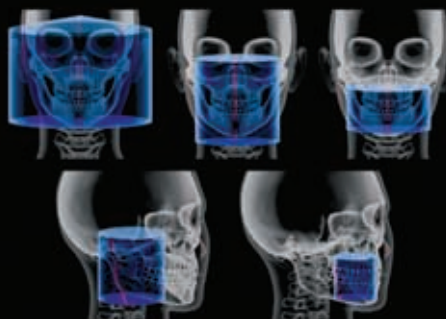
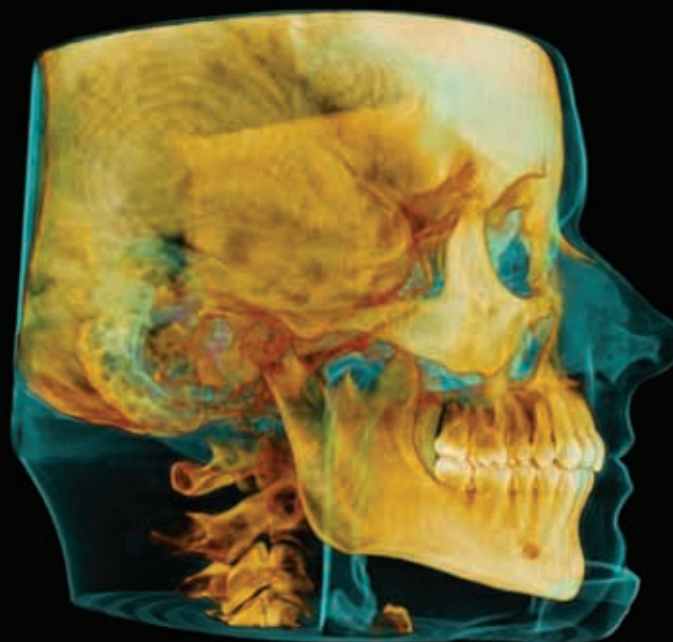
Высочайший уровень безопасности

Идеальное решение для лучших стоматологий

- Интуитивно понятное и многофункциональное программное обеспечение для получения 3D-изображений, в том числе библиотека планирования имплантаций

- Коллимация ограничивает воздействие только изучаемой областью и позволяет снизить дозу облучения по сравнению с обычными КТ-системами на 75-90%

- Яркое, неискаженное 3D-изображение, помогающее проводить диагностику более точно, чем когда-либо прежде



Размеры областей исследования:

- Небольшой объем (5смх5см)
- Отдельно челюсть (10смх5см)
- Две челюсти (8смх8см)
- Одиночный ВНЧС (8смх8см)
- Две челюсти (10смх10см)
- Оба ВНЧС (17смх6см)
- Синус (17смх11см)
- Челюстно-лицевое исследование (17смх13,5см)

Области применения:

- Эндодонтия
- Ортогнатия
- Пародонтология
- Ортопедическая стоматология
- Планирование имплантации (включая изготовление хирургических шаблонов)
- Внутриротовая и челюстно-лицевая хирургия
- Исследование ВНЧС
- Исследование синусов
- Обычные 2D панорамные снимки



СИСТЕМА SGS: ОСНОВА УСПЕШНОЙ ИМПЛАНТАЦИИ



Компания UNIDENT вывела на российский рынок новую для наших стоматологов швейцарскую имплантационную систему SGS. Представить новый продукт компания пригласила коллег из SGS и одного из самых опытных в Европе челюстно-лицевых хирургов, специализирующихся на дентальной имплантации — доктора Аттилу Камана. Он хорошо знаком с этой популярной в Европе системой, поскольку уже несколько лет с ней работает. В течение двух дней пребывания в Москве Аттила Каман прочитал лекцию о практическом применении SGS и провел мастер-класс по установке десяти имплантатов с немедленной нагрузкой.



Имплантолог Аттила Каман и президент SGS Шаби Михаэли



На семинар пришли десятки московских стоматологов

Аттила Каман считается одним из лучших европейских дентальных хирургов. За последние восемь лет он провел восемнадцать тысяч успешных операций по установке имплантатов. Сегодня он руководит центрами имплантации в Женеве, Лондоне, Будапеште и Дублине, читает лекции и регулярно проводит семинары и мастер-классы по всему миру.

— За последние два года треть от общего числа установленных в наших клиниках имплантатов составили имплантаты SGS, это примерно 1800 единиц, — рассказывает Аттила Каман. — Мы используем разные системы в своих центрах. Но с тех пор, как начали работать с SGS, мы постепенно увеличиваем количество имплантатов этой системы, потому что видим их преимущества.

Центры Аттилы Камана часто принимают так называемых стоматологических туристов, то есть людей, которые путешествуют с целью получить качественную, финансово выгодную и быструю стоматологическую помощь. В клиниках исповедуют принцип, согласно которому, если пациент пришел без зубов или с очень плохими зубами, то врачи делают все, чтобы он вышел из клиники с голливудской улыбкой уже в самое ближайшее время — чаще всего это подразумевает установку имплантатов. Поэтому во всех случаях, когда это возможно, врачи Аттилы Камана стараются проводить одномоментную имплантацию с немедленной нагрузкой. И система SGS идеально подходит для этих целей.

Как отмечает президент компании SGS Шаби Михаэли, процент успешных операций при установке имплантатов их системы составляет более 98%, что является очень высоким показателем в сравнении с продуктами других производителей.

Основное преимущество имплантатов SGS заключается в агрессивности резьбы. У SGS расстояние между витками шире, чем у похожих систем, и это является ключевым фактором, благодаря которому достигается первичная стабильность.

У всех пациентов имплантологов схожие ожидания от лечения. Пациенты всегда хотят, чтобы все процедуры проходили максимально безболезненно, быстро и лечение оказалось бы приемлемым для них по

цене. По мнению Аттилы Камана, **SGS** отвечает всем основным запросам.

— Несмотря на то, что этот продукт соответствует высоким стандартам европейского качества, преимуществом системы **SGS** является то, что она доступна многим пациентам, — отмечает Аттила. — У нас три клиники в Европе, и во всех наших центрах ощущается влияние кризиса на возможности пациентов. Многие из них уже не могут позволить себе очень дорогие системы. Не знаю, насколько в Москве чувствуется кризис, но система **SGS** обладает конкурентной, доступной для пациентов ценой.

Чтобы увидеть на практике возможности новых для России имплантатов, в клинике **DSCLinic**, которая располагается на Старом Арбате, был организован мастер-класс, в ходе которого все участники смогли увидеть операцию по установке имплантатов. Под руководством Аттилы Камана пациенту были установлены десять имплантатов с немедленной нагрузкой. За этапами операции могли наблюдать все участники семинара. После этого они имели возможность обсудить с приглашенным специалистом нюансы проделанной работы.

— Те вопросы, которые задавали стоматологи и во время операции, и после, говорят об очень высоком профессиональном уровне врачей, — отмечает Аттила Каман. — Мы дискутировали о разных вариантах имплантации, которые мы могли бы предложить пациенту. Ведь, на самом деле, есть много вариантов проведения подобной операции, и в разных странах, в разных регионах распространены различные решения одних и тех же задач.

Президент компании **SGS** Шаби Михаэли отметил, что их компания работает со стоматологами по всему миру, и **SGS** может адаптироваться к самым разным методам и техникам работы.

— Во всех странах, в которых мы работаем, я вижу, что к системе легко привыкают самые разные стоматологи, — рассказывает Шаби. — В Европе работают многие специалисты из России, и я никогда не видел, чтобы у них возникали какие-то трудности в работе с **SGS**. Поэтому я уверен, что и в России каждый стоматолог может использовать эту систему в том формате, в котором он привык.

Система проста и понятна как имплантологам, так и ортопедам, и зубным техникам. Она отличается удобными ортопедическими компонентами, что дает широкие возможности для протезирования. На российском рынке систему **SGS** будет эксклюзивно представлять компания **UNIDENT**, а сеть стоматологических клиник «Юнидент» уже начала использовать имплантаты **SGS** в работе. Удобная швейцарская система имеет все шансы снискать в России столь же серьезное уважение стоматологов, как и в Европе, где она давно зарекомендовала себя как надежная и точная система, основанная на инновационных технологиях и многолетних клинических исследованиях. 



Во время мастер-класса были установлены десять имплантатов с немедленной нагрузкой



За ходом операции можно было следить на экране



После работы Аттила Каман прокомментировал все этапы лечения

Новый лазер Waterlase iPlus, представленный в этом году компанией Biolase, дает стоматологам возможность на новом уровне работать и с мягкими, и с твердыми тканями. Это самый современный аппарат, который, тем не менее, отвечает потребностям не только нового поколения стоматологов, но и специалистов, до сих пор использовавших традиционные методы работы. Он позволяет врачу сосредоточиться в первую очередь на лечении, в то время как техническими деталями процесса занимается iPlus.



waterlase * **iPlus**™

ДЕЛО ЛАЗЕРНОЙ ТЕХНИКИ

С новым лазером iPlus обработка всех типов тканей может производиться вдвое быстрее по сравнению с существующими лазерными системами, при этом поверхность остаётся более ровной, чем было возможно до этого. С его помощью обрабатывать твердые ткани зубов можно за тот же промежуток времени, что и бором, но без риска микротрещин, вибрации, шума или опасности заражения. Не менее важно и то, что лечение проходит при отсутствии боли или дискомфорта у пациента, привычных при использовании боров.

Главный инженер компании **Biolase** Дмитрий Бутусов уверен, что выпуск iPlus — это существенный шаг в развитии стоматологических лазеров для всех типов тканей.

— Компания **Biolase** всегда стремилась к тому, чтобы создать лазерную технологию, которая дает возможность обрабатывать зубы со скоростью высокоскоростного бора, не жертвуя при этом комфортом пациента, — говорит Дмитрий Бутусов. — Решение этой сложной задачи заняло у нас несколько лет. Сегодня новые технологии позволили создать эрбиевый Er,Cr: YSGG лазер, обладающий такими характеристиками, как самый высокий уровень максимальной пиковой энергии при минимальной длительности импульса по сравнению со всеми существующими в этой области эрбиевыми 3-микронными лазерами, а также самой высокой частотой повторения импульса (100 Hz).

По мнению Дмитрия Бутусова, новая технология открывает широкие возможности для использования лазера и в других областях медицины, где требуется быстрая обработка как твердых, так и мягких тканей, а также работа на больших по площади поверхностях (например, кожа или обширные раны). И где необходимо, чтобы подача лазерной энергии к месту лечения осуществлялась через гибкую фиброоптическую систему.

Waterlase iPlus оснащен более гибкой и прочной фиброоптической системой, по которой лазерное излучение подается к наконечнику, и в три раза более ярким источником света. Подводка, в сочетании с превосходной видимостью места лечения,



сводит к минимуму любые неудобства для стоматолога. Это создает все условия для свободного перемещения рук и уменьшает усталость врача в течение дня.

Лазер iPlus поставляется в системной конфигурации, в которой длина волны Er,Cr: YSGG 2780 нм сочетается с диодным лазером iLase (с длиной волны 940 нм), представляющий собой автономный аппарат.

С момента появления в 1997 году технология использования кристалла Er,Cr: YSGG 2780 нм является стандартом для работы со всеми типами тканей в стоматологии. Диодный лазер iLase расширяет возможности YSGG, поскольку его можно использовать в нестандартных условиях работы с мягкими тканями. К примеру, лазером iLase можно проводить широкий спектр хирургических операций в соседнем кабинете вне зависимости от iPlus.

— Я двадцать лет использовал лазеры Biolase и других производителей и обучал работе с ними сотни других стоматологов, — рассказывает врач из Спокана (США) Фил Хадсон. — Всякий раз, когда я спрашивал, что так долго удерживало их от покупки лазера, ответы чаще всего сводились к двум наиболее распространенным доводам: лазер замедляет процесс работы и лазерному лечению трудно научиться. iPlus решает обе эти проблемы. С его помощью обработка полости рта любой сложности осуществляется невероятно быстро. Каждый стоматолог, у которого есть продвинутый телефон, легко справится с iPlus, поскольку интуитивный характер его интерфейса полностью снимает фактор страха перед лазерами.

В отличие от стоматологических лазеров прошлого десятилетия, управлять iPlus можно с помощью революционного интуитивного пользовательского интерфейса. Нужную функцию можно без труда найти на большом сенсорном экране с высокой разрешающей способностью. Аппарат запрограммирован более чем на 50 процедур — от самых простых до периодонтальных или эндодонтических. Стоматологу нужно просто выбрать необходимые функции — и iPlus программирует их сам.

Стоматологу нужно просто выбрать необходимые функции — и iPlus программирует их сам



Автономный лазер iLase, несмотря на компактность, выполняет полный спектр работ по слизистой оболочке



В дни работы выставки Dental Expo на стенде UNIDENT можно увидеть и сам iPlus, и презентацию его возможностей

Президент Biolase Федерико Пиньателли возлагает на iPlus большие надежды. По его словам, это ведущий лазер, который оказывает существенное влияние на продажи компании в этом году. Это самый продвинутый — самый интуитивный — стоматологический лазер, который когда-либо существовал. Появление на быстроразвивающемся рынке лазерного стоматологического оборудования такого продукта Федерико Пиньателли считает заметным достижением Biolase.

ТОЧНЫЙ ВЫБОР ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ

КАК ПОДОБРАТЬ ТОМОГРАФ, ОТВЕЧАЮЩИЙ ИМЕННО ВАШИМ ЗАДАЧАМ

Интраоральным рентгенаппаратом и радиовизиографом сегодня оснащена большая часть стоматологических клиник. Специалисты многих из них за время работы успели поменять не одну модель и смогли лично убедиться в плюсах и минусах того или иного аппарата. Оценить качество снимка, удобство эксплуатации, надежность и уровень сервисного обслуживания. В конце концов, выбирая рентген для клиники, достаточно посоветоваться с несколькими коллегами — и вы на пути к правильному выбору. Да и не фатальна ошибка, если вы остановились на малоизвестной модели с заманчивой ценой. Иначе обстоит дело с выбором панорамного аппарата или дентального томографа.



Чтобы не просчитаться с оборудованием, нужно многое учесть

Ф

ункции современных панорамников во многом схожи. Большинство моделей ведущих мировых производителей обеспечивают хорошее качество снимков. Различия заключаются в уровне безопасности и функциональности приборов, наличии систем, обеспечивающих правильный выбор параметров исследования и позиционирования пациента. Также

немаловажным фактором является надежность аппарата (ведь срок окупаемости исчисляется многими месяцами) и гарантийный период. Последние несколько лет актуален вопрос о возможности размещения того или иного прибора в конкретном помещении, в том числе в клинике, расположенной в жилом доме. В некоторых случаях именно сложность размещения и лицензирования панорамного аппарата, наряду с необходимостью выделять отдельное дорогостоящее помещение, наводит на мысль — а стоит ли решать все эти вопросы только ради панорамной диагностики, которой сегодня ни пациентов, ни конкурентов не удивишь? Может, разумнее задуматься над приобретением дентального томографа? Среди клиник, которые ведут борьбу за наиболее требовательных и платежеспособных пациентов, такая постановка вопроса становится все более и более популярной. Но насколько реально правильно выбрать томограф и обеспечить его эффективное использование?

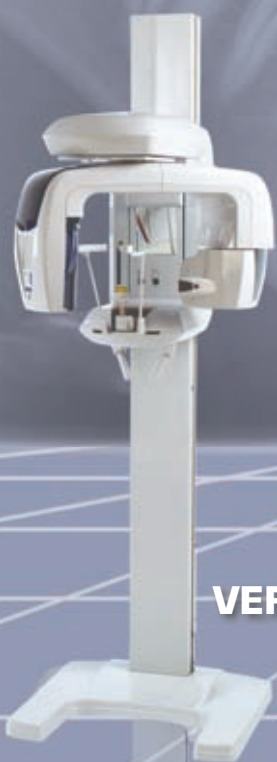
Для начала необходимо определиться, томограф нужен для отдельного диагностического центра или для стоматологической клиники? Если ему предстоит стать основным рабочим аппаратом в специализированном диагностическом центре, то рекомендуют прибор с самыми хорошими техническими параметрами (размеры исследуемой области, качество снимка, безопасность для пациента), большим ресурсом и гарантийным сроком. Поскольку на такой аппарат предполагается большая нагрузка, а по качеству снимка придется конкурировать с самыми лучшими аналогами, выбирают прибор от ведущих мировых производителей, например Accuitemo F170 японской компании J.Morita. Естественно, флагманский аппарат может быть одним из самых дорогих на рынке. Зато многолетняя успешная эксплуатация в условиях конкуренции и растущих запросов пациентов — обеспечена. В конце концов, недальновидно экономить на главном источнике дохода диагностического центра.

УНИКАЛЬНАЯ АКЦИЯ ПО ЗАМЕНЕ СТАРЫХ
ИЛИ НЕИСПРАВНЫХ ПАНОРАМНЫХ РЕНТГЕНАППАРАТОВ
НА НОВЕЙШИЙ ДЕНТАЛЬНЫЙ ТОМОГРАФ

ACCUITOMO F 170



VERAVIEWEPOCS 3D



VERAVIEWEPOCS 3D CP



АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ ДО 20 НОЯБРЯ
КОЛИЧЕСТВО КОМПЛЕКТОВ ОГРАНИЧЕНО





Kodak 9000 3D идеально подходит для новых клиник

Другое дело, если диагностику пациентов других клиник рассматривать лишь как дополнительный источник дохода от эксплуатации томографа. Но далеко не все ваши коллеги из близлежащих стоматологических клиник готовы будут отправлять пациентов для диагностики к конкурентам. Слишком велик риск, что к ним люди не вернутся. Возникает вопрос, какой аппарат приобрести, чтобы иметь возможность самим делать трехмерную диагностику и при этом сократить период окупаемости прибора?

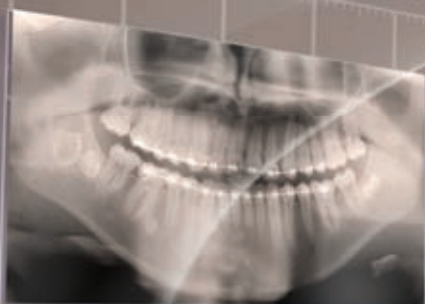
Очевидно, что это должен быть относительно не дорогой прибор, который окупится в ближайшее время. Очень важно, чтобы такой аппарат стал не только личным инструментом имплантолога, как это обычно подразумевается при выборе прибора. Ведь имплантологов в клинике среднего размера не так много, да и томограф им нужен не чаще 2-3 раз в день. Другое дело, если аппарат может выполнять снимки относительно небольшого размера (цилиндр диаметром 40-50 мм) с высоким качеством (размер трехмерного элемента изображения 75-80 мКм). Небольшой размер исследования позволяет чаще проводить диагностику одному и тому же пациенту, не растягивая интервалы между трехмерными снимками на несколько месяцев. Высокое качество снимков необходимо специалистам «смежных» специальностей: пародонтологам, терапевтам и эндодонтам. Ведь, если снимки можно делать чаще, томограф будут использовать большинство врачей в клинике — ни этот ли подход можно считать оптимальным при эксплуатации

аппарата? Когда самые современные возможности диагностики получают все специалисты, растет количество допустимых и рекомендованных исследований. Это улучшает качество лечения и, конечно, сокращает срок окупаемости томографа.

А если помимо трехмерных снимков аппарат позволяет производить высококачественные панорамные снимки с невысокой лучевой нагрузкой, то аппарат будет настоящей находкой для развивающегося бизнеса. Таким прибором является Kodak 9000 3D — по праву снискавший титул бестселлера среди денальных томографов европейского производства. К тому же прибор работает в одной программе с денальным рентгенаппаратом и радиовизиографом производства **Kodak-Trophy (Carestream Dental)**, который является эталонным набором для интраоральной диагностики. Высокие темпы продаж и поддержка завода-изготовителя сегодня позволяют формировать очень интересную для покупателя цену на томограф **Kodak-Trophy (Carestream Dental)**. К тому же, по специальной акции можно поменять имеющийся в наличии старый или устаревший панорамный рентгенаппарат на современный денальный томограф. Это особенно выгодно для клиник, планирующих модернизировать свой диагностический комплект, и станет залогом успешной работы в условиях конкуренции. 

Руководитель отдела рентгеновского оборудования UNIDENT
Георгий Габузов

УНИКАЛЬНАЯ АКЦИЯ ПО ЗАМЕНЕ СТАРЫХ
ИЛИ НЕИСПРАВНЫХ ПАНОРАМНЫХ РЕНТГЕНАППАРАТОВ
НА НОВЕЙШИЙ ДЕНТАЛЬНЫЙ **ТОМОГРАФ**



KODAK 9000 3D
KODAK 9000C 3D



KODAK CS 9300



АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ ДО 20 НОЯБРЯ
КОЛИЧЕСТВО КОМПЛЕКТОВ ОГРАНИЧЕНО

Carestream
DENTAL

EXCLUSIVE EQUIPMENT DISTRIBUTOR

Kodak | Dental Systems

Универсальных рецептов не существует. Несмотря на это досадное обстоятельство, каждому покупателю все же приходится делать выбор. В этой рубрике мы предлагаем вариант оснащения клиник разного класса, основанный на выборе наших специалистов. Статус стоматологической клиники складывается из множества очевидных и менее заметных критериев. Самый наглядный критерий, конечно, оборудование, которым она оснащена. Продукты из нашей рубрики можно считать своеобразным маркером, указывающим на уровень медицинского учреждения. Мы классифицируем их не по цене и ярлыку производителя, мы анализируем характеристики.

MUST HAVE

В раздел **MUST HAVE** попадает оборудование, без которого не могут обходиться клиники среднего класса. Если врачи работают на такой технике, пациент может быть уверен, что его лечат в соответствии с обязательными базовыми стандартами качества и безопасности.



WATERLASE C100, BIOLASE

Аппарат позволяет точно и безопасно препарировать кариозные полости при полном или почти полном отсутствии дискомфорта у пациента. Насыщенная лазерной энергией вода быстро и бережно удаляет эмаль, дентин и некротизированные ткани, не генерируя при этом тепло и избегая привычных при работе стоматологическим бором микротрещин. Лазер обеспечивает не только гарантированный результат в лечении, но и сравнительно быстро окупается.



PUMA ELI 5, CASTELLINI

Самая популярная модель среди установок Castellini. Каждая отдельная деталь, вся эргономика установки в целом, функциональный дизайн и гигиеническая система отвечают всем базовым требованиям качества. Абсолютно в любой клинической ситуации эта установка обеспечивает маневренность в работе и оперативное решение задач. Установка поставляется с компрессором Genesi S 24/5 в кожухе, MGF — высокопроизводительным (77 л/мин) компрессором в кожухе.



KODAK 2100, KODAK DENTAL SYSTEMS

Без интраоральной диагностики под рукой сложно планировать даже самые элементарные операции. Надежная интраоральная рентгеновская система Kodak 2100 безопасна как для пациента, так и для врача. Она адаптирована ко всем видам рентгеновских исследований и эффективно используется как с пленкой, так и с радиографическими системами. А разумная цена делает этот аппарат доступным для любой клиники.

MUST WILL

Для **MUST WILL** мы выбрали продукты, которые максимально приближены к вершине современных технологий и отличаются удобством, дизайном и надежностью. Именно это оборудование имеют в виду, когда говорят о технических достижениях современной стоматологии.

WATERLASE IPLUS, BIOLASE

Этот уникальный аппарат представляет последнее поколение технологий в области лазерной стоматологии. Он позволяет наиболее быстро и эффективно достигать необходимых результатов в лечении при наиболее комфортных условиях для пациента.

Аппарат укомплектован сразу двумя стоматологическими системами: эрбиевым лазером iPlus — для операций на твердых и мягких тканях и диодным лазером iLase — для автономной работы на мягких тканях.



DUO Plus, CASTELLINI

Многофункциональная стоматологическая установка высшего класса для ведения любого приема. Сочетает самые современные технические решения, эргономику, максимальный набор средств безопасности и гигиены с простым управлением и изысканным дизайном.

Все инструменты программируются с микропроцессорной точностью и сохраняются в памяти. Установка поставляется с мощным (78 л/мин) и бесшумным компрессором CS 30/7 SCE PRIME, MGF в акустическом кожухе, с осушителем.

KODAK 2200, KODAK DENTAL SYSTEMS

Модель имеет расширенный диапазон выбора параметров. Она подходит для клиник, которым важно, чтобы через год после покупки интраоральной рентгеновской системы она осталась актуальной, ведь требования к диагностическому оборудованию неуклонно растут. В случае с Kodak 2200 на протяжении всех лет эксплуатации можно наслаждаться эргономикой, богатством функций и полной свободой выбора режимов работы.



НИКОЛЕТТА Д'АПИЧЕ: МЫ УВЕЛИЧИМ ПРИСУТСТВИЕ CASTELLINI НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ



В преддверии выставки Dental Expo, на которой UNIDENT вновь представил уже сертифицированные в России установки Castellini Skema 5 и Skema 6, компания-производитель провела для сотрудников UNIDENT тренинг по изучению этих моделей. Об особенностях и многочисленных конкурентных преимуществах новых установок рассказал хорошо знакомый нашим читателям коммерческий директор и директор по региональному развитию Castellini Паоло Спеттоли. Он настолько уважительно относится к продукции своей компании, и при этом обладает таким тонким чувством юмора, что его рассказы о Castellini всегда очень интересны. Однако этот визит Паоло стал последним в прежнем статусе. Он представил нового сотрудника Castellini — энергичную Николетту Д'Апиче, которая сменит его в должности и будет отвечать за продвижение итальянского бренда на мировом рынке.

UNIDENT Today: Паоло, о вас тепло отзываются все наши сотрудники, кто хоть раз с вами сталкивался. И мы, конечно, немного завидуем тем людям, с которыми вам предстоит работать. Расскажите, чем вы теперь будете заниматься?

Паоло: Я покидаю Castellini, но остаюсь в Cefla Dental Group, куда входит Castellini, и буду работать в подразделении, которое отвечает за стерилизационное оборудование — автоклавы, аксессуары и тому подобное. Моя новая работа схожа с той, которой я занимался, — экспорт и коммерческая часть, но с углублением в технические вопросы производ-

ства и обслуживания. В эти несколько дней, что я здесь, в UNIDENT, я бы хотел представить Николетту Д'Апиче — нашу новую коллегу. С сегодняшнего дня и, я надеюсь, в течение долгого-долгого времени она будет заботиться о развитии сотрудничества между Castellini и UNIDENT и будет курировать всю совместную работу. Я надеюсь, что сотрудники UNIDENT будут так же открыты в общении с Николеттой, как были открыты по отношению ко мне.

Я благодарю моих коллег из России за плодотворное сотрудничество, которое развивалось в течение всех этих лет и позволило нам достичь действительно позитивных результатов. Я уверен, что Николетта в ближайшие годы добьется еще большего успеха.

UT: Николетта, а как вы видите нашу работу в ближайшее время?

Николетта Д'Апиче: Конечно же, я собираюсь продолжать сотрудничество Castellini и UNIDENT. В моих планах нет ничего неожиданного. Для начала укрепить наши позиции, поскольку я видела прорыв, который вы совершили за последний год. А затем увеличить присутствие Castellini в России. Не просто расти, а увеличивать присутствие в каждом регионе. И наладить хорошую обратную связь — это то, что, я думаю, мы взаимно ожидаем друг от друга. Я хочу получать от вас оперативные сведения о происходящем на рынке, чтобы понимать, чем именно я могу помочь в конкретный момент.

UT: Николетта, вы новый человек в Castellini, и мы почти ничего не знаем о вас.

Николетта: Я итальянка, о чем, я думаю, вы уже догадались, раз я работаю в Castellini. Я живу в Болонье, но родом из южной части Италии — из Бриндизи. Я хотела бы подчеркнуть, что я из Бриндизи, поскольку я очень горжусь своим происхождением и своим родным регионом. В Castellini я работаю последние 3 месяца. Я новый сотрудник в компании, но не новый человек в стоматологическом бизнесе — до этого я около десяти лет работала в другой компании, производящей стоматологическое оборудование.

Я бы не хотела говорить, сколько мне лет, все-таки здесь, в UNIDENT, так много молодых лиц. Я не замужем, но у меня очень большая семья. И я счастлива быть тетей для детей всех моих братьев и сестер. Я знаю, что у вас были очень теплые отношения с Паоло. Но я уверена, что мы также сможем прекрасно



CASTELLINI

работать вместе. Я новичок на российском рынке, но чувство, которое возникло у меня в течение двух дней пребывания здесь, говорит мне, что мы сможем плодотворно сотрудничать.

УТ: Вы в бизнесе давно и, как мы видим, успешны. Есть ли какие-то принципы, которые вы привнесли из работы в жизнь?

Николетта: Это самый ужасный вопрос! (смеется). Еще будучи студенткой, я выбрала для себя принцип: всего можно достичь. Это мое убеждение. Я не вижу препятствий на своем пути и, как в известной поговорке, всегда считаю, что стакан наполовину полон, а не наполовину пуст. То есть, у меня очень позитивный взгляд на вещи. Еще я хорошо убеждаю людей. Я могу передавать свою энергию врачам, если у меня есть возможность с ними пообщаться, или дистрибьюторам. При этом я всегда ожидаю максимального результата и от себя, и от людей, которые меня окружают.

В частной жизни я совсем другая, нежели в работе, и совсем не тот человек, каким кажусь. Я более мягкая. Всегда, конечно же, позитивная, энергичная, никогда не устающая, вечно бегущая куда-то. Но я никогда не давя на близких людей, не убеждаю их, чтобы они делали так, как я хочу.

УТ: Вы сказали, что только начали работать на российском стоматологическом рынке, какие первые впечатления?

Николетта: Первое, что меня поразило, — это UNIDENT. На меня произвела впечатление организация компании — непросто в стоматологическом бизнесе найти такую большую и хорошо организованную компанию с четкой структурой и таким количеством людей, которые заняты в каждом направлении. Это было мое первое и, конечно же, благоприятное впечатление. Также меня поразило, какую обширную сеть UNIDENT имеет по всей России. Обычно, если у тебя один дилер в такой большой стране, то продукт представлен только в одном регионе. Здесь у меня сложилось впечатление, что UNIDENT очень хорошо представлен во всех регионах страны.

УТ: Вы в России впервые?

Николетта: Это мой второй приезд. Первый раз я была здесь в 1991 году, ровно двадцать лет назад, за месяц до переворота. Я приехала в Россию из Пекина на поезде. У меня была возможность погулять по Москве, и я много что успела посмотреть. И Москва того времени совершенно отличается от Москвы, которую я вижу сейчас. Тогда даже в гостиницах и в центре было сложно что-то купить, теперь же тут есть все, что угодно.

УТ: Со временем все меняется, это точно. Паоло, вы проработали в Castellini уже тридцать лет, наверняка, там многое изменилось за эти годы. Насколько отличаются компания, в которую вы пришли когда-то, и Castellini сегодня?

Паоло: Непросто подытожить тридцать лет в несколь-


ких словах. Разумеется, это была полностью другая компания. За эти годы она прошла огромную эволюцию, также как и я. Ведь и я был совершенно другим человеком, я начал с очень скромной должности. В то время Castellini была семейной компанией, где все друг друга знали, и не было строгих правил. Эволюция, которую компания прошла за эти годы и которая завершилась той организацией работы, которую привнесла Cefla Dental Group, представляет собой, наверное, идеальный пример модернизации компании. Я считаю, для крупной компании обязательно иметь четкую и ясную организацию и максимально использовать новейшие технологии, например, в области IT, чтобы противостоять новым вызовам рынка. Возможно, та организация, которая была, когда я пришел в компанию 30 лет назад, не смогла бы выжить на современном мировом стоматологическом рынке. Благодаря этой эволюции и благодаря присутствию и опыту Cefla, которые были вложены в Castellini, мы можем справляться с любыми сложными ситуациями. Это самое яркое отличие, которое я могу отметить за это долгое время.

УТ: Castellini — компания, богатая традициями.

Николетта, какие особенности вы можете отметить, как человек, который только пришел?

Николетта: Поскольку я не новичок в бизнесе, я сразу отметила особенности самого оборудования. Castellini уделяет огромное внимание гигиеническому аспекту. Так, система дезинфекции — это ключевой параметр успеха. Полная система дезинфекции присутствует на установках даже начального уровня. И это очень важно, особенно когда приходится конкурировать с большим количеством альтернатив. К сожалению, в большинстве случаев производители конкурируют только за счет цены. Но это не самый перспективный путь: я даю вам 10, другой даст 8, а следующий 7. Основное отличие Castellini в том, что даже продукты начального ценового уровня, такие как Puma EL15, оснащены системами гигиены, применяемыми на оборудовании среднего и высокого класса. И это большое преимущество.

УТ: Паоло, подводя итог работы в Castellini, какие основные достижения вы бы отметили?

Паоло: Я не могу выделить что-то, относящееся к конкретному моменту. Но на протяжении всех этих лет мы провоцировали постоянный подъем. За годы сменилось много сотрудников, но никогда эти изменения не влияли на работу. И постоянный рост — лучший результат. Мы обновили модельный ряд, запустили новые установки. Как раз в эти дни мы провели тренинг с персоналом UNIDENT, чтобы сотрудники компании были хорошо подготовлены к выставке, которая пройдет в конце сентября. И это тоже делается для того, чтобы рост не останавливался, а только продолжался. Удовлетворение от работы, которое я, несомненно, получал, берет начало в этом планомерном росте, который был замечен все годы нашего сотрудничества. 



Паоло Спетолли есть, что вспомнить — за тридцать лет работы в Castellini он многого достиг



Николетта Д'Аиче уверенно смотрит вперед. Хотя в компании она всего три месяца, но на стоматологическом рынке далеко не новичок

ПРОИЗВОДСТВО НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ

Технический тренинг на заводе Carestream Dental

Ходят слухи, что лучшее оборудование под всемирно известными марками давно производится в Азии, как и большинство товаров крупных европейских компаний. А указание, например, «made in France» — лишь маркетинговый ход. Однако представить, чтобы подобные сомнения посетили специалистов, которые хорошо знакомы с оборудованием Kodak Dental Systems, едва ли возможно. Стиль работы компании: преданность традициям качества, реальность всех гарантий, культура подачи продукта — невозможно сымитировать. Представляя продукцию Kodak Dental Systems в России, UNIDENT, конечно, стремимся соответствовать заданной производителем высокой планке. И одной из приоритетных задач здесь становится предоставление качественного сервисного обслуживания.



В мае специалисты UNIDENT прошли очередной технический тренинг на заводе Kodak-Trophy (Carestream Dental), который расположен в предместье Парижа. Один из разделов обучения был посвящен интраоральному оборудованию. Но главной темой стали панорамные аппараты и томографы, в первую очередь Kodak 8000 и Kodak 9000 3D. Это самое сложное оборудование, к тому же объем его продаж в последнее время интенсивно растет.

Как компания, которая занимается дистрибуцией в России и странах СНГ, UNIDENT стремимся содействовать поддержанию высочайшей квалификации своих партнеров — тех, кому компания делегирова-

ла права на обслуживание оборудования. Сервисные мастера в регионах имеют те же сертификаты, что и сотрудники UNIDENT в Москве, проходят такое же серьезное обучение и регулярно подтверждают квалификацию.

В тренинге Kodak-Trophy (Carestream Dental), помимо бессменного руководителя отдела рентгеновского оборудования UNIDENT Георгия Габузова и менеджера отдела Алексея Денисова, приняли участие представители наших партнеров, компаний «Юнидент-Поволжье» (Самара), «Пакт-Медсервис» (Челябинск), «Дентторг» (Ижевск) и «Медресурс+» (Новосибирск).

Компания Kodak Dental Systems открыта для партнеров и клиентов и всегда предоставляет возмож-




ность посетить завод и своими глазами увидеть все этапы изготовления оборудования. Участников тренинга провели по территории завода, где они смогли оценить, насколько высоко технологично организован процесс производства.

— Завод постоянно развивается, и даже тем, кто приезжают сюда регулярно, всегда есть, на что посмотреть, — рассказывает Георгий Габузов. — В этот раз нам продемонстрировали очередное нововведение — систему входного контроля на производстве. Эта дорогая и сравнительно редкая технология позволяет усилить контроль над качеством каждой отдельной детали.

Все узлы, произведенные на заводе, тестируются на множество характеристик. В сочетании с системой выходного контроля и другими видами проверки качества это гарантирует пользователям, что оборудование, на котором они работают, через годы будет иметь те же параметры, что и при покупке.

Кроме посещения производственных цехов нашим сотрудникам представилась возможность заглянуть в святая святых компании — исследовательские лаборатории. В них рождаются инновационные идеи, которые впоследствии становятся эталоном в производстве рентгеновского оборудования.

От завода Kodak-Trophy (Carestream Dental) до центра Парижа можно добраться за 20 минут. Каждый вечер после обучения дружный коллектив UNIDENT отправлялся на экскурсии: в Нотр-Дам или к Елисейским полям, Триумфальной арке, Эйфелевой башне или в Лувр. Чтобы понять, насколько французы стремятся к совершенству во всех сферах жизни, нужно знать культуру этой страны. Ведь те технические достижения, которые можно увидеть на производстве, та атмосфера спокойствия, доброжелательности и творчества, в которой работают сотрудники завода, — все это неотделимо от традиций французов, основанных на богатой и интересной культуре страны.

Алексей Денисов, менеджер отдела рентгеновского оборудования UNIDENT 



На производстве всё строго и упорядочено



Во время экскурсии по заводу нашим специалистам все было интересно



СИСТЕМА TRAXODENT: ПРЕДСКАЗУЕМОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТКАНЬЮ ДЕСНЫ

В современной стоматологии контроль десневой жидкости и ткани десны является первостепенным критерием, необходимым для проведения успешной клинической процедуры. Если строгий контроль ткани десны не проводится — снятие оттисков, проведение всех реставрационных работ выполнять очень трудно.



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА
Роберт Монгрэн

В прошлом контроль ткани десны был сложным, а сами методики очень дорогими. Одна система требовала наличия сложной аппаратуры, с которой трудно работать. Другая — ручного нанесения потенциально окрашивающего геля сульфата железа (железного купороса), который для осуществления адекватного гемостаза требует повторяемого втирания каждые 1–2 минуты.

Препараты, содержащие сульфат железа, обеспечивают свертывание крови с образованием сгустков крови в открытых капиллярах и таким образом прекращают кровотечение и инфильтрацию десневой жидкости. По своему опыту знаю, что эти сгустки крови растворяются или сдвигаются при контакте с кислыми материалами. Принимая во внимание высококислую среду систем тотального протравливания, а также большинства самопротравливающих адгезивов, повторение кровотечения тканей десны или инфильтрация десневой жидкости могут наблюдаться довольно часто. Возобновление кровотечения в процессе адгезии пломбирочного материала очень вероятно. Существующие методики изоляции оперативного поля не всегда обеспечивают полный контроль десневой жидкости, особенно по деснево-му краю. При использовании таких приспособлений, как «Изолайт», рабочая поверхность надежно защищена от слюны и ротовой жидкости, однако не защищена от придесневой инфильтрации. При использовании раббердамов, особенно в случае с патологической периодонтальной тканью, даже небольшая царапина межпроксимального пространства повышает риск инфицирования рабочей зоны. Я обнаружил, что можно про-

вести успешную ретракцию, а гемостаз регулировать при использовании пасты «Траксоидент». «Траксоидент» — это уникальная система для кровоостанавливающих процессов высокого уровня. Она выпускается в удобных шприцах. Ее пастообразная консистенция улучшает ретракцию десневой ткани, а 15% хлорид алюминия, который входит в состав пасты, обладает очень высокими гемостатическими свойствами. Канюли, входящие в состав набора, легко размещать и сгибать под нужным углом, что способствует точному нанесению пасты в десневую бороздку или на ткань. В моей клинической практике «Траксоидент» показал великолепные результаты, кровотечение останавливается через 1–2 минуты после нанесения пасты. Для достижения максимальной ретракции ткани производитель рекомендует после нанесения пасты «Траксоидент» использовать колпачок для ретракции. Использование колпачка для ретракции также ускоряет гемостаз. Одновременно на свое усмотрение врач может использовать ретракционную нить. Анализ показал, что «Траксоидент» — это новое и лучшее решение проблем контроля тканей не только при обработке зубов для установки коронок, снятия оттисков, при проведении реставрационных работ, но и при любом кровотечении десны или инфильтрации десневой жидкости.

Материал предоставлен компанией Premier

Роберт Монгрэн

В 1979 году окончил университет во Флориде, факультет стоматологии. Занимается частной практикой в Тулсе, штат Оклахома, читает лекции на факультете стоматологии при университете Оклахомы, является членом Академии общей стоматологии США, Ассоциации стоматологов Америки и членом совета директоров Академии компьютерной стоматологии. Роберт Монгрэн — активный консультант и лектор по теме стоматологических материалов, цифровой радиологии, цифрового воспроизведения изображений, CAD/CAM и технологической интеграции.

Premier[®] Implant Cement™

НАДЕЖНАЯ ФИКСАЦИЯ



Надежная фиксация

Обеспечивает надежную и долговременную фиксацию ортопедических конструкций на имплантатах.

Легкость удаления конструкций

Эластичность полимерной структуры позволяет легко извлекать ортопедические конструкции. Не содержит эвгенол, идеален для временной фиксации любых ортопедических конструкций.

Простота использования

Автоматическое смешивание и непосредственное внесение без использования пистолета.

Простота фиксации ортопедических конструкций.

Легкость удаления излишков материала.

ЛЕГКОСТЬ УДАЛЕНИЯ КОНСТРУКЦИЙ

THE DENTAL
ADVISOR

++++ ½



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ В РОССИИ



ЛАЗЕРНОЕ ПРЕВОСХОДСТВО В ПРАКТИКЕ

Несмотря на развитие лазерных технологий и постепенное завоевание ими рынка стоматологического оборудования, практической информации об использовании лазеров в нашей стране сегодня недостаточно. Поэтому компания UNIDENT, являясь эксклюзивным официальным поставщиком продукции Biolase в России, по мере совершенствования технологий совершенствует и свои обучающие программы для самого широкого круга стоматологов. 16 и 17 июля в Пятигорске прошел мастер-класс по использованию гидрокинетического и диодного лазеров, в котором приняли участие стоматологи со всего Ставропольского края.




На семинары UNIDENT приходят стоматологи, которым нужны практические знания о технологиях

ного лечения в конкретных случаях, с которыми они сталкиваются. Некоторые даже выносили на обсуждение рентгеновские снимки своих пациентов, чтобы обговорить с коллегами варианты лечения и возможности, которые могут предложить в их случае лазерные технологии. Наши блестящие лекторы с готовностью и компетентно решали все эти задачи, и, безусловно, смогли завоевать уважение коллег. Также Людмила Робертовна рассказала о финансовой стороне использования лазеров. Какие направления могут стать приоритетными для клиники, использующей лазерное оборудование, чтобы увеличить прибыль компании.

Во второй день семинара пациент немного задерживался, и сестра на его место изъявил желание бренд-менеджер Biolase Артем Баканов, который на занятиях представлял стоматологам общую информацию об оборудовании.

— Я хорошо знаком с нашим оборудованием, — делится впечатлениями Артем, — поэтому несколько не сомневался, что процедура совершенно не помешает дальнейшей работе. Во время лечения я не ощущал вообще никаких не то что болевых, даже неприятных ощущений. Мне сняли кариозную поверхность, поставили пломбу, и я, как ни в чем не бывало, встал и продолжил работать. И это притом, что лечил меня один из участников семинара, который до этого ни разу в жизни не имел дела с эрбиевым лазером.

Вскоре пришли пациенты, которые прошли лечение в первый день семинара. На примере девушки, которой только вчера сделали коррекцию контура десны, мы смогли убедиться, что процесс заживления идет гораздо быстрее, чем после работы хирургическим скальпелем. То же можно сказать и о мальчике, которому днем раньше разрешили уздечку. Очаровательно улыбаться докторам он начал практически сразу после процедуры, при этом даже намека на стресс у ребенка не наблюдалось.

Вдохновившись примерами, один из участников решил испытать новые технологии на себе. Ему необходим был разрез десны и лечение. Людмила Робертовна быстро справилась с задачей, после чего врач уверенно заявил, что такой лазер в его клинике будет обязательно. Переговоры о покупке лазеров Biolase мы сейчас ведем практически со всеми, кто принял активное участие в семинаре. 

Лекторы



Людмила Робертовна Бадишян
 Калифорнийский университет UCLA,
 Лос-Анджелес.
 Специализация: пародонтология, хирургия мягких тканей, эндодонтия.
 Зарубежный опыт работы более 10 лет.



Лория Эдуардовна Порфириадис
 Врач-консультант Biolase.
 Специализация: челюстно-лицевая хирургия, имплантология.
 Опыт работы со стоматологическими лазерами более 6 лет

Занятия проходили в клинике нашего партнера в Ставрополе компании ИП Копылов АА, что дало возможность максимально приблизить условия обучения к реальным рабочим. Вопросы, затронутые в ходе мастер-класса, также ни на шаг не отступали от разной сложности задач, которые ежедневно решают практикующие стоматологи. Чтобы участники мастер-класса смогли увидеть работу лазеров в действии, мы пригласили на занятия пациентов. Сначала с помощью лазера Ezlase Людмила Бадишян показала, как можно проводить бескровные операции на мягких тканях, делать идеально ровные и точные разрезы, коагулировать поверхность. Затем был представлен гидрокинетический лазер WaterLase MD, которым, после вводной лекции, на техническом материале и натуральных зубах могли поработать все желающие.

Более подробно о практическом использовании гидрокинетических лазеров рассказала Лория Порфириадис. Это очень харизматичный лектор, способный доступно и увлекательно рассказать о сложных технологиях даже людям, бесконечно от них далеки. Заинтересованные же участники семинара активно включились в беседу с лектором. В первую очередь слушателей интересовало детальное сравнение этапов и результатов традиционного и лазер-

ezlase[®] it's so easy[®]

Уникальный
диодный лазер
от Biolase



BIOLASE

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

- Гингивэктомия • Гингивопластика • Операции на деснах
- Гемостаз • Вскрытие имплантов
- Удаление фибром • Френэктомия и френулотомия
- Вскрытие и дренаж абсцессов
- Перикоронотомия над непрорезавшимся зубом
- Устранение гипертрофии десен
- Удлинение коронок коррекцией мягких тканей
- Удаление пораженных тканей в десневых бороздах
- Лечение афтозных язв • Вестибулопластика
- Лечение лейкоплакии • Оперкуляктомия
- Папиллэктомия в полости рта • Пульпотомия
- Разрезы для биопсии тканей • Лазерное отбеливание

 UNIDENT

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЮТОР В РОССИИ

ЮНИДЕНТ. Тел.: (495) 434-4601. Факс (495) 434-1020
ЮНИДЕНТ-Поволжье. Тел.: (846) 979-8600. Факс (846) 979-8601
www.unident.net • unident@unident.net



Теперь с наконечником
для отбеливания

 New!

БЕЗОПАСНОЕ СОСЕДСТВО

VERAVIEW IC-5 от J.MORITA — панорамник для клиник в жилых домах

С каждым днем все больше стоматологических клиник сталкиваются с необходимостью приобрести панорамный рентгенаппарат. Такие приборы позволяют в кратчайший срок провести первичное обследование пациента и спланировать лечение. Особенно они необходимы при серьезных процедурах, таких, к примеру, как имплантация. Пациенты клиник часто интересуются, есть ли возможность пройти цифровое интраоральное и панорамное исследование на месте или им предстоит «мотаться» в другие учреждения для диагностики. И тут едва ли можно гарантировать, что после диагностики в другой клинике пациент вернется в вашу. Вывод один – необходим собственный панорамник. Стоматологические клиники, работающие не первый год, или претендующие на уровень выше среднего давно готовы инвестировать миллион-полтора рублей в такой прибор. Благо на рынке представлен большой ассортимент достойных панорамных рентгенаппаратов.



Какие же проблемы могут возникнуть на пути реализации идеи обзавестись панорамным рентгенаппаратом?

1. Выделить отдельную комнату площадью 8-12 м² для размещения прибора.

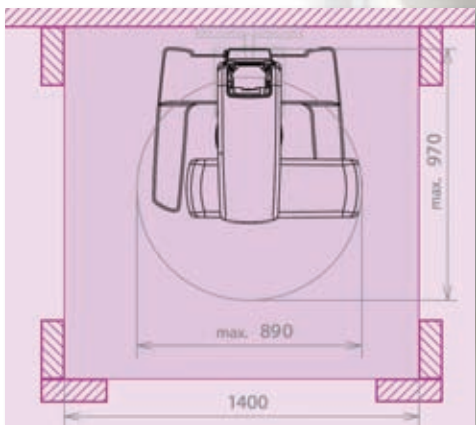
Большее помещение может быть разделено ширмой или простенком с рентгенозащитным стеклом на процедурную (от 7-8 м²) и пультовую (комнату, в которой находится персонал во время производства снимка). Если помещение меньше 11-12 м², оно целиком должно быть отведено под процедурную. Роль пультовой в этом случае может играть смежное помещение или коридор. Для этого нужно просто расположить там пульт управления и пусковую кнопку. При помощи рентгенозащитного стекла или домофона можно решить вопрос наблюдения за пациентом и голосового общения с ним по время исследования.

В процедурной можно разместить интраоральный рентгенаппарат и радиовизиограф, при условии, что одновременно два источника рентгеновского излучения включаться не будут.

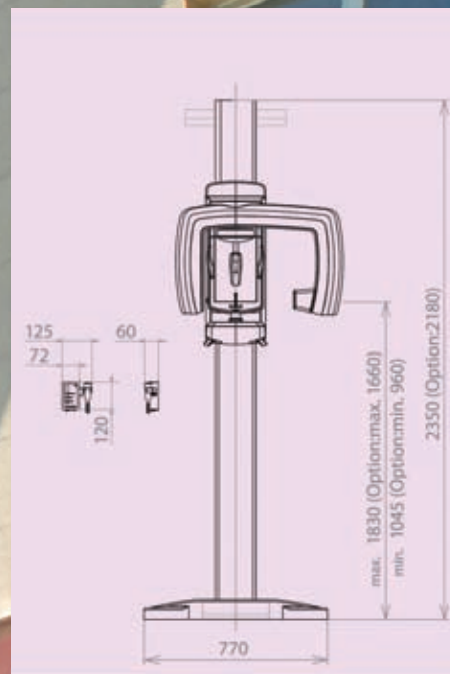
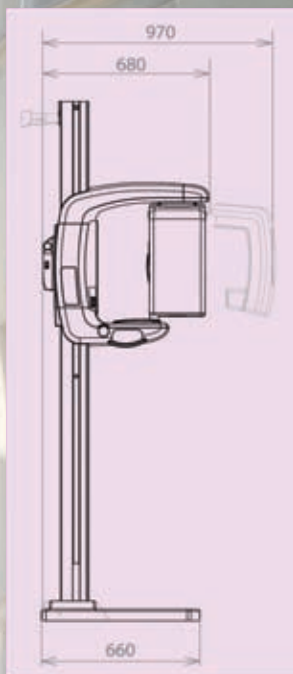
2. Выбрать модель панорамного аппарата, согласовать его размещение в клинике и заказать уполномоченной организации проект на рентгеновский кабинет.

Если клиника находится в нежилом помещении или в пристройке к жилому дому, то вопрос решается относительно просто. Если же дом жилой, то разместить в клинике обычный цифровой панорамник будет очень трудно. В этой ситуации даже защита стен и потолка помещения свинцом или барьерной штукатуркой гарантированно не решает проблему. Дело в том, что почти все панорамные рентгенаппараты (плёночные и цифровые) оснащены генератором рентгеновского излучения с напряжением более 70 кВ (обычно до 80, 85 или 90 кВ). Скорее всего, органы РосПотребНадзора и проектная организация не предоставят разрешение на размещение прибора с такими параметрами в жилом доме.

3. Если первые вопросы удалось решить — смело приобретайте панорамник, проходите соответствующее обучение и получайте лицензию на рентгендиагностику как вид деятельности.



Veraview IC-5 не требует настенного крепления, что облегчает монтаж и размещение прибора в помещении без капитальных стен



Как поступить, если не удастся решить перечисленные вопросы?

Если отдельного помещения нет – оснастить клинику панорамным рентгеном вам едва ли удастся. Если же помещение есть, но сложная конфигурация, размещение другого оборудования или наличие окон препятствуют размещению обычного панорамника, можно выбрать компактную модель, занимающую в глубину не более 115 см, а по фронту меньше метра.

Для клиники, расположенной в жилом доме, надо искать панорамник с напряжением на рентгеновской трубке не более 70 кВ.

Если вы не планируете иметь в штате каждой смены отдельного рентгенолога или рентгенлаборанта, необходимо выбрать прибор с максимальной степенью автоматизации съемки. Только такой аппарат сведет к минимуму риск получения некачественных снимков в случае, когда персонал совмещает несколько функций.



Есть ли аппарат, удовлетворяющий всем этим требованиям одновременно?

Есть. Это японский Veraview IC-5 от J.Morita.

Во-первых, прибор компактен.

Во-вторых, генератор прибора работает в диапазоне менее 70 кВ. Причем параметры излучения (киловольты в диапазоне 60-70 и миллиамперы в диапазоне 1-7,5) устанавливаются автоматически в режиме реального времени, оптимизируя лучевую нагрузку и качество снимка. Еще один уникальный параметр Veraview IC-5 — самая высокая скорость исследования. За рекордные 5,5 секунд (в два с половиной раза быстрее аналогов) аппарат производит стандартную панорамную съемку, тем самым дополнительно уменьшая лучевую нагрузку на пациента.

В-третьих, IC-5 – один из самых автоматизированных и простых в эксплуатации панорамных аппаратов. Эта особенность позволяет сократить время обучения персонала и гарантированно получать высококачественные снимки.

Если к перечисленным преимуществам добавить высочайший рейтинг компании J.Morita и 3-летнюю гарантию на аппарат, становится понятно, почему именно Veraview IC-5 снискал заслуженную популярность у российских стоматологов и врачей со всего мира и стал бестселлером среди цифровых панорамных рентгенаппаратов. **У**

Руководитель отдела рентгеновского оборудования UNIDENT
 Георгий Габузов

Тонкие технологии Востока

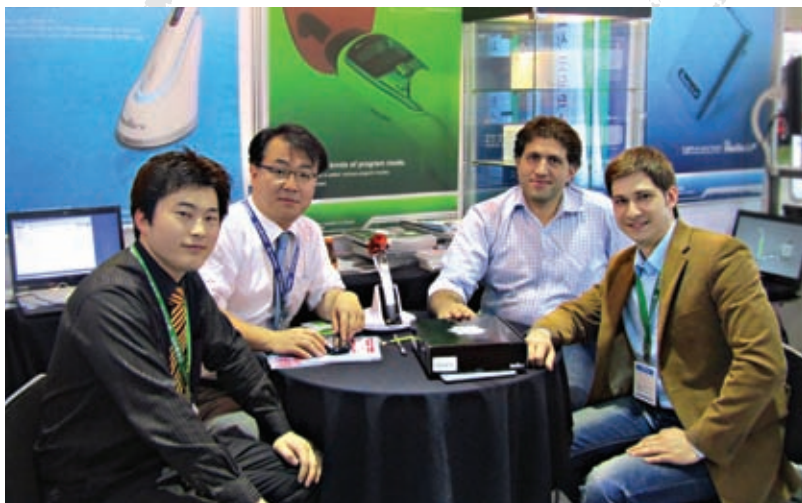
ЧЕГО ОЖИДАТЬ РОССИЙСКИМ СТОМАТОЛОГАМ ОТ КОРЕЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



SIDEX

Южная Корея, Сеул

Специалисты компании UNIDENT давно и плодотворно сотрудничают с Южной Кореей, практически каждый год на российский рынок мы выводим новое стоматологическое оборудование, которое становится популярным в среде наших специалистов. Не стал исключением и 2011 год. Лучший способ познакомиться с новым оборудованием — посетить крупнейшую отраслевую выставку SIDEX.



Рамаз Манашеров и Антон Зобнин (UNIDENT) на переговорах с представителями компании GOOD DOCTORS

Ежегодно SIDEX в Сеуле собирает десятки тысяч стоматологов и других специалистов со всего мира. Крупнейшее событие стоматологической отрасли привлекает не только корейских производителей — в этом году с впечатляющими стендами в форуме приняли участие и наши крупнейшие зарубежные партнеры, такие как Carestream Health, Morita, Biolase. Для UNIDENT это выставка стала прекрасным поводом поддержать старые партнерские отношения, приобрести новых поставщиков и оценить актуальные новинки на рынке.

Компанию UNIDENT представляли руководитель отдела развития новых технологий Рамаз Манашеров и специалист по оборудованию Антон Зобнин. На их плечи легла оценка перспективных направлений, переговоры с партнерами, предварительные договоренности о поставках и многое, многое другое.

После серьезных потрясений 2009-2010 годов рынок стабилизировался, появляется новое оборудование, компании возрождают задуманные программы, которые были отложены из-за негативных финансовых условий.

Отрадно, что производители, которых UNIDENT эксклюзивно представляет в России уже много лет, не только не утратили своих позиций, но и завоевали новые. Это позволяет говорить о правильном выборе партнеров и как следствие наличии интереса к продукту этих компаний у российских пользователей. Стабильная компания — это прежде всего стабильное качество, надежный сервис и поддержка специалиста на всем протяжении жизненного цикла того или иного товара.

Поговорим подробнее о новинках и актуальных направлениях SIDEX 2011. Так или иначе, все новости связаны с прекрасно известными клиентам UNIDENT компаниями, с продуктами этих производителей российские стоматологи работают уже не первый год.

Итак, начнем с компании GENORAY. Портативные рентгеновские аппараты компании — PORT X II являются наиболее востребованным продуктом в данном сегменте. На SIDEX была представлена обновленная версия этого портативного устройства. При полном сохранении характеристик и качества снимков, аппарат сильно изменился внешне. PORT-X II стал еще более эргономичным и удобным, подробнее о нем читайте на сайте www.genoray.ru.

У Genoray превосходная линейка стоматологических 3D-томографов серии VOLUX, согласно прогнозам, привлечет большой интерес специалистов. Сейчас линейка VOLUX представлена аппаратами 9-й и 21-й серий, среди них есть модели, где пациент располагается как сидя, так и стоя, кроме того, серия VOLUX 21 может быть использована для диагностики пациентов на инвалид-

ных колясках. Наличие уникальных функций, качество и доступность — вот те объективные факторы, позволяющие говорить о высокой конкурентоспособности этой линейки. На сентябрьской выставке в Москве компания GENORAY эксклюзивно представит свою продукцию на стендах UNIDENT.

Компания GOOD DOCTORS, известная на российском рынке полимеризационными лампами и интраоральными камерами, эксклюзивно для UNIDENT разработала новый фотополимеризатор DR's Light AT. Благодаря использованию линзовой технологии, а также доступной цене, модель AT станет очень сильным конкурентом для всех ламп азиатского и европейского производства. Подробнее о лампе можно узнать на русскоязычном сайте производителя www.gooddok.ru.

Компания продолжает свои разработки в визуальной диагностике и активно продвигает на международный рынок интраоральные камеры серии Whicam, выпуская как профессиональные модели, так и камеры для домашнего использования.


Диагностическое оборудование S-Denti, поставляемое UNIDENT уже много лет, также обновилось прототипом эндомотора, который работает в комплексе вместе с уже известным стоматологам апекслокатором IROOT. Эндомотор практически готов к серийному производству и первые партии аппаратов будут отгружены в Россию.

Помимо прототипа с эндомотором S-Denti представила совершенно новую модель апекслокатора серии IROOT под названием mini. И дизайном, и размером больше всего модель напоминает дорогой мобильный телефон, апекслокатор оснащен цветным дисплеем и USB-портом. Наряду со старшими моделями линейки IROOT mini будет представлен на сентябрьской стоматологической выставке в Москве.



Знакомство с новым хирургическим аппаратом Dmetec

Компания DMETEC — лидер по производству скейлеров, помимо дальнейшего развития своего успешного хирургического аппарата SurgiStar, специально для России приступает к выпуску новой линейки скейлеров, оснащенных автономной подачей воды. Такая модель позволит конкурировать с аппаратами швейцарских и французских производителей, у которых подобные скейлеры уже есть. На выставке была достигнута договоренность, что прототип аппарата с автономной подачей появится на тестировании у UNIDENT уже к концу года.

UNIDENT был и остается компанией, находящейся в постоянном поиске идей, технологий, нового оборудования — всего того, что должно отличать современного высокотехнологичного игрока в мире стоматологии. Посещение выставок подобных SIDEX дает необходимые ориентиры в направлении развития стоматологической отрасли и позволяет предпринять необходимые шаги для оперативного продвижения самых интересных и перспективных моделей на российском рынке. 



На стенде компании Genoray



Новейший апекслокатор S-DENTI IROOT MINI



Стенды наших партнеров Morita, Kodak Dental Systems традиционно выглядят масштабно

ВСЕ ЛУЧШЕЕ — НА СТЕНДЕ UNIDENT

DENTAL SALON

Россия, Москва

По стендам участников Dental Salon можно судить о развитии отечественного рынка стоматологии. Это один из самых значимых в России форумов отрасли. Представить его без стенда UNIDENT столь же сложно, как и представить рынок оборудования и материалов для стоматологии без брендов J.Morita, Castellini, Biolase, Zhermack или Carestream Dental. На выставках сотрудники компании не только демонстрируют новое оборудование и обсуждают предстоящие проекты. Они имеют возможность вновь встретить здесь клиентов, с которыми уже работали, и услышать их отзывы о продукции. Знать, что оборудование работает без нареканий, эффективно и рентабельно — главное для компании, работающей на результат.





Презентация новых установок от Castellini, Skema 5 и Skema 6, привлекла внимание посетителей...



...и прессы



Андрей Бастрычкин всегда с воодушевлением рассказывает об оборудовании Castellini

В рамках выставки UNIDENT провел презентацию двух новых моделей стоматологических установок Castellini — Skema 5 и Skema 6. Участвовавший в мероприятии директор по экспорту компании Castellini Паоло Спеттоли отметил, что презентация удалась *spirito italiano*, то есть в истинно итальянском духе. Мы старались, чтобы под оперные арии и игристое вино с легкой закуской гости смогли получить у представителей Castellini и UNIDENT исчерпывающую информацию о новых моделях.

Однако установки едва ли нуждались в презентации для тех, кто уже работал на Skema. Сам бренд для врачей не нов, и раньше он был очень популярен в России. Skema 4 показала свою фантастическую работоспособность — многие стоматологи работают на ней 15-18 лет. Это безупречно надежное оборудование. Несмотря на то, что установки такого класса во время выставок продаются редко, Skema 5 нашла покупателя уже на месте. А за месяцы, что прошли с момента презентации, мы успели оборудовать новыми машинами десяток клиник.

Паоло Спеттоли, коммерческий директор и директор по экспорту компании Castellini:

— Более чем за семьдесят пять лет работы мы прошли путь от элементарных устройств до тончайших механизмов. Накопленный опыт, постоянные инновации и взаимодействие с практикующими врачами позволили создать стоматологические установки нового поколения – оборудование, которое благодаря широчайшему выбору опций имеет огромную функциональность и легко подстраивается под индивидуальную рабочую манеру врача. С UNIDENT нас связывают многолетние партнерские и дружеские отношения, и мы рады, что достижения Castellini в России представляет именно эта компания.



На презентации установок Castellini гостей угощали шампанским...



Unident принимает гостей



Лора Порфириадис, врач-консультант и Дмитрий Бутусов, инженер (Biolase)



UNIDENT презентовал новую модель лазера — эрбиевый гидрокинетический лазер iPlus, — которая только в марте была впервые показана на выставке IDS в Кельне. Эта новая разработка существенно отличается от всего, что есть на рынке и уже активно продается в мире как самая передовая модель. В России покупка оборудования, связанная с большими инвестициями, чаще всего представляет проблему. Тем не менее, понимание необходимости вложений в новые технологии в России есть, и с момента презентации iPlus в Москве лазер не только привлек к себе внимание как инновация, но и вызвал спрос.



Профессор Ольга Рисованная и инженер Biolase Дмитрий Бутусов

UNIDENT уделяет много внимания образовательным программам для стоматологов. Компания регулярно проводит семинары и мастер-классы по лазерным системам, дающие уникальную практическую информацию. На Dental Salon был приглашен член Международной лазерной ассоциации, доктор медицинских наук, профессор Ольга Рисованная, а также представитель компании Biolase Дмитрий Бутусов. Специалисты провели семинар, посвященный нюансам использования лазеров. Живое общение с людьми, которые создают оборудование, и с теми, кто имеет большой опыт работы с ним, сделали нашу лекцию максимально полезной для стоматологов.



Традиционно на Dental Salon мы представили установки давнего партнера UNIDENT японской компании J.Morita. Образец роскоши — установка Septus, максимум функциональности — установка Actus, естественность и комфорт — установка Epcia. Помимо самих стоматологических установок J.Morita на стенде был представлен уникальный испытательный модуль для демонстрации нулевого эффекта обратного всасывания в наконечниках. Единственная в мире система ASBD на установках J.Morita препятствует обратному всасыванию в шланги для воздуха и воды после остановки турбинного наконечника.



Тамаз Манашеров с Алексом Темкиным, президентом UDS



Галина Прокопьева, Руслан Лебедев и Людмила Пахомова за работой



В дни выставки на стенде велись оживленные деловые переговоры

Стоматологи сегодня стали обращать пристальное внимание на потребительские качества оборудования и соответствие его параметров действующим нормам безопасности. На выставке стало очевидно, что возрастает спрос на более сложное рентгенооборудование. Если раньше гвоздем программы были интраоральные рентгеновские аппараты и радиовизиографы, то сейчас люди все чаще интересуются панорамными рентгенами. В первую очередь это касается нашего бестселлера — панорамного рентгеновского аппарата Veraview IC-5 компании J.Morita. Ничего удивительного, что к своим техническим рекордам, таким как самая высокая скорость работы и самая низкая лучевая нагрузка, он заслуженно завоевал и популярность на рынке. Также возрос спрос на дентальные томографы Kodak-Trophy (Carestream Dental), которые теперь приобретают не только для больших государственных учреждений, но и для обычных стоматологических клиник на несколько кресел.



Консультанты Dentsply на стенде Unident



В зоне Kodak Dental Systems всегда царит доброжелательная атмосфера



Павел Шурьев, руководитель направления Zhermack с гостем стенда



Татьяна Крутиченко (дилерский отдел Unident) с консультантом компании ЗМ



Обаяние менеджеров Unident – вот секрет успеха компании!

Во втором зале Стоматологического салона разместился стенд гонконгской компании SwiDella, продукцию этой компании UNIDENT представляет на российском рынке эксклюзивно. На стенде можно было увидеть новейший радиовизиограф SwiDella Xelia V 7 и рентген Xelium Ultra. Помимо продукции Swidella на стенде была представлена продукция компании Genogay — портативная рентгеновская система Port-X II и панорамный рентгеновский аппарат GDP-1. Настоящий фурор среди посетителей этого стенда произвел комплект оперативной диагностики, который включал радиовизиограф, портативный рентгенаппарат и ноутбук — по эксклюзивной цене.

Не менее выгодной находкой посетители признали новый стоматологический лазер DenLase компании China Daheng Group (CDG), который мы впервые представили на выставке. С помощью этого универсального лазера можно и отбеливать зубы, и проводить физиотерапию. За несколько выставочных дней мы убедились, что его комплектация в сочетании с выгодной ценой для специалистов очень заманчива.



Владимир Звягин, руководитель отдела закупок, как всегда строг и сосредоточен



Руководитель отдела развития новых технологий Рамаз Манашеров демонстрирует новинки оборудования

ГОЧА ЧАЧХИАНИ: МОЕЙ СТРАСТЬЮ БЫЛА И ОСТАЕТСЯ СТОМАТОЛОГИЯ!



Это сейчас, за чашкой кофе, он будет с улыбкой вспоминать о том, как причудливо вела его судьба. Мальчишка из Грузии, упрямый студент, оказавшийся в чужом городе, еле сводивший концы с концами... А сегодня: узнаваемый и любимый многими «добрый стоматолог», за плечами которого 16 лет практики, Гоча Чачхиани, основатель сети клиник «Дента плюс».

На откровенное интервью его пришлось «вылавливать» пару недель. Он живет работой. И каждый его день расписан по минутам. Сегодня он в Питере на учебе, завтра — плотная запись в клинике. Все хотят попасть к нему на прием. Непременно к нему. Лишь за полночь он вернется домой и... начнет разбирать письма пациентов и партнеров.

— На семью времени практически не остается. Это неправильно.

Еще лет 14 назад, когда название «Дента

Плюс» мало кто знал, про его клинику говорили: «Где-то там, у Гочи». Сегодня «Дента Плюс» — сеть стоматологических клиник в Петрозаводске. А имя Гочи Чачхиани все так же ассоциируется с качественной стоматологией, а не с прибыльным бизнесом.

— Я не бизнесмен, не делец. Хотя знаю, где и как можно быстро заработать деньги. Моей страстью была и остается стоматология.

— *А почему стоматология?*

— Мне лет пять было, когда я твердо решил, что буду врачом. Удивительно, правда? Просто так все в моей жизни происходит — не случайно... Я тогда у Большой бабушки (это в Грузии так называют прабабушку — прим. автора) гостил летом. Полдень, солнцепек: ей плохо стало. Я к бочке с дождевой водой побежал. В ладошках воду принес и на лицо ей плеснул. Она очнулась, посмотрела на меня и серьезно, так что до сих пор помню, сказала: «Врачом будешь». А стоматологом решил стать, когда у самого от кресла стоматологического колени подгибались. Тогда подумал, что моим пациентам точно никогда не будет ни больно, ни страшно.

— *Вот так в пять лет решили и все? Никогда не было желания заняться чем-то другим?*

— В школьные годы была еще одна страсть — волейбол. Даже за сборную Грузии выступал. Кандидата в мастера получил. Но стоматология пересилила. Даже несмотря на то, что не сразу смог на медицинский поступить. Нас четверо детей в семье. Мое проживание в Ленинграде или Москве родители бы просто не потянули. Но, опять же: судьба. В 86-м приехал в Петрозаводск, по совету дяди поступил в Петрозаводское медицинское училище на санитарного фельдшера. Но не доучился — забрали в армию.

А когда из армии вернулся, оказалось, что моего факультета больше нет — закрыли. Поэтому, через год поступил туда же, только на отделение «зубной врач».

А пока не учился — с братом подрабатывали. Крутились. Тяжело было... Училище закончил в 1994 году.

После учебы по распределению три года отработал в городе Беломорске (республика Карелия) в зубопротезном отделении районной больницы. А когда вернулся, решил с компа-

ньоном открыть свой кабинет.

— **Так появилась первая клиника «Дента плюс»?**

— Нет. Это была еще не «Дента плюс». В 96-м, скопив-заняв денег, мы открыли первый кабинет в Петрозаводске на улице Варламова. Тогда частная стоматология только-только появлялась в нашем городе. И, если честно, не сильно отличалась от бюджетной. Но пациенты шли. Принцип: «Частная, значит лучше!» работал. И мы старались соответствовать. К концу года я, уже вместе с родным братом Паатой, он тоже стоматолог, открыл первую «Дента плюс» на Октябрьском. Это было в начале 97-го.

— **«Дента плюс» 97-го и 2011-го отличаются?**

— «Дента плюс» уже не ребенок. Это тогда мы делали свои первые шаги интуитивно. Мотались с братом в Москву за новыми технологиями, материалами. Возили, можно сказать, все на себе. И тут опять — судьба! Неизвестно, какой бы была клиника, если бы случай не свел нас с компанией UNIDENT. Это, как добрая фея, которая одним взмахом палочки превращает тыкву в карету (*смеется*). Благодаря UNIDENT в клинике появилось уникальное медицинское оборудование и технологии. Например, томограф. Или визиографы с пониженной дозой облучения. Мы были первыми в городе, кто начал их применять. А с UNIDENT сотрудничаем уже 14 лет.

— **А остальные клиники как появились?**

— «Дента плюс» в микрорайоне на Древланке открылась в 98-м. И пришлось тогда нелегко. Грянул кризис. Целый год мы с братом бились за нее. Даже маму из Грузии привезли. Чтобы вела все счета фирмы. И, как только мама взяла все в свои руки — дела наладились.

— **У вас мама — волшебник?**

— Нет. Просто грамотный экономист. Сегодня вся наша семья работает над развитием клиники. Мы с братом, мама, сестра. Ирина (*сестра*), например, системный администратор: отвечает за работу всей компьютерной системы в клиниках.

— **У вас вся семья в бизнесе. Это помогает? Или наоборот?**

— Семья — это семья. Близкие и родные люди всегда помогут. Можем и поспорить, если взгляды на одну проблему разные. Но мы вместе идем к одной цели.

— **И какие цели?**

— Как и у всех. Развиваться и расширяться. Негласный девиз наших клиник: «Non progredi est regredi!». Уже год, как работает третья клини-

ка в центре города — на улице Горького. Через 14 лет работы уже точно знаешь, что и как делать, поэтому третья «Дента плюс» — самый продуманный проект. И пациенты за эти годы стали требовательнее, информированнее. Стараемся не обмануть их ожидания. Коллектив, техника, материалы и условия — только самые лучшие. И если ко мне придет устраиваться доктор, первым вопросом которого будет: «А сколько я буду зарабатывать?» — мы точно больше с ним не увидимся.

— **А каков Гоча Чачхиани вне работы? Чем живет, интересуется и о чем мечтает?**

— Времени на себя катастрофически не хватает. И на любимую жену. В чем бесконечно каюсь. Люблю провести время в дружеской компании. Выехать на природу и просто отдохнуть в тишине. Или взять в руки гитару. Говорят, что неплохо пою, даже (*смеется*).

А еще мечтаю изобрести лекарство от кариеса. Чтобы вылечить всех и успокоиться, наконец.

— **Вылечить всех?**

— Попытаться можно. Мир развивается стремительно. Еще в Средние века кариес считался признаком достатка. Аристократы специально чернили зубы, чтобы они не были белыми, как у плебеев, которые питались грубой пищей. А лет 20 назад врач не видел смысла заботиться о молочных зубах, ведь они выпадут. Или не осознавал, что больные зубы сигнализируют о неполадках во всем организме. Медицина не стоит на месте. Наши представления, как и люди — меняются. Профилактика становится важнее, чем лечение. И мне очень хочется верить, что когда-нибудь не будет работы для стоматологов. Как и для остальных врачей.

— **Что вы можете пожелать нашим читателям?**

— Живите позитивно, улыбайтесь чаще. И берегите зубы смолоду!

Полина Доброхотова



С мамой и племянником



С Лали Манашеровой и Татьяной Никитиной (UNIDENT)

РЕНТГЕНОДИАГНОСТИКА В РОССИИ



С легкой руки Рентгена

«Если держать между разрядной трубкой и экраном руку, то видны темные тени костей в слабых очертаниях тени самой руки», — так в 1895 году Вильгельм Конрад Рентген описал обнаруженный им новый тип лучей. Представлял ли ученый, насколько масштабным окажется переворот в медицине, который вызвало его открытие, мы не знаем. Однако считается, что именно с этих слов началась современная рентгеновская диагностика.

Оказалось, что с помощью излучения крутковой (старое название катодно-лучевой) трубки на кристаллы платиносиеродистого бария, можно получить изображение костей и мягких тканей. Рентгеновские лучи действуют на фотографическую пластинку и, подобно лучам света, вызывают ее почернение. Это свойство позволяет фотографировать ту теневую картину, которая получается при просвечивании исследуемых тел. Кости на рентгеновском снимке более контрастны, так как являются препятствием для лучей. Мягкие же ткани поглощают незначительное количество лучей, поэтому на фотографии они не так заметны.



Получение рентгеновского изображения, 19 век

Бюст Вильгельму Рентгену появился в Петрограде уже к 1920 году

«Рентгеновским» излучение стали называть только в России

Что же открыл Рентген? Он обнаружил, что если через стеклянную трубку с двумя электродами, из которой до определенного давления выкачан воздух, пропустить электрический ток, то из нее выходят особые, невидимые глазу лучи. В отличие от англоязычного мира, где открытые изобретателем лучи стали называть X-Rays (Икс-лучи), у нас их именуют рентгеновскими.

Остановимся чуть подробнее на конструкции катодно-лучевой трубки, важнейшего элемента для получения рентгеновских лучей. Катодом служит толстая накаливаемая вольфрамовая нить, испускающая интенсивный поток электронов, которые ускоряются приложенным электрическим напряжением. Катод снабжен колпачком из тантала, фокусирующим электроны, так как они вылетают перпендикулярно поверхности катода. Мишенью служит пластинка из вольфрама, платины или другого тяжелого металла, впесованная в анод (зеркало анода), который для отвода тепла изготавливают из красной меди. Ударяясь о поверхность мишени, электроны задерживаются, в результате чего возникает рентгеновское излучение. Напряжение между катодом и анодом достигает нескольких десятков тысяч вольт. Для того чтобы электроны могли беспрепятственно достигать мишени, рентгеновскую трубку откачивают до вакуума высокого уровня.

Заслуга Рентгена состоит не только в том, что он открыл само излучение. Ученый обосновал необходимость применения этих лучей и возможности, которые те открывали в современной науке и медицине. Перспективность использования изобретения в медицине не оставляла сомнений. Очень скоро вести об открытии рентгеновских лучей дошли и до Российской Империи. Уже через год после того, как Рентген представил свое изобретение миру, практическое исследование с помощью X-лучей было произведено и в России. Однако история первого применения носит скорее не научный, а детективный характер.



Первая рентгеновская трубка 1915 год



Александр Степанович Попов

Первый в мире медицинский рентгеноаппарат собрали в Кронштадте

Известный эрудит своего времени граф Михаил Воронцов из ревности выстрелил в свою жену дробью из ружья. С диагнозом «гнойное воспаление из-за инородных предметов» женщину определили на лечение в кронштадтский госпиталь. Но, несмотря на усилия лучших врачей, ее состояние только ухудшалось. Эта история, безусловно, могла иметь для графа Воронцова самые неблагоприятные последствия, поэтому он решает вылечить супругу во что бы то ни стало. Живо интересовавшийся современной научной мыслью, он прочел в одном из журналов об экспериментах Рентгена. Воспользовавшись своими связями, граф знакомится с Александром Поповым, который сегодня известен в первую очередь как изобретатель радио. В 1896 году Попов преподавал в Военно-морской электротехнической школе Кронштадта. За очень короткое время он лично изготавливает несколько катодных трубок и в конце концов собирает



Семейные тайны Воронцовых невольно послужили двигателем прогресса

первый в мире стационарный рентгеновский аппарат, предназначенный для медицинских целей. С его помощью ученый проводит рентгенологическое обследование супруги графа и точно определяет местонахождение всех дробинок. Процедура длится больше часа (сравним с современным временем экспозиции), виной тому служат несовершенные фоточувствительные материалы и малая сила тока. Однако эксперимент заканчивается успешно, и после извлечения инородных тел графиня вскоре выздоравливает.

Потребность в военно-полевой диагностике ускорила развитие технологии

Так, волею судеб, в кронштадском госпитале появился первый в мире специализированный кабинет рентгенодиагностики. Благодаря деятельному характеру Александра Попова, рентгеновские аппараты были установлены в лазаретах восьми кораблей военно-морского флота. Впоследствии, во время русско-японской войны, этот шаг спас жизни многим русским морякам.

Если раньше для локализации места попадания пуль и осколков использовался зонд, что было и сложно, и опасно, если осколок находился рядом с крупными сосудами и артериями, то теперь рентгеновский аппарат позволял гораздо быстрее и более точно устанавливать местонахождение инородных тел и извлекать их с меньшим риском. Только за время Цусимского сражения старший врач крейсера «Аврора» Владимир Кравченко исследовал под рентгеновским аппаратом 40 человек.

Однако, как это часто бывает в России, блестящий дебют рентгеновского оборудования так и остался невостребованным в масштабах страны. Производство рентгеновских аппаратов поставить на поток не удалось, и Россия начала поставлять оборудование из Германии. Затем, когда началась Первая мировая война, торговые отношения с этой страной были прекращены, и военное ведомство стало покупать аппараты в Великобритании и США. Но в условиях военных действий их все равно не хватало. Тогда в 1914 году в Петрограде был создан первый опытный завод по производству рентгеновских трубок, а чуть позднее появилась идея создавать рентгеновские аппараты на базе автомобиля. По сути, это были первые мобильные рентгеновские кабинеты. Они оказались крайне востребованы на фронте — один такой кабинет мог обслуживать несколько боевых частей.

Тогда же сформировались и требования к аппаратам: они должны быть просты в обслуживании, быстро разворачиваться и иметь не зависящий от внешних условий источник тока.

В кратчайшие сроки такой аппарат был создан на базе грузовика с питанием через динамо-машину. Двигатель автомобиля раскручивал маховик машины, и к рентгеновской трубке поступал ток напряжением 115 Вольт и силой 21 Ампер. На разворачивание такого кабинета в полевых условиях уходило не более 10-15 минут.



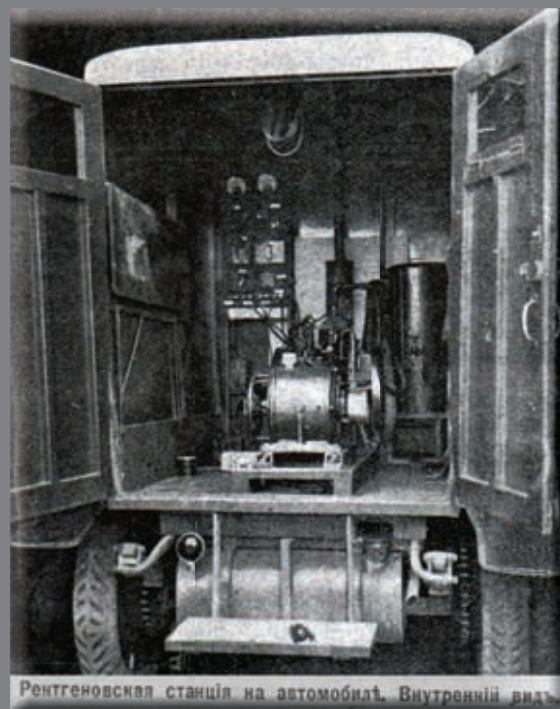
Крейсер 1-го ранга «Аврора» на рейде Манилы после Цусимского сражения, июнь 1905 года



Кронштадтский военно-морской госпиталь



Рентгеновская станция на автомобиле. Внешний вид.



Рентгеновская станция на автомобиле. Внутренний вид.

Продолжить совершенствование отечественных рентгеновских аппаратов удалось только во второй половине двадцатых годов, когда страна начала восстанавливаться после гражданской войны. Благодаря развитию радиоэлектроники был разработан передвижной рентгеновский аппарат 12П5, где впервые были использованы электронные лампы для системы управления аппаратом. Но поскольку он много весил и зависел от стационарных источников электроэнергии, аппарат применяли только внутри больничных стен. С появлением полупроводников начали использовать аппарат 8ЛЗ «Арман» - в Казахстане на его базе рентгеновское оборудование выпускается до сих пор.



В нашей стране первый компьютерный томограф появился так: у Косыгина было субарахноидальное кровоизлияние в мозг. Он потерял сознание, но мы его вытащили. В то время первые компьютерные томографы появились в Англии. Я сказал: «Вот если бы был у нас томограф, мы бы все гораздо быстрее выяснили». Косыгин сказал: «Купим два. Один — в ЦКБ, другой — в Институт неврологии»



Евгений Чазов
кардиолог, академик РАН,
20 лет руководил Главным управлением
при Минздраве СССР

Будущее за 3D-томографами

В традиционной рентгенологии технология развивалась в направлении улучшения качества трубок, а также увеличения чувствительности фотопленок. Но последние 20 лет принесли новые веяния. Можно утверждать, что в истории рентгенологии еще не было периода, сравнимого с настоящим. Когда оказалось, что диагностические возможности этого метода исчерпаны, появились цифровые технологии, которые позволили рентгенологии развиваться в новом направлении.

Главную роль в процессе сыграло изобретение радиовизиографа в 1987 году. Новое устройство обладало способностью принимать и обрабатывать информацию, передавая ее на системный блок персонального компьютера. Благодаря более чувствительным сенсорам доля облучения пациента при использовании визиографа значительно сократилась.

Дальнейшее развитие отрасли специалисты связывают с совершенствованием электронных систем построения изображения на основе новых программно-аппаратных комплексов, которые позволяют получать 3D изображение. Таким образом, изобретение, которому исполнилось уже более века, продолжает оставаться важнейшим средством диагностики в самых различных отраслях медицины.



Изображение с трехмерного цифрового томографа третьего поколения
компании J.Morita



НАУЧНЫЙ ПОХОД К СЕВЕРУ



МЕДСИБ
 Россия, Новосибирск

Посетителей выставки МедСиб. Здравоохранение Сибири традиционно интересуют вещи технологичные, не зря Новосибирск называют научным центром. Поэтому мы тщательно готовились к общению со специалистами из Новосибирска и привезли много интересного оборудования. Такого богатого предложения не было ни на одном стенде — весь спектр материалов и оборудования для стоматологии под брендами Carestream Dental, Biolase, Zhermack, Siger и продукция многих других компаний. Новинками для региона стали визиограф гонконгской компании SwiDella и диодный лазер DenLase компании China Daheng Group.



На стенде регионального партнера UNIDENT — компании Юна

В преддверии выставки совместно с нашим региональным партнером, компанией Юна, мы провели ряд семинаров, посвященных современным технологиям рентгенодиагностики, возможностям оборудования Kodak-Trophy (Carestream Dental) и современным лазерным системам Bolase. Занятия по лазерам состояли не только из лекционной, но и из практической части. В ходе мастер-класса участники смогли увидеть, как действуют системы Bolase и самостоятельно поработать лазером.

Семинар по рентгенодиагностике прошел в режиме диалога. Основная часть вопросов касалась особенностей эксплуатации, размещения и лицензирования оборудования — специалисты проявили интерес не только интраоральными, но и к панорамными аппаратам. Семинар собрал большую часть специалистов Новосибирска, и обсуждение технических вопросов проходило на очень высоком профессиональном уровне.

Продажи, которые последовали за семинарами, говорят о том, что оборудование Kodak-Trophy (Carestream Dental) и Biolase высоко оценили в регионе. И эта оценка для нас очень важна, поскольку речь идет об одной из трех научных столиц России. **Ф**



Артём Баканов (UNIDENT) прямо в выставочном зале демонстрирует возможности современных лазеров компании Biolase



Товар имеет регистрационное удостоверение
и сертификат соответствия



Unietch™

**ПРОТРАВОЧНЫЙ ГЕЛЬ
ETCHANT GEL**

37% ФОСФОРНОЙ КИСЛОТЫ **6** МЛ
ML

 **UNIDENT**

Тел. +7 (495) 434-10-27
Горячая линия для клиентов +7 (965) 310-3820
ornt@unident.net

У ИСТОЧНИКА ЯРКИХ ИДЕЙ



ДЕНТИМА

Россия, Краснодар



По совокупности представленного оборудования совместный стенд Алеко-Кубань и UNIDENT был одним из самых крупных на выставке



Стенд UNIDENT был единственным, где было представлено лазерное оборудование

Краснодарская Дентима активно развивается. Это заметно и по растущему количеству участников, и по насыщенности и оформлению стендов — выставка выделяется на фоне других региональных форумов. Сотрудники UNIDENT всегда ждут общения с посетителями Дентимы: эмоциональными, решительными, инициативными. За разговорами здесь рождаются интересные проекты. Это дает много новых идей для дальнейшей работы и определяет отношение компании к выставке — в этом году UNIDENT привез в Краснодар много нового, в том числе продукцию под брендами Kodak-Trophy (Carestream Dental), Castellini, Biolase, J.Morita, Zhermack.

С начала года UNIDENT успешно использует новый стандарт проведения выставок, где выступает не самостоятельно, а на базе своих дилеров и партнеров, что дает ряд преимуществ. На Дентиме партнерами компании выступила компания **Алеко-Кубань**. На большом стенде были представлено самое новое оборудование, поставляемое компаниями. Впервые на краснодарскую выставку UNIDENT привез новые установки Castellini Skema 5 и Skema 6. Оборудование Castellini на Дентиме было представлено на стенде компании С.В.В., которая является дилером UNIDENT. В офисе С.В.В. в Краснодаре всегда можно увидеть установки Castellini, кроме того, в компании работают сертифицированные инженеры, которые прошли полный курс по монтажу и техническому обслуживанию установок под известным итальянским брендом.

По отзывам посетителей по соотношению цена-качество самым выгодным на выставке предложением стало стерилизационное оборудование, **YOUJOY** и **P&T**, оно привлекло особое внимание специалистов. Среди наиболее выгодных новинок оказался визиограф Xelia V7 гонконгского холдинга **SwiDella**, который компания впервые привезла в Краснодар.

На Дентиме UNIDENT стал единственной компанией, которая представила лазерное оборудование. На стенде работал врач-консультант **Biolase** Лория Порфириадис, которая отвечала на вопросы стоматологов по лазерному оборудованию. Развернутую лекцию о лазерах на Дентиме UNIDENT планирует провести в следующем году. **fb**

КАРПУЛЬНЫЕ ИГЛЫ

АМЕРИКАНСКИЙ
И ЕВРОПЕЙСКИЙ СТАНДАРТ

ТРЕХГРАННАЯ
ЛАЗЕРНАЯ ЗАТОЧКА

СИЛИКОНОВОЕ ПОКРЫТИЕ

ВЫСОКАЯ ГИБКОСТЬ

UNIJECT

ИГЛЫ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ ОДНОРАЗОВЫЕ СТЕРИЛЬНЫЕ
ДЛЯ ИНЪЕКЦИЙ

UNIJECT

HIGHEST QUALITY DISPOSABLE
DENTAL NEEDLES

ИГЛЫ
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ
ОДНОРАЗОВЫЕ СТЕРИЛЬНЫЕ
ДЛЯ ИНЪЕКЦИЙ 100 ШТУК

ИГЛЫ
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ
ОДНОРАЗОВЫЕ
СТЕРИЛЬНЫЕ
100 ШТУК

Size: (27G) 0.4x42mm
METRIC TYPE
Lot: 100720
Sterile EO
2 06/2015

Uniject
Unident Trade USA, Inc.
11001 Valley Center
Denver, CO 80231 USA
Tel: (965) 310-3820
www.unident.net



Тел. +7 (495) 434-10-27

Горячая линия для клиентов +7 (965) 310-3820

ornt@unident.net

ЛАБОРАТОРИЯ БЕЗ ЭКСПЕРИМЕНТОВ ПРОВЕРЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЗУБНЫХ ТЕХНИКОВ

ОБОРУДОВАНИЕ ZHERMASK для гипсовочной

TALETE – пила для обрезки штампов на гипсовых моделях



- Максимальная безопасность, гарантируемая двойной пусковой кнопкой и микровыключателем отключения мотора на передней защитной панели
- Мембранные кнопки препятствуют повреждению внутренних компонентов прибора в результате проникновения пыли
- Повышенная мощность, высокий режим вращения (600 об/м), встроенный пылесос и освещение, позволяют выполнять очень точную резку

A 12 – вибратор для отливки гипса в оттиски и паковочных масс в цилиндры.



- Легко снимаемый и очищаемый резиновый столик
- Электронная регулировка вибрации
- Высокая надежность во времени

SQM 25 SN – сухой триммер для обработки гипсовых моделей



- Высоконадёжный диск с алмазным покрытием и долгим сроком службы
- Крепление к рабочей плоскости гарантирует повышенную устойчивость
- Бесшумная работа и прочный алюминиевый корпус

- Может использоваться в ежедневной работе малых и крупных зуботехнических лабораторий в процессе создания несъемных протезов, каркасов и съемных протезов
- Экономия времени вплоть до 75%
- 15% экономия средств
- Автоматически дозирует и смешивает
- Прочность и высокое качество материалов обеспечивают максимальный уровень надежности

ELITE MIX – цифровой вакуумный миксер для смешивания: гипса, паковочных масс, силиконов для дублирования и альгинатных масс



DOUBLEMIX – автоматический смеситель для жидких дублирующих А-силиконов (1:1)

- Полная однородность и качество смешивания, благодаря использованию программного обеспечения и электронному контролю вакуума
- Высокая универсальность при использовании шпателя "MULTI-PRODUCT" в сочетании со смесительными чашками трех различных объемов
- Быстрота и простота использования, обеспечиваемая магнитным сенсором определения чашки
- Высокие стандарты безопасности, благодаря использованию двойных вакуумных фильтров, клапану экстренного выпуска воздуха и звуковому оповещению о конце работы

ПРИБОРЫ ДЛЯ РАБОТЫ С ПЛАСТМАССОЙ

POLIMER 86-180 – электронный полимеризатор под давлением



- Функциональность и простота использования
- Долговечность устройства
- Полимеризация, как традиционная, так и под давлением, всех типов акриловых пластмасс
- Автоматический сброс давления при открытии крышки или в случае поломки
- Однородность полимеризации и точность температуры

PROTHYL POLIMER – электронный полимеризатор



- Управление полимеризацией с помощью электронной программы
- Полимеризация всех видов акриловых пластмасс, не предназначенных для полимеризации под давлением
- Быстрое и своевременное программирование
- Долговечность устройства
- Упрощает рутинную смену воды
- Надежное вложение

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЛИТЕЙНЫХ РАБОТ

FURN DM 30/40/50 – многопрограммная цифровая муфельная печь



- Оснащена камерой с нагревательными трубами, защищенными алюминием
- 10 запоминаемых программ
- 4 цикла обжига на каждую программу
- Скорость нагрева 30 С за 1 минуту
- Полная, интуитивно – понятная клавиатура с быстрым руководством по программированию

QUASAR – паяльный аппарат на инфракрасном световом излучении



- Сварка и пайка драгоценных металлов и сплавов неблагородных металлов без использования открытого пламени
- Сварка на инфракрасном световом излучении помогает избежать процесса горения и окисления во время фазы нагревания
- Процесс сварки на аппарате происходит в восемь раз быстрее, чем традиционными методами (лазерная сварка 25-30 мин, QUASAR 6 мин)

DUNE 3 – модульный микропескоструйный аппарат для очистки, обдирки, полирования и поверхностной обработки



- Система Venturi, встроенная в аппарат DUNE 3, подключена к вибростолу, что гарантирует идеальную пескоструйную очистку при любых значениях давления от 0,5 до 6 бар
- Очень низкий расход, благодаря системе Venturi и моментальным блокиратором потока
- Пневматическая система управления потоком песка с калиброванными соплами
- Антиконденсационный входной фильтр с манометром
- Система рециркуляции песка с отдельной ручкой управления

EUCLIDE – аппарат для сверления отверстий под штифты на гипсовых моделях



- Регулировка глубины сверления
- Лазерное позиционирование
- Регулировка столика, обеспечивающее достижение правильной глубины
- Легко вынимаемый резервуар для сбора гипса

GIGA – печь для обжига керамики на протезах из металла, цельнолитых, циркония, алюминия и титана



- Электроника последнего поколения
- Встроенный вакуумный датчик
- 200 программ обжига, многие из которых настроены
- Функции HELP для помощи в программировании
- Большой графический дисплей и удобная мембранная температура

FURN DE 1/2/3 – однопрограммная цифровая муфельная печь



- Термопара последнего поколения и электронное управление температурой
- Камера с высокоуровневым электрическим сопротивлением
- Качественные материалы и богатый опыт производства
- Многофункциональное программное обеспечение и широкий спектр печей
- Простой функциональный дизайн с мембранной клавиатурой

VAP 6A – пароструйный аппарат для очистки протезных заготовок под паром



- Резервуар из нержавеющей стали емкостью 4 литра
- Подача воды и пара нажатием кнопок на пистолете
- Повышенное рабочее давление 6 бар
- Простота в использовании
- Компоненты высочайшего качества, которые гарантируют долговечность

M&T1 – фрезерный станок с пантографом и параллелометром



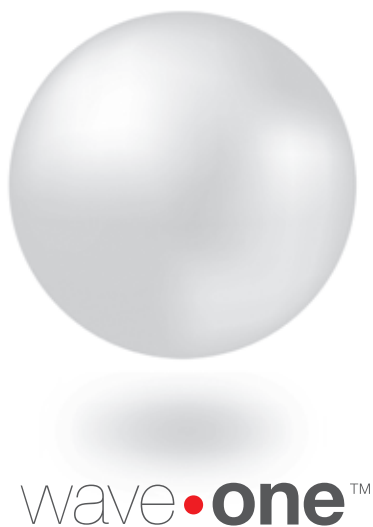
- Оснащен регулятором воздушного давления
- Ручная обработка благодаря шарнирной системе
- Удобная консоль для точной фрезеровки
- Повышенная точность системы M&T позволяет улучшить качество ручной фрезеровки

PUL 2N – полировальная установка для очистки и полировки протезных заготовок



- Небольшая и компактная
- Реализована из высококачественных материалов, гарантирующие долгий срок службы
- Две скорости вращения (1400 – 2800 ОБМ)

ИНСТРУМЕНТЫ WaveOne: ПРОСТОТА И ТОЧНОСТЬ РАБОТЫ



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА
 Профессор Элио Берутти

Профессор Элио Берутти

Один из ведущих эндодонтистов. Он получил постдипломное образование по стоматологии в 1985 году и с тех пор специализируется в области эндодонтии. Сегодня он является президентом Итальянского эндодонтического общества, активным членом Европейского эндодонтического общества и Американской эндодонтической ассоциации. Профессор опубликовал множество статей в признанных эндодонтических журналах. Сегодня он работает в университете Турина (Италия) и является авторитетным международным лектором, участвующим во многих конгрессах.

В последние годы эндодонтия как область стоматологии, без сомнения, извлекла наибольшую выгоду из научно-технического прогресса. Отрасль развивается так быстро, что зачастую, только привыкнув к инструменту или технике, мы обнаруживаем новый метод, разработанный недавно. Кто-то скажет: «Зачем мне менять стиль работы, если я и так прекрасно работаю своими инструментами?» Ответ прост. В эндодонтии изменение означает развитие технологии, что упрощает процедуру лечения, сокращает рабочее время и повышает вероятность долгосрочного успеха лечения.

После 10 лет использования ручных инструментов (обработка 1 корневого канала длилась 30–40 минут), я начал использовать первые никель-титановые вращающиеся инструменты: ProFile серии 29. Используя инструменты ProFile серии 29, я был удивлён, как просто можно создавать идеальную форму канала всего за несколько минут, особенно по сравнению с работой ручными инструментами. С появлением системы WaveOne и всего через 6 месяцев её использования, я снова поражён простотой и точностью инструментов по сравнению с их предшественниками. В системе WaveOne удивительным образом сочетаются лёгкость, быстрота использования и качество полученного резуль-

тата. Например, для полного формирования канала необходим лишь один файл, несмотря на то, что стерильная упаковка содержит 3 никель-титановых файла. Все каналы любого моляра можно сформировать, используя один или два файла, в зависимости от анатомии каналов многокорневого зуба, которые планируется обработать. Файлы являются одноразовыми, потому что их нельзя повторно стерилизовать; следовательно, более подходящим названием для них будет «файлы для одного пациента». Файлы работают в реципрокном движении (по часовой стрелке и против часовой стрелки); мы обсудим это ниже.

Система WaveOne дополнена obturационной системой, представленной гуттаперчевыми штифтами и obtураторами Thermafil, которые соответствуют каждому отдельному инструменту. При производстве инструментов применяется технология термической обработки сплава M-Wire (тот же сплав, что у GT Series X); это позволяет инструментам быть более устойчивыми к развитию циклической усталости по сравнению с традиционными никель-титановыми сплавами.

Давайте детально проанализируем инструменты. Красный инструмент (primary — основной) имеет верхушку 25 мм; чёрный инструмент (large — большой) имеет верхушку 40 мм, оба инструмента имеют конусность 8% на протяжении 3 мм от апекса, затем конусность снижается. Наконец, жёлтый инструмент (small — малый) имеет верхушку 21 мм и постоянную конусность 6%. Геометрия поперечного сечения у всех инструментов изменяется от верхушки к основанию рабочей части.

Ещё одной характеристикой файлов WaveOne является то, что спираль режущих граней закручена против часовой стрелки, в то время как традиционным является направление спирали по часовой стрелке. Рабочая часть составляет 16 мм, инструменты имеют различную длину: 21 мм, 25 мм и 31 мм. Инструменты WaveOne необходимо использовать в сочетании с мотором WaveOne, который может также применяться со всеми никель-титановыми вращающимися инструментами.

Мне бы хотелось более детально остановиться на следующих инновационных характеристиках WaveOne: реципрокное движение и одноразовое использование.

DENTSPLY MAILLEFER

РЕЦИПРОКНОЕ ДВИЖЕНИЕ

Реципронное движение означает, что инструмент способен двигаться как по часовой стрелке, так и против часовой стрелки.

Реципронное движение базируется на принципе «сбалансированных сил», сформулированном J.B. Roane. В 1984 году Roane продемонстрировал, что инструмент сохраняет большую прочность при вращении против часовой стрелки по сравнению с вращением по часовой стрелке.

Два года спустя, в 1986 году он опубликовал статью «Концепция сбалансированных сил», в которой подчеркнул, что если инструмент вращается против часовой стрелки и, в то же время решительно продвигается в апикальном направлении, то он остаётся точно центрированным в корневом канале и осуществляет центробежное резание по отношению к осям корневого канала.

На основании выводов Roane зародилась новая техника работы ручными инструментами, которая в настоящее время стала машинной техникой WaveOne. В 2002 году A. Malentacca осознал возможности реципронного движения и попросил компанию ATR добавить данную функцию в их эндодонтический мотор Technica.

В 2008 году G. Yared продемонстрировал возможность полного формирования канала с помощью лишь одного инструмента, для этого он использовал ProTaper F2 и мотор Technica (ATR) в реципронном движении.

Итак, каковы же преимущества реципронного движения, и почему стало возможным полностью формировать канал с помощью лишь одного инструмента? Срок службы инструмента, используемого в реципронном движении, увеличивается на 35% по сравнению с тем же инструментом, используемым в непрерывном вращении. Это происходит потому, что реципронное движение предотвращает возникновение эффекта «зажимной конус», который образуется из-за соответствия постоянной конусности инструмента конусности сформированного канала, снижая, таким образом, вероятность перелома из-за закручивающей силы. Кроме того, устойчивость инструмента к циклической усталости в 5 раз выше по сравнению с непрерывным вращением.

В дополнение к этому, при реципронном вращении инструмент центрирован в корневом канале в соответствии с концепцией сбалансированных сил; таким образом, получается форма канала, гармонирующая с его исходной анатомией.



Стартовые комплекты WaveOne



Эндомотор

ОДНОРАЗОВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Уже давно многие эндодонтисты пользуются одноразовыми никель-титановыми вращающимися инструментами. Это сводит риск перелома инструмента практически к нулю. Мы знаем, что перелом никель-титанового вращающегося инструмента в канале требует поиска компромиссного решения и ведёт к неминуемому снижению процента успеха лечения. Существует и экономическая сторона вопроса: перелом инструмента значительно увеличивает время работы, затрачиваемое на удаление или обход фрагмента, что автоматически означает снижение или даже потерю прибыли.

Материал предоставлен компанией Dentsply

R.O.C.S. PRO: КВИНТЭССЕНЦИЯ НОВЕЙШИХ ТЕХНОЛОГИЙ

В современной жизни нам приходится много общаться, а улыбка собеседника — это то, что обращает на себя внимание в первую очередь. Ухоженные белые блестящие зубы — это атрибут красоты, здоровья и успеха. И эта модная тенденция не просто прихоть. Ведь улыбка — это зеркало души, а наши зубы — это зеркало нашего здоровья.

Однако не секрет, что сохранить природную белизну зубов очень непросто. Зубы постоянно подвергаются воздействию различных красителей, которые содержатся в пищевых продуктах, напитках, лекарственных препаратах и табаке. Как следствие возникает изменение их цвета. Для решения этой проблемы научная лаборатория WDS создала одни из самых лучших и новейших средств ежедневной гигиены для отбеливания зубов и придания им блеска — зубные пасты R.O.C.S. PRO.

В основе их формул лежат самые последние достижения науки и новейшие технологии, обеспечивающие высокую эффективность и безопасность продукции. Так, система безопасности **HL SAFETY PRO-SYSTEM** делает все зубные пасты из серии **R.O.C.S. PRO** максимально нейтральными для организма человека за счет отсутствия красителей, фтора, парабеенов и лаурилсульфата натрия, а новая система сохранения продукта характеризуется очень высоким уровнем безопасности как для человека (отсутствие эндокринной активности и сенсибилизирующего действия), так и для окружающей среды (не образует диоксин, не содержит металлы, галогены и серу). Очищающий эффект достигается без использования лаурилсульфата натрия, который, особенно в высоких и средних концентрациях, может оказывать негативное влияние на организм человека.

Пока серия **R.O.C.S. PRO** представлена тремя позициями: зубными пастами **R.O.C.S. PRO Деликатное отбеливание Sweet Mint/Fresh Mint** и пастой-гелем **R.O.C.S. PRO Кислородное отбеливание**. Зубные пасты **R.O.C.S. PRO Деликатное отбеливание Sweet Mint/Fresh Mint** устраняют поверхностные окрашивания зубов и подходят для регулярного ежедневного применения. В их состав включена современная система комплексной защиты

TOTAL COMPLETE PROTECTION PRO-SYSTEM, предотвращающая развитие самых распространенных стоматологических заболеваний без применения фторидов и антисептиков. В ее основе лежит качественная очистка зубов, которая базируется на действии тщательно подобранных растительных ферментов, не позволяющих бактериям формировать зубной налет в течение длительного времени. Минеральный комплекс в составе зубных паст **R.O.C.S. PRO** обеспечивает активное насыщение твердых тканей зубов кальцием и фосфором, что позволяет не только укрепить их структуру и уменьшить чувствительность и риск возникновения кариеса, но и улучшить их внешний вид: цвет и блеск.

Для нормализации состава микрофлоры полости рта в состав зубных паст **R.O.C.S. PRO Деликатное отбеливание** введена высокоэффективная система **PREBIOTIC PRO-SYSTEM**, основанная на способности активных компонентов пасты препятствовать прикреплению и размножению патогенных бактерий. Клиническими исследованиями подтверждено, что данная система позволяет значительно уменьшить количество патогенных бактерий уже в первые недели применения.

Отличительной особенностью зубных паст **R.O.C.S. PRO Деликатное отбеливание** является новейшая система безопасной очистки, полировки и осветления зубов **BOOSTER PRO-SYSTEM**. Она представляет собой комбинацию абразивов с различным уровнем твердости и размером частиц. Специально разработанная композиция обеспечивает улучшение очищающих и полирующих свойств продукта без повышения уровня абразивности.



R.O.C.S.
 REMINERALIZING ORAL CARE SYSTEMS

PRO
 Professional Solutions



НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ СРЕДСТВ ОТБЕЛИВАНИЯ ЗУБОВ

Совместно с **TOTAL COMPLETE PROTECTION PRO-SYSTEM** эта система позволяет добиться максимального уровня осветления и блеска зубов. Для любителей длительного ощущения свежести в состав **R.O.C.S. PRO Деликатное отбеливание Fresh Mint** включена новейшая система пролонгации освежающего действия **FRESH PRO-SYSTEM**, обеспечивающая сохранение ощущения свежести в течение нескольких часов и не искажающая вкусовое восприятие пищи в случае, если Вы предпочитаете чистить зубы перед едой. Для усиления отбеливающего эффекта зубные пасты **R.O.C.S. PRO Деликатное отбеливание** рекомендуется использовать в сочетании с пастой-гелем **R.O.C.S. PRO Кислородное отбеливание**, содержащей 10% перексид карбамида. Отбеливающее действие перексидных соединений основано на их способности разлагаться с образованием высокоактивного атомарного кислорода, который высвобождается при взаимодействии зубной пасты с ферментами слюны и проникает в глубокие слои твердых тканей зубов, обесцвечивая темные пигменты. Последние обычно остаются недоступными для удаления с помощью традиционных зубных паст. Атомарный кислород также подавляет жизнедеятельность бактерий, ответственных за возникновение кровоточивости десен и неприятного запаха изо рта, что помогает улучшить состояние десен, одновременно обеспечивая длительную свежесть дыхания. Для удаления с поверхности зубов мягкого зубного налета используется высокодисперсный полимер, обладающий очень низкой абразивностью, поэтому пасту можно ис-



пользовать для отбеливания зубов как с обычной, так и с электрической зубной щеткой. Безопасность применения данной зубной пасты-геля обеспечивает полное отсутствие консервантов и **HL SAFETY PRO-SYSTEM** (не содержит красители, фтор, парабены и лаурилсульфат натрия). При использовании зубных паст с пероксидами необходимо, как и в случае со средствами для профессионального отбеливания, строго следовать рекомендациям производителей. Продолжительность одного курса применения не должна превышать 4 недели. Зубные пасты **R.O.C.S. PRO**, основанные на самых новых достижениях науки и технологии в области отбеливания зубов, помогают сохранить красивую белоснежную улыбку с максимальной безопасностью для здоровья.

Материал предоставлен компанией **DRC**



ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОСТРАНСТВА БУДУЩЕГО



Если бы стоматологические кабинеты строились по фэн-шуй, модули хранения Dental Art заняли бы в них центральное место

zero

Казалось бы, что нового можно предложить в такой консервативной области, как создание мебели для стоматологических кабинетов. Однако специалистам компании Dental Art это удавалось всегда — футуристические линии, самые неожиданные решения по использованию стекла, уникальные конструктивные элементы и многое другое. В 2011 году компания Dental Art предложила по-настоящему революционное решение для стоматологических кабинетов и салонов красоты — модули хранения Zero.

Zero или «ноль» — изначальная величина, вечный цикл, символ бесконечности, круг, не имеющий начала и конца, самая совершенная из геометрических фигур. Круглые модули Zero поражают всех, кто их видит в первый раз, и постоянно радуют своих счастливых владельцев. Zero могут быть расположены абсолютно на любой капитальной или специально усиленной стене кабинета, на любой высоте. Круг — конфигурация универсальная и вписывается в любой дизайн. В коллекции Zero пять вариантов дизайна корпуса с растительным орнаментом и пять с однотонной окраской и легким градиентом от темного к более светлому оттенку.

Конструктивно Zero тоже неповторимы, верхняя панель представляет собой круглую створку, закрывающую внутреннюю полость модуля. Легкое прикосновение к центральной панели, которая является сенсорной областью, открывает одну из двух створок, предоставляя доступ к половине или четверти внутреннего пространства. Ротационный механизм работает абсолютно бесшумно, щетки, закрепленные на внутренней поверхности створки, снимают статическое электричество и работают как противопылевое средство. Сенсорная панель подсвечивается, позволяя безошибочно получить доступ к необходимой части модуля. Если не нажать кнопку паузы, створка автоматически закроется через несколько секунд.

Размещение модуля Zero на стене кабинета делает его облик неповторимым, даже если до этого помещение выглядело стандартно. Изысканный Zero будет ярким пятном, на котором остановят взгляд посетители и коллеги. Возможно, Zero станет той самой нулевой точкой отсчета, с которой начнется обновление дизайна вашего кабинета. 



Good Drs




Dr's Light

Полимеризационная
лампа, беспроводная

Длина волны: 420-490 нм
Мощность излучения: 650 - 1500 мВт/см²
6 режимов работы
4 режима продолжительности
полимеризации
Цветной информационный LCD-дисплей
Турбосветовод 8 мм
Звуковое меню
Li-ion аккумулятор, 3.7 В
Широкая цветовая гамма:



 ЗАЩИТНЫЙ ЭКРАН
 В ПОДАРОК



Тел. +7 (495) 434-10-27
Горячая линия для клиентов +7 (965) 310-3820
ornt@unident.net

Эксклюзивный
дистрибьютор
производства компании
Good Drs в России



UNIDENT

ИНСТРУМЕНТЫ NOVA: СТАЛЬНЫЕ ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА

NOVA 
LEADING EDGE DENTAL INSTRUMENTS

Что всплывает у нас в памяти при слове Англия?

Двухэтажные автобусы, Лондон, туманы, рыцари круглого стола...

Некоторые вспомнят, что когда-то Британия была самой большой империей в мире и всегда являлась главной мировой мастерской. Мануфактуры, заводы, технологии — все это было предметом гордости британцев, а металл составлял значительную часть экспорта королевства. Даже сегодня, в век стандартизации и глобального перемещения производств, Великобритания остается крупной промышленной державой, не утратившей секретов мастерства и технологий. К производителям, поддерживающим английские традиции, относится и компания Dentafix, выпускающая металлические стоматологические инструменты под торговой маркой NOVA.



Dentafix — нетипичный по современным меркам производитель оборудования. Среди лайнеров и броненосцев мирового бизнеса небольшая компания напоминает скорее изящную яхту. Dentafix многие годы производит только стоматологические инструменты, концентрируя все свое внимание на этом направлении. Такая преданность выбранному курсу обеспечивает непревзойденное качество продукции торговой марки NOVA.

Основа любого металлического инструмента — сталь. Вернее, марка стали.

Вам, наверное, приходилось проходить мимо прилавков с холодным оружием или кухонными ножами — блеск, разнообразие форм и, казалось бы, бритвенная заточка. Практически все эти изделия произведены из стали марки 420. Да, это действительно нержавеющая сталь, но для специалиста способность металла противостоять коррозии является далеко не ведущей его характеристикой. К сожалению, сталь 420 пригодна исключительно для производства ширпотреба или недорогих инструментов. Ей не хватает твердости и прочности, простая заточка режущих кромок инструментов из этой стали оборачивается их быстрым затуплением.

Компания Dentafix использует исключительно сталь марки 440F. После термической обработки она достигает более высокой прочности, твердости и износостойкости по сравнению с другими нержавеющими сплавами. Благодаря большой концентрации углерода из стали марки 440F изготавливают элементы силовых каркасов для суперкаров, ракетную технику, эксклюзивные образцы оружия и, конечно, сталь применяют в производстве высококачественных хирургических инструментов — таких как NOVA. Болванки, из которых получают уникальные инструменты NOVA, производит всемирно известная старейшая британская компания Camberley.

NOVA[★]

АНГЛИЙСКИЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ

Воплощение
многовекового
опыта работы
со сталью



Закаленная, устойчивая к коррозии высококачественная сталь марок 440С и Т303/440А, специальное нитрид титановое покрытие, создающее ультрагладкую поверхность, стойкую к повреждениям и предотвращающую прилипание композитов, оптимальная прочность и эластичность, функциональный и сбалансированный дизайн, малый вес, возможность автоклавирования, долговечность и индивидуальность.



UNIDENT


Эксклюзивный дистрибьютор
продукции компании
Nova в России



NOVA 
LEADING EDGE DENTAL INSTRUMENTS



Второй важный фактор — это обработка стали. Без нее даже самая лучшая сталь остается куском железа. Стоматологические инструменты производят в несколько этапов. Сначала на компьютере моделируется будущий облик инструмента: создается его трехмерная модель, виртуально рассчитываются прочностные характеристики. Затем с помощью автоматических фрезерных станков CNC получают опытную партию инструментов, на которых проводят цикл испытаний. Сталь проверяют на пределе ее прочности: экстремально высокие и низкие температуры, искусственное затупление, воздействие едких растворов и многое другое. Только после успешного прохождения испытаний инструмент может быть рекомендован к серийному производству.

Английской компании Dentafix удается сочетать современные технологии и традиционные способы обработки при создании инструментов. Здесь есть мастера, посвятившие работе в компании четверть века. До появления станков они создавали инструменты с нуля вручную и полностью отвечали за качество изделия. Теперь они контролируют окончательную стадию отжига, термическую обработку, испытание на твердость и лазерную маркировку. Что касается ассортимента **NOVA** — это и стандартные, знакомые всем инструменты, и эксклюзивные, использующиеся при редких и сложных операциях экземпляры. Более 250 предметов на все случаи стоматологической практики. Все инструменты делятся на 6 категорий: диагностика, реставрация, эндодонтия, парадонтия, хирургия и вспомогательные инструменты. И в каждой категории десятки наименований. Особо хотелось бы отметить новые эндодонтические инструменты, снабженные удобными силиконовыми рукоятками. Их легко держать, они не скользят в руке и не боятся высокотемпературной стерилизации. Инструменты **NOVA** полностью удовлетворяют потребностям специалиста в высококачественном ручном инвентаре. Инструменты **NOVA** сначала были признаны в Великобритании, затем обрели популярность в Европе и Соединенных Штатах. Сегодня и вы имеете возможность оценить их качество. Приобрести инструменты **NOVA** можно у эксклюзивного дилера — компании UNIDENT. 

АВТОКЛАВЫ В-КЛАССА



Уничтожают все виды
микроорганизмов

SIGER S90: РОСКОШЬ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ

Говорить о товарах премиум-класса не так просто, как кажется. С одной стороны, они на виду, и производитель старается сделать все, чтобы заявить о высочайшем классе своего продукта. Но в то же время часто остается неразрешенным вопрос, действительно ли товар достоин ярлыка «премиум»? И чем он качественно отличается от других моделей?



ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН

Корпус S90 выполнен из кипельно-белого металла. Стоит отметить, что линии и обводы установки лишены резких углов, и все ее части гармонично дополняют друг друга. Модель имеет так называемый split-дизайн, то есть гидроблок и кресло не являются единым целым. Такое дизайнерское решение имеет ряд преимуществ. Электромотор, приводящий кресло в движение, несет меньшую нагрузку на подъем и спуск кресла. Полностью устраняются вибрации при работе инструмента, которые при объединенной схеме могут заставить несбалансированное кресло значительно колебаться, усложняя работу стоматолога. Кроме того, повышается площадь соприкосновения установки с поверхностью, а значит, нет необходимости жестко крепить ее к полу.

Настоящим прорывом является кресло Siger S90. Судите сами: синхронные движения спинки и сидения, уникальная анатомическая обивка, позволяющая пациенту максимально удобно расположиться, компактный подголовник, занимающий минимум места. Соскользнуть с такого кресла практически невозможно, боковая поддержка надежно фиксирует в кресле пациента любой комплекции. По желанию кресло можно оснастить подлокотниками.

Стоит также обратить внимание на тонкий алюминиевый профиль спинки, который обеспечивает ее максимальную прочность и оставляет много свободного места для работы стоматолога и ассистента.

Компания Siger вывела свои установки на российский рынок очень стремительно. К этому времени они уже были представлены в СНГ, бренд также можно было встретить и в европейских странах. Азиатские производители часто дают одному продукту разные названия в регионах. Однако Siger эта тенденция не коснулась, и постепенно бренд стал узнаваемым на мировом рынке. Сегодня объем продаж компании стабильно растет, и, если говорить о России, то самой популярной и покупаемой у нас стала установка Siger S90. Модель относится к серии S, которую производитель позиционирует как самую продвинутую в линейке своего оборудования. То есть Siger S90 как раз и представляет собой тот самый премиум-класс. Но за счет каких характеристик?

УДОБСТВО В УПРАВЛЕНИИ

Управление установкой осуществляется с помощью сенсорной панели, которая позволяет регулировать и контролировать все параметры. Поскольку традиционный подход предусматривает управление инструментами с помощью педали — скорость их вращения зависит от степени нажатия на рычаг — в Siger S90 эта система дополнена электронным ограничителем. Эта функция востребована при проведении многих процедур, таких, к примеру, как эндодонтия или имплантология. С помощью сенсорной панели врач имеет возможность задать верхнюю границу скорости, и, нажимая на педаль, он может быть уверен, что выше этого уровня скорость не поднимется. В базовой комплектации установка оснащена электромотором итальянской компании FARO, контроль над которым также осуществляется через блок врача. Все инструменты активируются и деактивируются с помощью сенсоров, встроенных в консоли для удержания инструментов — как в варианте с нижней, так и в варианте с верхней подачей.

Помимо традиционного управления креслом, системами омыва плевательницы и наполнения водой стакана пациента, с блока врача доступен контроль уровня освещения, возможность активации и отключения света в инструментах, поддерживающих функцию фиброоптики, кроме того стоматологу доступны 16 уровней яркости освещения при работе с инструментом.

КОНТРОЛЬ НАД ВСЕМИ ФУНКЦИЯМИ

Изюминкой S90 является возможность сохранения параметров работы для трех стоматологов. То есть каждый специалист, взаимодействующий с установкой, может сохранить свои личные настройки (положение кресла, уровень освещения, скорость вращения инструмента и т.п.). Каждый стоматолог может запрограммировать для себя 6 положений кресла, что в совокупности для трех специалистов предоставляет 18 программируемых позиций для лечения пациента.

Об освещении, которое применяется на S90, стоит рассказать подробнее. Здесь используется увеличенный в сравнении с другими моделями светильник, оборудованный сенсорным выключателем. Чтобы свет загорелся, нужно просто провести рукой над сенсором.

Педаль S90 позволяет не только контролировать инструменты, но и предоставляет дополнительные возможности. С ее помощью можно полноценно управлять креслом, включая вызов предустанов-



ленных позиций — позиции для сплевывания, позиции для посадки и высадки пациента. Кроме того, стоматолог может с помощью педали управлять скейлером, полимеризационной лампой и даже интраоральной камерой.

От средств управления процессом лечения со стороны стоматолога перейдем к функциям помогающим работе ассистента. В модели S90 они существенно расширены.

По сути, блок ассистента здесь — это миниатюрная копия рабочего места врача, где есть доступ к 4 инструментам: лампе или интраоральной камере, пылесосу, слюноотсосу и пистолету вода/воздух. Управление осуществляется с помощью сенсорной панели, на которой доступны следующие функции: управление движениями кресла (включая предустановленные положения), омыв плевательницы, наполнение стакана пациента, включение бойлера (причем есть выбор, наполнить стакан холодной водой или теплой). Инновационное крепление блока оставляет достаточно места для всех манипуляций ассистента. Ведь рабочее место способно перемещаться в трех плоскостях, и ассистент может разместить его максимально удобно и на оптимальной высоте.



БЕЗОПАСНОСТЬ

Если говорить о безопасности использования установки, то здесь Siger снова на высоте. При работе любого инструмента движения кресла блокируются, кресло также блокируется при встрече с препятствием, при этом происходит легкий откат назад. Если работает один инструмент, ассистент может легко поменять бор на другом наконечнике или произвести другие действия, что значительно сокращает время лечения.


Биологической безопасности инструментов и шлангов также отведено не последнее место. Модель S90 оснащена системой антисасывания, ко-

торая, к слову, используется на всех установках Siger. Обычно при прекращении работы турбинного наконечника происходит так называемый эффект обратного всасывания, в результате чего частички крови и слюны пациента могут оказаться не только в наконечнике, но и внутри шлангов, через которые подаются вода и воздух. Этот фактор в разы повышает вероятность передачи вирусов и микробов от одного пациента другому.

Специалисты компании Siger настроили систему таким образом, что подача воздуха и воды прекращается не в момент, когда стоматолог снимает ногу с педали, а немного позже. Это позволяет избежать всасывания слюны внутрь наконечника, поскольку при отключении наконечника всасываться будет уже не микрофлора ротовой полости, а обычный воздух. Благодаря этой системе вероятность кросс-инфекции многократно снижается.

Ежедневное обслуживание установки – это необходимая рутина. Разработчики Siger постарались сделать ее максимально простой и быстрой. Все расходные жидкости и фильтры спрятаны за легкодоступными функциональными люками, сделанными по схеме PUSH&PULL, которая не требует откручивать болты или возиться со сложными защелками. Все доступно и высшей степени разумно.

МЕХАНИЗМЫ И ЭЛЕКТРОНИКА

Внешние достоинства модели и особенности управления установкой основаны на внутренних механизмах и электронике, от точности и надежности которых также зависит успех лечения. В установке Siger S90 они сочетаются наилучшим образом. За движение кресла отвечает мощный и бесшумный мотор всемирно известной датской компании Linak, поставляющей моторы (актюаторы) для большинства фирм, производящих установки премиум-класса. Гидравлические системы и клапаны произведены американской компанией ASCO, которая также прекрасно известна на мировом рынке комплектующих для стоматологического оборудования. Все шланги, как внешние, так и внутренние, изготовлены итальянским производителем Sirai. Стоит отметить, что при продаже установка полностью подготовлена к подключению вакуумной помпы Catanni, но при предварительном заказе возможна комплектация под эжекторный тип аспирации. Безупречную работу всех частей установки гарантирует не только производитель, но и компания-поставщик, как это принято в Европейском союзе. В заключение хотелось бы сказать, что на сегодня стоматологическая установка S90 является одним из лидеров продаж в своем классе. Сочетание цены, качества и надежности позволяет говорить о ней как о новой звезде российского рынка стоматологического оборудования. 



ультразвуковые скейлеры
ELITEDENT®



Многофункциональные ультразвуковые пьезоэлектрические системы **ELITEDENT** - идеальное решение для выполнения периодонтических, эндодонтических процедур, а также для удаления зубного камня. Наличие режима TURBO для удаления застарелых камней.

Автономная подача воды позволяет использовать антисептические растворы в зависимости от проводимых манипуляций.



UNIDENT

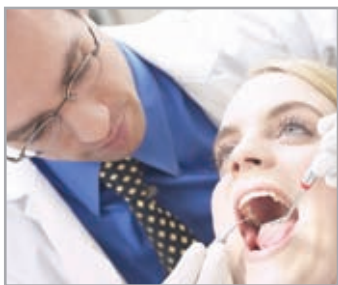
Эксклюзивный дистрибьютор
продукции компании
Rolence в России

Тел. +7 (495) 434-10-27

Горячая линия для клиентов +7 (965) 310-3820

ornt@unident.net

НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА



Стоматологам под силу диагностировать диабет

Во время визитов к зубному врачу пациенты смогут узнать не только о здоровье ротовой полости. Как выяснили американские исследователи, стоматологам под силу диагностировать диабет. Для выявления признаков диабета или преддиабетического состояния нужно обследовать всего два ключевых параметра – количество отсутствующих зубов и процент глубоких зубодесневых карманов. Автор исследования доктор Айра Лэмстер из Колумбийского университета привлек к эксперименту около 600 добровольцев. Их всех попросили пройти через обычное профилактическое обследование у стоматолога в одной из клиник Нью-Йорка. Для того чтобы сравнить полученные данные с результатами традиционных анализов на диабет, все участники впоследствии также сдали анализ плазмы крови на содержание глюкозы. Оказалось, что метод доктора Айра Лэмстера позволяет ставить диагноз практически с такой же точностью, как и при традиционном анализе крови.



Зубы помогут слышать

Европейские специалисты одобрили применение необычного слухового аппарата, который для увеличения громкости звука использует не воздушную проводимость, как привычные системы, а костную. За ухом устанавливается специальный мини-микрофон, который улавливает звук в окружающей среде и блокирует лишний шум. Затем звук передается через беспроводной протез, находящийся в полости рта. Почти невидимый механизм состоит из легкого материала и фиксируется на жевательном зубе верхней челюсти. Никакой обработки зубов система не требует, и предполагается, что изготавливать ее будут индивидуально, исходя из особенностей и формы зубов пациента. Устройство посылает вибрации через зубы и кости непосредственно к слуховой части внутреннего уха, обходя среднее и наружное ухо. Американская система, получившая название SoundBite, способна вернуть нормальный слух пациентам с односторонней глухотой.



Появился новый способ проверки состояния десен

Безболезненная и малоинвазивная процедура может избавить пациентов от неприятной и часто болезненной процедуры осмотра в кресле стоматолога. Новая методика может помочь стоматологам диагностировать состояние десен пациента, просто попросив его прополоскать рот специальным раствором. Разработанный канадскими учеными из Университета Торонто под руководством профессора Макла Глогауэра метод определения воспалительных заболеваний десен основан на определении количества белых кровяных клеток во рту. Ученые создали формулу раствора, способного изменять цвет в зависимости от количества белых кровяных клеток, ведь в тканях, пораженных воспалительным процессом, их число резко увеличивается. Для проведения анализа достаточно 30 секунд прополоскать рот, что делает методику легко применимой и в кабинете дантиста, и в домашних условиях.



Вводить анестезию теперь можно без боли

Мечта миллионов людей, каменеющих от страха перед дверью стоматологического кабинета, близка к осуществлению — ученые создали практически безболезненный укол анестезии. Исследователь из Великобритании придумал, что нужно, чтобы пациент не чувствовал, как ему вводят анестетик. Суть метода заключается в устранении причины боли при уколе. Ведь неприятные ощущения вызывает не столько игла, протыкающая десну, сколько кислота, которая содержится в средстве для анестезии. Профессор Университета Ньюкасла доктор Джон Мичен решал именно «кислотную» проблему, изменив систему доставки лекарства в десну. Он придумал шприц, который позволяет смешивать анестетик с нейтрализующим раствором непосредственно перед уколом. Данная комбинация делает сам укол практически безболезненным. Исследователь уверен, что его изобретение может принести пользу абсолютно всем пациентам стоматологов.

Все материалы предоставлены порталом Посольство Медицины (www.medicus.ru)