

Valet är alltid den avgörande faktorn



Jag satt nyligen med några bekanta och diskuterade köp av begagnade bilar. Vi pratade om för- och nackdelar med olika bilmärken och olika typer av bränsle. (Själv förespråkar jag diesel, för jag tycker det är bekvämt att slippa tanka så ofta.) Diskussionen hettade till när vi började prata om huruvida det var slöseri med pengar att köpa begagnad bil från en bilhandlare eller om det innebar en ökad trygghet att vända sig till en fackman. "Det är ju dumt att betala mer för att anlita specialister när man kan köpa en begagnad bil direkt av bilägaren", menade min kamrat Otto. Personligen funderade jag lite över vilken garanti man kunde få av en privatperson, eller stöd över huvud taget, om något visade sig krångla? Otto tyckte att det spelade väl ingen roll, för varenda människa kan väl tillräckligt mycket om bilar för att inte köpa grisen i säcken. "Och dessutom är det värt att byta en bakaxel själv, om man kan spara några 1000-lappar", menade Otto.

Vi blev aldrig ense, Otto och jag, även om vi skildes som vänner. Såhär i efterhand har jag tänkt att köpet av en begagnad bil kostar ungefär lika mycket som en lite större implantatbehandling. Jag törs påstå att de flesta vuxna personer i Sverige har en

uppfattning om vad som är en "bra bil". Jag inbillar mig också att de flesta personer har fullt förtroende för sina tandläkare men endast en mycket vag uppfattning om vad som är ett "bra tandimplantat".

Konsekvenserna av att välja fel bil kan naturligtvis bli förödande. Att köpa och köra en bil med defekt airbag kan innebära livsfara i specifika situationer. En dålig utförd implantatbehandling, eller en behandling utförd med defekta eller odokumenterade implantat kan leda till sveda och värk och mental ohälsa för patienten. Eller att implantaten faller ut. I båda fallen är valet den avgörande faktorn.

Och konsekvensen för den behandlande klinikern kan bli katastrofal. Att förlora sin patients förtroende torde vara bland det värsta man kan råka ut för som läkare. Är patienten dessutom stridbar kan det resultera i dåligt rykte både för praktiken och terapin som sådan.

Parallellen mellan att köpa en begagnad bil i ovisst skick och att välja att utföra implantatbehandlingar med ett system man inte vet så mycket om är inte svår att se. Resultatet av ens val kan i båda fallen visa sig mycket överraskande!

Den absolut främsta orsaken till varför jag väljer diesel är att jag är lat och vill tanka så sällan som möjligt. Naturligtvis finns det även andra skäl till varför jag väljer som jag gör. Det gäller inte bara bilar utan också t ex mitt val av arbetsgivare. Jag är stolt över att vara dental-marknadsförare och försäljningschef på Astra Tech AB. Det känns bra att kunna stå för det vi saluför, både ur ett personligt och ett värdeekonomiskt och terapeutiskt perspektiv.

Jag är nyfiken på vad det är som gör att man medvetet väljer bort vetenskaplig dokumentation, omfattande garantivillkor, klinisk kompetens hos leverantörens distriktsansvariga, returmöjlighet, gedigna utbildningar, telefonsupport, ett system som lämpar sig för samtliga indikationer, ett system som erbjuder ett fullt sortiment vad gäller längder, diametrar, prefabricerade

och individuella distanser, e-handel osv.

Jag är så nyfiken så jag hoppas att någon eller några vill återkomma med information, gärna till vår e-post dentalinfo.se@astratech.com. Jag pratade med en god vän, branschkollega och tillika konkurrent om detta, för någon dag sedan. Han sa att han trodde att priset kunde ha en viss inverkan. Men så ändrade han sig: "Nej, så lättlurade kan de väl inte vara? För om man vill köpa billigt då borde man ju gå in på nätet. Där kan man beställa implantat från Asien för bara några dollar. Så det måste finnas andra skäl?"

Jag hoppas kunna ge min branschkollega ett svar nästa gång vi råkas.

Björn Ledelius
Försäljningschef

Du kommer väl?



Den 4-7 juni 2008 samlas cirka 3000 av dina internationella kollegor i Washington, DC för att bli inspirerade och göra nya upptäckter på Astra Tech World Congress. Du kommer väl också? Anmäl dig för att få mer information på www.astratechdental.se. See you there!

Astra Tech implantat och Cresco™ – en perfekt kombination

Om man utgår från ett holistiskt synsätt, vilket vi alltid gör när det gäller utvecklingen av vårt implantatsystem, så är det självklart att alla detaljer och egenskaper i systemet måste samverka för att uppnå ett perfekt resultat. Så fungerar det i alla naturliga system. Den känsliga balansen i vårt implantatsystem kan bibehållas tack vare en kombination av väl genomtänkta, samverkande egenskaper. Det är vad vi sammanfattat kallar för Astra Tech BioManagement Complex™. Systemet är utvecklat för att skapa långsiktiga och lyckade kliniska resultat, genom att generera bentillväxt, bevara ben samt säkerställa frisk och naturligt formad mjukvävnad. Slutresultatet blir fulländad funktion, skönhet och biologi i perfekt harmoni.

Protetiken är naturligtvis viktig för att slutresultatet ska bli perfekt. Men inte endast ur estetisk synvinkel utan också ur ett klin-

iskt perspektiv. Det är här Cresco kommer in. Genom att man kan vinkla skruvhålen i brokonstruktionen går det att kompensera för fall där implantaten av anatomiska skäl inte har kunnat placeras i en optimal position. Med Cresco kan du vinkla skruvhålen upp till 17°. Det innebär i korta ordalag att du kommer ifrån skruvhål buckalt och fördyrande distanser.

Vi har nyligen tagit fram en broschyr som beskriver Astra Tech BioManagement Complex i kombination med Cresco. Ingår du i ett team som arbetar med implantatbehandling så rekommenderar vi att du tar del av informationen i broschyren. Beställ gärna ett exemplar till varje medlem i ditt team. Beställningen sker enklast genom att du skickar ett mail till dentalinfo.se@astratech.com.

Referensnumret är 78777-SE-0703.

Vinkling för optimal estetik

Perfekt passform varje gång

Connective Contour™

Conical Seal Design™

MicroThread™

OsseoSpeed™

Bipacksedeln – en viktig informationskälla!



Med dentala produkter som vi levererar medföljer en bipacksedel. Då vi är leverantörer av CE-märkta produkter är vi ålagda att bipacka en bruksanvisning i form av en bipacksedel med varje leverans. Bipacksedeln innehåller viktig information om produktens egenskaper och dess handhavande.

I bipacksedeln till implantaten finner du information om:

- Varning
- Implantatsystemet
- Beskrivning av produkterna
- Orderinformation och dimensioner
- Material
- Indikationer
- Kontraindikationer
- Pre-operativ planering
- Kirurgisk procedur
- Förpackningen
- Lagring och hantering

Dessutom finns det bilder som visar förpackningarna, hur du identifierar innehållet genom färgmarkeringar och hur du hanterar produkten. Det finns även illustrationer som visar hur du installerar produkten på patienten. I bipacksedeln finner du också en orderinformation.

Bipacksedlarna är alltså en viktig informationskälla som ska läsas av alla som är involverade i behandling med våra produkter. Informationen är en kvalitetssäkring och skall i den meningen också förebygga eventuella missförstånd. Information i varje bipacksedel ges på inte mindre än 11 språk, inklusive det svenska.



ASTRA
ASTRA TECH

 A company in the
AstraZeneca Group

Astra Tech AB Argongatan 11 Box 14 431 21 Mölndal Tel: 031-776 30 20 Fax: 031-776 30 17
www.astratechdental.se dentalinfo.se@astratech.com