UNiDENT
today
сентябрь 2008
новости компании 2008 года

BIOLASE:
ЛУЧ СОЛНЦА В ЗУБНОМ ЦАРСТВЕ

Kodak и J.Morita:
ДИАГНОСТИКА БУДУЩЕГО УЖЕ СЕГОДНЯ

Castellini:
7 СЛАГАЕМЫХ УСПЕХА

Port X-II:
РЕНТГЕНОВСКИЙ КАБИНЕТ В ВАШИХ РУКАХ

UNiDENT

UNiDENT today сентябрь 2008
новости компании 2008 года

Уважаемые коллеги!

Наступила осень, позади пора отпусков и путешествий, значит, пришло время с новыми силами взяться за работу и представить новый номер UNIDENT Today. Хочется поблагодарить наших подписчиков, постоянных читателей и тех, кто видит это издание впервые, за ваше участие, лестные отзывы и конструктивную критику.

Мне очень приятно, что вопреки прогнозам конкурентов UNIDENT Today не стал очередным рекламным каталогом, выбор которых на сегодняшний день огромен, наш журнал – это действительно качественный путеводитель по миру стоматологии. Вы уже заметили, что UNIDENT Today постоянно меняется и растет. Я рад представить сразу три новые рубрики, которые вошли в этот выпуск.

*Рубрика «**За нами будущее!**» будет освещать самые крупные события мирового и общероссийского масштаба, достижения России во всех сферах жизни. Она дебютирует фотоотчетом с Чемпионата Европы по футболу 2008, уверен, что вы, также как команда UNIDENT, поддерживали наших футболистов, когда они показали прекрасную игру и добились хороших результатов.*

*Другая премьера UNIDENT Today — рубрика «**Новости со всего света**», посвящена достижениям в области стоматологии и медицины. К сожалению, сегодня мало изданий, которые освещают научные открытия в стоматологии, а между тем это самая быстроменяющаяся область медицины. Очень часто то, что еще вчера казалось фантастикой, сегодня превращается в реальность, а завтра вовсе становится обыденной вещью, поэтому мы с удовольствием восполняем этот информационный пробел.*

*Третья новая рубрика, о которой я хотел бы упомянуть, называется «**SALE: акции и скидки**», теперь в каждом номере UNIDENT Today вы сможете ознакомиться с актуальными специальными предложениями компании по ряду позиций, которые помогут вам совершить выгодную покупку. Уверен, что эта информация станет полезной для вас.*

Невозможно оставить без внимания события, которые прошли совсем недавно. Вместе с вами мы вспомним приятную встречу на апрельской выставке Dental Salon 2008, подведем итоги совместных научно-практических семинаров UNIDENT и Dentsply в Ростове-на Дону и Пензе, а также подробно расскажем о Дилерской конференции UNIDENT. Отдельного внимания заслуживает анонс грядущей выставки О.Рабина. Пользуясь случаем, я приглашаю всех ценителей искусства посетить экспозицию и насладиться творчеством художника с непростой судьбой и собственным взглядом на жизнь целой эпохи.

Мы старались объединить интересы всех читателей, таких разных по возрасту, опыту и интересам, на мой взгляд, нам это удалось. Номер обещает быть разнообразным, хотя в этом нет ничего удивительного, ведь UNIDENT Today создаете вы.

к.э.н., президент UNIDENT
Манашеров Т.О.

Содержание

6—10 Э.Е. Осипов: Главное — желание и умение общаться!

12—16 XVI Дилерская конференция UNIDENT: вместе по жизни

18—19 Средь шумного бала...

Вы привыкли видеть нас серьезными и деловыми. И это не случайно, ведь мы любим свое дело и стараемся безупречно выполнять свою работу. Но даже у самых опытных и успешных людей бывает несерьезное настроение, когда мы позволяем себе расслабиться в кругу друзей и партнеров. Этот фоторазворот мы подготовили специально для вас по итогам праздничного вечера после XVI Дилерской конференции, узнайте нас в новом амплуа.

20—22 Dental Salon 2008: в гостях у UNIDENT

24 Woodpecker: отЛичный помощник стоматолога

26—27 Biolase: луч солнца в зубном царстве

Согласитесь, что отзывы ваших коллег звучат гораздо убедительнее витиеватых рекламных текстов. Только практикующий врач–стоматолог знает, как важно подобрать оборудование, которое станет не только достойной оправой его таланта, но и облегчит страдания пациента. Специально для вас мы опросили врачей российских клиник, уже работающих на прогрессивном лазерном оборудовании, их отзывы ищите в этом номере.

28—29 Kodak и J.Morita: диагностика будущего уже сегодня

Пожалуй, диагностика пациента наиболее важна для каждого стоматолога, именно правильная постановка диагноза предопределяет дальнейшие действия врача и успех лечения в целом. Некоторое время назад врачам было трудно избежать погрешностей, но с появлением рентгеновского оборудования Kodak и J.Morita риск возникновения ошибки и воздействие вредного излучения сведены к минимуму.

30 S-Denti: без права на ошибку

не чувствовать усталости?

CASTELLINI

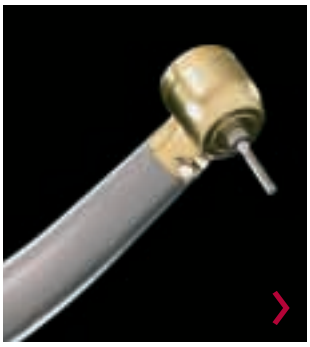
CASTELLINI предоставляет Вам возможность получать удовольствие от своей работы.

Подлинное удобство работы врача — высочайшая эргономичность и легкость управления всеми функциями стоматологической установки.
Максимальный комфорт для пациента на всех этапах лечения: удобство посадки-высадки, плавное и бесшумное позиционирование, автоматическая синхронизация движений сиденья и спинки кресла, отсутствие усталости при длительном лечении.
Беспрецедентный уровень защиты врача и пациента от перекрестной инфекции.
Сосредоточьтесь на мастерстве Ваших рук, все остальное **CASTELLINI** берет на себя.

UNiDENT эксклюзивный представитель в России и в странах СНГ

32—34 DRC: новое слово в гигиене

36—38 Castellini: 7 слагаемых успеха



Мы не раз рассказывали вам о преимуществах оборудования Castellini, продолжим добрую традицию, ведь о продукции итальянского производителя можно говорить бесконечно и при этом не повторяться. В этом номере мы раскроем вам секрет, что помогло компании достичь таких высоких результатов.

40—41 UNIDENT и Dentsply: ученье — свет

42 Port X-II: рентгеновский кабинет в ваших руках

44—45 За нами будущее!

В этой рубрике мы будем следить за главными событиями в жизни нашей страны, и достижениях во всех сферах нашей разносторонней жизни. В мире так много интересного: спорт, искусство, наука, техника, и каждый должен гордится успехами своей страны. Так как каждый номер – это отчет за длительный промежуток времени, поэтому предлагаем вам вернуться на несколько месяцев назад, и вспомнить, как прошел Чемпионат Европы по футболу 2008.

46 Оскар Рабин: 3 жизни. Ретроспектива

48—50 Игорь Безумов: В детстве я мечтал стать летчиком!

52 Новости со всего света

Чтобы быть успешным стоматологом сегодня, нужно идти в ногу со временем. UNIDENT Today поможет вам оставаться всегда в курсе событий.

54—55 SALE: акции и скидки

56 Календарь событий

Всю интересующую Вас информацию о приобретении стоматологического оборудования и расходных материалов, описанных в данном издании вы можете узнать в компании UNIDENT.
UNIDENT: 119571, Москва, Ленинский просп., 156.
Тел.: +7 (495) 434-4601. Факс +7 (495) 434-1020.
UNIDENT-Поволжье: 443110, Самара, ул. Радонежская 9.
Тел.: +7 (846) 979-8600. Факс +7 (846) 979-8601
www.unident.net e-mail: unident@unident.net

UNiDENT

Veraviewepocs 2D/3D — Высокоскоростные и самые безопасные цифровые панорамные рентгенаппараты с возможностью дооснащения до 3-х мерной томографии

J.MORITA MFG.CORP.

- Возможность высокоскоростной (7,4 сек) цифровой панорамной диагностики с лучевой нагрузкой в 4-е раза меньшей по сравнению с пленочной
- Высочайшее качество изображения, получаемых при помощи системы автоматического контроля экспозиции (DDAE) и системы увеличения четкости (AIE)
- Возможность быстрого и правильного позиционирования пациента с использованием системы автоматической фокусировки (AF), трех лазерных лучей и эргономичной конструкции аппарата
- Полное отсутствие рентгеновской пленки и процесса проявки
- Минимальное эффективное время экспозиции (4,9 сек) при цифровом цефалометрическом исследовании с понижением лучевой нагрузки по сравнению с пленкой в 10 раз
- Наилучший динамический диапазон передачи полутонов серого цвета для максимального диагностического эффекта
- Возможность дооснащения аппарата до цифрового трехмерного томографа
- Гарантия — 3 года
- Производство — Япония

MORITA

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ РЕНТГЕНОБОРУДОВАНИЯ J.MORITA В РОССИИ

UNiDENT

Э.Е. Осипов: Главное — желание и умение общаться!

Компании UNIDENT и Castellini связывают долгие годы партнерства, отношения между этими стоматологическими гигантами давно перешли пределы только деловых. Сегодня российские стоматологи не представляют себе покупку оборудования Castellini вне компании UNIDENT, его эксклюзивного дистрибьютора в России и странах СНГ. Возглавляет это одно из приоритетных направлений UNIDENT опытный и высококлассный специалист Осипов Эдуард Евгеньевич.

— Здравствуйте, Эдуард Евгеньевич! Когда Вы решили заняться продажами оборудования Castellini?

— Здравствуйте! Продажей оборудования **Castellini** я занимаюсь уже 10 лет, из них пять с половиной как руководитель направления в **UNIDENT**.

В компанию меня пригласил Президент **UNIDENT** Тамаз Омарович Манашеров в 2003 году, к тому моменту у меня уже был опыт продаж установок высшего класса и неплохое знание рынка премиум сегмента. Однако выбор компании **Castellini** в качестве серьезного долгосрочного партнера был сделан только после тщательного изучения качества оборудования, посещения производства, расчета возможностей его продвижения в России при наличии жесткой конкуренции в этом сегменте рынка. Сегодня мы являемся эксклюзивными представителями **Castellini** в России и странах СНГ, а оборудование **Castellini** знакомо каждому стоматологу.

— Сложно было получить эксклюзивные права?

— Тогда, 5-6 лет назад, стоматологические установки **Castellini** продавала только одна компания, объемы продаж были невелики. Мы, заключая договор о сотрудничестве с **Castellini**, высказали свое желание стать эксклюзивным представителем компании в России и подкрепили его крупной закупкой оборудования. На ближайшей после переговоров московской выставке мы провели крупномасштабную рекламную акцию, и первая же партия установок была распродана в кратчайшие сроки. В дальнейшем объемы продаж росли и существенно превышали предыдущие. Таким образом, мы оправдали доверие итальянских партнеров и уже в 2004 году получили эксклюзив.

— Как Вы убеждаете клиентов приобретать оборудование Castellini?

— Я обязательно рассказываю о нашей компании, ее возможностях, месте **Castellini** на мировом рынке и только после этого перехожу к описанию продукции, акцентируя внимание покупателя на особенностях, которые отсутствуют

UNiDENT today сентябрь 2008
новости компании 2008 года

Главное в моей работе — умение и желание разговаривать с клиентом

в оборудовании конкурентов, а их в установках **Castellini** предостаточно! Чтобы быть убедительным, нужно их хорошо знать и уметь грамотно представить. Очень важным является манера общения, владение языком и умение психологически настроиться именно на этот тип покупателя.

— С чего начиналась Ваша карьера?

— Я окончил **Московский Институт Стали и Сплавов**, где защитил кандидатскую диссертацию и проработал большую часть жизни. На моем счету более 40 трудов и 15 авторских свидетельств. После того, как наука в России пришла в упадок, я перешел в совместное советско-американское предприятие, куда меня пригласил мой бывший руководитель по науке. Компания называлась **Интермет**, никакого отношения к медицине она не имела, мы занимались металлургией, пока руководство не решило расширять бизнес и пробовать себя в других областях, в частности в стоматологии.

Мы стали сотрудничать с югославской компанией **Югодент**. Постепенно эта отрасль нашей деятельности стала динамично развиваться, а я успешно совмещал научную работу и продажи, пока не стал представителем **Югодент** по России. Стоматология стала моим основным занятием. К сожалению, через некоторое время в Югославии начались беспорядки, и завод пришел в упадок, тогда мне сделала предложение о работе компания, которая предлагала продукцию **Castellini** в России. На меня и была возложена работа по рекламе и продажам этого оборудования. Однако это была небольшая

С итальянскими партнерами налажены не только деловые, но и дружеские отношения. На фото Паоло Спеттоли, Франко Кастеллини и Э.Е. Осипов

компания с ограниченными возможностями по рекламе, отсутствием дилерской сети, что для продвижения этого уникального оборудования было явно недостаточно. Так в 2003 году я пришел в **UNIDENT**.

— Что самое главное в Вашей работе?

— С точки зрения продаж, в моей работе есть 3 основополагающих момента. Во-первых, умение и желание общаться с людьми. Личный контакт с клиентом и партнером – это залог успеха любого менеджера по прродажам, я до сих пор помню каждого клиента, мы созваниваемся, они подходят ко мне на выставках и делятся своими успехами. Во-вторых, необходимо досконально знать продукт и его отличия от схожей продукции других производителей. В-третьих, работа

С женой Галиной

С сыном Дмитрием

с поставщиком. У нас сложились очень теплые отношения с Паоло Спеттоли — коммерческим директором **Castellini**, он всегда идет нам навстречу, работает на нашем стенде в период крупнейших выставок и предлагает лучшие условия, делая ряд исключений из правил, установленных компанией.

— Случались ли курьезные случаи в Вашей работе?

— Да, конечно. Например, мы долгое время общались с Паоло через посредников. Так как итальянский язык знают немногие, а я не говорю на английском, общение проходило с помощью менеджеров и помощников. Пока однажды совершенно случайно не выяснилось, что Паоло прекрасно говорит на французском, а я, будучи сотрудником **МИСИС**, провел 1 год в Камбодже и 4 в Алжире, где преподавал технологию металлов на французском языке. Вот так, после нескольких лет сотрудничества, оказалось, что весь топ-менеджмент компании **Castellini** владеет французским и теперь языкового барьера в нашем общении больше не существует.

— Что самое приятное в Вашей работе?

— Когда готовится большой комплексный договор по оснащению элитной клиники, ты находишь общий язык с покупателем, и этот контракт в итоге подписывается. Оборудование вовремя поставлено, смонтировано и клиент с благодарностью приглашает на открытие клиники. Пожалуй, это самое приятное в моей работе.

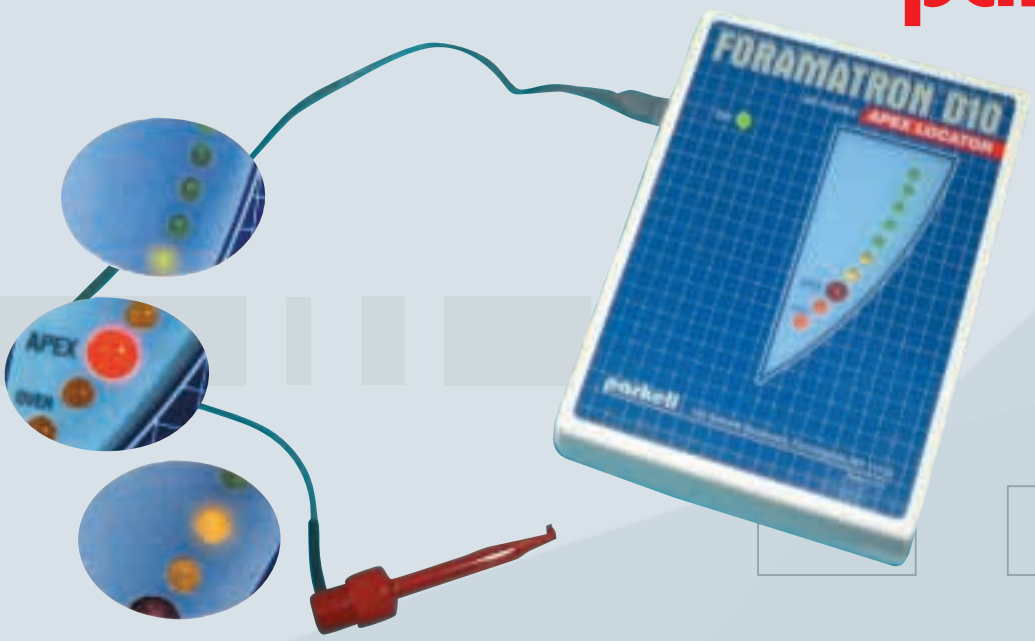
— Как проходит Ваш рабочий день?

— Я стараюсь строить свой день так, чтобы он был максимально насыщенным, но выполняю всю запланированную работу вовремя и не задерживаюсь дольше положенного времени. Это связано, в том числе с тем, что я далеко живу. Я езжу на электричке, не люблю бездействовать в пробках, а в поездах у меня появляется возможность почитать газету или потренировать мозги разгадыванием кроссвордов.

— Расскажите немного о своей семье.

— Я женат уже 46 лет, у нас двое взрослых детей. Сыну Дмитрию — 45 лет, дочери Елене — 38. А еще у нас есть две внучки — старшей Анастасии

Стоматологическое оборудование, приборы, инструментарий, аксессуары, расходные материалы и слепочные массы от parkell



DIGITAL FORAMATRON D-10 Новый электронный апекслокатор с графическим дисплеем на пиковых светодиодах

Модифицированная модель апекслокатора, безошибочно определяющая апекс корневого канала зуба в любых клинических случаях (сухие каналы, трещина корня, прикорневой анкилоз, каналы, заполненные слюной, кровью, гноем, раствором анестетика или гипохлорида натрия, АРСИ-ПРЕП гелем или любым другим ЭДТА препаратом). Принцип работы аппарата основан на обнаружении расположения апекса корневого канала посредством резкого повышения проводимости при приближении файла к самой узкой части коневого канала. Локатор создает слабую электроцепь, и как только файл опускается в корневой канал, то сила тока на губном электроде увеличивается, а микросхема прибора самостоятельно регулирует силу тока и рассчитывает расстояние до апекса.

DIGITEST PULPTESTER

Электронно-цифровой тестер для определения жизнеспособности пульпы. Аппарат представляет собой более усовершенствованную модель по сравнению с предыдущей моделью электронно-аналогового пульптестера.

GENTLE PULSE ANALOG PULPTESTER PT-20

Электронно-аналоговый тестер для определения жизнеспособности пульпы зуба. Прибор обеспечивает высоко-эффективную электро-одонтодиагностику состояния пульпы.

SENSIMATIC 600 SE

Представляет собой четвертое поколение электроимпульсных приборов для хирургических и других манипуляций. Прибор с одинаковым успехом может использоваться в хирургической стоматологии и для отдельных видов манипуляций в ортопедической стоматологии и пластической хирургии.

BLU-MOUSSE CLASSIC

Винил-полисилоксановый слепочный материал (ВПС), отвердевающий до состояния гипса и имеющий во время перемешивания консистенцию жидкой сметаны.

GREEN-MOUSSE

Эластичный монофазный тиксотропичный слепочный материал.

CINCH PLATINUM

Гидрофильный платинированный винил-полисилоксановый слепочный материал, позволяющий изготовлять точный и подробный слепок с коронок, мостов и беззубых десен.

ULTRASONIC SCALER TURBO SENSOR

Автоматически настраиваемый двухчастотный (25 кГц/30 кГц) ультразвуковой скейлер с автоматическим включением режима повышенной мощности «Турбо».

60 лет на мировом рынке стоматологии

SINCE 1948 parkell today
Box 376, Farmingdale, NY 11735

Любимые женщины Эдуарда Евгеньевича — внучки Настя и Галя, жена Галина и дочь Елена

18 лет, а младшей Гале 3 года. Мы в них души не чаем, а они отвечают нам взаимностью. С внуками все совсем по-другому, чем с детьми, стараешься не совершать прошлых ошибок. Настя, старшая внучка, закончила первый курс института с отличием, теперь будет получать повышенную стипендию. Учится по специальности «Коммерция в строительстве и недвижимости». Галя, младшая, под музыку нижний брейк показывает и поет в игрушечный микрофон, у нее целый репертуар уже готов. К слову, я и сам иногда не прочь сыграть на гитаре и спеть что-нибудь для души в кругу друзей и близких.

— Часто встречаетесь всей семьей?

— Мы практически не расстаемся! Сын живет с нами, а дочь с семьей недалеко, по соседству, так что видимся постоянно.

— Как Вы познакомились с женой?

— Мы знакомы со школы, в начальных классах мальчики и девочки учились отдельно, но в старшей школе нас объединили. Симпатии с первого взгляда не было, мне нравилась другая девочка, которой я посвящал стихи. Шло время, окончили школу, дороги разошлись. Я родом из Орехово-Зуево, поступил в **МИСИС**, как-то приехал в родной город, встретил компанию одноклассников, они пригласили присоединиться. Так мы с Галиной познакомились снова, к тому времени она сильно изменилась, похорошела. С того времени мы вместе.

— Как Вы предпочитаете отдыхать?

Раньше я очень любил ездить на машине на юг всей семьей. Дорожная романтика, два дня в пути, за окном красивейшие пейзажи. Жена у меня прекрасный штурман, она всегда помечает на карте, где продаются фрукты, где можно устроить стоянку и уже заранее предупреждает, где притормозить, чтобы сделать остановку. Вместе мы объехали весь Крым, но остановились на Планерской. Сказочное место. Десять лет мы ездили только туда, при этом в дороге мы никогда не останавливались в жилых секторах. Мы готовились заранее, брали две палатки, тент, плитку, столик...

Сейчас мы отдыхаем на даче. С мая и до поздней осени мы семьей переезжаем туда, дача находиться на окраине Железнодорожного, в 25 минутах ходьбы от нашего дома. Красивые места, лес, водоем, потрясающая церковь, их всего две осталось, где иконостас выполнен полностью их розового кузнецовского фарфора. А вокруг цветы и тишина...

— Каковы Ваши пожелания нашим читателям?

— Как приверженец **Castellini**, я желаю вам оснащать кабинеты только высококлассным оборудованием! Приобретая эти установки, вы получаете многое — качество, безопасность, удобство, надежность и дизайн.

А как настоящий мужчина желаю всем любви, потому что только любовь движет миром!

1-я Международная Конференция по стоматологии детского возраста

СТОМАТОЛОГИЯ РАНИМОГО ВОЗРАСТА

27.09.2008 – Конференция в Москве (гостиница «Узкое»)
29.09.2008 – Конференция в Санкт-Петербурге (ВЦ «Электронстандарт»)

Программа конгресса включает выступления ведущих российских и западных специалистов. Поднимаемые в рамках конгресса вопросы будут интересны не только детским стоматологам, но и врачам-стоматологам общей практики.

Минимально-инвазивные технологии при лечении кариеса зубов у детей.

Кисельникова Лариса Петровна, *д.м.н., профессор, зав. кафедрой детской терапевтической стоматологии МГМСУ, ответственный секретарь Стоматологической ассоциации России, консул от России в Европейской академии детской стоматологии.*
В докладе будут представлены этиопатогенетические подходы к минимальн инвазивному лечению кариеса постоянных зубов у детей. Рассмотрены показания и алгоритмы проведения методов инвазивной герметизации, профилактического пломбирования. Особенности применения адгезивных технологий и пломбировочных материалов. Реминерализующая терапия и фторпрофилактика.

Минимально-инвазивные технологии при лечении травмы зубов.

Аутотрасплантация зубов.
Митсухиро Цукибоши, DDS, PhD (Япония), *президент Международной ассоциации стоматологической травматологии.*
Диагностика, компьютерная томография и щадящие методики лечения травмированных зубов.
Краткая история трансплантации, заживление ран, показания и успешные методики, отдаленные результаты. Будут детально обсуждены показания к трансплантации зубов с завершенным и незавершенным апексогенезом, преднамеренная реплантация и хирургическое удаление для сохранения зубов с изначально неблагоприятным прогнозом.

Последние достижения минимально-инвазивной стоматологии.

Марк Кэннон, DDS, *профессор (США), паст-президент Иллинойской Ассоциации детской стоматологии.*
Изменения в концепции стоматологического лечения детей. Новые эффективные материалы и технологии для практики детской стоматологии: прокладки, гидрофильные герметики, реставрационные материалы, ультразвуковое препарирование. Отдаленные результаты применения техники «открытый сэндвич». Особенности восстановления фронтальной группы молочных зубов. Эндодонтичекое лечение молочных зубов. Мобильная анестезия.

Оргкомитет Конференции:

Кисельникова Л. П., д.м.н., профессор, зав. каф. дет. тер. стом. МГМСУ – председатель.

Максимовская Л. Н. д.м.н., проф., зав. каф. общей практики МГМСУ, главный детский стоматолог России

Мателo С. К., ген. директор группы компаний "DRC"

Александровский В. Л., к.м.н., ген. директор сети детских стоматологий «Дентал Фэнтези»,

Акулович А. В., асс. кафедры стоматологии СПбГУ

Организатор:

Учебный центр ОАО «Амфодент»

Детская стоматология «Дентал Фентази»

ГОУ ВПО МГМСУ РОСЗДРАВА

При поддержке:

Группа компаний "DRC": средства гигиены полости рта «R.O.C.S»

Журнал «Стоматология детского возраста и профилактика» – информационный партнер

Компания «Юнидент»: поставщик стоматологического оборудования и расходных материалов

Участие в Конференции: 3 000 руб

Запись на участие в конференции:
телефон: (985) 970-88-79.
E-mail: info@dentalfantasy.ru; kdts@mail.ru
Официальный сайт: www.detstom2008.ru

XIV Дилерская конференция UNIDENT: вместе по жизни

Все участники XIV Дилерской конференции UNIDENT, апрель 2008

Президент UNIDENT Т.О. Манашеров

В апреле, накануне крупнейшей стоматологической выставки **Dental Salon**, компания **UNIDENT** приглашает представителей дилерских компаний на ежегодную конференцию, посвященную подведению итогов работы за год, динамике развития стоматологического рынка в России и возможностям укрепления отношений с региональными компаниями. 21 апреля в зале «Псков» московской гостиницы «Националь» собрались руководители и топ-менеджеры более 20 дилеров **UNIDENT** из Архангельска, Вологды, Петрозаводска, Нижнего Новгорода, Санкт-Петербурга, Красноярска, Кирова, Новосибирска, Челябинска, Омска, Самары, Владивостока, Тольятти, Воронежа, Казахстана, Ростова, Воронежа, Хабаровска, Краснодара, Пятигорска, Кемерово, Ижевска, Читы и Барнаула.

К сожалению, в день проведения конференции многие рейсы были отменены из-за тумана, неожиданно окутавшего столицу, поэтому вовремя добрались далеко не все, однако это не помешало обсудить наиболее важные темы в узком дружеском кругу.

UNiDENT today сентябрь 2008
новости компании 2008 года

Помощница директора отдела развития новых технологий UNIDENT Ольга Шурунгова

Директор Юнидент Сервис Вадим Коновалов

Директор группы компаний DRC Светлана Мателo

Менеджер по экспорту Dental Art Джон Фаччин

В программе **XIV Дилерской конференции** состоялись выступления ведущих специалистов и иностранных партнеров компании о новом оборудовании и планах развития. После приветствия Президента компании Т.О. Манашерова слово взял Джон Фаччин, менеджер по экспорту **Dental Art**, и рассказал слушателям о новинках ассортимента мебели, производимой итальянской компанией.

Затем выступили руководитель отдела оборудования **UNIDENT** Э.Е. Осипов и коммерческий директор компании **Castellini S.p.A** Паоло Спеттоли. В своих докладах они подвели общие итоги работы в регионах по направлению **Castellini**, и рассказали о тенденциях развития и новых разработках компании. Помощник директора по продажам **UNIDENT** Ольга Шурунгова представила дилерам новинки бюджетного оборудования от отдела развития новых технологий. После презентации выступил руководитель **Юнидент Сервис** Вадим Коновалов, который рассказал об особенностях работы сервисной службы. После небольшого перерыва слово взял исполнительный директор **UNIDENT** Константин Платицин, в выступлении речь шла о лазерах **Biolase**, их преимуществах и особенностях. Конференцию продолжили представители компании **DRC:** генеральный директор группы компаний Светлана Мателo, директор по продажам Владимир Семенов и директор компании-дистрибьютора Сергей Гамбаров.

Директор отдела оборудования UNIDENT Э.Е. Осипов

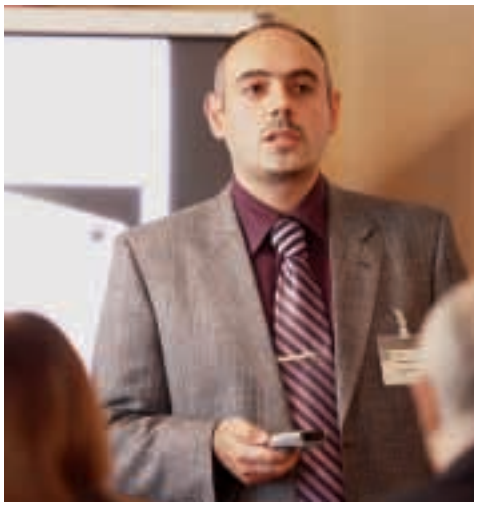
Комерческий директор Castelini Паоло Спеттоли

Директор по маркетингу Zhermack Мануэла Кампесан

Все внимание зала было направлено на выступающих, ведь на конференции поднимались самые актуальные вопросы

Менеджер по экспорту J.Morita Europe Андрей Метельков

Директор отдела рентгеноборудования UNIDENT Георгий Габузов



Исполнительный директор и руководитель отдела лазерного оборудования UNIDENT Константин Платицин

Затем внимание зала сосредоточилось на выступлении директора по продажам компании **Zhermack** Мануэлы Кампесан, которая провела обзор продукции итальянского производителя оборудования и материалов для зуботехнических лабораторий.

Одним из наиболее приоритетных направлений **UNIDENT** по-прежнему остается рентгеновское оборудование, о нем дилерам рассказали Георгий Габузов — руководитель отдела рентгеноборудования **UNIDENT** и Андрей Метельков — менеджер по экспорту **J. Morita Europe**. Затем слово снова взял Константин Платицин — исполнительный директор **UNIDENT**, в этот раз он рассказал о новых средствах дезинфекции от компании **UNIDENT SA**. Объем информации был настолько велик, что участникам потребовался еще один перерыв, а во время кофе-брейка обсуждение продолжилось с новой силой, и перерыв незаметно перешел в продолжение конференции, которую открыло выступление Яны Клевцовой — директора по маркетингу **UNIDENT**, она рассказала об отделе и осветила новые направления деятельности.

Апогеем конференции стало выступление руководителя дилерского отдела Аннеты Акопян. Аннета Робертовна отметила работу наиболее успешных дилеров по итогам годовых продаж и вручила награды в номинациях «За надежное долгосрочное сотрудничество» (**Омдент**, Омск), «За рост на профессиональном стоматологическом рынке» (**Денталь-Плюс**, Владивосток), «За лучшее продвижение эксклюзивных направлений в области рентгенологии»

Магия формы...

DENTAL ART

UNiDENT

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
DENTAL ART
В РОССИИ

Все участники внимательно слушали выступления коллег и охотно участвовали в дискуссии

Директор отдела маркетинга UNIDENT Яна Клевцова

Аннета Акопян с Сергеем Малафеевым (Омдент, Омск) лауреатом в номинации «За надежное долгосрочное сотрудничество»

Лауреат в номинации «За рост на профессиональном стоматологическом рынке» Надежда Билая (Денталь-Плюс, Владивосток) с Аннетой Акопян и Александром Джанхотели

(**Пакт-Мед Сервис**, Челябинск). Закономерно, что в бочке меда была и ложка дегтя, Аннета обратила внимание на отстающих и напутствовала их на скорейший рост оборотов. В целом все замечания, пожелания и готовящиеся проекты были учтены и подробно рассмотрены участниками конференции.

По ходу конференции в регламент вносились изменения, дело в том, что у участников за столь длительный период накопилось множество вопросов и произошло много важных событий, которыми хотелось поделиться с партнерами. В перерывах обсуждались наиболее актуальные вопросы, а у дилеров была возможность лично переговорить с руководителями направлений **UNIDENT** и представителями компаний-производителей, которые охотно участвовали в обсуждении текущих вопросов. Нельзя не отметить, что встреча прошла в камерной атмосфере, удалось избежать пафоса и официоза, характерного для конференций такого масштаба. Дело в том, что основная часть региональных компаний входят в дилерскую сеть **UNIDENT** практически с момента ее основания, поэтому отношения давно вышли из рамок сугубо профессиональных и стали теплыми дружескими.

По доброй традиции конференция закончилась ужином, где в неформальной обстановке дилеры, иностранные партнеры и представители **UNIDENT** смогли пообщаться и рассказать друг другу о своих достижениях и успехах.

Настоящий **RC–Prep™** только от **UNIDENT**

30-летнее клиническое использование и многочисленные публикации демонстрируют клиническую эффективность RC-Prep™ — идеального препарата для химио-механической обработки корневых каналов зубов.

Уникальная формула RC-Prep™, представленная гликолем, пероксидом карбамида и ЭДТА на специальной водорастворимой основе, помогает вскрывать кальцифицированные устья каналов, что делает их инструментальную обработку более эффективной.

RC-Prep™ значительно облегчает вращательные движения ручных или машинных инструментов (римеров и файлов) внутри корневого канала, снижая механическую нагрузку на инструмент.

RC-Prep™ великолепен в использовании с апекслокаторами, так как он позволяет произвести более адекватную подготовку корневого канала для предстоящей электролокации апекса.

UNiDENT

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ В РОССИИ

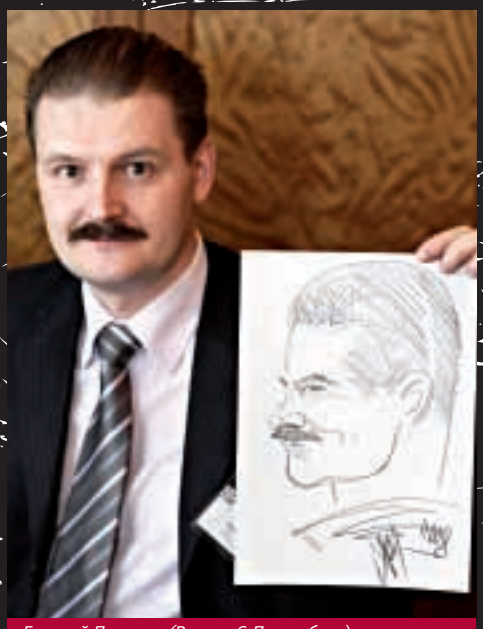
Торт — настоящее произведение искусства

Майкл Касс (UNIDENT int)

Паоло Спеттоли (Castellini)

UNiDENT

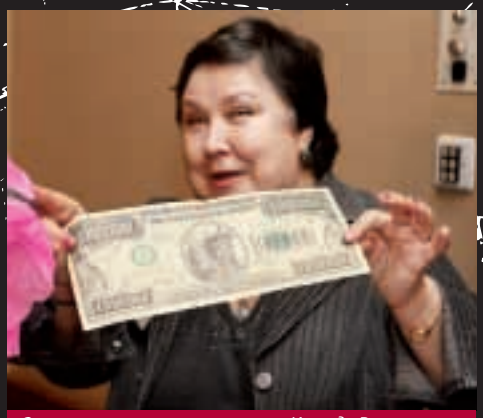
Михаил Морозов (UNIDENT)


Евгений Паровин (Ример, С-Петербург)

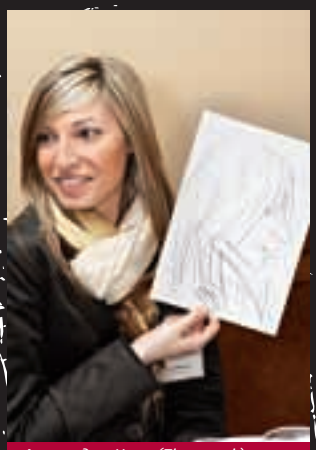
Роман Кузьмин (Медцентр Медикс, Чита)

Константин Платицин (UNIDENT) и Сергей Гамбаров (DRC)

Светлана Першина (Вадим и Константин, Ростов-на-Дону) с иллюзионистом

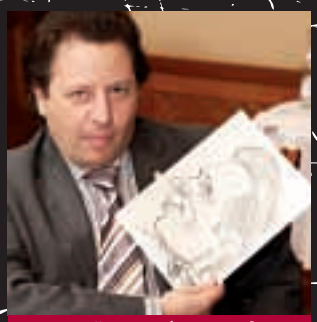


За активное участие в конкурсе, Изольда Вениаминовна Полунина (Стоматорг-Н.Н., Н.Новгород) получила $1 000 000, к сожалению, бутафорских



Алесандра Чеза (Zhermack)

Среди шумного бала...



Дмитрий Арист (Пакт-Мед Сервис, Челябинск)

Вячеслав Самсонов (Сиб-Мед, Кемерово)

Мануэла Кампесан (Zhermack)

Андрей Билый (Денталь-Плюс, Владивосток)

Dental Salon 2008: в гостях у UNIDENT

Команда UNIDENT

Стенд компании UNIDENT был самым крупным на этой выставке. Не зря говорят, большому кораблю — большое плавание

Компания **UNIDENT** славится высоким уровнем обслуживания, непревзойденным качеством продукции и большим размахом. Казалось, что взыскательного стоматолога уже ничем не удивишь, и, тем не менее, профессиональной команде это блестяще удается уже четырнадцатый год. Коллеги, клиенты, партнеры и конкуренты с трепетом ждут очередной выставки, чтобы увидеть новые идеи, на которые отважится **UNIDENT** на этот раз. **Dental Salon 2008** превзошел самые смелые ожидания посетителей выставки, 22 апреля в ВЦ Крокус Экспо под восхищенные взгляды окружающих **UNIDENT** представил сразу 6 стендов с продукцией из ассортимента компании.

От оборудования ведущих производителей с мировыми именами пестрело в глазах. **J.Morita, Biolase, Kodak, Castellini, Zhermack, Dental Art, Dabi Atlante, DMETEC, AOL, CODYSON, SIGER, WOODPECKER, TAVOM, Unident S.A.** — это лишь

UNiDENT today сентябрь 2008
новости компании 2008 года

О возможностях уникальной стоматологической установки Septus посетителям рассказывал менеджер по экспорту J. Morita Europe Андрей Метельков

Наш корпоративный журнал нашел своих читателей и теперь распространяется по подписке

Мастер-класс зубного техника г-на Лино пользовался на выставке особой популярностью

Президент UNIDENT Т.О. Манашеров с главным стоматологом ФСБ ЦСП М.В. Дунаевым

часть того, что смогло уместиться на стендах компании, с полным ассортиментом оборудования можно ознакомиться в офисах компании. И тем не менее на стендах было все, что могло понадобиться современному стоматологу и зубному технику, начиная от материалов и инструментов, заканчивая крупногабаритным оборудованием. При чем каждый специалист мог выбрать оборудование не только на свой вкус, цвет и функциональные требования, но и подобрать модели в своей ценовой категории. Некоторые клиенты не с первого раза находили необходимые товары, но происходило это лишь по двум причинам. Первая — это растерянность, ведь на такой площади, даже стоматологические, рентгеновские и лазерные установки выглядели уменьшенными моделями, что уж говорить о мелком оборудовании и инструментах. В таком случае, спасала забота менеджеров, которые, несмотря на постоянную занятость, старались уделить время всем и каждому, кто заходил на наш стенд, и подсказывали, где можно посмотреть то или иное оборудование. Вторая причина, по которой можно было не найти необходимую модель, это незнание того, что продукция компании была представлена не на двух-трех стендах, как это было раньше, а на шести, и поверьте, на одном

После мастер-класса врача-консультанта по лазерным технологиям Biolase Дениса Радаева можно было лично опробовать инновационное оборудование

Несмотря на наметившийся спад интереса к выставке на стенде UNIDENT всегда было много стоматологов

Оригинальная конструкция стенда UNIDENT поразила воображение даже самых искушенных посетителей

Работа склада не прекращалась ни на минуту

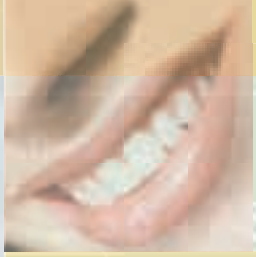
из них вы точно нашли бы то, что искали, а, может, даже еще лучше!

Единственное, что омрачало эту идиллию, это снижение интереса стоматологов к событию. Вероятно, одной из причин была, удаленность от центра города и затрудненное движение в районе ВЦ Крокус Экспо, это стало помехой для многих стоматологов из Москвы и регионов. Однако те, кто все же преодолел трудности и добрался до выставочного павильона, были настроены решительно и помимо того, что внимательно ознакомились с новинками, они охотно приобретали оборудование и общались с партнерами. Кроме того, посетители получили возможность пополнить свой профессиональный багаж на семинарах, проводимых организаторами в рамках выставки, а также принять участие в мастер-классах врача-консультанта Дениса Радаева о возможностях лазерного оборудования в стоматологии или зубного техника г-на Лино на стенде **UNIDENT**.

В целом, выставкой все остались довольны, а продажи по-прежнему высоки, о чем свидетельствует непрерывная работа бойцов невидимого фронта, сотрудников склада, которые, не покладая рук, упаковывали и отгружали покупки на протяжении всех выставочных дней. Секрет **UNIDENT** прост: здесь делают все, чтобы облегчить работу стоматолога, обеспечить

Выставка Dental Salon — прекрасная возможность встретиться с партнерами и провести деловые переговоры

специалистов всем необходимым, подарить прекрасное настроение и оказать необходимую помощь, будь то рекомендация по эксплуатации и обслуживанию приобретенного оборудования, или содействие в транспортировке хрупких деталей к месту назначения. Такой комплексный подход и любовь к своему делу объясняет успех **UNIDENT** в своей области, а нетрадиционный подход и свежий взгляд на обыденные вопросы делают компанию единственной в своем роде. Очередная выставка **Dental Salon** подошла к концу, до встречи на **Dental Expo 2008**.



Простой и надежный путь к успеху

3M™ ESPE™ RelyX™ U100 – самопротравливающий самоадгезивный композитный цемент в дозирующей системе Clicker™.

Свойства и преимущества RelyX™ U100:

- Отсутствуют этапы протравливания и бондинга: упрощен процесс фиксации, минимизирован риск ошибок и возникновения постоперативной чувствительности
- Высокая степень адгезии к тканям зуба и всем видам материалов для изготовления конструкций, как у традиционных многоэтапных композитных систем
- Нулевая растворимость: надежная фиксация без нарушения краевого прилегания, долговечность реставрации
- Низкий коэффициент расширения при контакте с жидкостью: стабильный и долговечный результат при фиксации конструкций из любых материалов
- Выбор оттенков и отличная светопроводимость для эстетических реставраций
- Двойной механизм отверждения
- Не требует применения дополнительных аксессуаров и компонентов: прост и экономичен в использовании
- Точность и удобство дозирования, благодаря диспенсеру Clicker™
- Легкость замешивания цемента паста/паста

Надежность созданных компанией 3M самоадгезивных композитных цементов подтверждена мировым клиническим опытом и многочисленными результатами исследований.

Один цемент для постоянной фиксации любых видов конструкций*:

- коронок, мостов, вкладок, накладок из металлокерамики, металлов, керамики, композитных материалов
- всех видов штифтов и культевых вкладок
- безметалловых конструкций на основе оксида циркония/алюминия, в т.ч. LAVA®

* - кроме виниров

По вопросам приобретения обращайтесь к дистрибьюторам продукции 3M ESPE.

Подробную информацию Вы можете получить у представителей и экспертов компании 3M.

RelyX™ U100

Самоадгезивный универсальный композитный цемент для фиксации

© 3M 2008. Все права защищены. На правах рекламы.
3M, ESPE, RelyX, Clicker, LAVA являются зарегистрированными торговыми марками компании 3M или 3M ESPE AG.

3M Россия, Материалы для стоматологии
Тел. + 7 (495) 784-74-79 www.3MRussia.ru/healthcare

3M ESPE

UNIDENT

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В РОССИИ

Woodpecker: отЛичный помощник стоматолога

Сегодня, когда на стоматологическом рынке России представлен широкий спектр оборудования на любой вкус, цвет и кошелек, трудно удивить стоматологов и мотивировать приобретение новинок из своего ассортимента. И тем не менее, компания **UNIDENT**, которая за годы своей деятельности заслужила доверие профессионалов, продолжает выводить на суд стоматологов новые продукты и компании, постепенно завоевывающие поклонников среди наших врачей.

В 2007 году на выставке **Dental Expo** была представлена новая линия ультразвуковых скейлеров и полимеризационных ламп компании **Woodpecker**. Этот модельный ряд получил признание во всем мире и не мог оказаться в стороне от наших стоматологов. Высокое качество сборки, современные материалы и умеренные цены помогли продукции **Woodpecker** быстро заработать высокие оценки профессионалов.

Это было прогнозируемо, ведь **Woodpecker** — одна из крупнейших стоматологических компаний в своем регионе, включающая обширную сеть офисов по всей стране, в составе которой не только завод и точки продаж продукции, но и профессиональные сервисные центры.

Опытные врачи часто отдают свое предпочтение проверенным годами моделям и не рискуют экспериментировать. Тем более, вызывает подозрение оборудование с невысокими ценами. На самом деле, все материалы, используемые в производстве продукции **Woodpecker**, соответствуют международным требованиям к медицинскому оборудованию, отличаются легкостью в обслуживании, обладают прочным корпусом и дезинфицируются антибактериальными растворами непосредственно персоналом клиник. При этом дизайн всех элементов разрабатывается с учетом максимального доступа ко всем поверхностям для их обработки и дезинфекции.

По техническим характеристикам оборудование не уступает аналогичным моделям из Европы и Америки, а модельный ряд скейлеров и ламп постоянно модернизируется. Благодаря непрерывному росту и совершенствованию технологии, компания **Woodpecker** заслуженно получила сертификат соответствия международным стандартам и уверенно вышла на мировой рынок стоматологического оборудования.

Портативные и встраиваемые модели скейлеров имеют удобное цифровое управление и ножную педаль, все модели **Woodpecker** совместимы с наконечниками и насадками **EMS** и **SATELEC**, а стандартные насадки скейлеров изготовлены из титана и нержавеющей стали. Портативные и встраиваемые модели полимеризационных ламп оснащены 4-мя режимами полимеризации продолжительностью 5, 10, 15, 20 секунд, мощным светодиодом с длиной волны 420–480 нм, автоматической зарядкой аккумулятора на блоке питания, при этом полного заряда аккумулятора хватает на 430 сеансов подряд при установке 10-секундного режима полимеризации, цифровой индикацией времени полимеризации.

Оборудование **Woodpecker** объединяет в себе все современные представления об элегантном и эргономичном дизайне, эффективности и комфорте в работе, безопасности, надежности и демократичной стоимости.

WOODPECKER ®

маленький секрет большого стоматолога

!!! new !!!

LED-B

беспроводная полимеризационная лампа на светодиодах

UDS-E

портативный аппарат для пародонтологии и эндодонтии

UDS-M

портативный аппарат для пародонтологии и эндодонтии

● Эргономичность, удобные формы наконечников и облегченный вес оборудования снижают ежедневные нагрузки специалиста ● Безопасность, все съемные соединения автоклавируются, а поверхности дезинфицируются, исключая риск перекрестных инфекций ● Совместимость с оборудованием EMS и Mectron позволяет использовать в работе привычные инструменты, сокращая затраты ● Эффективность, клинические результаты использования оборудования соответствуют показателям европейских аналогов ● Экономичность, стоимость оборудования позволяет существенно сокращать затраты на оснащение стоматологического кабинета ●

UDS-P

портативный аппарат для пародонтологии и эндодонтии

UDS-A

портативный аппарат для пародонтологии и эндодонтии

DTE-D1

портативный аппарат для пародонтологии и эндодонтии

Широкий ассортимент насадок

ЮНИДЕНТ. Тел.: (495) 434-4601
Факс (495) 434-1020

ЮНИДЕНТ-Поволжье
Тел.: (846) 979-8600
Факс (846) 979-8601

www.unident.net
e-mail: unident@unident.net

UNiDENT

BIOLASE:
ЛУЧ СОЛНЦА В ЗУБНОМ ЦАРСТВЕ

Компания **Biolase** хорошо знакома приверженцам передовых технологий, перспективных направлений и долгосрочных инвестиций. К счастью, покупатели компании **UNIDENT**, эксклюзивного дистрибьютора **Biolase** в России, уже не понаслышке знают о преимуществах лазерного оборудования при лечении пациентов.

Biolase Technology была основана в 1986 году. Именно эта компания одна из первых занялась высокотехнологичными разработками и продажей лазерных систем для медицинских целей, а уже в 1991 году предложила стоматологические системы на основе лазеров. С дебютом стоматологических лазерных систем для обработки твердых и мягких тканей полости рта Waterlase компания Biolase заняла лидирующее положение на мировом стоматологическом рынке.

И это не удивительно, ведь лечение лазером происходит бесконтактно, без вибрации и нагрева, разрез не кровоточит, воздействие лазерного луча малотравматично, доставляет пациенту гораздо меньше неприятных ощущений во время лечения, а период реабилитации после процедуры сведен к минимуму. Лазерные системы идеально подходят для лечения пациентов с высоким болевым порогом, противопоказаниями к анестезии, детей и беременных женщин.

Но лучше других о преимуществах лазеров, конечно же, осведомлены те, кто использует их в работе не первый день.

UNIDENT

UNIDENT — эксклюзивный дистрибьютор в России

UNiDENT today сентябрь 2008
новости компании 2008 года

Денис Радаев, *врач-стоматолог клиники «ДентКо» (Железнодорожный):*

С появлением стоматологических лазеров мы получили высокотехнологичный инструмент, который позволяет решать задачи в различных областях стоматологии. Мне, как стоматологу, особенно важно, что благодаря лазерному оборудованию врач гораздо быстрее и удобнее достигает прогнозируемых и качественных результатов.
К тому же, эффективность лазерных технологий отмечают не только стоматологи, но и пациенты, которые ожидают от инновационного оборудования ускорения и обезболивания лечебного процесса. Приятно, что в большинстве случаев их доверие оправдывается, лазеры действительно помогают возвращать счастливые и здоровые улыбки на лица наших пациентов!

Супрунов Сергей, *врач-стоматолог «Семейной клиники Супруновых» (Таганрог):*

Мы довольны работой лазера. Очевидны достоинства лазерной микрохирургии — аккуратный разрез, быстрое заживление послеоперационных ран, коррекция десны проходит идеально. Клиенты довольны, ведь лазер позволяет снизить болевое воздействие и сократить время лечения с полутора недель до двух-трех дней.
Лазерное отбеливание показывает отличные результаты, но я бы рекомендовал персоналу предварительно пройти подробный курс. У лазерного отбеливания есть свои нюансы. Алгоритм действия, использование реминерализирующих гелей требует особого внимания, потому что от этого напрямую зависит результат работы.
Мы в своей клинике работаем на диодном лазере LaserSmile, его дополнительным преимуществом является компактность и мобильность. Он не привязан к месту, что немаловажно в наших условиях становления новой большой клиники.

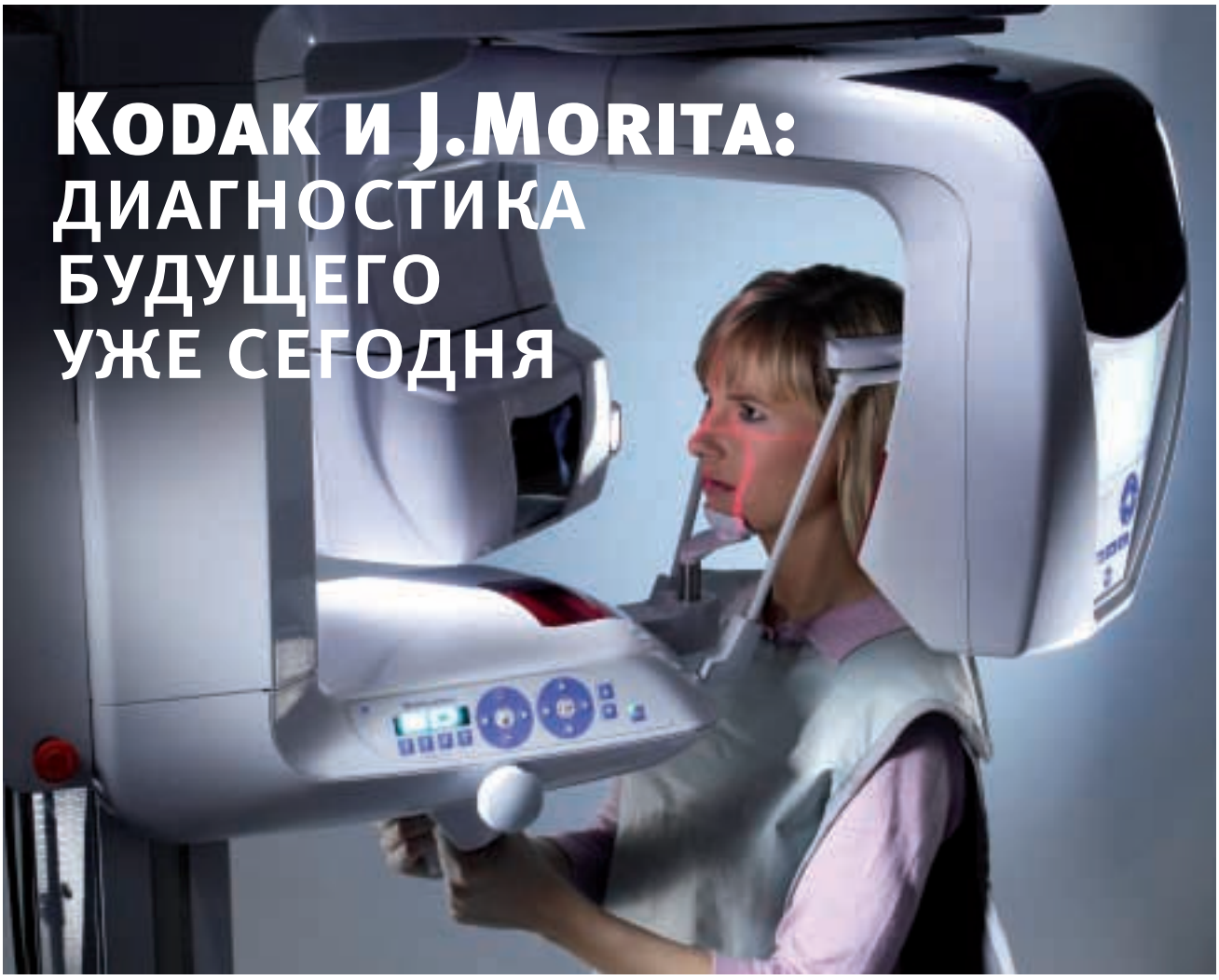
Мешалкин Дмитрий, *врач-стоматолог «Клиники доктора Мешалкина» (Кемерово):*

Работать на лазере Waterlase очень удобно. Думаю, я не скажу ничего нового, если особенно выделю операции по пластике уздечки, реконтурированию десны, чистке каналов. С применением лазеров они, действительно, проходят гораздо быстрее и эффективнее, чем раньше.
Мы заметили, что оснащение клиники лазерными технологиями повышает ее имидж и доверие пациентов в целом. У нас уже были случаи, когда пациенты приходили по рекомендации друзей или коллег и с порога говорили врачу, что согласны только на лечение лазером. Пациент очень ценит заботу, поэтому, когда видит, какие усилия прилагает клиника, какие капиталовложения делает в улучшение медицинского обслуживания, отношения пациента и врача выходят на новый уровень.

Ярослав Филатов, *директор и главный врач стоматологической клиники «Лазер Смайл» (Самара):*

В стоматологической клинике «Лазер Смайл» использование лазерной установки Waterlase производства компании **BIOLASE** практикуется во всех областях стоматологии. Начиная от лечения кариеса и заканчивая хирургическими манипуляциями мы получаем высокотехнологичный и легкий в использовании инструмент, создающий современный имидж клинике и позволяющий обеспечить комфортное лечение и быстрое заживление тканей полости рта. Не применяя традиционные вращающиеся и режущие инструменты мы формируем у пациентов новые стереотипы при посещении дантистов. А минимизация количества анестетиков и послеоперационного дискомфорта делает применение лазера великолепным дополнением к существующим методам лечения, а часто даже полностью заменяя сложившиеся подходы.

Kodak и J.Morita: диагностика будущего уже сегодня



Veraviewepocs 3D

Еще несколько лет назад стоматологи в России и во всем мире удивлялись возможностям радиовизиографов — приборов, позволяющих получать рентгеновские изображения без использования пленки и реактивов. Сегодня такие устройства стали необходимым атрибутом успешной стоматологической практики.

Два-три года назад самые продвинутые стоматологи, вооруженные дорогостоящими цифровыми панорамными рентгенаппаратами, вызывали зависть среди коллег, которые не могли себе позволить оборудование, сопоставимое по цене с иномаркой бизнес класса. Вот когда справедлива поговорка о том, что скупой платит дважды, ведь именно эти стоматологи уже давно окупили свои инвестиции в цифровую диагностику и с успехом победили в негласном состязании за самого требовательного и платежеспособного пациента.

Какое же диагностическое оборудование сегодня является самым передовым и перспективным, а главное эффективным и безопасным не только для терапии и ортопедии, но и для высокорентабельной имплантологии и челюстно-лицевой хирургии? Конечно же, это дентальные компьютерные томографы — приборы, позволяющие получать трехмерное рентгеновское изображение. Только такие аппараты позволяют получать достоверную информацию о состоянии твердых тканей и периодонта, а также с максимальной точностью производить метрические измерения и воспроизводить пространственное расположение исследуемых объектов.

Всемирно признанным лидером в производстве и поставке таких аппаратов, безусловно, являются японцы, а именно, компания **J.Morita**, обладающая большим опытом производства и поставки трехмерных цифровых дентальных томографов. Сегодня уникальные приборы серии Accuitomo и Veraviewepocs 3D не имеют аналогов по надежности, качеству изображения и безопасности для пациента. Да, цена на такие аппараты далеко не общедоступна. Только

UNiDENT today сентябрь 2008
новости компании 2008 года

специализированные медицинские центры, ведомственные и частные клиники, оснащенные по самому высокому уровню, обладают такими томографами. Другие потенциальные покупатели предпочитают приобретать панорамные аппараты (Veraviewepocs 2D/3D), которые впоследствии могут быть дооснащены системой трехмерной томографии. Такой подход, безусловно, имеет ряд преимуществ, основные из которых: возможность уже сегодня получить современный панорамный аппарат и распределить инвестиции по времени. Как же поступить стоматологам, которые уже сегодня хотят иметь приборы, необходимые для правильного планирования имплантации и достоверной диагностики? Может, попробовать панорамные аппараты с функцией тангенциальной и перекрестной томографии (производства снимков нескольких параллельных срезов)? Но только самые серьезные пленочные панорамные аппараты могут производить такой вид исследований. И ни один из цифровых аппаратов не может похвастаться реально информативным качеством таких снимков. Ведь для реализации идеи перекрестной томографии необходим цифровой сенсор шириной в 70–80 мм, а у панорамных аппаратов эта величина колеблется от 8 до 25 мм.

Хорошим решением в такой ситуации может быть приобретение новейшего цифрового компьютерного томографа Kodak 9000 3D. Производимый на заводе во Франции **Kodak Trophy** прибор удачно сочетает в себе многолетний опыт в цифровой дентальной диагностике всемирно известного завода, высокое качество изображения и совместимость с интраоральными радиовизиографами RVG4, RVG5, Kodak RVG5100/6100. Одним из главных преимуществ этой модели является доступная цена, сопоставимая с ценой цифрового панорамного аппарата. Новый томограф помимо трехмерных томографических снимков с размером диагносцируемой области 50x37 мм обладает функциями цифрового панорамного аппарата самого высокого уровня. Наряду с уникальной ценой, двухлетняя заводская гарантия и налаженная система сервисного обслуживания гарантируют окупаемость томографа в гарантийный срок и дальнейшую рентабельную эксплуатацию. Аппарат был впервые представлен на весенней стоматологический выставке **Dental Salon 2008** и стал главным экспонатом производства **Kodak** на стенде компании **UNIDENT**. У аппарата, безусловно, самые хорошие перспективы стать бестселлером среди дентальных томографов, а у стоматологов появилась реальная возможность получить в свое распоряжение качественный и доступный дентальный цифровой томограф.

Руководитель отдела рентгеноборудования UNIDENT
Георгий Габузов

Kodak 9000 3D

Accuitomo FPD

S-Denti: БЕЗ ПРАВА НА ОШИБКУ

Компания **S-Denti** быстро завоевала симпатии российских стоматологов. Столь громкий успех связан с высокой эффективностью оборудования, продуманной ассортиментной политикой и доступной стоимостью своей продукции. Заключив эксклюзивный договор с компанией **UNIDENT** на дистрибуцию оборудования в России, компания **S-Denti** получила широкую популярность в этом регионе. Сегодня многие российские клиники государственного и частного сектора оснащены апекслокаторами и полимеризационными лампами **S-Denti**, а теперь компания представляет свою новинку — электронный цифровой апекслокатор I-ROOT.

Чем еще можно удивить стоматологов, создавая очередную модель апекслокатора, ведь по сути все они предназначены для измерения глубины корневого канала при эндодонтическом лечении. Принцип работы аппаратов схож: специальный файл помещается в корневой канал, затем на ЖК-мониторе можно наблюдать за перемещением файла и его местоположением в канале, о чем врача оповещает звуковой сигнал. Данные исследования отображаются в виде графика или чисел.

И, тем не менее, каждый производитель пытается сделать свое оборудование наиболее функциональным, простым в обслуживании и применении, эстетически привлекательным, безопасным и удобным. Апекслокатор I-ROOT — это диагностический аппарат 5-ого поколения. Для многих врачей определение длины корневого канала и самого апекса является наиболее важной и трудоемкой операцией на протяжении всего лечения. Двойная частота I-ROOT (500 ГЦ и 5 КГЦ) обеспечивает повышенную точность и позволяет стоматологу регулировать воздействие на канал при измерении, снижая дискомфорт пациента. Аппарат устойчив к воздействию различных сред — сухой, влажный или кровоточащий канал больше не влияют на точность измерений. Простота в обращении позволит даже возрастному персоналу клиник быстро приспособиться к новому оборудованию, а молодым специалистам облегчит проведение эндодонтического лечения. Аккумуляторная батарея (Li-Ion) позволяет длительное время работать на апекслокаторе I-ROOT без дополнительных источников питания, при этом индикатор заряда батареи отображается на мониторе, теперь вы не забудете вовремя позаботиться о подзарядке и в любой момент будете готовы принять следующего пациента.

В целях безопасности пациента апекслокатор выполнен из легко дезинфицирующихся материалов и обладает функцией автоматического отключения при выходе из канала, а также программой самодиагностики, которая позволяет обнаружить возможные ошибки и погрешности системы.

Рассказывая о конкурентных преимуществах апекслокатора I-ROOT стоит отметить современный дизайн и демократичную стоимость. Цветной жидкокристаллический монитор облегчает фиксирование измерения длины корневого канала, а компактность и эргономика апекслокатора позволят ему стать прекрасным дополнением к оснащению вашего кабинета.

p&T MEDICAL TECHNOLOGY

NEW

Автоклавы BTD17 и BTD23

- Класс B
- Жидкокристаллический дисплей
- Объем камеры: 23 и 17 л
- Скорость стерилизационного процесса: от 4 до 20 мин
- Автоматическое микропроцессорное управление
- Температура от 121° до 134°C

С возможностью подключения мини—принтера для вывода информации о процессе стерилизации

BTF–J500
Аппарат для запечатывания инструментов

BTX600D
Ультразвуковая ванна с подогревом

BTY700–1
Аппарат для смазки наконечников

BTX600T
Ультразвуковая ванна с подогревом

UNiDENT

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ В РОССИИ ЮНИДЕНТ Тел.: (495) 434–4601 Факс (495) 434–1020
ЮНИДЕНТ—Поволжье Тел.: (846) 979–8600 Факс (846) 979–8601 www.unident.net e–mail: unident@unident.net

DRC: НОВОЕ СЛОВО В ГИГИЕНЕ

паста Whitech Intensive не только отбеливает зубы, но и помогает улучшить состояние десен, одновременно обеспечивая длительную свежесть дыхания. Эти результаты достигаются благодаря способности активного кислорода подавлять жизнедеятельность бактерий, провоцирующих появление неприятного запаха изо рта и кровоточивости десен. Whitech intensive представлен в двух позициях: для использования с обычной и с электрической зубной щеткой.

R.O.C.S. ОТБЕЛИВАЮЩАЯ

В линейке R.O.C.S. появилась зубная паста для отбеливания зубов.

R.O.C.S. ОТБЕЛИВАЮЩАЯ дарит зубам сияющую белизну благодаря сочетанию трех технологий:

- ферментативное удаление пигментов является самым щадящим способом возвращения зубам естественной белизны;
- микрочастицы диоксида кремния полируют эмаль, придавая блеск;
- минеральный комплекс и ксилит обеспечивают активную реминерализацию эмали, благодаря которой зубы становятся белее и устойчивее к кариесу.

Whitech — новый бренд в сегменте отбеливающих зубных паст

Ассортиментный портфель **DRC Group** расширяется специализированным брендом в отбеливающих зубных пастах — **Whitech**. Отбеливающее действие основано на способности **активного кислорода** расщеплять окрашивающие пигменты. Благодаря этому устраняются не только поверхностные окрашивания, но и осветляется эмаль зуба. Специальная полирующая добавка позволит придать зубам яркий блеск. Зубная

Жевательные таблетки R.O.C.S. для укрепления зубов

В линии R.O.C.S. Medical появится биологически активная добавка — жевательные таблетки, способствующие укреплению (минерализации) зубов. БАД R.O.C.S. Medical Minerals являются источником минеральных веществ (кальция, фосфора, магния, йода), витаминов B1 и B6. Высокое содержание ксилита помогает предотвратить кариес. Оказывают как общеукрепляющее действие, так и местное (при рассасывании таблетки после чистки зубов). Состав, примененный в таблетке, использовался при реализации

Кофе и табак

ОДОБРЕНО
Национальная академия эстетической стоматологии

ДЛЯ ЛЮБИТЕЛЕЙ СОБЛАЗНИТЕЛЬНЫХ УДОВОЛЬСТВИЙ

Зубная паста R.O.C.S. «Кофе-табак» разработана специально для любителей кофе, чая, красного вина и табака. Помогает сохранить белизну зубов, свежее дыхание, уменьшить негативное воздействие табачного дыма на полость рта. Умеренное содержание абразива позволяет использовать R.O.C.S. «Кофе-табак» для ежедневного ухода.

WDS LABORATORIES

www.rocs.ru

комплексных программ профилактики стоматологических заболеваний у детей и взрослых, работающих в экстремальных условиях, и способствовал снижению прироста кариеса зубов в 2-3 раза (Федоров Ю.А., Соболева Т.Ю. «Клиническая стоматология» №3, 2007).

Для тех, кто носит съемные зубные протезы и ортодонтические конструкции, R.O.C.S. предлагает продукты, облегчающие уход за ними. В линии представлены: фиксирующий крем 12-часового действия, шипучие таблетки для быстрой очистки протезов и шипучие таблетки для интенсивной очистки протезов.

Не многие задумываются о том, что на зубной щетке после ее использования остаются опасные бактерии и грибки. Зубная щетка может стать источником бактерий и грибков, если за ней не ухаживать. Особенно это важно в период инфекционных заболеваний полости рта — если не очищать зубную щетку она может стать источником реинфецирования.
Шипучие таблетки R.O.C.S для очищения зубных щеток устраняют с поверхности щетки патогенные бактерии и грибки, снижают риск передачи инфекции членам семьи, очищают щетку от остатков зубной пасты и пищи.

Зубная паста, способствующая восстановлению целостности эмали

В апреле 2008г на Российский рынок выведен бренд зубной пасты Blanx BioRepair, разработанной специалистами лаборатории Blanx в сотрудничестве с Лабораторией LEBSC Университета г.Болонья. Blanx BioRepair содержит биоактивные наночастицы Microrepair, которые обладают способностью включаться в структуру эмали зуба, тем самым восстанавливая дефекты поверхности зубов. Инновационная технология позволила отказаться от включения в формулу фтора. Представлено две позиции: для комплексной защиты полости рта и для чувствительных зубов.

Расписание занятий в учебном центре DSclinic
осень — зима 2008

сентябрь

мастер-класс
Применение лазерных технологий в стоматологии при работе с мягкими и твердыми тканями
Лекторы: *Л.Э. Порфириадис, челюстно-лицевой хирург, Д.Н. Радаев, стоматолог-терапевт, врачи консультанты компании Biolase*
дата: 12–13 сентября

мастер-класс
Современные технологии реставрации зубов композитами: эстетика, функция, медицинская эффективность
Лектор: *А.И. Николаев, к.м.н., доцент кафедры терапевтической стоматологии СГМА*
дата: 19–20 сентября

мастер-класс
Актуальная классика микропротезирования. Литые металлические (золотые) вкладки
Лектор: *А.С. Липец, врач-стоматолог, преподаватель учебного центра TBI*
дата: 26–27 сентября

октябрь

мастер-класс
Никель-титановые инструменты в эндодонтии
Лектор: *А.В. Болячин, к.м.н., член НАЭС, Chicago Dental Society*
дата: 3–4 октября

мастер-класс
Современные технологии в практике детского стоматолога
Лектор: *Е.А. Скатова, к.м.н., МГМСУ, кафедра детской терапевтической стоматологии*
дата: 11–12 октября

мастер-класс
Консервативные и хирургические методы лечения заболеваний пародонта
Лекторы: *О.В. Соловьева, к.м.н., ассистент кафедры пародонтологии и гериатрической стоматологии МГМСУ, Г.С. Рунова, к.м.н., хирург, терапевт*
дата: 17–19 октября

мастер-класс
Основные аспекты успешного изготовления замковых комбинированных протезов
Лектор: *А.А. Ремизова, преподаватель ортопедического курса, к.м.н., ассистент кафедры в ММА им. Сеченова, руководитель СНО*
дата: 24–25 октября

ноябрь

мастер-класс
Дентальная фотосъемка как способ диагностики и контроля в стоматологии
Лектор: *С.В. Введенская., к.м.н., член НАЭС*
дата: 1 ноября

мастер-класс
Профессиональная гигиена полости рта и профилактики стоматологических заболеваний у взрослых
Лектор: *Е.А. Михеева, к.м.н., ассистент кафедры терапевтической стоматологии СГМА*
дата: 15 ноября

мастер-класс
Новые методы профессионального отбеливания зубов
Лектор: *А.В. Акулович, врач-стоматолог, преподаватель кафедры терапевтической стоматологии СПГМУ, член НАЭС*
дата: 22 ноября

декабрь

мастер-класс
Современная клиническая эндодонтия: актуальные аспекты и тенденции развития
Лектор: *С.В. Введенская, главный врач Клиники эстетической стоматологии ДентАрт, член НАЭС*
дата: 19–20 декабря

clinic

Организатор научно-практического курса —
Учебный центр DSclinic

Адрес:
ул. Арбат, д. 42, стр. 3

Контактный телефон:
+7(495) 241-98-08

www.dsclinic.ru

Контактное лицо:
Ольга Галактионова

Информационная поддержка —
компания UNIDENT

UNIDENT

Castellini: 7 слагаемых успеха

Являясь эксклюзивным дистрибьютером в России одного из мировых лидеров в производстве стоматологического оборудования – итальянской компании **Castellini**, **UNIDENT** знакомит российских стоматологов с новинками ассортимента и их преимуществами перед аналогичными моделями других поставщиков. В настоящее время брэнд **Castellini** широко известен в России, пользуется заслуженной популярностью у специалистов и успешно конкурирует с такими признанными авторитетами как **KaVo** и **Sirona**.

Сегодня нам бы хотелось отойти от подробного описания конкретных установок и рассмотреть их особенности в свете основных критериев, принимаемых во внимание специалистами при выборе стоматологического оборудования.

Качество и надежность

Производство и продукция **Castellini** сертифицированы наиболее известными институтами

UNiDENT today сентябрь 2008
новости компании 2008 года

Италии, Великобритании, Франции и Германии и соответствуют наивысшим стандартам качества. Чтобы полностью выполнить требования этих стандартов производство **Castellini** отличает жесткий контроль качества на всех стадиях изготовления, в том числе многочасовое тестирование основных узлов и готового оборудования. Отсюда – высокая надежность и долговечность. При надлежащем соблюдении элементарных правил эксплуатации и обслуживания срок службы установок **Castellini** достигает 10 лет. Нами были зафиксированы случаи успешной эксплуатации установок и после 15 лет работы.

Эргономичность

В это понятие обычно вкладывают весь комплекс решений направленных на обеспечение максимальных удобств при работе врача, достижении максимальных результатов при наименьших затратах, возможность программирования основных операций в сочетании с созданием максимально комфортных условий для пациента. Именно с этих позиций рассмотрим основные узлы стоматологических установок **Castellini**.

- кресло пациента анатомической формы с выраженным поясничным подпором и широкой опорой для плеч, с синхронизацией движений спинки и коленной артикуляции, возможностью программирования 4-х рабочих позиций при наличии запрограммированных нулевой позиции и позиции полоскания, с управлением с блока врача, блока ассистента и ножной педали, оригинальным подголовником с возможностью перестройки для детского приема
- блок врача на 4,5 или 6 инструментов на сбалансированной подвеске, обеспечивающей его легкое перемещение в любую удобную для врача позицию, содержащий мембранную панель управления креслом, инструментами, светильником, средствами гигиенической защиты, подогревом воды и другими функциями с дисплеем для визуализации параметров при программировании и во время работы
- блок ассистента на артикуляционной подвеске на 4 инструмента (пылесос, слюноотсос, лампа для полимеризации, водо-воздушный пистолет), содержащий пульт управления креслом, светильником, наполнением стакана и омывом плевательницы
- гидроблок, смонтированный на кресле, содержащий поворотную фарфоровую плевательницу с системой автоматического омыва и наполнения стаканчика, встроенную систему Autosteril для промывки и стерилизации водных каналов и инструментальных шлангов, автономную систему подачи жидкости, фильтры для очистки воды
- бестеневой светильник холодного света LUNA, с закрытой вытянутой по горизонтали головой, возможностью перемещения в трех плоскостях, регулировкой света и управлением с блока врача, блока ассистента и ножной педали
- многофункциональный узел ножного управления инструментами, креслом и его программами, светильником, функциями подачи воды и воздуха.

Многофункциональность

В последние годы компания **Castellini** успешно работает над созданием так называемых мультифункциональных установок, что позволяет использовать одну единицу оборудования для осуществления практически всех видов стоматологической помощи (терапия, ортопедия, эндодонтия, хирургия и имплантология). Это достигается за счет включения в состав установки специальных программ, систем и дополнительных инструментов. Ниже перечислены основные из них:

- возможность предустановки скорости вращения и крутящего момента для микромотора;
- программа ENDO для микромотора, предусматривающая в автоматическом режиме его остановку, автореверс и возврат к рабочему вращению;
- предустановка режимов редукции / мультипликации для микромотора;
- программа для регистрации и визуализации диаграммы крутящего момента с информацией о качестве костной ткани;
- программа ENDO для скейлера;
- встроенный электронный апекслокатор
- электрокоагулятор;
- ультразвуковой хирургический наконечник с функциями резки по мягким и твердым тканям;
- комплекс средств, обеспечивающих высокий уровень асептики;
- система интра- и экстраоральной визуализации.

Пистолет вода-воздух Castellini Multisteril 2 Titanium

Электрический микромотор Castellini Implantor Brushless LF с наконечником Goldspeed S1-L

Пьезоэлектрический скейлер Castellini Piezolight 5 Steril

Турбинный наконечник Castellini Silent Power Gold

Лампа для полимеризации Castellini LEDA

Электрокоагулятор Minitom 2L Steril

Защита от инфекций

Все установки **Castellini** отличает беспрецедентный уровень защиты врача и пациента от инфекций. Для подтверждения этого достаточно простого перечисления средств и систем гигиенической защиты

- встроенная двухступенчатая система очистки воды и воздуха;
- система автономной подачи жидкости на инструменты;
- системы Time Flushing и Autosteril для быстрой (5-10 мин) промывки, удаления биопленки и глубокой стерилизации водных путей одновременно для всех инструментов (аналогов не имеет);
- общая противозастойная система;
- система гигиенической биозащиты воды;
- система автоматической подачи дез. раствора в воду для полоскания;
- система задержки отключения вакуумной аспирации для удаления остатков и просушки шлангов;
- система дезинфекции аспирационных шлангов;
- двойная система защиты турбин от обратного всасывания;
- съемные автоклавируемые части: плевательница, ручки врачебного блока, подкладки под инструменты, съемные корпуса инструментов;
- активное антибактериальное покрытие поверхности установки и обивки кресла.

Система визуализации

Установки **Castellini** могут оснащаться системой интраоральной визуализации, включающей монитор, смонтированный на артикуляционной стойке, интраоральную камеру на мониторе или блоке врача и программное обеспечение. Дополнительно возможна установка системы визуализации для хирургии, включающей экстраоральную видеокамеру с дистанционным управлением, установленную на светильнике, смонтированный на мониторе компактный компьютер с пишущим CD/DVD приводом и модемом, систему мониторинга сердечной деятельности пациента Cardio Alert и программное обеспечение.

Инструменты, наконечники

Одним из важнейших критериев выбора стоматологической установки является характеристики и качество инструментов и наконечников, входящих в ее комплектацию.

В настоящее время установки **Castellini** комплектуются высококачественными инструментами и наконечниками собственного производства.

В их числе:

- новые турбины серии Silent Power (малошумные, фиброоптика, 4-х точечный спрей, быстросъемный переходник, керамические подшипники, корпус из титана);
- электрический бесщеточный микромотор Implantor Brushless LF (фиброоптика, встроенный спрей, автоклавируемый съемный корпус, скорость от 200 до 50.000 об/мин);
- новая гамма титановых наконечников для микромотора серии GOLDSPEED (прямой и угловой 1:1, 1:5 для ортопедии, 16:1 для эндодонтии, 20:1 для хирургии);
- пистолет вода-воздух в титановом корпусе, с фиброоптикой и подогревом;
- пьезоэлектрический скейлер с фиброоптикой Piezolight 5 Steril;
- электрокоагулятор с фиброоптикой Minitom 2L Steril;
- ультразвуковой, хирургический наконечник Surgison с 5 насадками;
- лампа для полимеризации LEDA (на светодиодах, Soft-start, три временных режима);
- электронный апекслокатор, совместимый с наконечником GOLDSPEED E16 (16:1).

Дизайн

Все модели установок **Castellini** отличает традиционно изысканный дизайн, мягкие скругленные формы, высочайшее качество отделки, интересная гамма расцветки обивки кресла.

По заказу возможна отделка элементов установки цветным пластиком.

Мы надеемся, после ознакомления с представленным материалом покупатель получит исчерпывающий ответ на вопросы о качестве и ассортиментной политике **Castellini**, что поможет ему сделать правильный выбор при покупке нового оборудования.

Э.Е. Осипов
Руководитель отдела оборудования **UNIDENT**

Высококлассная продукция для зубных техников

от ведущих производителей Италии и Германии

Zhermack®
BEYOND INNOVATION

Материалы и оборудование

Mega Mix · Renfert · ivoclar vivadent · Heraeus Kulzer · DENTSPLY CERAMCO · MANFREDI · BEGO · DeguDent A Dentsply International Company

Мебель. Зуботехнические столы

DENTAL ART

UNiDENT

UNIDENT и DENTSPLY: ученье — свет

Известно, что компании **Dentsply** и **UNIDENT** принимают активное участие в организации научно-образовательной деятельности стоматологов. Семинары, практические курсы, тренинги и конференции, проводимые каждой из этих компаний, вызывают большой интерес практикующих стоматологов и молодых специалистов. Стоит ли говорить, какой ажиотаж вызывают события, организованные их совместными усилиями?

13-14 мая состоялся двухдневный научно-практический семинар «КОНФЕРЕНЦИЯ ЮГА РОССИИ. DENTSPLY — 2008», организованный учебным центром «ДЕНТА ЛИГА» (Ростов-на-Дону), при поддержке компаний **UNIDENT** и **Dentsply**.

В программе первого учебного дня было запланировано теоретическое введение, состоящее из нескольких лекций. Первым выступил врач-консультант **Dentsply** и стоматолог московской «Клиники Новикова» Дмитрий Копылов, он прочитал участникам конференции лекцию на тему «Диагностика и планирование эстетических реставраций». Затем врачи, приехавшие на конференцию из разных уголков юга России (Краснодара, Ставрополя, Кисловодска, Пятигорска) прослушали лекции на темы «Местная анестезия — успех или проблема?» «Ошибки и осложнения при эндодонтическом лечении», которые прочла к.м.н., врач-консультант компании **Dentsply**, главный врач омской клиники «Омдент» Елена Георгиевна Соколинская.

Слушатели с интересом фиксировали новую информацию, вникали в малейшие нюансы и задавали вопросы лекторам. Докладчики, практикующие врачи российских клиник, были приятно удивлены активностью участников конференции. Лекторы старались передать максимум знаний и при этом не перегружать стоматологов лишней информацией, выбрав оптимальный стиль повествования на основе клинических случаев и теоретических сведений, а в процессе с удовольствием отвечали на вопросы слушателей.

Второй день начался с мастер-класса «Клинические особенности ProTaper для лечения и перелечивания» Елены Георгиевны Соколинской. Участники конференции, прошедшие накануне

UNiDENT today сентябрь 2008
новости компании 2008 года

теоретическое обучение по данной тематике, уверенно работали на фантомах.
Во время перерыва слушатели продолжали обсуждать тонкости использования ProTaper, а потом отправились на мастер-класс Дмитрия Копылова по «Восстановлению фронтальных зубов материалом Ceram X». Все манипуляции доктора транслировались на большой экран. Слушатели охотно задавали вопросы о трудностях, с которыми им доводилось сталкиваться на практике, интересовались нюансами процедуры и внимательно следили за реставрацией доктора Копылова.
Организация конференции по отзывам участников была выше всяких похвал. Учебный центр «ДЕНТА ЛИГА» позаботился не только об удобстве проведения лекций и мастер-классов с профессиональной точки зрения, обустроив учебные классы современным оборудованием от фантомов до плазменных экранов, но и о комфорте всех участников образовательного процесса. Современные интерьеры, просторные учебные аудитории и обеденный зал, где можно пообщаться и перекусить в течение трудового дня. Все условия были созданы для того, чтобы стоматологам было приятно получать новые знания и усваивать новую информацию.
Программа конференции оказалась очень полезной и насыщенной, участники долго не расходились, обсуждая друг с другом и с лекторами актуальные вопросы после занятий. Стоматологи очередной раз убедились в высоком качестве и удобстве продукции **Dentsply** и поблагодарили устроителей события, а также лекторов, выразив надежду на то, что подобные события станут проводиться в их регионе гораздо чаще.
Практика совместных обучающих программ **UNIDENT** — **Dentsply** была продолжена в Пензе, где 11-12 июня на базе МУЗ «Детской стоматологической поликлинике» и Областной стоматологической поликлиники состоялся очередной семинар. Участников принимали главный врач МУЗ «Городская стоматологическая поликлиника», главный стоматолог Пензенской области, кандидат медицинских наук, заслуженный врач РФ Петр Иосифович Скуридин и главный врач МУЗ «Детская стоматологическая поликлиника», главный детский стоматолог Пензенской области, заслуженный врач РФ, секретарь Общественной палаты Пензенской области Елена Александровна Блащук. В этот раз обучение было посвящено применению современных никель-титановых инструментов ProTaper.
Первую половину учебного дня провела врач-консультант компании **Dentsply** Александра Кабанова, в ходе доклада и после его завершения стоматологи задавали лектору много вопросов, вызванных участившимися случаями перелечивания корневых каналов. Последовавшему за лекционным материалом практическому курсу слушатели уделили особое внимание, т.к. они получили возможность поработать с продукцией Dentsply на эндофантомах, а значит закрепить теоретические знания и составить собственное мнение о материалах компании.

П.И. Скуридин (главный стоматолог Пензенской области), Е.А. Блащук (главный детский стоматолог Пензенской области), А. Кабанова (врач-консультант компании Дентсплай), И. Безумов (руководитель UNIDENT — Поволжье), Л.И. Смышляева , А. Джанхотели (директор по развитию региональных отношений UNIDENT)

Во второй части семинара участникам предстояло знакомство с Еленой Александровной Проскуряковой, медицинским представителем **Dentsply**, которая рассказала о таких новых стоматологических материалах компании «Esthet-X», « Quixfil», «Dyract extra». Продукция уже получила признание стоматологов и соответствует самым высоким требованиям к стоматологическим материалам.
После того, как насыщенная программа подошла к концу, стоматологам были вручены именные сертификаты — доказательство их осведомленности и компетентности в работе с современными материалами. А это значит, что главная цель семинара достигнута!

PORT-X II: РЕНТГЕНОВСКИЙ КАБИНЕТ В ВАШИХ РУКАХ

GENORAY

Ни для одного стоматолога не является секретом сложность организации столь необходимой рентгенодиагностической службы. И дело не только в высокой цене и, зачастую, больших габаритах оборудования, но и в том, что согласно существующим санитарным правилам разрешено устанавливать рентгеновские аппараты лишь в отдельном специально оборудованном помещении. Прибавьте к этому необходимость в услугах узкопрофильного специалиста и покупки дополнительного защитного оборудования (ширмы, фартука).

Между тем, с активным развитием новых технологий в медицине, появилось разумное решение данных проблем. Еще в 2007 году на московской выставке **Dental Salon** компания **UNIDENT**, эксклюзивный представитель продукции **Genoray Co. LTD**, впервые представила необычное изобретение - портативный рентгеновский аппарат PORT-X II, ставший просто открытием для стоматологов.

Этот небольшой аппарат невероятно удобен в использовании и незаменим в условиях частных кабинетов, поселковых клиник, его можно включить в состав портативного стоматологического комплекса при выезде к пациенту на дом и в полевых условиях. PORT-X II может находиться в непосредственной близости со стоматологической установкой, что при необходимости позволит сразу же сделать снимок, не доставляя неудобства пациенту переводом его с комфортного кресла в специальный кабинет.

Важно также отметить: разработчики компании Genoray снабдили свой аппарат внутренней свинцовой оболочкой и дополнительным алюминиевым фильтром, предотвращающими излучение в неэффективной зоне. Так им удалось понизить дозу рентгеновского облучения, что дает врачу возможность работать только в специальном защитном фартуке, не используя ширму или другое помещение.

Процесс получения снимков с помощью PORT-X II очень прост — для обеспечения фиксированного положения, снижения эффекта дрожания и размытости, необходимо навести тубус аппарата на место снимка, а дальше: установить время экспозиции, нажать кнопку спуска и удерживать ее до окончания процесса съемки. Вы получите четкие изображения хорошего качества. Приемником излучения при работе с PORT-X II может быть как пленка (причем и самопроявляющаяся), так и цифровой датчик, что позволяет вывести полученное изображение на экран монитора.

Достоинства этой модели очевидны, но производитель продолжает усовершенствование модельного ряда. Будем следить за новинками на страницах нашего издания.

З.С. Муркина
Отдел развития новых технологий **UNIDENT**

Dr's Light W
Whitening Accelerator

GoodDrs
http://www.gooddrs.com

Отбеливающая и полимеризационная система

- Функциональная модель позволяет осуществлять отбеливание и полимеризацию при помощи одного аппарата.
- Удобное программное обеспечение позволяет устанавливать необходимое время и режим работы.
- Мощный узконаправленный поток лампы обеспечивает высокую полимеризационную способность.
- Цветной LCD-дисплей и стильный эргономичный дизайн облегчат работу специалиста и сделают ее приятной.
- В комплекте с держателем на установку.

UNiDENT

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ В РОССИИ ЮНИДЕНТ. Тел.: (495) 434-4601. Факс (495) 434-1020
ЮНИДЕНТ-Поволжье. Тел.: (846) 979-8600. Факс (846) 979-8601 • www.unident.net • e-mail: unident@unident.net

Верим в победу!

Оле-оле-оле-оле! Россия, вперед!

РОССИЯ,

Поддержим наших футболистов (болельщицы UNIDENT Татьяна Никитина и Яна Клевцова)

Автомобиль болельщика готов

Игра есть игра, пусть победит сильнейший

Ивета и Тамаз Манашеровы — самые преданные болельщики

Последние приготовления (Александр Москвин, служба безопасности UNIDENT)

Министерство культуры Российской Федерации

Государственная Третьяковская галерея

Автономная некоммерческая организация
культурно-благотворительный фонд «Ты и искусство»

29 октября
7 декабря
2008 года

Оскар Рабин
ТРИ ЖИЗНИ

РЕТРОСПЕКТИВНАЯ ВЫСТАВКА

Работы Оскара Рабина это красноречивое и реалистичное отражение эпохи 60-х годов, именно этот неповторимый колорит и оригинальная подача привлекают ценителей искусства и коллекционеров к картинам автора сегодня.
Выдающийся мастер современного русского искусства, Оскар Рабин находился у истоков нон-конформизма. Это он организатор «Лианозовской группы» и «Бульдозерной выставки». Семь лет, с 58-го по 65-й, его барак в Лианозове был неофициальным центром московской культурной жизни. Мы видим этот барак, эту эпоху в его работах, так неполюбившихся «официальному» искусству того времени.
Лаконичность формы, скупость цвета. Натюрморт и пейзаж в рамках одного полотна. Это узнаваемый стиль Рабина. Суровая реальность, распахнутая настежь. Именно это — неподкупная правда жизни, воспринимавшаяся коммунистическими властями как диссидентство, освобождение от уз соцреализма стало причиной лишения Оскара Рабина советского гражданства. Поселившись в 1978 году в Париже, он обрел там новое дыхание и международное признание.
Тяжелая судьба Оскара Яковлевича и его творческой династии поистине трагична, долгие годы диссидентства и трагическая потеря единственного сына, наложили отпечаток на жизнь художника, но не сломили его, ведь с ним всегда была его Муза и жена Валентина Кропивницкая.
Творчество Оскара Рабина — это переплетение жанров и художественных приемов, в картинах использованы элементы коллажа и ассамбляжа. Драматургия произведений подчеркнута хронологическими заметками — обрывками газет и документов, наклеек и этикеток. Почитатели работ Оскара Яковлевича отмечают и ценят умение автора очень точно передавать через пейзажи и натюрморты не простые изображения предметов и мест, а свои эмоции и впечатления от увиденного.
В экспозиции будут представлены лучшие работы О. Рабина разных периодов его жизни и творчества, среди которых наиболее популярные творения художника, такие как: «Паспорт», «Портрет семьи», «Натюрморт с водкой и селедкой» и др.
Выставка является заслуженным признанием автора на Родине и продолжением плодотворного сотрудничества компании UNIDENT, культурно-благотоворительной организации U-Art «Ты и искусство» и A&C-PROJECTS, которые выступили спонсорами и организаторами события.

При финансовой поддержке:

UNiDENT A&C PROJECTS

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

U ART

ТЫ И ИСКУССТВО

культурно-благотворительная организация U-Art – это эстетика, духовность и красота в многолетних традициях российского меценатства

- **Поддержка международных событий** в области музыки, живописи, скульптуры
- **Монография Оскара Рабина,** Франция, Россия, 2007
- **Выставка «Венера Советская»,** Русский Музей, Россия, 2007–2008
- **Выставка Оскара Рабина,** Перигор, Франция, 2008
- **Премия в области современного искусства «Инновация»,** Москва, 2008

Игорь Безумов: В детстве я мечтал стать летчиком!

Филиал UNIDENT Поволжье был открыт в Самаре в апреле 2006 года, с тех пор прошло два года, за это время компания выросла, обросла клиентами и партнерами, а совсем недавно переехала в новое здание на Радонежской улице. Несмотря на приятные хлопоты, связанные с новосельем, директор компании Игорь Безумов нашел время, чтобы поделиться с нами последними новостями.

— Здравствуйте, Игорь! Поздравляем с новосельем, расскажите немного о новом офисе.

— Здравствуйте, спасибо. Да, переезд дался нам нелегко, не зря, его в народе сравнивают с двумя пожарами! Тем не менее, у нас все получилось и новый офис уже функционирует с 14 июля, хотя официальное открытие — презентация планируется на 12–14 ноября в рамках выставки **Дентал Экспо Самара**. В какой-то момент мы поняли, что выросли из той площади, которую занимали раньше. Теперь офис **UNIDENT Поволжье** располагается на 200 квадратных метрах, чего вполне достаточно для обустройства выставочного зала, складских помещений и сервисного отдела.

— С какими проблемами приходилось сталкиваться в начале пути?

— В апреле 2006 года в штате компании фактически я был один. До этого я успешно работал в самарской компании **Инверсия**, которая входит в состав дилерской сети **UNIDENT**. Когда появилась идея создания филиала в Поволжье, мне предложили возглавить самарский офис. В самом начале мне приходилось осваивать все профессии одновременно, чтобы самостоятельно вести бизнес. Безусловно, чувствовалась поддержка **UNIDENT**, но было трудно адаптироваться. Постепенно дело пошло, на сегодняшний день в **UNIDENT Поволжье** работает 20 человек.

— Какими принципами Вы руководствуетесь при найме сотрудников?

— Самостоятельность, порядочность, честность и, конечно, знание предмета.

— Как Вы думаете, какой Вы руководитель?

— Иногда хотелось бы быть строже! Я стараюсь доверять людям, давать свободу выбора и действий внутри компании, в случае необходимости направляю работу в нужное русло, но при этом даю возможность осознать свои ошибки, чтобы не повторять их в будущем. Со стороны это очень похоже на работу воспитателя, наставника, на которую уходит

UNiDENT today сентябрь 2008
новости компании 2008 года

Выступление на Дилерскои конференции UNIDENT

много времени и сил. Хотя моя лояльность к сотрудникам вовсе не означает, что у нас царит атмосфера вседозволенности, серьезные нарушения рабочего процесса и дисциплины сразу пресекаются и сурово наказываются.

— Игорь, скажите, то, что ваша компания является филиалом компании UNIDENT, помогает в работе или, наоборот, мешает?

— Быть филиалом крупной компании — это очень большая ответственность, мне, как руководителю, нужно оправдать доверие, возложенное на меня компанией **UNIDENT** с одной стороны и моими клиентами — с другой. Несмотря на все преимущества, которые открывает перед нами **UNIDENT**: большие возможности по закупкам, прочные связи в стоматологических кругах, высокое качество продукции, нам приходилось, а иногда и сейчас приходится, сталкиваться со стереотипами относительно московских компаний. Дело в том, что считается, будто столичная компания, недостаточно хорошо знает специфику местных врачей и не адаптирует стоимость под рынок. Нам предстояло разрушать это заблуждение и доказывать свою компетентность.

— Что в ближайших планах у UNIDENT Поволжье?

— Мы собираемся серьезно повышать товарооборот, планируем расширить обхват территории, которую мы обслуживаем.

С Эдуардом Евгеньевичем Осиповым за изучением нового номера UNIDENT Today

— Вы можете представить, что могли бы работать в другой отрасли?

— Я с детства мечтал стать летчиком, но жизнь распорядилась иначе, в летное училище я не поступил по состоянию здоровья. Но несмотря на это, мечты о небе меня не покидали, хотелось быть причастным к этому волшебству, так я поступил в **Куйбышевский авиационный институт** (теперь — **Самарский государственный аэрокосмический университет**), окончил его и долгое время работал в авиации, был главным инженером.

В 90-е годы все сильно поменялось, случались перебои с заработной платой, а у меня к тому

С женой Ларисой и сыном Олегом

С главным стоматологом Пензенской области Петром Иосифовичем Скуридиным

С детьми

времени была семья, которую надо обеспечивать, поэтому с работы пришлось уйти. Мы переехали в Самару и спустя какое-то время я начал работать в компании на стоматологическом рынке.

— Вы так резко поменяли область деятельности, было сложно?

— Конечно, представьте сами — иная специфика работы, терминология, навыки продаж, новый коллектив. Все пришлось осваивать с нуля, но в итоге я добился больших результатов, которые позволили мне расти дальше в этой сфере.

— Что Вы считаете своим главным достижением?

— Семья, дети — это, пожалуй, то, чем я сегодня горжусь. Самое главное — это вырастить детей. Сегодня можно с уверенностью сказать, что нам с супругой это удалось!

— Расскажите немного о семье, которой Вы так гордитесь.

— Мою жену зовут Лариса, дочь — Катерина, а сына — Олег. Катя окончила ординатуру, работает стоматологом, а Олег учится в Высшей школе экономики. Он сейчас живет в Москве в общежитии, очень самостоятельный молодой человек.

Мне повезло с детьми, они всегда учились на «отлично» и не доставляли особых проблем. Это заслуга моей супруги, Ларисы. Она посвятила свою жизнь детям, нанимала репетиторов, создавала дома уют, за что ей огромное спасибо. Конечно, я тоже принимал и принимаю участие в жизни и воспитании детей, но работа не позволяет делать это в полном объеме.

— Как Вы предпочитаете отдыхать?

— В свое время я много ездил по миру, путешествовал с семьей. Видимо запас впечатлений настолько велик, что длительные поездки уже мне не так интересны. Я приверженец семейного отдыха, люблю природу. Если времени немного, то можем сходить сыграть в бильярд, сын отлично играет, летом мы обычно отдыхаем на Волге.

— Есть ли у Вас заветная мечта?

— Да. Мы с сыном решили, что когда он вырастет и заработает много денег, мы совместим наши капиталы и купим яхту!

— Пожелайте что-нибудь нашим читателям.

— Мои пожелания — самые простые, но очень важные вещи. Желаю всем человеческого счастья, спокойной работы, профессионального роста и здоровья, чтобы все выдержать в этой жизни!

надоело бесконечное мытьё рук?

Nebucid®

Система бесконтактной дезинфекции рук

unident GENEVE

Поместите Ваши руки в систему Nebucid, ни до чего не дотрагиваясь. Сенсор автоматически определит присутствие руки в аппарате и включит спрей с антисептическим раствором. После извлечения рук раствор испарится с поверхности кожи, смягчив и увлажнив ее. Время экспозиции руки – 3 секунды без какой-либо утечки раствора. Эффективная дезинфекция достигается за счет удачной комбинации дезсредства Dermocol (5L) и бесконтактной системы Nebucid.

+

АКЦИЯ!

При покупке 1 комплекта — скидка 30%
При покупке 2 комплектов — третий в подарок

UNiDENT

Новости со всего света

Выращивание зубов — уже возможно?

Американским ученым удалось вырастить зуб мыши из материнской зубной клетки, а потом и вживить этот зуб самому грызуну. В течение 12 недель были выращены 6 новых совершенно обычных зубов — коронка зуба с дентином, эмалью, пульпой. Сильвио Дуайлиби (Silvio Duailibi), бразильский учёный из Медицинской школы университета в Сан Пауло, рассказал, что если продолжать исследования, то через 6-10 лет подобные зубные имплантаты можно будет создавать и для людей.
Одна из проблем подобных исследований, где достать материнские зубные клетки. Хотя учёные Австралии, институт Хансон (**Instituto Hanson en el Royal Hospital Adelaida**), заявили, что молочные зубы являются богатым источником материнских клеток.
Источник : Harvard Gazette Archives

Зубной протез как капельница

Люди, страдающие хроническими заболеваниями, сталкиваются с проблемой регулярного приема лекарств на протяжении длительного времени. Не всегда этот процесс удобен, очень часто пациент сам забывает о приеме лекарства. Поэтому новейшее изобретение израильского стоматолога **Andy Wolf** — зубной протез–капельница — придется как нельзя более кстати этим людям.
Особенностью данного изобретения является специальный дозатор, имплантированный в зуб пациента, который автоматически подает лекарство на внутреннюю поверхность щеки. Он состоит из небольшой емкости для лекарства, крохотного насоса для подачи лекарственного препарата, специального клапана, регулирующего подачу лекарства, а также батарейки питания и микропроцесса, определяющего время подачи и необходимую дозу препарата.
Источник : Посольство Медицины

Причина эрозии эмали — рефлюксная болезнь

Группа врачей-ученых, в состав которой вошли гастроэнтерологи, стоматологи и диетологи из **Oklahoma University** (США), провели небольшое исследование на предмет выявления взаимосвязи между эрозией эмали зубов и гастроэзофагеальной рефлюксной болезни. В стоматологическом обследовании приняли участие 24 пациента в возрасте от 2 до 18 лет, страдающих гастроэзофагеальной рефлюксной болезнью.
На основе результатов исследования можно утверждать, что эта болезнь является весьма сильным фактором риска развития кариеса, эрозии эмали и дентина и других стоматологических проблем.
В связи с этим исследователи рекомендуют обследовать детей с эрозией зубной эмали на предмет гастро-эзофагальной рефлюксной болезни и, наоборот, пациенты, у которых определяются эпизоды заброса содержимого желудка в пищевод, должны регулярно осматриваться стоматологом.
Источник : RUSMG.ru

Корни зубов растут во второй раз?

Оказывается, и человеческие органы могут регенерировать. Пока, правда, только зубы. На обломанный зуб укладывается небольшое устройство размером с горошину и начинает массировать корень ультразвуком низкой интенсивности. Прибор назвали интригующим словом LIPUS. Выглядит как ученая латынь, а в действительности — просто сокращение от «low-intensity pulsed ultrasound», что означает «ультразвук низкой интенсивности».
За полученное изобретение его авторы — стоматолог широкого профиля Тарек Эль-Биали (**Tarek El Bialy**) и инженеры Цзе Чэнь (**Jie Chen**) и Ин Цзуй (**Ying Tsui**) — получили награду от Канадского Совета по естественным наукам и прикладным исследованиям (NSERC). Теперь они приняли на себя обязательства довести свое изобретение до промышленного образца, которое можно будет запускать в серийное производство и использовать в повседневной клинической практике.
Источник : Посольство Медицины

инновации

надежность

SIGER S30 U

- Электромеханическое кресло с электронной системой управления и функцией памяти на 6 положений
- Блок врача с фиксацией инструментов в рабочем положении и блокировкой работы второго инструмента
- Гидроблок совмещен с креслом пациента, оснащен поворотной плевательницей
- Система блокировки движения кресла во время работы одним из инструментов
- Современный эргономичный дизайн
- Качество обеспечивает длительный период эксплуатации

UNiDENT

Эксклюзивный представитель в России

ЮНИДЕНТ
Тел.: (495) 636-6601, Факс: (495) 636-1030
ЮНИДЕНТ — Украина
Тел.: (044) 279-9600, Факс: (044) 279-9600

www.unident.net
unident@unident.net

АКЦИИ и СК

parkell	Скейлер Turbo Sensor, Parkell, США	внутриротовой пескоструйный аппарат **в подарок**
DENTSPLY MAILLEFER	Специальные условия на продукцию Maillefer	**только в 2008 году**
DENTSPLY MAILLEFER	3 упаковки стартовых комплектов Pro-Taper Universal, Maillefer	RC-Prep, Premier, USA +2 упаковки* ручных инструментов Maillefer **в подарок**
unident GENEVE	Комплект от Unident SA, Швейцария Салфетки Unisepta Plus Jambo, 200 шт + Micro 10+, 1 л + Спрей Unisepta Plus, 1 л + Dermocol, 1 л	При покупке 1 комплекта — скидка **20%** При покупке 3 комплектов — четвертый **в подарок**
DENTSPLY	QuiXfil, Dentsply, 40 капсул по 0,25 г **по спеццене 2180 рублей**	QuiXfil, Dentsply, 20 капсул по 0,25 г **в подарок**
Zhermack BEYOND INNOVATION	А-СИЛИКОН Elite HD+ (комплект) + База (250+250 мл) + 2 картриджа (50 мл) + 12 смесительных наконечников	2 упаковки альгинатной массы Zhermack, Италия **в подарок**

* с 10 до 40 размера

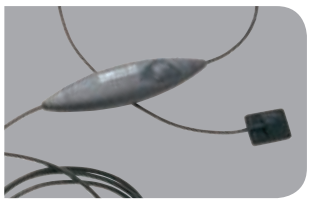
Все акции и скидки действительны при покупке в офисе UNIDENT до 31 декабря 2008 года

UNiDENT today сентябрь 2008
новости компании 2008 года

ИДКИ 2008

ЗАМЕНА устаревших и неисправных радиовизиографов **RVG 4/5** на новейшие модели **Kodak RVG 5100/6100**

RVG4 на Kodak RVG 5100	**€ 3600**
RVG4 на Kodak RVG 6100	**€ 4300**
RVG5 на Kodak RVG 5100	**€ 3400**
RVG5 на Kodak RVG 6100	**€ 4100**



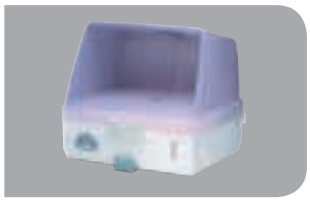
УНИКАЛЬНАЯ ЦЕНА на продление гарантии до 4-х лет на новые или гарантийные радиовизиографы **Kodak RVG 5100/6100** и панорамный аппарат **Kodak 8000**

ПРИ ПОКУПКЕ стоматологического лазера **Waterlase MD** стоматологический лазер **Ezlase** — **в подарок**

ПРИ ПОКУПКЕ стоматологического лазера **Waterlase** — подарочный сертификат **на 300 000 р**

ПРИ ПОКУПКЕ стоматологического лазера **LaserSmile** — подарочный сертификат **на 150 000 р**

NEBUCID + DERMACOL (5L)
ПРИ ПОКУПКЕ 1 комплекта — скидка **30%**
ПРИ ПОКУПКЕ 2 комплектов — третий **в подарок**



Все акции и скидки действительны при покупке в офисе UNIDENT до 31 декабря 2008 года

Календарь событий

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ	НАЗВАНИЕ ВЫСТАВКИ	ГОРОД
07.10 — 10.10.2008	**Сибздравоохранение — 2008** 15-я Специализированная выставка медицинской техники, оборудования, услуг, фармацевтических препаратов	Иркутск
07.10 — 10.10.2008	**Медицина — 2008** 13-я Специализированная медицинская выставка	Омск
09.10 — 11.10.2008	**Стоматология — 2008** 7-я Специализированная выставка-конгресс стоматологического оборудования, материалов и лекарственных препаратов	Кисловодск
22.10 — 24.10.2008	**Здравоохранение. Стоматология — 2008** 25-я Межрегиональная специализированная выставка	Воронеж
22.10 — 25.10.2008	**Дентал-Экспо. Стоматология Урала — 2008** 9-я Специализированная международная выставка	Уфа
29.10 — 31.10.2008	**Стоматология — 2008** 7-я Межрегиональная специализированная выставка	Белгород
12.11 — 15.11.2008	**Медицина и здоровье — 2008** 14-я Международная выставка больничного, лабораторного, реабилитационного оборудования, медицинского инструментария и расходных материалов	Пермь
12.11 — 14.11.2008	**Дентал-экспо. Самара — 2008** 11-я Межрегиональная специализированная выставка	Самара
29.11 — 01.12.2008	**Современная стоматология — 2008** Ежегодный стоматологический форум	Ростов-на-Дону
08.12 — 12.12.2008	**Здравоохранение — 2008** 18-я Международная выставка «Здравоохранение, медицинская техника и лекарственные препараты»	Москва

Уважаемые стоматологи и владельцы клиник! Дорогие друзья!

Спасибо за добрые отзывы, искренние пожелания и интересные предложения. Для вашего удобства мы открываем бесплатную подписку на UNIDENT Today . Хотите получать свежие номера домой или на работу первыми, хотите оставаться в курсе последних тенденций в области стоматологии и своевременно узнавать о предстоящих событиях? Нет ничего проще. Отправьте письмо на e-mail: market@unident.net с пометкой «подписка», в заявке указать ФИО, точный почтовый адрес с индексом и контактный телефон, или звоните в отдел маркетинга и рекламы по телефону +7 (495) 434-46-01.

Читайте на здоровье!

BIOLASE®

BIOLASE – ювелирная работа

YSGG waterlase MD

Гидрокинетический лазер для обработки мягких и твердых тканей

Обработка твердых тканей:
Разрешен к применению для подготовки полостей I — V классов, не вызывает образования микротрещин зуба. Сохраняет здоровую структуру зуба и не создает «смазанный слой». Избирательно удаляет кариозную ткань, не затрагивая здоровые дентин и эмаль. Лазер оставляет идеально чистую трехмерную поверхность. Ткань зуба, обработанная лазером, прекрасно подготовлена к бондингу.

Обработка мягких тканей (улучшенные показатели за счет увеличения продолжительности импульса)
Изменяет форму маргинальной десны для формирования красивой улыбки. Быстро и легко удаляет уздечки языка, верхней и нижней губы. Наносит красивые «отделочные строчки» без затрат времени и труда. Удаляет фибромы без наложения швов. Оставляет чистую поверхность с минимальным беспокойством для пациента. Чистая, стерильная процедура биопсии. Бескровные хирургические операции на мягких тканях. Улучшенная коагуляция тканей. Блокирует нервные окончания, что значительно снижает болевые ощущения пациента. Пародонтологические операции, уменьшает глубину пародонтальных карманов. Расширение и стерилизация каналов. Открытие имплантантов. Синус лифтинг. Забор трансплантата костной ткани.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В РОССИИ

ЮНИДЕНТ: +7 (495) 434-4601, fax +7 (495) 434-1020
ЮНИДЕНТ-Поволжье: +7 (846) 979-8600, fax +7 (846) 979-8601
www.unident.net e-mail: unident@unident.net

UNIDENT

EXCLUSIVE EQUIPMENT DISTRIBUTOR
Kodak Dental Systems

KODAK 9000 3D Цифровой дентальный компьютерный томограф с функцией панорамной диагностики

Режим работы:

Напряжение на трубке	60–90 кВ
Анодный ток	2–15 мА
Частота генератора	140 кГц
Фокальное пятно	0,5 мм CEI
Общая фильтрация	2,5 мм Al
Параметры электропитания	220–230 В; 50–60Гц
Максимальная потребляемая мощность	2200Вт

Трехмерная компьютерная томография:
CMOS сенсор с фиброоптическим фильтром,
16384 полутона серого цвета — 14 битная технология

Размер сканируемой области (цилиндр) 50x37 мм,
размер трехмерного элемента изображения
(изотропного воксела) 0,076x0,076x0,076 мм

Панорамные программы
(CCD сенсор с фиброоптическим фильтром):

- Панорамные программы для взрослых/детей (13,9/13,2 сек) трех комплекций с увеличением 1,27;
- двух/четырехсекционные снимки ВНЧС в боковой проекции с открытым и закрытым ртом;
- снимки гайморовой пазухи;
- сегментные снимки челюсти (левый/правый фрагменты, фронтальная группа);
- 12 различных установок с учетом анатомических особенностей пациента

Габариты (высота x ширина x глубина):
240x116x137 см

9000 3D
KODAK 9000 3D Extraoral Imaging System

UNiDENT

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ОБОРУДОВАНИЯ KODAK DENTAL SYSTEMS
отдел рентгенооборудования: +7 (495) 434-7347 | +7 (495) 434-4601 | unident@unident.net