

dışhekimii

SAYI: 40

**SGK'lı hastalar
ÜCRET ÖDEMEYECEK**

**Kurum dışhekiminin
HAKLI İSYANI**

**Dişhekimliğinin Cem Yılmaz'ı
Serdar Sıralar'dan
stand-up gösterisi**

EBDO
Uluslararası
Bilimsel Kongre
ve Sergisi



ARCD
International
Scientific Congress
and Exhibition



NP DENTALLABOR

Her biri alanında en yetkin isimlerden oluşan 200'e yakın uzman kadromuz, en yeni teknoloji ile donatılmış kusursuz laboratuvarımız, çağı yakalayan hizmet binamız ile dış hekimlerimize yüksek nitelikli ve küresel standartlarda **kurumsal hizmet** sunuyoruz.

Bölgesel Satış Mümissillerimiz:

ANKARA - 0532 325 98 59 Yücel Çelik • **AYDIN** - 0532 326 82 20 Ayhan İncegüneş • **AYDIN (Nazilli)** - 0532 325 61 34 Hüseyin Öcal • **AYDIN (Söke / Bergama / Kuşadası)** - 0532 321 28 42 Abdullah Güler • **BALIKESİR** - 0532 322 11 37 Yasemin Maviş • **BANDIRMA** - 0532 323 03 35 M. Ekeryılmaz • **BURSA** - 0532 327 47 49 Esra Öcal • **ÇANAKKALE** - 0532 327 14 71 Hasan Küçük • **DENİZLİ** - 0532 323 75 94 Ahmet Dieme • **DIYARBAKIR** - 0532 321 27 61 Serdar Bozarslan • **ERZURUM** - 0530 609 11 75 İsa Satır • **ESKİŞEHİR** - 0532 324 19 84 Feride Doğru • **ISPARTA** - 0532 323 85 16 Ramazan Ulushan • **İSTANBUL (Avrupa Yakası)** - 0532 326 67 78 Uğur Erol • **İSTANBUL (Anadolu Yakası)** - 0532 326 70 27 Hasan Dedebeek • **İZMİR (Bornova)** - 0532 326 70 91 Adil Dilek • **İZMİR (Karşıyaka)** - 0532 322 43 21 Murat Dönder • **İZMİR** - 0532 325 34 07 Reşat Kotancı • **MANİSA (Turgutlu - Salihli - Ödemiş)** - 0532 322 53 45 Hayri Çakır • **Diğer İller** - 0232 489 00 32 (Dahili: 103) Seher Tuncay



Protez sektöründe
diş dokunur
çözümler

DENTAL LABOR

Özel DL Freze Teknik Diş Protez Lab. San. ve Tic. Ltd. Şti
Tel. +90 232 489 00 32 (pbx) **Faks.** +90 232 484 06 51
www.dl.com.tr / info@dl.com.tr / marketing@dl.com.tr

Farkı Keşfedin

Orto-tek ortodonti laboratuvarı
Türkiye'nin ilk ruhsatlı ve
ürünlerine CE basabilen
ortodonti laboratuvarıdır.

Ortodontik tedavinin tüm halka ulaşabilmesinde bir rol oynamak isteyen Orto-tek ortodonti laboratuvarı, dişhekimlerine ve ortodonti uzmanlarına kaliteli ortodontik aparatlar ve ortodonti malzemeleri sunar.

Kurumsal kimliği ile hekimler tarafından tercih edilen laboratuvar olmaya devam etmektedir.



ORTO-TEK
ORTODONTİ LABORATUVARI

ORTHO TECHNOLOGY

ORTO-TEK ORTHO TECHNOLOGY FİRMASININ TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜDÜR

64 ADA KAMELYA 2-3 D:1-D:2 ATAŞEHİR İSTANBUL TEL: (216) 455 26 49

www.orto-tek.com info@orto-tek.com

ATALAY'dan
yenilikler...

- Clear aligner (Aparey ve Breketsiz Ortodontik Tedavi)
- Horlama Plakları
- Profesyonel Sporcu Dişlikleri



Her türlü
ortodontik
Apareyleriniz
için bir
telefonunuz
yeterlidir



ATALAY DENTAL
Diş Protez Laboratuvarı

375 Sk. No:18 Piramit İş Merkezi K:4 D:401 Bornova - İZMİR

TEL:0232 489 31 86 // 0232 462 60 30

Haberler

Makaleler

İlanlar

Danışma hattı

Forum 

Klinik Ara

Diş Hekimi ara

Yazı Dizileri

Yorum Sistemi

Oyun 

Galeri

Web Mail





Özlem KEKEÇ
ozkekec@gmail.com

Merhaba,

Yılbaşı itibarıyla **SGK**'lı hastalar **ADSM**'lerde yaptırdıkları **protezler için laboratuarlara hiçbir ücret ödemeyecek**. Bu uygulama ile özel muayenehanelerin yaşam alanını daha da daraltan devlet, ihale sonucu bedeli iyice aşağı çekilen hizmetler nedeniyle laboratuvarları zor duruma sokarken bu hizmetlerden yararlanan halkın da sağlığını tehlikeye düşürüyor. Konuyla ilgili olarak konuştuğumuz diş teknisyenlerinin ortak görüşlerini sayfalarımıza taşıdık.

Türkiye'de diş hekimliğiyle ilgili cihaz ve malzemeler üreten, ithal eden ve satan firmalar arasında prestijli bir yeri olan **Güney Diş Deposu** dev bir ortaklığa imza attı. Uluslar arası arenada sektörün en büyüklerinden **Henry Schein.Inc** ile yüzde 50 hisse paylaşımıyla ortaklık kuran Güneş Diş Deposu adına Genel Müdür Ö. Halim Ramazanoğlu'nun görüşlerini aldık.

Bir vatandaşımızın şikayeti üzerine kendilerine ulaşan önerge gereğince, İzmir'de ortodontist kadrosu ve **ortodontist ihtiyacı** üzerine bir çalışma başlatan İzmir İl Genel Medisi Sağlık Komisyonu Başkanı **Nesrin Beykoz**, elde ettiği çarpıcı tabloyu ve yaşanan sıkıntıları dergimizle paylaştı.

Geçtiğimiz günlerde Hürriyet'in internet sayfasında "Süleyman Demirel Üniversitesi'nde büyük buluş: Diş çürüğü tarih oluyor" şeklinde sansasyonel bir başlıkla verilen haberi araştırmak için haberin konusu olan **prebiyotikli gargaray**ı yapan akademisyenlerden **Prof. Dr. Zuhâl Kırzioğlu** ile görüştük. Gargara için patent başvurusu yaptıklarını belirten Kırzioğlu, ülkemizin ağız diş sağlığı karnesini dergimiz için değerlendirdi.

Sağlıktaki mevcut kaotik ortam ne kamuda ne de özelde çalışan meslektaşlarımızın, arzu ettikleri şekilde çalışma ve yaşamalarına olanak veriyor. Birbirimizi neredeyse iki ayrı mesleğin mensubu gibi algılamamıza neden

olan bu sorunlu tabloda, biri kamuda diğeri özelde çalışan iki meslektaşımızın sesine kulak verdik. Bir yüksek eğitim kurumunun medikososyal hizmetlerinde görevli meslektaşımız **Erdal Özdemir** ile Sağlık Bakanlığı'na bağlı hekimlerle eşit ücret ve haklardan yararlanamadığı için Maliye ve Sağlık Bakanlıklarına yaptığı başvuruları, İzmir'de serbest çalışan meslektaşımız **Levent Turhan** ile Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelerde hastaların kanal tedavisinden vazgeçirildiği iddiası ve bunun halk sağlığı üzerindeki olumsuz etkileri üzerine konuştuk.

Öneminin tartışılmaz olduğu ve ihtiyacının bugünlere dek TDB ve odalar tarafından karşılanmaya çalışıldığı **Mezuniyet Sonrası Eğitim** konusunda **İstanbul Üniversitesi Diş hekimliği Fakültesi**'nden güzel haberlerimiz var. İlkinin geçen yıl gerçekleştirdiği eğitim programlarını her yıl biraz daha geliştireceklerini belirten İ.Ü DHF Mezuniyet Sonrası Eğitim Komisyonu üyesi **Prof. Dr. Sabire Değer** ile programın içeriği, yöntemleri ve gelecekteki hedefleri üzerine konuştuk.

Bu sayımızda ayrıca 1930 ve 40'lı yıllarda 'Türk Diş Tabipleri Cemiyeti Dergisi'ni 13 yıl süreyle düzenli olarak çıkaran ve ülkemizde diş hekimliği ile ilgili pek çok ilkte imzası olan, mesleğimizin duayenlerinden **Osman Burhanettin Borhan**'ın yaşam öyküsünü, bu sayıdan başlayarak her sayıda bizimle beraber olacak olan **Prof. Dr. İlter Uzel**'in 'Nostalji Köşesi'ni, hastalarını ut çalarak tedaviye hazırladığını söyleyen Türk Sanat Müziği sevdalısı meslektaşımız **Doğan Özkılıç** ile yaptığımız röportajı ve 46 yaşından sonra yeni bir ülkede, yeni bir dille yeni bir eğitime başlayarak 4 yılın sonunda 'ortodonti doktora'lı bir meslektaşımız olarak aramıza dönen iki çocuk annesi **Oya Yılmaz Ertuğrul** ile yaptığımız söyleşiye ilgi ile okuyacağınızı umuyoruz.

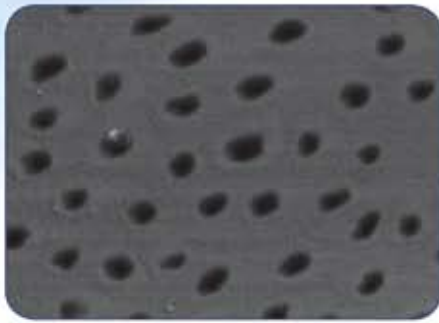
Sevgiyle...

Sensodyne Hızlı Rahatlama - Hassas dişlerde anında rahatlama sağlar.

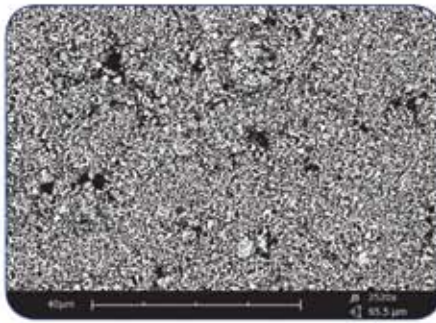
Sensodyne Hızlı Rahatlama etkisini nasıl gösteriyor?

Stronsiyum asetat formülasyonu dentin tübülleri içinde derin ve tıkaçıcı bir tampon oluşturur.^{1,2}

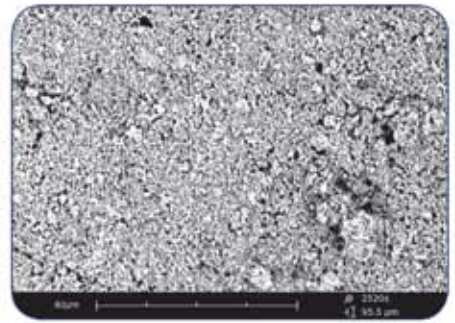
Sensodyne Hızlı Rahatlama'nın oluşturduğu sağlam, tıkaçıcı tampon, asit saldırısına maruz kaldıktan sonra da korunur.²



Açığa çıkmış dentin.



Tedavi sonrası ve 30 saniye asitle temas etmesi sonucu.



Tedavi sonrası ve 10 dakika asitle temas etmesi sonucu.

Sensodyne Hızlı Rahatlama'nın 60 saniye boyunca masaj hareketleri ile doğrudan uygulanmasının ardından asit saldırısına uğrayan dentin tübüllerinin geçirgenliğinin (greyfurt suyuna batırılarak, pH 3.3) in vitro incelenmesi. Parkinson ve Willson 2010'dan uyarlandı.

Sensodyne Hızlı Rahatlama - Hassas dişlere karşı anında ve uzun süreli rahatlak

- Rahatlatma etkisi klinik olarak kanıtlanmıştır.^{3,4} Sadece 60 saniye gibi kısa bir sürede etkisini gösterir.³
- Günde iki kez dişler fırçalandığında kanıtlanmış uzun süreli rahatlatma etkisi.⁴
- Derin ve asitlere dayanıklı, tıkaçıcı bir tampon oluşturur.^{1,2}
- Florür içerir.



*Kutu üzerindeki kullanım talimatına uyulduğu takdirde.

Referanslar:

1. Banfield N ve Addy M. J Klin Periyodontol 2004; 31: 325 - 335.
2. Parkinson C ve Willson R. J Klin Dent 2010.
3. Mason S et al. J Klin Dent 2010.
4. Hughes N et al. J Klin Dent 2010.



Hürriyet'ten
çarpıcı
bir haber

Diş çürüğü
tarih oluyor
10



Güney Diş Deposu'nun yeni Genel Müdürü **Halim Ramazanoğlu**;

"Türkiye'de kişi başına
dental harcama OECD'deki
ortalamanın çok altında"

SGK'LI HASTALAR 15
artık ADSM'lerde yaptırdıkları
protezler için laboratuvarlara
ÜCRET ÖDEMEMEYECEK

Bir 'hoş sada' için 'bin emek'

**Osman
Burhanettin
Borhan** 38



26

Emeklilikten sonra yeni bir yaşam ve
başarı örneği: **Oya Yılmaz Ertuğrul**



Doğan Özkılıç

"Hastalarımı
ut çalarak
tedaviye
hazırlıyorum"

54

Reklam İndeksi

Alternatif Medikal49	GC - Equa57	Lüks Emre.....61
Atalay Dental4	Güney Diş25	NudeOSS.....8
Bemaing White71	GSK - Sendodyn7 - 31	Oral - B11
Colgate72 - Arka Kapak içi	İdeal Dent.....67	Ortotek.....3-5
Dental Labor..... Ön kapak içi - 1	İnci Sigorta.....70	Selis Dental.....37
Drogsan.....53	İpana Pro - Expert9	Sunray65
Ergene.....35	Kavo Dental.....33	Tekka.....41
EDAD.....69	Lider Diş13	Turkuaz Dental.....2
GC - Gradya.....63	Likya World.....68	Ulusal Ecza Deposu.....29

dişhekimi

Sahibi
İzmir Dişhekimleri Odası adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Turgan Ülker
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Özlem Keleş
Yayın Kurulu
Balıkesir • Isparta • İzmir • Manisa • Uşak
Dişhekimleri Odaları
Bahattin Dağlıoğlu, Hüdayi Kartöz,
Turgan Ülker, Sevgül Bora, Cenk Celep

Haber Sorumlusu
Yavuz ÜYÜCÜ
Görsel Yönetmen
Birsen BAĞARDI KÖSEOĞLU
Baskı
Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti.
Candere Yolu No: 23
Ayazağa - İSTANBUL
Tel: 0.212 289 24 24
Faks: 0.212 289 07 87

Basım Tarihi:
Ocak 2011
Yayın Türü:
Yaygın Süreli Yayın
İletişim Adresi
Anadolu Caddesi 40,
Tepekule İş Merkezi D: 209 /210 /211 Bayraklı İzmir
Telefon 0.232 461 2152 - 461 3615 - 461 1571
Faks 0.232 461 3759
izdo@dishek.org

Dergide yer alan yazıların hukuki sorumluluğu yazarına aittir.
Dişhekimlerine ve dişhekimliği fakültesi son sınıf öğrencilerine ücretsiz dağıtılır.

ipana PRO-EXPERT

DIŞ ETİ KORUYUCU

Bakteriyostatik etkili



Plağı azaltma ✓

Diş eti koruma ✓

Hassasiyet oluşumunu
önlemeye yardımcı olma ✓

DIŞ ETİ BAKIMINA VE HASSASİYETİNE YENİ BİR BAKIŞ

İpana Pro-Expert bakterilerin çoğalmasını ve zararlı metabolik ürünlerin oluşmasını baskılayarak diş eti problemlerinin oluşmasını önlemeye yardımcı olur.

Diş eti çekilmesi sonucu tübüller açığa çıkar ve hassasiyet oluşur. İpana Pro-Expert diş eti koruyucu diş eti çekilmesini, dolayısıyla hassasiyet oluşumunu önlemeye yardımcı olur.



PRO-EXPERT®

P&G Ağız Sağlığı

**Hürriyet'ten
çarpıcı
bir haber**

Diş çürüğü tarih oluyor

11 Ocak 2011'de Hürriyet'in internet sayfasında öne çıkan, "Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi'nde büyük buluş... DİŞ ÇÜRÜĞÜ TARİH OLUYOR" başlıklı haber dikkatimizi çekti. Bunun üzerine haberin konusu olan, dişleri plak ve çürüklerden koruyan prebiyotikli gargarayı hazırladığı iddia edilen akademisyen grubundan; Isparta Üniversitesi Dişhekimliği Fakültesi Pedodonti A.B.D öğretim üyesi Prof. Dr. Zuhal Kırzioğlu ile görüştük.

Bu projede kimlerle beraber çalıştınız?

Bu proje, görev yaptığım Süleyman Demirel Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Pedodonti Anabilim Dalı'nda şahsım ve asistanım ile Anadolu Üniversitesi Fen Fakültesi Biyoloji Bölümü'nde görevli Prof. Dr. Merih Kıvanç ve asistanı tarafından yürütüldü.

Yürüttüğünüz çalışmanın süreci ve sonucu hakkında bilgi verir misiniz?

Proje 2 yıllık bir çalışmanın sonucudur. Çocuk ve genç bireylerin ağız içinde çürük oluşturan St. Mutans seviyesini azaltmayı amaçladık ve uygun bir probiyotik gargara hazırlayarak pozitif sonuçlar elde ettik.

Bu gargarayı piyasaya sürmeyi düşünüyor musunuz?

Gargaranın piyasaya sürülmesi için bir süreç gerekirken ve mevcut gargara için patent başvurusu yapılmaktadır. Birçok kurum ve kuruluş bu proje ile ilgilendi. Başvurular ile ilgili değerlendirme aşamasındayız.

Türkiye'de ağız ve diş sağlığının durumunu dergimiz için değerlendirir misiniz?

Toplumumuzda, ağız ve diş sağlığı konusunda birçok sorun yaşanmakta ve bu sorunların çözümlenebilmesi yoğun çabalar gerektirmektedir. Günümüzde, mevcut sistem içerisinde, koruyucu hekimlik uygulamaları yer bulamamaktadır. Ağız Diş Sağlığı Merkezleri'ndeki performans sistemi, çocuk hastalara koruyucu ve diğer uygulamaların sağlanması için gerekli olan



Prof. Dr. Zuhal Kırzioğlu

zamanı sunamamaktadır. Bu performans dalyalı sistem, üniversitelerde de uygulanmaya çalışılmaktadır. Türkiye'de, 10 çocuktan 8'inde diş çürüğü olduğu göz önünde bulundurulduğunda, tedavi hizmetlerinden önce koruyucu ve önleyici uygulamaların hayata geçirilmesinin zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Bu durumun, uygun şartlar hazırlanmadan açılan diş hekimliği fakülteleri ile çözülemeyeceği görülmektedir. Sağlık Bakanlığı yetkilileri ve diş hekimlerinin fikir alışverişinde bulunarak birlikte hareket etmeleri ve diş hekimliğinde uzmanlık sisteminin sınırlarının belirlenmesi, sorunların giderilmesinde önemli ve ilk adımlar olacaktır.

Plak tabakasının...

Saklanacak yeri yok



Oral-B PRO-EXPERT'in 16° hassas açılı çapraz kılları:

- Proksimal yüzeylere %31'e kadar daha fazla nüfuz eder*
- Proksimal yüzeylerdeki plak tabakasının %99'unu uzaklaştırır
- Diş eti iltihabını sadece 4 haftada belirgin şekilde azaltır

Oral-B®
PRO·EXPERT

P&G Ağız Sağlığı

* Standart, düz fırçaya kıyasla

“Kamu hastanelerinde kanal tedavisi uygulanmayan hastaların suçu parasız olmaları mı?”

İzmir Karşıyaka’da serbest olarak çalışan meslektaşımız Levent Turan zorunlu olarak diş hastanelerine yönlendirdiği hastalarının burada kanal tedavisinden vazgeçirildiğini iddia ediyor. Hastalarının mağdur olmaması için elinden geleni yapmaya çalıştığını belirten Turhan düşüncelerini bizlerle paylaştı.

Muayenehaneme başvuran hastalar içinde dişlerinde spontan ağrılar, büyük çürükler olan ve mutlaka kanal tedavisi yaptırması gereken buna rağmen mali durumu bu tedaviye uygun olmayan bazı hastalarımı diş hastanesine ve ağız diş sağlığı merkezlerine yönlendiriyorum. Fakat görüyorum ki kamuda bu hastalarla fazla ilgilenilmiyor. Bir diş filmi çekiliyor ve ‘eğer kanal tedavisi yaptırırsan 3-5 ay sonra bu dişi çektirirsin hemen çekelim’ diyerek hastayı çeki- kime zorluyorlar. Burada şöyle bir durum ortaya çıkıyor; hem hastanın dişi gidiyor hem de bizim koyduğumuz endikasyon hiçe sayılıyor. Yani meslektaşının teşhisini değerlendirmek bir yana; ‘senin gittiğin hekim seni boşu boşuna oyalayacak, paranı alacak, kanal tedavisine gerek yok’ diyerek hastanın gözünde bütün imajımızı da zedeliyorlar.

Diş hastanesine binlerce hasta geliyor fakat yapılan kanal tedavisi 10-15’i geçmez. Belki daha da az. Zaten bu hastanelere gelen hastalar maddi durumları zayıf ve kültür seviyeleri düşük. Bu hastaların % 99’unda kanal tedavisi endikasyonu var.

“Kanal tedavisi şu an bizim mesleğimizin % 60 - 70’ini kapsar”

Devletin özel dişhekimliğine neredeyse hiç bir katkısı yok. Dişhekimliği dışındaki bütün özel sağlık hizmeti sunan kuruluşlara katkı sağlarken sanki bizim yaptığımız sağlığın dışında bir işmiş gibi üvey evlat muamelesi yapıyorlar. Biz artık bu kötü kaderi yıkmak istiyoruz. Devlet sadece Sağlık bakanlığı’ndan hizmet alınca ve



**Dişhekimi
Levent Turhan**

bu hizmet halka ücretsiz olarak sağlanınca muayenehanelerin durumu giderek kötüleşiyor. Meslektaşlarımız muayenehanelerini bile yenileyemiyor. Yeni aletler almak isteyen hekim arkadaşlar bunları alamıyor. Teknoloji her yıl biraz daha gelişiyor ve hekim arkadaşlarımız bu teknolojiyi muayenehanelerine sokmak istiyorlar ama devletin sadece kamusal ağız diş sağlığı hizmeti üreten kuruluşlara sahip çıkması, muayenehanelere sahip çıkmaması nedeniyle yapamıyorlar.

“Diş hastanelerinde çalışan meslektaşlarımız hükümetin baskısı altında”

Kamuda çalışan meslektaşlarımız da bu performans sistemi nedeniyle hizmetin kalitesinden çok sayısı ile ilgileniyorlar. Yani ne kadar çok hastaya bak o kadar çok performans puanının yükselsin. Halbuki diş çekimine iki puan veriyorsan kanal tedavisine on puan ver. Böylece hekim çekim yerine kanal tedavisine yönel- sin. Kanal tedavisi zor ve meşakkatli bir tedavi. Sen bu tedaviyi diş çekimiyle bir tutarsan tabii ki oradaki hekim de uğraşmaz kanal tedavisiyle. Orada çalışan arkadaşlar hükümetin uyguladığı bir baskı altında çalışıyor. Tayin edilme, işten çıkarılma gibi korkuları var hatta Başhekimin bile baskısı var. Başhekim A’dan Z’ye neler yapıldığını biliyor hastanede. Yarım saat kırk dakika içinde altı diş dolgusu altı tane diş taşı temizliği yapan hekimler var orada. İmkansız şeyleri başarıyorlar. Peki hastaneye giden bu hastaların suçu ne? Hizmeti özel muayenehanelerden satın alacak kadar gelirlerinin olamaması mı?

ADVANCE

DENTAL SYSTEM

NSK Varios 150 Elektrikli Kavitrone Cihazı NSK Pana-Max SU Push Buton Aerator Başlığı

NSK NAC-EC Anguldurva



NSK EX-203C Mikromotor



Grup Led Işık Dolgu Cihazı



Hediyeleriyle

Hekim Taburesi



4.600 € + K.D.V.
12 Ay Euro Vade

www.liderdis.com.tr

MERKEZ:
Fevzi Çakmak Sk. No: 11/5-6 Kızılay/Ankara
Tel: (0312) 231 64 85 Fax: (0312) 231 90 10

İSTANBUL ŞUBE:
Millet Cad. Lütuf Paşa Sk. No: 52/2 Fındıkzade/İstanbul
Tel: (0212) 631 78 88 Fax: (0212) 631 80 24

ANKARA ŞUBE:
Fevzi Çakmak Sk. No: 37/A Kızılay/Ankara
Tel: (0312) 231 88 40 Fax: (0312) 231 93 44

İSTANBUL BAYİLERİMİZ

Bakırköy Diş Deposu	:(0212) 543 66 90
Bul Dental	:(0212) 572 71 58
Fındıkzade Diş Deposu	:(0212) 621 31 66
Kartal Diş Deposu	:(0216) 387 91 56
Kent Dental	:(0212) 231 03 35
Mine Dental	:(0212) 525 06 61
Onur Diş Deposu	:(0212) 635 78 84
Ufuk Diş Deposu	:(0216) 391 05 51

ADANA	Abılm Diş Deposu	:(0322) 459 29 56
ANTALYA	Toros Dental A.Ş.	:(0242) 247 76 16
ANTALYA	Antalya Diş Deposu	:(0242) 243 01 34
BURSA	Metin Diş Deposu	:(0224) 224 12 08
DENİZLİ	Ünlü Ege Diş Deposu	:(0258) 263 79 26
DIYARBAKIR	İşık Diş Deposu	:(0412) 223 20 26
ELAZIĞ	Alkınar Diş Deposu	:(0424) 218 29 53
ERZURUM	Doğu Anadolu Diş Deposu	:(0422) 233 91 38

ANADOLU BAYİLERİMİZ

GAZİANTEP	Kral Diş Deposu	:(0342) 231 14 23
İZMİR	Hazal Diş Deposu	:(0232) 446 24 51
İZMİR	Ayhan Karagöl Tic.	:(0236) 233 73 47
KOCAELİ	Marmara Diş Deposu	:(0262) 321 59 41
KONYA	Çizgi Diş Deposu	:(0332) 351 17 46
MALATYA	Alkınar Diş Deposu	:(0422) 326 09 19
SAMSUN	Mathya Diş Deposu	:(0362) 435 11 44
TRABZON	Bektay Diş Deposu	:(0462) 322 43 55



SGK'LI HASTALAR artık ADSM'lerde yaptırdıkları protezler için laboratuvarlara ÜCRET ÖDEMEYECEK

Genel seçimlerin yaklaşması üzerine oy kaygısına düşen iktidarın bu uygulaması; hem halkın kamudan alacağı ağız ve diş sağlığı hizmet kalitesinin daha da kötülemesine hem dış laboratuvarları ve dış teknisyenlerinin giderek gelir ve prestij kaybına uğrayarak yok olmasına hem de serbest dişhekimlerinin ve muayenehanelerin iflasına yol açacak.

Konuyla ilgili görüştüğümüz diş teknisyenlerinin genel yorumu şöyle;

"Kamunun ağız ve diş sağlığı hizmeti üreten kuruluşları (ADSM'ler, diş hastaneleri) kendi bünyelerinde yapamadıkları kron, köprü, iskelet işlemleri için 2011 yılının başına kadar özel laboratuvarlardan protokol yoluyla hizmet alıyor ve bu protez hizmetinin bedelini hastalardan alma yoluna gidiyorlardı. Yeni genelgeyle "artık hastalar protezle ilgili hiçbir ücret ödemeyecek, bunun ücretini kamu ödeyecek" anlamına gelen bir uygulama başlatıldı. Bu genelge nedeniyle ADSM'ler bu hizmeti protokol yoluyla değil ihale yoluyla almaya başladılar. Buraya kadar her şey güzel; hastalar artık protez ücreti ödemeyecekler, her türlü protezleri yapılacak, hastaneler ihale yoluyla aldıkları hizmetin karşılığını SGK'dan alacaklar ve laboratuvarlara bir yıl toplu iş garantisi vereceklerdi. Ancak gözden kaçan çok önemli hususlar var ve buradaki çelişkileri kimse önemsemiyor. Peki bunlar neler?

Önceki uygulamada protokol gereği yapılan işler ve hastaların ödediği kron, köprü, iskelet ücretleri porselende 25-30 TL, iskelette 40-50 TL'ye mal oluyordu. İş ihaleye döndüğünde devletin ihaleyle verdiği hizmetin bedeli porselende 10-15 TL iskelette 20-30 TL'ye düştü.

ADSM'lerin şu anda dışarıdan ihale yoluyla satın aldığı hizmet 20-30 TL iken kendi bünyesinde istihdam ettiği diş teknisyenlerinin imal ettiği tek çene total protezin sadece işçiliği 45.5 TL'ye mal olmak-



ta. Nasıl mı? 657'ye tabii bir memurun devlete maliyeti yani bu hastaneden aldığı maaş 1500 TL civarındadır. Bir işçinin yaptığı iş ayda 33 parçadır, bu da $1500/33=46$ TL'ye karşılık gelir. **Şu anda kendi bünyesinde yetiştiremeyip ihaleyle aldığı total-parsiyel protez hizmeti malzeme, işçilik vs. dahil 20-30 TL arası bir fiyat. ADSM'ler kendi bünyesinde sadece işçilik ücreti olarak 40-50 TL'ye ürettiği protezi nasıl oluyor da özelde her şey dahil 20-30 TL'ye yaptırıyor. Hasta ücretini öderken 30 TL olan porselen kron hizmeti, ADSM tarafından ödenince nasıl 10 TL ye düşüyor?** İşte sorunlar burada başlıyor; devlet bu fiyatlarla ihaleyi alan firmaya işi verdiğinde karşı tarafın bu işi nasıl yaptığını denetliyor mu? Kullanması gereken malzeme orijinal mi yoksa ikinci ürün mü ya da süresi dolmuş yan sanayi atığı malzeme mi? Bu malzeme CE belgeli mi, faturalı mı, faturasız mı?

Firmanın kaç işçi çalıştırdığı, bu işçilerin sigortalı olup olmadığı yani maliyeti düşüren illegal unsurlar neler? Bunları takip etmeli, bunları legal yolla hesaplayıp ondan sonra ihale açmalı.

Hükümet bir taraftan populist davranıp halkına bedava ağız ve diş sağlığı hizmeti sağlamaya çalışırken, diğer taraftan bu sektörde çalışan 15 bin kişinin çalışma ortamını, çalışma koşullarını sağlıklı mı sağlıklı mı diye denetlemeden, 'ucuz olsun da nasıl olursa olsun' mantığı güdüyor.

Oysa Sağlık Bakanlığı ihale açmaya karar verdiğinde başvuran firmalara birer elemanını gönderip bu işi yapabilmeye uygun olup olamayacaklarını denetlemeli, uygun olanları aralarından seçip ihaleyi o firmalar ara-

Devlet ihaleyi alan firmaya işi verdiğinde karşı tarafın bu işi nasıl yaptığını denetliyor mu? Kullanması gereken malzeme orijinal mi yoksa ikinci ürün mü ya da süresi dolmuş yan sanayi atığı malzeme mi? Bu malzeme CE belgeli mi, faturalı mı, faturasız mı? Firmanın kaç işçi çalıştırdığı, bu işçilerin sigortalı olup olmadığı yani maliyeti düşüren illegal unsurlar neler? Bunları takip etmeli, bunları legal yolla hesaplayıp ondan sonra ihale açmalı.

sında yapmalıdır. Bakanlık'ın, şu ana kadar Türkiye'de alternatifi olmayan tek meslek olmasına rağmen diş teknisyenleri camiasını muhatap almadan, görüş ve düşüncelerine başvurmadan, dayatma usulü hizmet alımına gitmesi, taşeron zihniyetiyle hizmet beklemesi diş teknisyenleri camiası adına üzücü ve rencide edici bir durumdur. Bakanlık bir an önce teklif sunduğu fiyatın altında "en düşük fiyat verene ihale" mantığından vazgeçmeli, insan sağlığını ilgilendiren işlerde ihale usulü hizmetin sağlıklı bir hizmet olmayacağını anlamalı ve resmi kamu kurum ve kuruluşlarına biran önce düzenleme getirmelidir."

diren işlerde ihale usulü hizmetin sağlıklı bir hizmet olmayacağını anlamalı ve resmi kamu kurum ve kuruluşlarına biran önce düzenleme getirmelidir."

EBSO, Hükümet'in bu yanlış uygulamadan vazgeçmesini istedi

Ege Bölgesi Sanayi Odası yönetimi bu yeni uygulamanın hem halkın ağız ve diş sağlığı seviyesini düşüreceğini hem de laboratuvarları ve diş teknisyenlerini yok olmaya sürükleyeceğini belirterek, Hükümet'in bu yanlış uygulamadan vazgeçmesini istedi.

Ege Bölgesi Sanayi Odası'nda, EBSO Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar'ın katılımıyla konuya ilişkin bir basın toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıda diş protez üretiminin Türkiye'de 20.000 kişiye istihdam yarattığı ve diş protez üretiminin yoğun olara k İzmir'de gerçekleştirildiği göz önünde bulundurularak kamu ihale kanununa bağlı alım yapılmasının ağız ve diş sağlığı bakımından sakıncalarına, maliyeti ve kar marjı belirsiz olan ve dolayısıyla taban fiyatı belli olmayan bir ihale sisteminin birçok yanlışı beraberinde getireceğine, haksız rekabeti ve kayıt dışı istihdamı artıracığına bu amaçla söz konusu ürünlerin maliyetlerinin alt limitlerini belirlemek ve gerekli düzenlemele-



rin yapılması için girişimlerde bulunulmasına dikkat çekildi. Toplantıya ayrıca İzmir Dişhekimleri Odası Başkanı Turgan Ülker, Tıbbi Ürünler Meslek Komitesi Başkanı Hafız Karabulut, komite üyesi Hayri Dursunoğlu, Atila Şensoy, Sadettin Kaymak, Hakan Pehlivan ve Şenol Alkan katıldı.

Kurum dişhekiminin HAKLI İSYANI



***Dişhekim* Erdal Özdemir Sağlık Bakanlığı'na bağlı olmayan kurumlarda çalışan meslektaşlarımızın ücret eşitsizliğinin giderilmesi için, çözüm önerilerini de içeren bir dilekçe ile Maliye ve Sağlık Bakanlıklarına başvuruda bulundu. Meslektaşımız sorun çözülmediği takdirde hukuksal girişimlerde bulunmakta kararlı.**

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Medikososyal hizmetlerde görevli meslektaşımız İ.Erdal Özdemir bir kurum hekimi olarak Sağlık Bakanlığı'na bağlı hekimlerle eşit muamele görmemekten ve döner sermayeden yararlanamamaktan kaynaklı mağduriyetini, yazdığı bir dilekçe ile Bakanlık'a iletti. Özdemir ile yaşadığı sorunları sizlere aktarmak üzere görüştük.

13 yıldır kurum dış hekimliği yapıyorsunuz. Sizi Maliye ve Sağlık Bakanlığı'na şikayet başvurusuna yönelten süreci anlatır mısınız?

20 yıllık diş hekimiyim.7 yıl muayenehanede,13 yıldır da Kamuda 1/4 derecede görev yapmaktayım. Hekimliğin dışında idari görevlere vekalet etmekte, bulunduğum üniversitede öğretim görevlilerinin, memurların ve öğrencilerin ağız, diş sağlığı dışındaki sorunlarının da sorumluluğunu taşımaktayım. Bizler, üniversiteler, belediyeler, Maliye Bakanlığı, Adalet Ba-

kanlığı, Tarım Bakanlığı gibi bakanlıklarda DSİ, MTA, Meteoroloji, Emniyet Genel Müdürlüğü gibi genel müdürlüklerde kısacası devletin kendini icra ettiği her kurumda kurum hekimi ya da kurum dış hekimisi olarak görev almaktayız. Sağlık Bakanlığı'na bağlı sağlık kurumlarında aynı kadro ve derecede görev yapan hekimlere göre çok düşük maaş almaktayım. Bunun nedeni; bahsi geçen kurumlarda görev yapan hekim maaşlarının, temel maaş üzerine döner sermaye ilavesi ile ek ücret almamalarıdır. Ayrıca şu cümlenin üzerini hassasiyetle çizmek istiyorum: Sağlık Bakanlığı'nda çalışan hekimler çok maaş almamakta, hak ettikleri maaşı almamaktadırlar. Ayrıca onlar içinde puantaj dengesi bulunmakta, bir hekimin bakabileceğinden daha fazla hastaya bakmaktadırlar. Devletin hiç bir kademesindeki çalışanı, yaptığı iş, baktığı dosya, ürettiği mal kadar ücret almıyorken, hekimler baktıkları hasta ve onun puantajı kadar maaş almaktadır.

Haziran 2010 itibariyle 1300 kurum hekimi bulundu, bunların 180 civarının kurum dış hekimi olarak görev yaptığı tespit edildi. Hekimlerin büyük bölümü 375 sayılı kanun hükmünde kararname kapsamındadır. Hekimlerin hiçbiri 'özel olarak ben bu kurumda çalışmak istiyorum, Sağlık Bakanlığı'nda çalışmak istemiyorum' dememiş, hepimizin ataması Devlet Personel Başkanlığı tarafından yapılmıştır. Sağlık Bakanlığı ve Kamuda çalışan tüm kurum hekimleri aynı fakültelerden aynı not sistemi ile mezun olduğumuz göre niçin daha düşük ücretle çalışmaktayız. Sağlık Bakanlığı hekimleri birleştiren bir kurum olarak değil, farklılıklar yaratarak ayrıştıran bir kurum olarak görev almakta, ücret dengesizliği ile çalışma barışını bozmaktadır.

Bu mağduriyetin giderilmesine yönelik şimdiye dek hiçbir iyileştirme yapılmadı mı?

Kurum hekimlerinin Sağlık Bakanlığı hekimlerine oranla düşük ücret aldığı, 21.01.2010 tarihinde 5947 sayılı Üniversite ve Sağlık Personelinin Tam Gün Çalışmasına ve bazı kanunlarda değişiklik yapılmasına dair kanunun 7.maddesinin son fıkrası ile tespit edildi, ancak mağduriyet giderilmedi. 7.maddenin son fıkrasında kurumdaki normal mesailerinin dışında iş yeri hekimliği yapıp ek gelir elde etmeleri yönünde bir özel düzenleme yapıldı. Ne yazık ki dış hekimlerine muayenehane açma ya da bir özel klinikte çalışma hakkı tanınmayarak eşitlik ilkesi bir kez daha çiğnen-di.

Ancak yasanın bazı maddelerinin Anayasa Mahkemesi tarafından iptal edilmesi ve ardından Danıştay'ın ilgili kararı ile işyeri hekimliğinin yasada maaşlarına zam yapılan hekimler tarafından da halen yapılıyor olması kurum hekimlerine bir iyileştirme olarak sunulan bu olanaktan da yeterince yararlanılamaması sonucunu doğurdu. Kurum hekimlerinin mesai saatleri içinde başka bir yerde çalışmalarını mümkün olmadığı gibi, mesai saatleri sonrasında hekimlik yapmalarına olanak sağlayacak bir iş düzeni olan işyeri de bulunmamaktadır. Her şeyin özelleştirilmesi kutsal bir durum gibi algılatılırken kurum hekimleri ve kurum dış hekimlerinin zorla kamulaştırılması, 'ben size ne kadar maaş veriyorsam o kadar maaşa çalışacaksınız zorlaması' konusunda en küçük bir farklı görüşün dile getirilmesine bile izin verilmemektedir.

Ne gibi düzenlemeler yapılabilir sizce?

Kurum dış hekimlerinin talebi; tüm kurum hekimlerine, sözleşmeli statüdekiler de dahil olmak üzere ve yardımcı sağlık personeli de gözetilerek döner sermaye ek ödemesi almayan personele, 375 sayılı ka-

nun hükmünde kararnamenin ek 3.maddesinde bir ek düzenleme yapılarak, en yüksek devlet memuru aylığının (ek gösterge dahil) %500 ü oranında bir ek ödemenin, Maliye Bakanlığı'nın uygun görüşü alınarak yapılmasına olanak sağlanmasıdır.

Bir diğer alternatif olarak; Tam Gün Yasası ile döner sermaye uygulaması olmayan Türk Silahlı Kuvvetleri bünyesindeki hekimlere "Sağlık Hizmeti Tazminatı" verilmiş, döner sermaye uygulaması olmayan Sağlık Bakanlığı'na bağlı Hudut ve Sahiller Genel Müdürlüğü bünyesindeki hekimlerin maaşları ise ek ödemeleri %68 den %400 e çıkartılarak iyileştirilmiştir. İsteğimiz; böyle bir iyileştirmenin biz kurum hekimlerine de uygulanmasıdır.

Kurum hekimlerinin durumu Anayasa'nın "eşit işe eşit ücret" ilkesine aykırıdır

Sağlık Bakanlığı'nda aynı derece ve kadrolarda görev yapan dış hekimlerine göre hem çalışırken hem de emekliliğimizde, ücret ve özlük haklarımız konusunda mağduriyetimiz kalıcı hale gelmiştir. Bu durum Anayasa'nın "eşit işe eşit ücret" ilkesine aykırı olup, yeni düzenlemeleri zorunlu kılmaktadır. Özellikle son yıllarda, ücret ve özlük hakları yönünden emsali çalışanlara göre daha düşük ücret alan kamu görevlilerinin, emsali çalışanlarla eşit haklara sahip olması konusunda düzenlemeler yapılmakta, denge tazminatı, ek ödeme gibi düzenlemelerle eşitsizlik giderilmeye çalışılmakta fakat yeterli olmamaktadır.

Bir hekimin mesleki olarak eşdeğerleri hakim, savcı, avukat, mühendislik gibi meslek gruplarıdır. Kaldı ki, hiç birinin eğitim süreci bizimki kadar uzun değildir. Hakim ve Savcılar 4500-5000 TL maaş almaktadır. Üniversitemizde işe yeni başlayan bir mühendis 2100TL maaş alırken, 23 yıllık 1/4 dereceli hekim 1950TL, benim 20 yıllık 1/4 dereceli dış hekimi maaşım 1780TLdir. Üstelik bu mesleklerin hiçbirinde "işini kötü yaptın devleti zarara uğrattın, o yüzden cezalısn, malpraktis mağdurlarının bedelini ödeyeceksin, Zorunlu Mesleki Sorumluluk Sigortası yaptırıcaksın, bedelini sen ödeyeceksin, duruma göre ben sana yarısını ödeyeceğim" denmiyor.

Bu maaşla hekimlik mesleğinin yeniliklerini takip etmem ve bulunduğum sosyal statüde hayatımı idame ettirmem çok zor görünmektedir. Bu nedenle, aynı kıdeme sahip Sağlık Bakanlığı'na bağlı görev yapan hekimlerle aramda oluşturulmuş olan ücret farkının lehime olacak şekilde ortadan kaldırılması, çalışma koşulları ve özlük hakları açısından emsallerimle aynı konuma getirilmemi Maliye ve Sağlık Bakanlıklarından talep ettim.

Güney Diş Deposu'nun yeni Genel Müdürü **Halim Ramazanoğlu**;

“Türkiye’de kişi başına dental harcama OECD’deki ortalamasının çok altında”

“Bizim devletimiz her şeyi özelleştirirken nedense dişhekimliğinde özelleştirmenin ve liberalizmin çok dışında, garip şekilde merkezi ve otokontrolcü bir sistem yaratıyor.”

Uluslararası arenada sektörün en büyüklerinden biri olan Henry Schein Inc., Güney Diş Deposu ile %50 hisse paylaşımıyla ortaklık kurdu. Güney Diş Deposu Genel Müdürü Ö. Halim Ramazanoğlu ile kurulan ortaklık ile ilgili görüştük

Henry Schein böyle bir yatırım için neden Türkiye’yi seçti?

Henry Schein faaliyetlerine ilk Kuzey Amerika’da başlıyor. Burada başladıktan sonra özellikle gelişmiş olan ülkelerde ve çoğunlukla Avrupa’da yoğun bir büyüme politikası izliyor. Bu büyüme politikalarını da şirket satın almalarla gerçekleştiriyor. Bu satın almaların içinde Hollanda, İngiltere, Fransa, Almanya, İtalya, Portekiz yani Avrupa’nın hemen hemen bütün köklü ülkeleri var. Bu stratejinin içine 4 sene önce gelişmekte olan ülkeler pazarına girme seçeneğini değerlendiriyorlar. Henry Schein’in ‘Ceo’su Stanley Burgman’ın gençliğinde Türkiye’ye gelmiş olması ve Türkiye sempatisinin etkisinin yanı sıra Türkiye’nin kişi başına OECD’deki ortalamasının çok altında dental harcamasının olması ve bürokrasisinin, ithalat rejiminin düzgün olması gibi sebeplerle bu işi Türkiye’de yapmaya karar veriyorlar. Henry Schein’in Türkiye’ye gelme amacına gelince; Çin’de Tayvan’da Uzak Doğu da bir sürü yatırım yaptılar. Ayrıca Suudi Arabistan ve başka Arap ülkelerinde çalışma ve ortaklık anlaşmaları var. Türkiye bunların içinde en büyük alımları yapabilecek ve en büyük olma potansiyeli olan ülke.

“Bizim ilerideki en büyük uğraşımız sektörün disipline olması”

Malum 72 milyonluk bir ülke ve kişi başına harcama çok düşük. Türkiye’de ki sektörün çok iyiye gitmesi için bir takım çalışmalar yapılması lazım. En önemlisi

de en büyük hasta potansiyeli Türkiye de. Türkiye’de herhangi bir konuda bir sıkıntınız varsa birinci sınıf bir hizmeti herhangi bir özel hastaneyle anlaşması olan bir kurumdan alabiliyorsunuz. Fakat maalesef dental sektörde böyle bir şey yok. Yani siz devletin SGK primini, Bağ-kur primini ödeyen bir abonesiniz Dişinizden rahatsızsanız birkaç sene öncesine kadar tek şansınız bir dolgu için iki sene sıra beklemektir. Şu anda sayısı 135’e varan ADSM’lere gitmek. Buralara gittiğinizde de size verilen hizmet kalitesi o kadar iyi durumda değil çünkü onların ihaleyle aldığı fiyatları biliyoruz. O fiyatlarla iyi bir servis alınması mümkün değil. Ve bizim devletimiz her şeyi özelleştirip doğrusunu yaparken nedense diş hekimliğinde özelleştirmenin ve liberalizmin çok dışında, garip şekilde merkezi ve otokont-



Halim Ramazanoğlu



rolcü bir sistem yaratıyor. Bu durumda ADSM'lerin de karlı olarak işlemesi mümkün değil. Çünkü maaşı Maliye Bakanlığı veriyor. Mülk başka bir yerden alınıyor ama o işletmenin devletin cebinden bir çıktı yaratmadan işlemesi mümkün değil. Ayrıca verilen servis de kifayetsiz. Bizim ilerideki en büyük uğraşımız sektörün disipline olması. Hem halkımızın daha iyi hizmet alması hem de özel diş hekimliğinin devamı için de yapmamız gereken şey bu yanlışın düzeltilmesi. Yanlış kelimesini kullanıyorum çünkü cidden yapılmış bir yatırım var, bir insan gücü var, açılmış bir sürü muayenehane var. Bunların korunması lazım. Devletin özel sektörle rekabet ortamı yaratıp halkını daha az seviyede hizmetle bir diş ağız sağlığı merkezine yönlendirmesi iyi bir şey değil. Ama bizim esas misyonumuz değişmedi. O da daha büyük bir katalogla mevcut sistemimizi koruyarak ki bunun özellikle altını çiziyorum, münhasır mümessilliklerimiz ve bayi kanalımızın üstünden özel sektöre ve ihaleye ulaşma amacındayız. Katoloğumuz Türkiye'nin en büyük katoloğudur. Sarf ve ekipman olarak o katoloğumuzu diş hekimleri için tek durak yani bir market haline gelecek şekilde donatmak amacındayız. Bunun için de sarf malzemeleri, atımlık malzemeler, tek kullanımlık malzemeler, software yazılımlar dahil diş hekimliğinde kullanılan her şeyin tek tedarikçisi olmak yani diş hekimliğine bütün servisi vermek için buradayız

Peki Neden Güney-Diş?

İlk Emerging Market yani "ilk gelişmekte olan pazar" deneyimini

Türkiye'de yaşayamaya karar verince Türkiye'de hangi şirketlerle çalışmak istediklerini seçmek onlar için çok kolay. Bütün tedarikçilere soruyorlar ve bu araştırmalar Türkiye'de en dürüst, en kurumsal, ödemelerinde titiz, yaklaşık 30 senedir bu güvenle çalışan tek şirket olarak Güney Diş'i işaret ediyor. 4 sene önce bu saptama yapılıyor. Ferizen Bey'le 2006 Kasım-Aralık aylarında girizgah görüşmesi yapıyorlar. Şubat gibi Türkiye'ye geldiklerinde ben o zamanlar Profilo Elektronik grubunun Ceo'suydum. Türkiye'de böyle bir şirket almak istiyoruz fakat yeni gelişmekte olan bir pazara gireceğiz, bize yol gösterir misin diyerek benimle irtibat kurdular. Ben de o dönemde istifamı vermiştim başka bir işe geçecektim. Henry Schine, Güney Diş'le pazarlık edecek, sektörün

analizini yapacak, pazarlıkları yönetecek birine ihtiyaç duyuyordu. Böylece biz bir araya geldik. Yaklaşık 3,5 senelik bir sürecin sonunda 26 Ekim 2010 tarihinde imzaları attık ve şu anda Henry Schein'in %50 iştirak ettiği üç tane şirketimiz var. Bu üç şirket Güney Diş, Kadıköy Dental ve Güney Dental. Ferizan Bey Yönetim Kurulu başkanımız. İlişki tamamen eşit haklarda, bütün şartlar eşit. Yönetim Kurulu 4 kişi: Ferizan Bey, kızı Güney Pekerdiğer ve diğer iki kişi de Henry Schein'i temsilen iki yabancı yönetici

Nasıl bir satış politikası izlemeyi düşünüyorsunuz?

Katoloğumuzda olan ürünleri ilk hamlede olmayan ürünlerle destekleyeceğiz yani bizim katoloğumuzda olan ürünü onunla yarışa-

Hem halkımızın daha iyi hizmet alması hem de özel diş hekimliğinin devamı için de yapmamız gereken şey bu yanlışın düzeltilmesi. Yanlış kelimesini kullanıyorum çünkü cidden yapılmış bir yatırım var, bir insan gücü var, açılmış bir sürü muayenehane var. Bunların korunması lazım. Devletin özel sektörle rekabet ortamı yaratıp halkını daha az seviyede hizmetle bir ağız ve diş sağlığı merkezine yönlendirmesi iyi bir şey değil.

cak başka bir ürünle değiştirmek değil olmayan ürünle desteklemek hedefindeyiz. Diş hekimi için hem fiyat hem de seçenek avantajı oluşturacağız. Bir A segmentinde ürününüz var B segmentindeki ürününüzü Henry Schein'in kendi markalı ürünleriyle daha ucuz fiyatla ama daha kaliteyle destekliyoruz. Piyasaya baktığınız zaman bir sürü ürün Türkiye'ye girerek diş hekimine ulaşıyor. Bu ucuz ulaşım değil bu esasında gerçekten pahalı bir ulaşım ve regülasyon olmadığı içinde ulaşan malzemenin garanti yükümlülüğü oldukça zayıf. Her yerde bir regülasyon var ama diş malzemesi temininde açıkçası hiç bir regülasyon yok. Bir tek anestezi ürünlerinde Sağlık Bakanlığı'nın regülasyonuna tabisiniz ama diğerlerini Türkiye'de ithalatçı belgesine sahip herhangi bir firma getirebilir. **Piyasa CE damgalı olup olmadığı belli olmayan, garantisinin nasıl üstlenildiği belli olmayan bir sürü ürün ve malzemeyle dolu ve bunların da bir denetleyici kurumu yok.** Yani devletin biran önce bunu da ele alması lazım. Sektörün ikinci bir eksikliği özellikle diş sağlığının sağlık sigortası kapsamına girmemesi. Bu ilk başta olacak bir şey değil ama bir süre sonra diş sağlığının da özel sigorta kapsamına alınması için çalışmalarımız olacak. Çünkü bunların hepsi bir pazar disiplini Yani SGK'nın özele sevk vermesi, dişin özel sağlık sigortaları kapsamına alınması pazara bir mali disiplin getirecek, vergi kaybını önleyecek, özellikle çok sık gözlediğimiz haksız rekabeti yok edecek. Çünkü büyük bir pazar, büyük bir segment ama bu pazarın içinde ciddi oranda KDV kaybı var. **Fiyatların artmasıyla değil alınan servisin zayıflamasıyla gerçek manada bir pahalılık oluşuyor. Yani hastanın gidip fatura alması o hizmetin pahalılaşması değildir. Ama kötü maldan**

Bu ilk başta olacak bir şey değil ama bir süre sonra diş sağlığının da özel sigorta kapsamına alınması için çalışmalarımız olacak. Yani SGK'nın özele sevk vermesi, dişin özel sağlık sigortaları kapsamına alınması pazara bir mali disiplin getirecek, vergi kaybını önleyecek, özellikle çok sık gözlediğimiz haksız rekabeti yok edecek.

faturasız yararlanması esas pahalılıktır. Bizim işe girdiğimiz noktada Güney Diş eski işini nasıl yapıyorsa ona devam edecek biz pazarı nasıl destekleyeceğiz? Yoğun bir pazarlamayla, hedef kitlemizi daha bilinçli tüketime yönlendirmekle, yapacağımız sempozyum destekleriyle pazarı destekleyeceğiz. İlk defa bizim başlatacağımız Sosyal Sorumluluk Projeleriyle hem sektörün hem de halkın bilinçlenmesine ve aldıkları servisin daha iyi bir noktaya gelmesine çalışacağız

Bu ortaklık Güney-Diş' in sektördeki konumunu nasıl etkileyecek?

Güney Diş bundan sonra yoğun pazarlama, yoğun teknoloji kullanımı ve daha yoğun iletişimle ürünlerin pazara

sunumunu ve erişimini kolaylaştıracaktır. Bunun için de bizim ne fiyat artışı ne servislerimizi yükseltmek gibi bir amacımız yok ama şöyle bir realiteyle karşı karşıyayız. Her sene bizim tedarikçilerimizden %3 ile %7 arasında fiyat artışı talebi geliyor. İmal edilen ekipman ürünler de dahil ithal ettiğimiz diğer sarf malzemelerinde hiçbir şeyin fiyatı piyasada durmuyor. Açıkçası bir artış talebi var. Bizim kaygımız bu fiyatı yükseltmeden piyasaya sürmek olabilir. Bir dönem gelecektir ki bizden talep edilen fiyat artışlarını piyasaya yansıtmak zorunda kalabiliriz. 2011 yılı içinde ekipman ve ürünlerde 16-17 tane yeni ürün grubunu ve markayı bünyemize katacağız. 2011 yılında Türkiye'nin büyüme potansiyeli resmi açıklanan rakam % 6-7 civarında olsa da bizim asgari beklentimiz % 30'luk piyasa artışını sağlamak bu da yeni ürünlerle olacak. 2009-2010 şirket için zor geçti çünkü bu birleşme söylentileri hem şirketin hem de bayilerimizin konsantrasyonunu bozdu. Ama şu anda bilinmeyen hiçbir husus yok her şey net olarak ilerleyeceğiz. Biz kazanan ve kazandıran ekip olmak istiyoruz.

Henry Schein Hakkında

Fortune 500® şirketi ve NASDAQ 100® Endeksi üyesi olan Henry Schein, mükemmel müşteri hizmetleri ve son derece rekabetçi fiyatları ile tanınmakta. Şirketin beş işletmesi (Kuzey Amerika Dental, Kuzey Amerika Medikal, Kuzey Amerika Hayvan Sağlığı, Uluslararası ve Teknoloji) dünya genelinde diş hekimleri ve laboratuvarları, hekim klinikleri ve hayvan sağlığı klinikleri, devlet kurumları ve diğer kurumlar dahil olmak üzere yaklaşık 700.000 müşteriye hizmet vermekte. Şirket, merkezi ve otomatik bir dağıtım ağı yoluyla faaliyet göstermekte ve 200'den fazla ülkedeki müşterilere stokta bulunan 90.000'den fazla ulusal marka ve Henry Schein özel mar-

kalı ürünler yanında özel sipariş olarak temin edilen 100.000'den fazla ilave ürün sunmakta. Henry Schein ayrıca diş hekimleri, tıp doktorları ve veteriner hekimler için katma değerli klinik yönetimi yazılımı ve elektronik sağlık kaydı çözümleri gibi özel ve yenilikçi teknoloji ürünleri sağlamakta.

Genel merkezi New York, Melville'de bulunan Henry Schein, 13.500'den fazla çalışana sahip ve 24 ülkede faaliyetleri veya iştirakleri mevcut. Şirketin net satışları 2009 yılında rekor seviyeye ulaşarak 6,5 milyar dolar olmuş. Daha fazla bilgi için, Henry Schein web sitesini ziyaret edebilirsiniz. www.henryschein.com.

KaliteSizsiniz...



NucleOSS[®]
Türkiye'nin dental implant sistemi

SAĞLIK BAKANLIĞI'NDAN YENİ BİR YASAK DAHA

Otel içinde muayenehane açılmaz...

Türkiye'nin turistik bölgelerinde otel içinde açılmış ve Sağlık Bakanlığı'nca ruhsatlandırılmış bir çok muayenehane ve sağlık kuruluşu varken; Antalya Dişhekimleri Odası yönetimi, bir meslektaşımızın otel içinde muayenehane açma talebi üzerine, başvurduğu Türk Dişhekimleri Birliği avukatının belirttiği olumsuz görüş nedeniyle, konuyu Sağlık Bakanlığı'na taşıdı. Sağlık Bakanlığı'nın -bugüne kadar bu tür muayenehanelere vermiş olduğu ruhsatlara rağmen- açılmayacağı yönünde görüş belirtmesi, meslektaşlarımız ve sağlık kamuoyu arasında "Sağlık Bakanlığı yasakçı tutumunu sürdürüyor" izlenimini derinleştirdi.

Meslektaşlarımızın, otellerde muayenehane açma başvuruları üzerine; Antalya Dişhekimleri Odası, Sağlık Bakanlığı'na bir yazı göndererek konuyla ilgili görüş istedi. Talebi değerlendiren Sağlık Bakanlığı, 9 Aralık 2010 tarihinde gönderdiği yazıda; "Ağız Ve Diş Sağlığı Hizmeti Sunulan Özel Sağlık Kuruluşları Hakkında Yönetmeliğin 5 inci maddesinin (d) fıkrasında 'Diş hekiminin mesleğini serbest olarak icra etmek üzere münferiden açtığı sağlık kuruluşudur...' hükmü sevk olunmuştur. Bu bağlamda diş hekimi muayenehanesi müstakilen hekimin mesleğini serbest olarak icra ettiği bir işletme olduğundan, otel olarak açılmış başka bir işletmenin bünyesinde diş hekimi muayenehanesi açılmayacağı" değerlendirmesinde bulundu.

Meslektaşımız Talip Demiröz, "Kanunlar farklı illerde farklı mı yorumlanıyor?"

Gelişmeler üzerine yaptığı araştırmada, otellerde muayenehane açılmaması konusunun farklı illerde farklı yorumlandığı ve uygulandığı sonucuna ulaşan diş hekimi Talip Demiröz, Antalya Dişhekimleri Odası ve Türk Dişhekimleri Birliği'nin Sağlık turizmine darbe vurduğunu savundu.

Yaptığı açıklama ile ilgili kararı eleştiren diş hekimi

Demiröz, "Birliğimizin web sayfasında dün yayınlanan haber üzerine yaptığım araştırmalar sonucu kanunların farklı illerde farklı yorumlandığını tespit ettim. İstanbul'daki bir otelin web sayfasında (<http://www.byomed.com/galeri.asp>) linke tıkladığında görüleceği gibi bütün koşulları sağlayarak ruhsatlandırılmış üç ünitesiyle diş tedavi hizmeti veren birim varken, haberdeki çelişkiyi anlamakta güçlük çekiyorum. Kanunlar farklı illerde farklı mı yorumlanıyor" ifadelerini kullandı.

Talip Demiröz:
"İş hanında muayenehane açılabilirken, otel içindeki bir mekanın kiralanıp açılmamasının mantıklı bir açıklaması olmalıdır."

TDB yönetimi ve Sağlık Bakanlığı bir karar vermelidir

Sağlık Bakanlığı, Antalya Dişhekimleri Odası ve TDB'nin sağlık turizmi konusunda mesleğin önünü açması gerektiğini; ancak mevcut durumun kendilerini hayal kırıklığına uğrattığını belirten Demiröz, "İş hanında muayenehane açılabilirken, otel içindeki bir mekanın kiralanıp açılmamasının mantıklı bir açıklaması olmalıdır. Sağlık Bakanlığı ve TDB yönetimi bir karar vermelidir. Ya faaliyete devam eden kuruluşlar için kapatma girişimi başlatmak ya da daha akılcı olan, bu kuruluşların desteklenerek mesleğin önünün açılması yönünde girişimlerde bulunmak" açıklamasında bulundu.

Konuyla ilgili olarak Antalya Dişhekimleri Odası Başkanı Caner Güleç'in görüşlerini aldık.

“Otel içerisinde muayenehane açmayı düşünmem”

Otelin içerisindeki muayenehanenin, diş hekimini otelin bir elemanı pozisyonuna düşüreceğini düşünüyorum. Bu da sağlık turizmini değil turizmin sağlığını çağrıştırıyor.

TDB ve odalara yapılan “otellerde muayenehane açılıp açılmayacağı yönündeki başvuru süreci” nasıl başladı ve ne yönde gelişmeler oldu?

Otellerde muayenehane açılıp açılmaması konusu odamız bölgesinde ilk kez 2006 yılında bir meslektaşımın beş yıldızlı bir otelde muayenehane açmak isteyerek başvurusu ile gündeme geldi. Oda yönetimi olarak ilgili kanun ve mevzuatları incelerken diğer yandan da üst kurulumuz olan Birlik Merkez Yönetim Kurulu'na başvurarak konu ile ilgili bilgilerine başvurduk. MYK konu ile ilgili araştırma yapılacağını bildirerek, birlik avukatı olan Mustafa Bey'den hukuki görüş alarak odamıza bildirdi. İlgili görüş halen Birlik kayıtlarında mevcut olup dileyen oda yönetimleri tarafından da ulaşılabilir. Gelen hukuki görüş; birçok açıklama ve maddeye atıfta bulunarak otel içerisinde muayenehane açılmayacağı konusunda bilgilendirme yapıyordu. Bunun üzerine biz de bu görüşten yola çıkarak meslektaşımızı bilgilendirdik. Konu bu şekilde kapandı.

2010 yılı içerisinde oda genel kurulunu yaptığımız süreçte, yine benzer bir başvuru yönetim kuruluna yapılıncaya, yönetim kurulu olarak geçmişteki emsal kararı göstererek farklı bir değişiklik olmadığını kendisine bildirmeyi doğru bulmayarak; var olan son durum ile ilgili hem TDB Merkez Yönetim Kurulu'ndan hem de İl Sağlık Müdürlüğü'nden bilgi istedik. MYK da geçmişte gönderilen hukuki görüşü tekrar bize bildirince, konunun tarafları olan, Turizm Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı'nın konu ile ilgili görüşlerini merak ettik. Sonuçta işletmenin ruhsatlandırılması konusunda yetkili olan Sağlık Bakanlığı idi. Ne odamızda ne İl Sağlık Müdürlüğü'nde ne de TDB MYK' da Sağlık Bakanlığı tarafından bu konuda bildirilmiş bir herhangi bir görüş yoktu. Turizm Bakanlığı ise otel işletme ruhsatlandırması yapan kurum olarak ne düşünüyordu? Turizm tahsis belgelerinde bir takım şartlar olduğunu biliyor; fakat bunların içerisinde sağlık merkezi ya da muayenehane açılmasına izin olup olmadığını bilmiyorduk. Sonuçta bu kurumlara birer yazı yazarak konu ile ilgili bilgilerine başvurduk.

Turizm Bakanlığı bize kısa süre içerisinde dönerek, tu-

Caner Güleç
Antalya
Dişhekimleri
Odası Başkanı



rizm işletmesi içinde sağlık kuruluşu ya da muayenehane ruhsatlandırması konusunda bir sıkıntı olmadığını, eğer verilmiş ruhsatlandırmada bu konu ile ilgili bir sorun yaşanır da bir zeyilname ile çözülebileceğini bildirerek, kendileri açısından bir sakınca olmadığını bildirdi. Sağlık Bakanlığı'nın yazısı ise ancak 2010 Aralık ayında elimize ulaştı. İlgili yazı üzerine biz de durumu üst kurulumuz olan MYK'na ilettik.

Sağlık Bakanlığı'nın konuyla ilgili kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Genel sonuç değerlendirmesi yapabilmek için var olan durumu iyi değerlendirmek gerekliliği vardır. “Bir alışveriş merkezi içinde diş hekimi muayenehanesi açılmasını nasıl değerlendirirsiniz?” ya da “Bağdat Caddesi'nde muayenehane açılmamasını nasıl değerlendiriyorsunuz?” sorusuyla eşdeğer benim açımdan bu soru. Diş hekimi hizmet vereceğini yeri seçmekte özgür olmalı. Bir otel, alışveriş merkezi ya da farklı mekanların içerisinde diş hekimi muayenehanesinin olmasının bence bir mahsuru yok. Sonuçta verilen bir hizmet ve karşılığının alınıp alınmaması söz konusu.

Otel içerisinde bir muayenehanenin açılıp açılmayacağı sorusunun temelinde yatan nedenin, sağlık turizmi ile ilgili olduğunu düşünüyorum. Sağlık turizmi tanımını doğru yapabilirsek eğer, sanıyorum bu sorunun ceva-

BÜYÜK BULUŞMA!



GÜNEY DİŞ & HENRY SCHEIN BİRLEŞTİLER!

Uluslararası pazarda lider Henry Schein ile Türkiye'nin lider firması Güney Diş birleştiler. Bu birleşmeden doğan güç ve geniş bayi ile sizlere en iyi hizmeti sunmaya devam edecektir.



Emeklilikten sonra yeni bir yaşam ve başarı örneği: **Oya Yılmaz Ertuğrul**



“İçimde öylesi ukdeydi ki; arkadaşlarıma bir gün ölürsem mezar taşıma “ortodontist olmayı çok isterdim ama gerçekleştiremedi” diye yazın derdim.”

İzmir’de yaşamını sürdüren meslektaşımız Oya Yılmaz Ertuğrul benzerine az rastlanır bir azmin öyküsünü paylaştı bizlerle. Kamu görevinden emekli olduktan sonra dilini bile sonradan öğrendiği yabancı bir ülkede ortodonti doktorası yapan Oya Hanım’la küçük yaşlarda içinde filizlenen ortodontist olma tutkusundan Romanya’ya uzanan bir yolculuğa hazır mısınız?

Bize biraz kendinizden bahsedermisiniz?

1960 Bandırma doğumluyum. İlk ve ortaokul eğitimimi Ankara’da, lise eğitimimi de babamın tayini nedeniyle lise son sınıfta geldiğim İzmir’de Karşıyaka Kız Lisesinde tamamladım. Üniversiteye 1978 yılında Ege Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesinde başladım. 1982 yılında mezun oldum. Evliyim, Pınar ve Çağlar adında iki çocuğum var. 2006 yılı şubat ayında emekli olana kadar 23 yıl, Dr. Behçet Uz Çocuk Hastalıkları Araştırma Hastanesinde çalıştım.

Ortodontist olma isteği nereden geliyor. Neden bu branşı seçmek istediniz?

Küçük yaşlarımda çene darlığı ve diş çapraşıklığı ile ilgili

problemim vardı ve bu nedenle çocukluğumda uzun yıllar Ankara’da Hacettepe Üniversitesi ve GATA’da ortodontik tedavi gördüm. Diş düzensizliğim o kadar ileriydi ki, çocukluğumda fotoğraf çekilirken “Oya, sen gülümserken dişlerini gösterme!” derlerdi. Böyle sözler de beni çok üzerdi. Bunlar ve ortodontik tedavimi yapan harika doktorum nedeniyle ilerideki idealimi Ortodontist olmak olarak belirlemiştim. Neredeyse 40 yıl önce, 11-12 yaşlarımda bu mesleği ileride seçeceğimi söylediğimde bu herkese çok enteresan gelirdi.

Ortodontist doktorasına ilk adımınız nasıl oldu?

EÜ Diş Hekimliği Fakültesinden mezun olduktan sonra kendi fakültemde Ortodontide doktora yapmak için sınavlara girdim. Yabancı dil ve Bilim sınavlarını başarmama rağmen, pratik sınav aşamasında başarısız olduğum belirtildi ve doktora başlayamadım. Çalışma hayatıma diş hekimisi olarak adım attım. Daha sonra evlendim, çocuklarım dünyaya geldi. Hayat; iş, evlilik, çocuklar, onların eğitimleri derken çok hızlı geçiyordu ama Ortodontist olma düşüncesi hep aklımın bir köşesinde bekliyordu.

46 yaşından sonra böyle bir karar vermek yani emekliliğin tadını çıkarıp hobilerle ilgilenmek, spor yapmak, kendinize vakit ayırmak varken neden böyle bir karar verdiniz?

Bu benim idealimdi ve bunsuz kendimi adeta yarım hissediyordum. İlerleyen yıllarda doktora yapmak için kendi fakültem de dahil olmak üzere birkaç girişimde daha bulundum. Hatta ABD’de birçok üniversite ile yazıştım ve birkaç üniversiteden kabul cevabı da aldım. Ancak, ilk aşamada çocuklarımla birlikte hareket etmem gerektiğinden ve ekonomik koşulların zorlaması nedeniyle böylesi bir maceraya girişemedim. Bu arada kendimi, resim yapmak, mozaik çalışmak, tüplü dalış brövesi almak gibi aktivitelere verdim. Fakat hiçbir şey bana zevk vermiyordu ve aklımın bir köşesinde hep bu eğitimi alma arzusu beni kamçılıyordu. Bu istek benim içimde adeta saplantı halini almıştı. Hatta bir gün arkadaşlarıma “Öldüğümde mezar taşıma ‘Ortodontist olmayı çok isterdim ama gerçekleştiremedi’ diye yazın” bile demiştim.

2004-2005 yıllarında, emekliliğime az bir zaman kala bu ihtisası yapabilme arzusu tekrar depreşti. Çocuklarımız da bu arada büyümüşlerdi; üniversite eğitimi için kızım Ankara’da oğlum da İstanbul’da okumayı seçti. O zamana kadar hep planlarımızı çocuklara yönelik yaptığımız için onlar evden uzakta okumaya başladıkları zaman, hayatımız da büyük bir boşluk oluştu. İkinci planda kalan düşünceler su yüzüne çıkmaya başladı.

2005 yılı yazında, Romanya’da yaşayan kuzenim İzmir’e tatile geldi. Bu esnada uzun süredir yirmilik dışı yarı gömük olduğu için problem yaşadığını ve benden bu dişini çekmemi istedi. Neden oralarda çektirmedin, buraya gelmeyi bekledin? diye sordum. Yoksa oralarda diş hekimliği kötü mü? diye sordum. Romanya’da üniversiteler nasıl, doktora eğitimi nasıl araştırır mısın? diye de ricada bulundum. Kuzenim Bükreş’e döndükten birkaç hafta sonra beni aradı “Ben burada Türkiye’den gelen ve Ortodonti eğitimi alan bir arkadaşla tanıştım, telefon numarasını aldım, sen istersen onu arar daha verimli bilgi alırsın”

dedi. Ben de 2005 Ekim ayı gibi aradım ve eğitimle ilgili tüm bilgileri aldım. 2005 Aralık ayında tek kelime Romence bilmeden Romanya’ya gittim, tercüman vasıtasıyla hocadan görüşme randevusu aldım. Ortodonti eğitimi almanın koşullarını öğrendim ama en önemli şeyin eğitim dilinin Romence olması nedeniyle ilk adım olarak Romence öğrenmem gerektiğini ve ikinci adım olarak U.M.F Carol Davila Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Ortodonti kürsüsündeki sınavı geçmem gerektiğini anladım.

Bundan sonraki adımlarınız neler oldu?

Türkiye’ye döndükten sonra kendimi sabah akşam Romence öğrenmeye adadım. Bu arada İzmir Dr. Behçet Uz Hastanesi’nde 23 yıllık hizmetimi tamamlayıp emekliliğimi istedim. Aynı zamanda Romanya Eğitim Bakanlığı’na ve Sağlık Bakanlığı’na gerekli evraklarımı gönderdim ve başvuruda bulundum.

Macerayla hiç ilgisi olmayan çok ciddi ve cesur bir adım atarak, yeni bir ülkede yeni bir dille yeni bir yaşama ve dahası yeni bir eğitime başlamak zor olmadı mı?

Evet bu gerçekten çok cesur bir adımdı, hem hastaneden emekli oldum hem muayenehanemi kapattım ve tüm hastalarımı mektupla doktora için yurtdışına gideceğimi ve üç-dört yıl sonra görüşmeyi umduğumu yazdım. Yani neredeyse 23 yıllık meslek hayatımı sıfırladım. Orada beni hiç tanımayan insanlar arasında yeniden emeklemeye başladım ve ayrıca yoğun bir bürokrasiyle de karşılaştım. İlk başlarda İzmir’de öğrendiğim Romence’nin ne kadar yetersiz olduğunu anladım. Birkaç ay yoğun dil eğitimi aldıktan sonra güz döneminde sınava girdim ve hem dil hem Ortodonti bilim sınavını başararak 2006 ekim ayında eğitime başladım, bu arada annemi kaybettim onun üzüntüsü ve yaşlı babamı bırakıp gitmek zorunda kalmak, ailemden uzak, yabancı bir ülkede tek başına olmak bana ilk yılımda çok büyük zorluklar yaşattı. Böyle böyle 4 yılda eğitimimi tamamladım. 46 yaşında başladığım Ortodonti eğitimim 50 yaşında bitti ama idealimi de gerçekleştirdiğim için çok mutluyum.

Bundan sonraki hedefiniz nedir?

Haziran 2010’da diplomamı alarak Türkiye’ye döndüm, muayenehanemi yeni yerimde yeniden açtım. Romanya’ya giderken vedalaştığım hastalarımı tekrar buluşmak ve tabii ki diploma denkliğimi alıp büyük bir keyifle Ortodonti çalışmalarına devam etmek istiyorum. Tabii bu da Türkiye koşullarında ayrı ve çok zor bir uğraşı. Kendi ülkemimin bana ve benim gibilere daha anlayışlı yaklaşmasını bekliyorum.



46 yaşında başladığım ortodonti eğitimim 50 yaşında bitti. Haziran 2010’da doktora diplomamı alarak Türkiye’ye döndüm. İdealimi gerçekleştirdiğim için çok mutluyum.

Dişhekimliğinin Cem Yılmaz'ı

Serdar Sıralar'dan, stand-up gösterisi



Dergimizin köşe yazarlarından meslektaşımız Serdar Sıralar Adana Diş Hekimleri Odası tarafından Seyhan Otel'i'nde gerçekleştirilen bilimsel seminare, sergilediği stand-up gösterisi ile katıldı. Gösteri, Adanalı meslektaşlarımızı gülmekten kırdı, geçir-

di. Serdar Sıralar, gösterisinde kendi hazırladığı, mesleğimize dair espriler içeren kısa filmlerinden bazılarını da sundu. Sıralar, gösterisinin sonunda diş hekimliğinin neden diğer mesleklerden farklı ve zor bir meslek olduğunu anlattı.

807 meslektaşımız daha Kamu'da görev yapmaya başladı

Sağlık Bakanlığı taşra teşkilatları hizmet birimlerine 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun 4/B maddesine göre sözleşmeli istihdam etmek üzere noter tarafından yapılacak kur'a ile 856 diş hekimi atayacağını açıkladı. Bu 856 diş hekiminin 259'unun ücretleri merkezi yönetim bütçesinden, 597'sinin ücretleri de görev yapacakları kurumların döner sermaye gelirlerinden karşı-

lanacak.

17 Aralık 2010 günü noter tarafından yapılan kur'a çekimi sonrası 807 diş hekiminin atandığı, 49 kadronunsa boş kaldığı belirtildi.

Alım yapılacak sözleşmeli personel pozisyonlarının il ve kurum adları, unvan ve branşları www.personel.saglik.gov.tr internet sitesinde ilan edildi.

ULUSAL ECZA DEPOSU



“Sizin için buradayız”

- ✓ En Düşük Fiyat
- ✓ Ücretsiz Kargo
- ✓ Ödeme Kolaylığı
(Kapıda Ödeme & Çeşitli Ödeme İmkanları)
- ✓ Zamanında Teslim
- ✓ Güven & İstikrar

Aradığınız
bunlarsa
doğru
adrestesiniz

- > Jetokain Ampül
- > Jetokain Simplex Ampül
- > İekain Ampül
- > Ultracain DS Ampül
- > Ultracain FORT Ampül
- > Ultracain DS Karpül
- > Ultracain FORT Karpül
- > Xylocaine Pump Spray
- > Citanest %2 Flakon
- > Safecaine %3 Ampül
- > Isocaine %3 Karpül

365 gün
sipariş için: **(0232) 244 59 52**
244 59 56

Değerli Diş hekimimiz,
Türkiye'nin her yerine
Kargo bedeli firmamız tarafından
karşılanmak üzere 2 gün içinde teslim ediyoruz.

Ordu Caddesi No: 329 / A Yeşilyurt - İZMİR
Tel: (0232) 244 59 52 Faks: (0232) 244 59 53
e-mail: info@ulusalecza.com
www.ulusalecza.com

Banka Hesap Numaralarımız: İş Bankası - Kemeraltı Şubesi - İzmir
Şube Kodu: 3416 Hesap No: 0321275 IBAN: TR81 0006 4000 0013 4160 3212 75

Evrım Teorisi altüst olabilir

Modern insanın tarihi Afrika'dan Ortadoğu'ya geçti

İsraili arkeologların bulduğu sekiz adet diş, insanlık tarihinin yeniden yazılmasına sebep olabilir. İsrail'de 400 bin yıl öncesine dayandığı anlaşılan diş kalıntıları, ilk insanın Afrika'dan değil Ortadoğu'dan gelmiş olabileceğini ve insanoğlunun dünyadaki yaşam süresinin sanıldığından daha uzun olduğunu ortaya çıkardı. Daha önce en eski insan kalıntılarının 200 bin yıl öncesine ait olduğu düşünülüyordu.



İsrail'de Rosh Hain bölgesinde bulunan Qesem Mağarası'nda yapılan kazılarda, 400 bin yıllık olduğu tahmin edilen insan dişine benzer kalıntılar bulundu. Şimdiye dek bulunan insana ait en eski kalıntılar Afrika'da ortaya çıkmıştı ve 200 bin yıl öncesine uzanıyordu.

Tel-Aviv üniversitesi Arkeoloji Enstitüsü'nden AviGopher ve RanBarkai, son bulunan kalıntılarla ilk insanın Afrika'dan değil Ortadoğu'dan gelmiş olabileceğini ortaya koydu. Bilim adamları bulunan kalıntıların Homo Sapiens ile ilgili en eski kanıtlar olduğunu, bulunan dişin yapısının modern insanın diş yapısıyla büyük benzerlikler gösterdiğini ve modern insanın Ortadoğu orijinli olabileceğini söylediler. Daha önce de Çin ve İspanya'da bulunan bazı kalıntılar insanın



Afrika'dan dünyaya yayıldığı tezini çürütmeye yönelik olsa da bunun kesin olarak kanıtı şimdiye dek bulunamamıştı. İsrail'deki kazı alanında, insan dişlerinin yanı sıra ilk insanların et kesme ve benzeri işlerde kullandıklarını tahmin ettikleri tarih öncesi devirlere ait kesici aletler de bulunan araştırmacılar, teoriyi çürütmek için kalıntılar üzerinde daha fazla çalışılması gerektiğine işaret ediyorlar. İnsanlığın ilk atası olarak bilinen Homo Erectus, dizlerin gelişmesiyle iki ayağın üzerinde yürüeyebilen ve alet yapabilen ilk canlıydı. Modern insanın atası kabul edilen "Homo Sapiens" türüne ait bilinen en eski fosil kalıntıları ise yaklaşık 200 bin yıl öncesine uzanıyordu. Afrika'da bulunan ilk insana ait bu kalıntılar, insanlığın Afrika'da doğup oradan kuzeye doğru, Avrupa, Ortadoğu ve Asya'ya göç ettiği hipotezine dayanıyordu.

Hassas dişlere sahip genç hastalar için yenilikçi iso-active™ teknolojisi

20-40 yaş arasındaki her 3 kişiden 1'i hassas dişleriyle ilgili sorun yaşarken,¹ bu hastaların %50'si tedavi olmuyor.² Bu bulgular ağız ve diş sağlığı uzmanlarının bu sorunu teşhis etmesinde ne denli önemli bir rol oynadığına dikkat çekiyor. Son zamanlarda hassas dişlerle ilgili olarak gerçekleştirilen bir tüketici araştırmasının sonucuna göre genç hastaların bu sorunu tedavi ettirmedikleri, hassas dişler için özel olarak formüle edilmiş diş macunları yerine tüm faydaları bir arada sağlayan tek bir diş macununu kullanmayı tercih ettikleri ortaya çıktı.³

iso-active™ teknolojisi - genç hastalarınız için yeni nesil diş macunu

Sensodyne iso-active™ ağızda hızla yayılabilmesi için fırçalama sırasında sıradan diş macunlarına göre iki kat daha fazla köpük üretir.^{4,5} Böylelikle ulaşılmaz güç alanları derinlemesine temizler⁶, hassas dişler için her yönden koruma sağlar ve kötü nefese sebep olan faktörlerin etkin bir şekilde ortadan kaldırılmasına yardımcı olur.^{4,7}

Sensodyne iso-active™ hassas dişlere sahip genç hastalarınız için ağız ve diş sağlığında her yönden koruma

- Hassas dişler için özel olarak formüle edilmiştir.⁸ Diş çürümelerine karşı koruma sağlama^{8,9} ve diş minesini güçlendirme¹⁰⁻¹² gibi faydaların tümünü sunar.
- Açığa çıkmış dentine verilebilecek hasarı en aza indirmek için aşındırıcılığı düşüktür.¹³
- Ağızda hızla yayılabilmesi için fırçalama sırasında sıradan diş macunlarına göre iki kat daha fazla köpük üretir.^{4,5}
- Derinlemesine temizlik sağlar ve kötü nefese sebep olan faktörleri ortadan kaldırır.^{4,7}
- Rakiplere oranla çok daha fazla miktarda ağız tortusu ve bakteriyi yok etmiştir.⁴



Sensodyne iso-active™ ile bakterilerin yok edilmesi



Gross R et al'den uyarılanmıştır.⁴ Rastgele, araştırmayı yürütenlerin denekleri görmediği, üç kollu kesişmeli araştırmaya ABD'de gerçekleştirildi. Araştırmaya katılan 36 hastanın tümü, 5-7 gün arasında bir temizleme sürecinden geçti ve bu süre zarfında tedavinin gerçekleştirileceği günün öncesindeki akşam 22.00'den sonra oral hijyenden, yemek ve içmekten uzak durdu. Etkinlik (bakterilerin yok edilmesi) koloni oluşturan birimler bazında log₁₀ logaritması kullanılarak ölçüldü (CFU/ml). Yukarıdaki sonuçlar 80 saniyelik diş fırçalamasının ardından hastanın çıkardığı tükürüklerin incelenmesi sonucu belirlendi.



SENSODYNE®
HASSAS DIŞLER İÇİN GÜNLÜK DIŞ MACUNU

Referanslar:

1. Gillam DG et al. J Oral Rehabil 2002; 29(3): 226-231. 2. Addy M. Int Dent J 2002; 52: 367 - 375. 3. GSK data on file. 4. Gross R et al. 2007. GSK data on file. 5. Hall PJ et al. Presented at the General Session and Exhibition of the Pan European Federation of the International Association for Dental Research (PEF IADR) 2008, September 10-12. London, England. Poster 466. 6. Leight RS et al. J Clin Dent 2008; 19: 147 - 153. 7. Rayman S, Almas K. Int J Dent Hyg 2008; 6(1): 2-7. 8. Axelsson P et al. J Clin Periodontol 1991; 18: 182-189. 9. Jensen ME et al. J Am Dent Assoc 1988; 117: 829-832. 10. Arends J et al. In: Guggenheim B, editor. 'Cariology today.' Basel: Karger, 245-258. 11. ten Cate JM, van Loveren C. Dent Clin North Am 1999; 43(4): 713-742. 12. ten Cate JM. J Dent Res 1990; 69: 614-619. 13. GSK data on file.



Türkiye'nin üçüncü büyük kentinde ortodontist sıkıntısı

Bir vatandaşın şikayeti üzerine kendilerine ulaşan önerge gereğince, İzmir'de ortodontist ihtiyacı ve mevcut ortodontist kadrosu üzerine bir çalışma başlatan İzmir İl Genel Meclisi Sağlık Komisyonu Başkanı ve CHP İl Genel Meclisi Üyesi meslektaşımız Nesrin Beykoz ile, özeldir İzmir genelde ülkemizde ortodonti konusunda yaşanan sıkıntılar ve çözüm önerilerini konuştuk.

Gelen önerge üzerine harekete geçtiniz. İzmir'de ortodonti konusunda nasıl bir tabloyla karşılaştınız?

Temmuz ayında medisimize verilen bir önerge üzerine Sağlık ve Çevre Komisyonu olarak bir çalışma yaptık. Bu çalışma sonucunda dehşete düştüğümü rahatlıkla söyleyebilirim. Çünkü sonuç ağız diş sağlığı ve ortodonti açısından çok vahimdir. Bunun üzerine İl Sağlık Müdürlüğü'yle bir görüşme yaptık ve İzmir'de toplam olarak 1 tane kadrolu 3 tane de doktoralı olmak üzere 4 adet ortodontist olduğunu tespit ettik. Kadrolu olan ortodontistlerden birinin ve iki doktoralı ortodontistin Konak Diş Hastanesi'nde, diğer kadrolu ortodontistin de Alsancak'ta hizmet vermeye çalıştığını belirledik.

İzmir'deki ağız ve diş sağlığı merkezlerinde yetersiz olan ortodontist kadrosunu neye bağlıyorsunuz?

İl Sağlık Müdürlüğü'nden aldığımız verilere göre 2009 yılında Konak Diş hastanesi'nde ortodonti tedavisi görmüş ve tedavisi sonuçlandırılmış hasta sayısı 1401. Türkiye'nin üçüncü büyük ilinde karşılaştığımız bu tablo bizi şaşırttı açıkçası. Ortodontik tedavinin lüks bir tedavi olarak görüldüğünü, SGK'nın diş hastanelerine ve ağız diş sağlığı merkezlerine ortodonti tedavisi için ücret ödemesi yapmadığını öğrendik. Ayrıca Sağlık Bakanlığı'nın 657'ye tabi hekim kadrosu açmadığını ve ortodonti uzmanı almadığını, 4/B'ye göre ortodonti uzmanı aldığını öğrendik. Açıkçası 4/B'ye göre bir ortodontist veya hekimin çalıştırılmasının kölelik sisteminden farklı olmadığını düşünüyorum Çünkü 4/B'deki ücretlendirmenin emekliliğe yansımada olmadığını biliyoruz. Belli bir süre sonra sözleşmesinin iptal edilmesi gündeme gelebiliyor ki bu konuda yakın zamanda yaşadığımız bir örnek var. 4/B kapsamında çalışan bir öğretmenin kanser hastası olduktan sonra çok



Nesrin BEYKOZ

İzmir İl Genel Meclisi Sağlık Komisyonu Başkanı

fazla rapor aldığı gerekçesiyle sözleşmesinin iptal edildiğini, öğretmenin vefatından sonra eşi ve çocuklarının herhangi bir sosyal haktan yararlanmadığını biliyoruz. O yüzden ben iktidar partisinin hekimleri 4/B'ye göre çalıştırmasını kölelik sistemi olarak düşünüyorum.

Bu denli fazla talebe rağmen ve hastanelerden sevk yolu açık olduğu halde ortodonti tedavilerinin sevk edilmemesinin sebebi nedir sizce?

İl Sağlık Müdürlüğü'nden edindiğimiz bilgiler ışığında ortodonti tedavisini lüks bir tedavi olarak gördükleri için sevk yapmak istemiyorlar. Bunun bedellerini ek bir yük getirir anlayışıyla devlet olarak ödemek istemiyorlar. Aslında bu tarz bir yaklaşımla vatandaşlarımızın sağlık hizmeti hakkını gasp etmiş oluyorlar.

Sağlık Bakanlığı'na bu konuyla ilgili bir önerge vermeyi düşünüyor musunuz?

Açıkçası iktidar hükümeti Sağlıkta dönüşüm Projesi çerçevesinde sağlıkta bütün taşları yerinden oynattı. Diş hekimleri muayenehanelerini bu sistemin içine dahil etmeyerek diş hekimlerini de cezalandırdığını düşünüyorum. Muayenehanelerden hizmet satın alınması ağız diş sağlığının özelleştirildiği anlamına gelmez. Bütünün bir parçası içinde hizmet satın alınması olarak değerlendirilmelidir. Ben Genel Meclis üyesi olarak bu konuyla ilgili dosyayı CHP'li İzmir milletvekillerine ileticeğim ve bu konunun Medis'e taşınmasını sağlayacağım.

KaVo'dan
profesyonellere özel
Master Series

'En yüksek tedavi kalitesi ve beklentilerin
ötesinde bir hasta konforu sunar'



KaVo. Dental Excellence.

22 Kasım Diş Hekimleri Haftası İzmir'de çeşitli etkinliklerle kutlandı

Ülkemizde dişhekimliğinin bilimsel anlamda kuruluşunun 102. yıldönümü dolayısıyla düzenlenen Dişhekimliği Haftası Kutlamaları 26 Kasım 2010'da Cumhuriyet Meydanı'ndaki Atatürk heykeline çelenk konulmasıyla başladı. Dekan yardımcısı Prof. Dr. Nurselen Toygar tören alanında haftanın önemine ilişkin bir konuşma yaptı. Daha sonra Tepekule İş Merkezi Akdeniz Salonu'nda mesleğimizde 25., 40. ve 50. yıllarını dolduran meslektaşlarımız için düzenlenen plaket törenine geçildi. Tören, mesleğimize emek vermiş ve aramızda olmayan meslektaşlarımızın anısına yapılan saygı duruşunun ardından; kısa özgeçmişleri, yaşama ve mesleğimize ait duygu ve düşünceleri okunduktan sonra sahneye gelen meslektaşlarımıza sırayla plaketleri takdim edildi. Özellikle mesleğimize 50 yıl emek vermiş meslektaşlarımızın sahneye davet edilmeleri



sırasında duygulu anlar yaşandı. Mesleğinde 25.yılıni dolduran meslektaşlarımızın mezun oldukları sene yaşamadıkları kep giyme heyecanını 25 yıl sonra çocuklarıyla beraber yaşamaları törenin en renkli görüntülerinin oluşmasını sağladı. Tören, meslektaşlarımızın canlı müzik eşliğinde hem eğlenip hem sohbet etme olanağı bulduğu kokteyle sona erdi.

İzmirli meslektaşlarımız Ege Palas Oteli'ndeki yemekte bir araya geldiler



İzmirli meslektaşlarımız 22 Kasım Dişhekimleri Haftası kapsamında Ege Palas Oteli'nde düzenlenen gecede gönülleriince eğlendiler.

Gecede meslektaşlarımızın yanı sıra dental sektörden konuklar ve aileleri de yer aldı. Geceye katılan meslektaşlarımız 2010 yılının son günleri yaklaşırken; bitmekte olan bir yılı iyisiyle kötüsüyle değerlendirmenin yanı

sıra uzun zamandır bir araya gelemedikleri arkadaşlarıyla da hasret giderdiler. Meslektaşlarımızdan Uğur Yapar, Dr. Haşmet Yakar ve Prof. Dr. Rıza Alpöz' ün de görev aldığı İzmir Band Orkestrası'nın gece boyunca seslendirdiği güzel parçalar eşliğinde keyifli saatler geçiren konuklar, yapılan çekilişle çeşitli hediyeler kazanma olanağı buldular.

Yeni yönergeye TDB'den dava

Sağlık Bakanlığı tarafından yayınlanan ağız ve diş sağlığı hizmetlerinde performans uygulamasına ilişkin 5.11.2010 tarih ve 44100 sayılı Ağız ve Diş Sağlığı Merkezleri ile Diş Hastanelerinde Görevli Personel Birim Performans Katsayısının Uygulanmasında Dair Yönergenin bazı maddelerinin yürütmesinin durdurulması ile iptaline karar verilmesi için Türk Dişhekimleri Birliği tarafından dava açılmıştır. Söz konusu Yönergede; diş hekimlerinin başvuran hastalara uygulayacakları tedaviye ilişkin bilimsel ölçütü olmayan kotalar getirilmiş, aynı işi yapan diş hekimleri arasında doktorası olan olmayan ayrımı yapılmış; yargı kararları yok sayılarak, temeli belirsiz biçimde kimi alanlar uzmanlık olarak değerlendirilip diğer alanlar dışarıda bırakılmıştır.

Açılan davada, Yönerge'nin diş hekiminin mesleki özzerkliğine müdahale niteliğinde ve eşitlik ilkesine aykırı olmasının yanı sıra yerleşik nitelik kazanmış Danıştay Kararlarını da yok sayan hükümlerinin yürütmesinin durdurulması ve iptali talep edilmiştir.

“Muhalefet değişimi başaramadı” haberine tepki

Dergimizin 39. Sayısında Türk Dişhekimleri Birliği Genel Kurulu ve seçimlerine yönelik “Muhalefet değişimi başaramadı” başlıklı bir haberimiz yayımlandı. Antalya Dişhekimleri Odası Başkanı Sayın Caner Güleç haber içeriğine ilişkin itirazlarını bir yazı ile odamıza iletmıştir. Yazının haber içeriğine yönelik itirazlarını içeren kısmını aynen yayınlıyoruz.

“Derginizin 39 sayılı 12 ve 13. sayfalarında yer alan bazı yorumlarınıza karşı cevabi yazımızdır.

Sizinde bildiğiniz üzere genel kurul ve yeni TDB MYK oluşturulması çabaları 2010 MSS'da başkanlar ve TDB MYK üyelerinin kendi aralarındaki konuşmaları ile başladı. Bu süreçte bir önceki genel kurulda Antalya, Ankara ve Turgan Bey'in başkanlığındaki İzmir Diş Hekimleri Odası ile birlikte tüm Türkiye genelinde odalara ziyaret ile başlayan muhalefet hareketi seçimde gerekli desteği bulamasa da gerek sorunlara yaklaşımı gerekse tabanın sesine kulak vermesiyle belirli bir kamuoyu oluşturmuştu. Bunun doğal bir getirisi olarak aynı yaklaşım ile bu genel kurulu da tekrar liste oluşturulup oluşturulmayacağı konusunda oda başkanları ile görüşmeler yapılarak

Asılamacın seçim kazanmak olamadığı, güçlü bir TDB MYK oluşturulması için tabanın kulak veren ve kucaklayan tek ve güçlü bir liste ile genel kurula gidilmesi konusundaki fikirlerimizi beyan ettik.

Antalya diş hekimleri odası olarak genel kurula kadar yapılan tüm görüşmelerde herhangi bir mevkii ve koltuk talebimizin olmadığını belirttik. Bunun en yakın şahidi de Turgan Bey ve Manisa delegesi Zihni Hoşkar'dır. Dolayısıyla genel kurul boyunca “sadece ve sadece seçim kazanmaya yönelik delege ikna etme çaba”mız olmuştur. Koltuk ve mevkii pazarlığı yapmak üzere bizimle görüşen tüm delegeler ile kişisel beklentileri doğrultu-

sunda bir müzakere yapılmamış seçim bildirgemizde yer alan ortak çözüm önerileri üzerinde uzlaşma şartı aranmıştır. Bu bağlamda dergide ifade edilen ‘sadece ve sadece seçim kazanmaya yönelik delege ikna etme çabası tanımlaması tamamıyla yalan ve iftiradan ibarettir. (istenildiği takdirde yapılan görüşmenin detayları ilgili kişilerden öğrenilebilir) Ayrıca bu itham 107 oy alan Sayın Rukselen Selek'e oy veren delegelere çok ciddi bir hakarettir.

13. Sayfada ifade edilen “Anadolu Grubu” tabiri grubumuzu bağlamamakla birlikte onur verici bir tanımlamadır. Seçime girdiğimiz grubun adı “BİRLİKTE DEĞİŞİM GRUBU”DUR. Bu grubun seçime girme nedenleri ve göreve geldiği takdirde yapacakları; tüm delegelere gönderdiği bildirgelerde mevcut olduğu halde derginizde yer almaması da bir art niyet göstergesi şeklinde algılanabilir. !Yine aynı sayfada yer alan “Sağlık Bakanlığı'nın uygulamalarına yönelik açılan davalarda bu işin çözülemeyeceği sadece iktidarın nefretinin kazanılacağı yapılması gerekenin mevcut iktidarla uyumlu bir şekilde çalışmak ..?ifadesi ne tarafımızdan dile getirilmiş nede grubumuzun yayınladığı seçim bildirgesinde yer almıştır. Dolayısıyla da bu ifadelerin dergi yazısını yazan kişilerin hayal ürünü olduğunu kabul etmek zorundasınız.

Yazınızın temelini oluşturan bu iki ifadenin de gerçeği yansıtmaması yazının Antalya dişhekimleri odası ve beraber hareket ettiği grubu karalamaya yönelik bir iftiradan başka bir şey olmadığını göstergesidir”

Dişhekimleri Dergisi'nin notu

Dişhekimleri Dergisi olarak haber içeriğinin sonuna kadar arkasındayız. Ancak yine de haberin meslektaşımızda yarattığı alınganlık nedeniyle üzüldüğümüzü belirtir, saygılar sunarız.

daha büyük
görüş alanı ile
herşey daha net
ve daha kolay
hale gelecek



whitefox

Cone Beam Bilgisayarlı Volumetrik Tomografi Sistemi

*Tek bir taramanın sağladığı geniş kapsamlı
ve detaylı bilgi ile eksiksiz teşhis imkanı...*

- > Sefalometri
- > Ortodonti ve Çene Hastalıkları
- > KBB Çalışmaları
- > TMJ Analizi
- > İmplantoloji Planlama
(eksiksiz kemik yoğunluğu bilgisi)
- > Oral ve Maxillofacial Cerrahi
- > Endodonti

Çekim Alanları

Yanım Çene	60x60 mm
Dental Çene	80x80 mm
Genişletilmiş Dental Çene	120x80 mm
Tam Çene	150x130 mm
Sefalometrik	200x170 mm



SELIS DENTAL İTHALAT İHRACAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ

Millet Caddesi No:41 Fındıkzade / İSTANBUL • Tel: 0212 588 89 73 • Fax: 0212 588 89 74

e-mail: info@selisdental.com.tr • www.selisdental.com.tr

Emekli meslektaşımız Hüseyin Bilgehan, komşusu Bedil Aysan'ın kendisine hediye ettiği antika sayılabilecek bir dergi külliyatını odamıza iletti. Dergileri incelediğimizde; **Türk Diş Tabipleri Cemiyeti Dergisi**'ni 13 yıl süreyle düzenli olarak çıkararak; mesleğine tutkun, meslek dergiciliğinin duayenlerinden **Osman Burhanettin Borhan**'ın ilginç yaşam öyküsü dikkatimizi çekti.



Bir 'hoş sada' için 'bin emek' **Osman Burhanettin Borhan**

Osman Burhanettin Borhan mesleğimizin binlerce sessiz kahramanından sadece bir tanesi. Bu değerli meslek büyüğümüzün, kızı Bedil Aysan'ın anlatımı ve kendi el yazılarından derleyerek hazırladığımız, zorluklar ve zaferler arasında gidip gelen yaşam öyküsünü ilgiyle okuyacağınızı umuyoruz.

Osman Burhanettin BORHAN 3 Haziran 1898 tarihinde Boğaz'ın bir ucunda Rumeli Kavağı'nda dünyaya geldi Yedi kuşak İstanbullu bir ailenin ikinci çocuğuydu. Babası Eczacı ve diş hekimliği muhasebecisi Mehmet Kadri Bey idi. Çok zor şartlarda okumuş, geceleri soğuk odada yorganı başından yukarı çekerek mum ışığında derslerini çalışmak zorunda kalmıştı. Yaşadıkları ev iki defa yanmış, tekrar tamir edilip oturulacak duruma getirilmişti. Zorlukla geçen bu yıllarda aynı zamanda eğitimini de sürdürmüştü. İlköğrenimini Anadoluhisarı Otağtepe İlkokulu'nda, ortaöğrenimini İstanbul Sultanisi'nde, lise öğrenimini de o dönemdeki ismiyle Hakikai Meşveret İdadisi'nde yapmıştı. Bu okulu bitirmeden 1.Dünya Savaşı'na katıldı. Askerden terhis olduktan sonra yarıda bıraktığı lise öğrenimini tamamlayıp 1919 yılında mezun oldu. O zamanki adıyla" İstanbul Diş Hekimleri Okulu"

olan fakültede 1918 yılında diş hekimliği eğitimine başladı. Çok azimli ve çalışkan bir öğrenciydi. Üniversitedeyken en yüksek notu almak, en iyi derece ile mezun olmak için en büyük rakibi Kazım İsmail Gürkan ile mücadele içinde çalışırdı derslerine.1922 yılında okulunu bitirip pekiyi derece ile diplomasını aldı. Okul yıllarında geceleri Darülaceze tiyatrolarında aidat vergisi işinde çalışarak hayatını kazanırdı.

Türkiye'de dişhekimliği dalında yapılan ilk tez

1923-1927 yılları arasında Protez Asistanlığı ile Diş hastalıkları ve Ameliyatları Başasistanlığı görevlerini üstlenerek tezini "Anestezi Regional" konusu üzerine yaptı. Bu tez, Türkiye'de diş hekimliği dalında yapılan 'ilk tez'dir. 1926-1927 yıllarında Üniversite'nin izni ile Paris'te Pitie hastanesi'nde, Profesör Dr. H. Roy ile Charite hastanesi'nde, Prof. Nogue ile Nec-

dişhekimi

ker Hastanesi'nde ve Prof George Pitsche' nin Stomatologie Kliniklerinde çalıştı. Türkiye'ye dönünce mezun olduğu okulda asistan olarak çalışmaya başladı. Ne var ki; bu dönem kısa sürdü. Profesörüyle anlaşmazlık yaşayan Osman Burhanettin asistanlıktan ayrılarak Laleli'de oturdukları apartmanın bir katına muayenehane açmaya karar verdi.

1934 yılında babası Saray doktoru olan Meliha Hanım'la evlendi. Bu evliliklerinden Babür ve Bedil adlarında iki evlatları oldu. 1927'de ilan edilen Agregasyon Konkur'una katılan 4 bilim adamından biri olmuştu Osman Burhanettin.

Türk Diş Tabipleri Cemiyeti yöneticiliği

Türk Diş Tabipleri Cemiyeti'nin 1922 yılında ilk kurucuları arasına girip 25 sene yönetim kurullarında görev yapmış, 1947'den 1950 yıllarına kadar 3 yıl süreyle cemiyet başkanı seçilmiş ve bu görevi de başarıyla yürütmüştü.

Bunların yanı sıra Türk Diş Cemiyeti Şurası'nın kurucuları arasında yer alıp daimi yazarlar heyetinde üyelik yapmıştı. 1928-1938 yılları arasında 10 sene ve 1942-1945 yılları içinde 3 sene olmak üzere toplam 13 sene Türk Diş Tabipleri Cemiyeti Dergisi'nin yöneticiliğini yapmış ve dönemin kısıtlı olanaklarına rağmen aksatmadan dergiyi çıkarmayı başarmıştı. Eşi Meliha Hanım akşamları eve getirdiği dergi taslaklarını daktiloya çeker, Osman Bey tüm yazılar tamamladıktan sonra son bir kez gözden geçirir ve yazıları baskıya götürürdü.

Osman Burhanettin İkinci Türk Diş Tabipleri ulusal kongresinde başkan vekili ve bilimsel raportör,4. ve 5. ulusal kongrelerde yine bilimsel raportör olarak görev yaptı. 'Charge Du Cours' unvanı ile ders verme yetkisi kazanarak 1923-1927 yılları arasında dersler verdi. 1933 ten 1937 ye kadar ve 1945'ten 1947'ye kadar Etıbba Odası(Tabipler Odası) Haysi-



yet Divanı Üyeliği(Bir fakülteyi veya bir yüksekokulu bitirdikten sonra belli bir bilim dalında en yükseköğrenim basamağına varıldığını, özel bir sınav ve başarılı bir eserle gösterenlere verilen akademik unvan), 1943-1945 yılları arası aynı odanın yönetim kurulu üyeliği için seçildi.

Diş hekimliğine ait 7 bilimsel eseri ile 25 kadar makalesinin yanı sıra yayınlanmamış 5 eseri bulunan Osman Burhanettin, muayenehane yıllarında diş protezlerini de kendi yapmaya başladı. Ağız ve çene bozukluklarına karşı kalıplar hazırlar, bunları hastalarında kullanırdı. Kızı Bedil Hanım büyüyünce muayenehanede babasına yardım etmeye başlamıştı. Protezlerin yapıştirma işlemleri ya da hastaların diş muayenesi sırasında ağızlarında ayna tutarak babasına yardımcı olurdu.

Mesleğine olan tutkusu, geçirdiği felci yenmesini sağladı

Mizaç olarak çok sert, sosyal yaşamında çok ciddi ve işinde en iyisini yapmaya çalışan bir kişiydi. Fakat 1958 yılında geçirdiği felç sonucu uzun süre yataktan kalkamadı. Sol tarafını tamamen kullanamaz oldu. Buna rağmen ziyarete gelen arkadaşlarına "en kısa sürede ayağa kalkıp yanınıza geleceğim" diye espriler yapardı. Her zamanki azmini hastalığı sırasında da göstererek yalnız kaldığı her an ellerini hareket ettirme çalışmaları yaptı. Yaklaşık 2 sene içerisinde ayağa kalkmayı başardı. Başlarda yardımcıları daha sonra baston desteğiyle yürümeye başladı. Hemen muayenehanesini açtı. Fakat tam olarak iyileşmemişti ve sol eli sürekli titriyordu. Her ne kadar eskisi gibi olamasa da bir süre daha hekimliğe devam etti. Fakat daha sonra "sizin bilgini ze güveniyoruz onun için geliyoruz" diyen hastaları da yavaş yavaş gelmez oldular. Hekimliği bırakmanın zamanının geldiğini düşünerek muayenehanesini kapatmak zorunda kaldı.13 yıl rahatsızlığıyla mücadele ederek 7 Aralık 1971 tarihinde hayata gözlerini yumdu.



Birlikte, geleceği yaratalım...

Dünyanın en büyük implant üreticilerinden
Tekka Türkiye'de!

Uygulama Alanları

Ortodontik Cerrahi
Yüz Travma Cerrahisi
Kanser Cerrahisi
İmplantoloji
İmplant öncesi Cerrahi
Plastik ve Rekonstrüktif Cerrahi
Kraniyofasiyal Cerrahi
Ortodonti
Eğitim





Serdar SİRALAR
siralalar@gmail.com

Endodonti'de mucizevi buluş

Prof. Dr. Lükseettin Nekrozoldu ile araştırma görevlisi Fazıl'ın maceraları.

Fazıl- Hocam, hocam! Müjdeler olsun hocam, müjdeleeeer!

Lükseettin hoca - N'oldu Fazıl, fakülteden ayrılıp muayenehane açmaya mı karar verdin? Gidiyor musun?

F- Yooo! Muhteşem bir buluş yaptım hocam. Bu seneki FDI kongresinde tüm dünya diş hekimleri yerlerinden hoplayacaklar.

L- Kongre salonundaki bütün koltuklara raptiye falan mı koyacaksın?

F- Endodontiye son noktayı koyacağım hocam. Öyle radikal bir buluş yaptım ki, artık endodonti uzmanlığına da gerek kalmayacak.

L- Eğer diş çekiminden bahsediyorsan, M.Ö. 2700'lerde eski Mısır'da da bu yöntem biliniyordu.

F- Hayır hocam. Bakın şimdi, kanal

tedavisinde başarısızlık sebeplerinin ne olduğunu araştırdım. En önemli nedenin, kök kanallarının ve özellikle çok ince olan yan kanalların tamamen temizlenememesi ve elbette yine bu yan kanalların tam olarak doldurulmaması olduğunu tespit ettim. Öyle bir teknik geliştirdim ki, hem pulpa yan kanallar dahil tamamen çıkartılıyor hem de bu kanallar en ince ayrıntısına kadar dolduruluyor.

L- Bir isim de bulmuşsundur sen bu yöntem.

F- Dönen aletle kanal tedavisi yöntemi hocam.

L- Bak Fazıl, sinirlerim hoplamaya başladı yine. Yahu zaten bu yöntem kullanılmıyor mu şimdi?

F- Ama hocam burada dönen şey farklı. Müsade edin prosedürü baştan sona anlatayım. Öncelikle birinci aşamada emiş gücü yüksek ve halı yıkama fonksiyonlu bir elektrikli süpürge kullanıyoruz. Süpürge hortumunun ucuna kalemten daha ince bir aparat takılıyor ve bunun da ucu kanal tedavisi yapılacak dişin kavitesine girecek kadar inceliyor. Aparatın ucunu kanala doğru soktukten sonra, kavitenin açık kalan kısmını silikon ölçü madesi ile sıvayarak kapatıyoruz. Elektrikli süpürge düğmesine basınca, hooop kılcal yan kanallar dahil bütün pulpa dokusu doğru çöp torbasına. Tabii cihazın likit haznesine önceden antiseptik solüsyon koyduğumuz için, ikinci aşamada halı yıkama fonksiyonuna geçince kanallar böyle köpüre köpüre bir güzel yıkıyor. Ardından süpürge bu defa da sıcak hava üfleterek kanalları tamamen kurutuyor.

L- İlginç yahu. Sanki olurmuş gibi geliyor insana ama bir tuhaflık da var yani.

F- Büyük buluşlar başlangıçta hep tuhaf gelmiştir zaten insanlığa.





L- İyi, iyi devam et bakiim. Kanalları bu kadar fantastik bir yolla temizliyorsan, kim bilir nasıl dolduruyorsundur?

F- Valla hocam bu kısım gerçekten insan zeka ve hafsala sınırlarını zorlayacak nitelikte. Süpürgeyi işi bitince aparatı kaviteden çıkartıyoruz ve bir düğmeye basarak elektrik kablosunu topluyoruz.

L- Bak burası çok önemli. Yahu çıldırtma adamı, bırak kabloyu falan, kanal dolgusuna geç.

F- Hani size dönen aletle demiştim ya, işte burada dönen şey anguldruvaya takılan herhangi bir uç falan değil. Bizzat hastanın kendisi.

L- Ne? Nasıl yani?

F- Yine benim tarafımdan dizayn edilmiş ve dakikada 600 devir yaparak dönen özel bir fotöy burada devreye giriyor. Önce koltuk yani hasta yatırılıyor. Hazır vaziyetteki dişin kavitesinin ağzına kanal patı konuyor. Hekim ortamdan uzaklaşıyor; bakın burası çok önemli yoksa fotöy hekime çarpar değil mi hocam? Bir düğmeye basıyorsunuz, koltuk ve hasta dakikada 600 devir hızla dönmeye başlıyor. Oluşan merkezkaç kuvvetiyle kanal patı süratle kanal içerisine yayılıyor ve en ince yan kanallar dahil kök kanalını tamamen dolduruyor. Burada daha öğrenciliğimizin ilk yılında kullandığımız sapanla döküm tekniğinden esinlendiğimi saklamayacağım.

L- Hımmmm, koltuk dönünce hasta da dönüyor, hımmmm akışkan kıvamdaki pat merkezden kaçarak.. Hımm, evet mantiken olabilecek gibi gözüküyor ama bir sorun var. Bu sadece hastanın üst çenesindeki dişler için uygulanabilir.

F- Aaaa, doğru valla. Ben bunu hiç düşünemedim. Hocam n'oolur yardım edin. Sizin üstün yaratıcılığınıza ihtiyacım var. Yüz yılın buluşu çöpe gitmesin.

L- Sakin ol. Alt çene için hastayı fotöye ters yatırırız, yani ayaklar tetiyere doğru olur, sorun kalmaz.

F- Büyüksün hocam, ver ellerini öpücem. Müsaadenizle ben hemen gidip denemelere başlıyorum.

L- Hayırlı muvaffakiyetler evladım.

★ ★ ★ **iki gün sonra** ★ ★ ★

F- Hocam ilk denememi yaptım. Bir kötü bir de iyi haberim var.

L- Ben bu surat ifadesini biliyorum Fazıl. Bence bir kötü, bir de daha kötü haberin var. Ne oldu?

F- Şimdi benim kanal tedavisi yapacağım diş üst sol 7 numaraydı. Elektrikli süpürgeyi çalıştırdık. Hani debris ve smear tabakaları böyle iyice temizlensin diye az bişey de bekledik tabii. Bu dişin kökleri azıcık sinüsün içindeymiş de.

L- Eeee?

F- Aslında torbanın uyarı ışığı yanınca ben hemen anladım tabii. Yani pulpa, yan kanallar falan tamamen temizlenmiş de, sinüs mukazası, burun mukozası, iki bademcik ve iki litre serebrospinal likörü de çekmese iyi olacaktı.

L- Amanın gitti hasta!

F- Yok hocam, ayağa kalkacak hali yoktu ki, nereye gidecek? Biz dedik artık olan olmuş, bari tedaviyi tamamlayalım. Allaha üst çene, tepe üstü çevirmek zorunda kalmadık hastayı.

L- Yaaa, Allaha. Sonra?

F- Patı koyduk tabii kavite ağzına. Bastık düğmeye. Hasta böyle vvvvvvvv diye döndü.

L- N'ooldu, röntgene baktın mı? Kanal tam ucuna kadar dolmuş mu?

F- Dolmaz mı hocam! Tam sakrumun ucuna kadar dolmuş. Fizyolojik foramene kadar da diyebiliriz. Zaten taşsa ortalık batardı değil mi?

L- Bütün bunlardan sonra iyi haber ne peki?

F- Hastanın hiç şikayeti yok hocam. Hatta gıkı bile çıkmıyor. Öylece yatıyor fotöyde. Geldiğinde çok ağrısı vardı 7 numaralı dişinde, yaaa. Ama ben yine de diyorum ki, biz bu yöntemi maymunlarda denemeye devam edelim.

L- Benden çok yaşayacaksın Fazıl, lafı ağzımdan aldın. Yat şu fotöye, yat dedim sana. Dakikada 600 devirlere geleceeee...

İzmirli meslektaşlarımız 2010 yılının son Perşembe Akşamı Seminerleri'nde bir araya geldi



Doç Dr. Jale Tanalp
"Kanal Tedavisinde Yeni Yaklaşımlar"

9 Aralık 2010

İzmir Dişhekimleri Odası'nda gerçekleşen bilimsel toplantı, "Porselen Tamir Seti" ürününün Ultradent firması ürün yöneticisi Neslihan Inceoğlu tarafından tanıtımı ile başladı. Daha sonra Yeditepe Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Endodonti Anabilim dalı öğretim üyesi Doç Dr. Jale Tanalp "Kanal tedavisinde yeni yaklaşımlar" konulu sunumunu vaka örnekleri eşliğinde meslektaşlarımıza aktardı.

23 Aralık 2010

GC (General Chemistry) firmasının piyasaya yeni çıkardığı 'Yumuşak Besleme Ürünleri', ürün tanıtım müdürü Selen Hazne tarafından meslektaşlarımıza tanıtıldı. Ürünün tanıtımının ardından Ege Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Restoratif Diş Tedavisi ve Endodonti A.B.D Başkanı Prof. Dr. Şebnem Türkün

"Minimal Tedavi Girişimi: Teşhis Etmek - Önlemek - Tedavi Etmek" konulu sunumunu meslektaşlarımıza canlı denekten alınan tükrükten test yaparak sundu. Ardından görüntülü sunumla bilgi verildi. Büyük ilgi gören sunumda konu hakkında bilgilenen meslektaşlarımız oldukça fayda sağladıklarını belirtti.

20 Ocak 2011

2011 yılının ilk Perşembe Akşamı Semineri'ne katılım oldukça yoğundu. İzmir Diş hekimleri Odası'nda gerçekleştirilen bilimsel toplantıda Dr. Panur Yaramanoğlu "Muayenehane pratiğinde implant planlaması" konusunda meslektaşlarımıza bilgiler verdi. Dental Labor'un sponsorluğunda gerçekleşen etkinlikte Yaramanoğlu'nun sunumunun ardından Doç. Dr. Mehmet Ali Kılıçarslan "Sabit ve hareketli protezlerde üst yapı seçenekleri" konulu bir sunum yaptı.



Doç. Dr. Mehmet Ali Kılıçarslan
"Sabit Ve Hareketli Protezlerde Üst Yapı Seçenekleri"



Dr. Panur Yaramanoğlu
"Muayenehane Pratiğinde İmplant Planlaması"



Prof. Dr. Şebnem Türkün
"Minimal Tedavi Girişimi: Teşhis Etmek - Önlemek - Tedavi Etmek"

Çocuklarda sedasyon ve genel anesteziyi anlattılar

25 Kasım'da İzmir Dişhekimleri Odası'nda gerçekleşen 'Perşembe Semineri'nin konusu "Çocuk Dişhekimliğinde Sedasyon ve Genel Anestezi Uygulamaları" idi. E.Ü Diş Hekimliği Fakültesi Pedodonti A.B.D öğretim üyesi Prof. Dr. Özant Önçağ ve Dr. Esra Yüksel, seminere katılan meslektaşlarımıza görüntüler eşliğinde konuyla ilgili bilgiler verdiler.

Prof. Dr. Özant Önçağ ve Dr. Esra Yüksel
"Diş Hekimliğinde Genel Anestezinin Önemi"

Seminerin yoğun ilgi görmesi nedeniyle, Prof. Dr. Özant Önçağ'dan dergimizde yayımlamak üzere konuyla ilgili kısa bir özet istedik.

"Çocuk diş hekimliğinde sedasyon ve genel anestezi uygulamaları sık karşımıza çıkan seçeneklerden biridir. Meslektaşlarımızın bildiği ve klinikte de karşılaştıkları gibi farklı çocuk tipleri vardır. Bunları kapıdan girdiği anda hemen tanıyabiliriz, tedavi edilip edilemeyeceklerini anlamayabiliriz. Son derece kaygılı olup, koltuğa dahi oturmazlar. Özellikle 3 yaş altı çocuklarla iletişim kurmak imkansız olduğu için bu yaş gruplarımızda tedavi yöntemleri ve davranış düzenleme yöntemlerinin yanında farmakolojik bir takım yöntemlere de ihtiyaç duyarız. Çeşitli ilaçlar ve ajanlar kullanılarak bu çocuklarda daha sakin ve daha uyumlu bir tedavi olanağı elde etme şansına sahibiz.

Çocuk hastalarımıza kliniklerimizde, ağız açıcıya uygulama gibi zorlayıcı tedavi uygulamalarından kaçınmamız gerekiyor. Özellikle 4-5 yaş grubu çocuklarda bu tutum ileride psikolojik travmalara neden olabiliyor. Örneğin; ağırlı bir diş tedavisi sırasında, çocuğa ağız açıcıya uygulayarak, ebeveyninin kucağında bir hemşire ya da yardımcıya başını tutturarak tedaviye zorlamak çocukta ileriye dönük zararlı etkiler meydana getirebilir.

Bizim ilkemiz; tüm çocuklarda ağrısız farmakolojik tedavilerle, yüksek kalitede diş tedavisini sağlamaktır. Çocukların davranışlarını sınıflandıran skalalar mevcuttur. Bunlar çocukları negatif, negatif-pozitif, ve kesinlikle pozitif olarak sınıflandırmışlardır. Davranış yönetimi bir bütündür. Yani bir çocuğun davranışını yönetmek bir bütündür. Bunun içinde diş hekimi, dental ekip, hasta ve ebeveyn yer almaktadır. Çocuğun davranışını belirleyen etmenler nelerdir? Mizacı, huyu, kaygı ve korku düzeyidir, yabancılarla karşı tepkisidir. Daha önce dental deneyimleri olmuş olabilir. Anneye ait dental deneyimlerin çocukta oluşturduğu etkiler olabilir.

Çocuğun davranış düzenleme yöntemleri Amerikan Çocuk Dişhekimliği Akademisi (American Academy of Pediatric Dentistry) tarafından 3 ana başlık altında sınıflandırmıştır. Bunlar; Temel Davranış Yönetimi yöntemleri, İleri Davranış Yönetimi yöntemleri ve Alternatif Davranış

Yönetimi yöntemleridir. Temel Davranış Yönetimi yöntemlerinde "anlat göster uygula" metodu, çocuğa pozitif yaklaşım davranışları, dikkati başka yöne yönlendirme, ebeveynin içeri alınıp alınmaması gibi teknikler kullanılır. Bunun dışında Nitrözoksit Oksijen Sedasyonu, farmakolojik bir yöntem olmasına rağmen, ilaçsız yöntem olarak sınıflandırılır. Bunun nedeni de Nitrözoksit Oksijen Sedasyonunun çok güvenli bir uygulama olmasıdır. Bunun için Amerikan Çocuk Dişhekimliği Akademisi bu yöntemi temel davranış yöntemi yöntemleri içine dahil etmiştir. İleri Davranış Yönetimi yöntemleri genel anesteziyi kapsamaktadır. Engelli çocuklarda fiziksel kısıtlama uygulamak her hasta için uygun değildir. Bu sebeple Alternatif olarak sedasyon, genel anestezi ve farmakolojik düzenleme yöntemlerini kullanmamız gerekiyor.

Sedasyon; tanım anlamı olarak farklı teknik ve ajanlar kullanılarak dental tedavi ve diğer benzer operasyonlar nedeniyle hastada oluşan strese bağlı psikolojik ve fizyolojik reaksiyonların bilinç ve koruyucu refleks kalkmaksızın en aza indirgenmesi durumudur.

Sedasyonu, en düşük seviyeden en ileri seviyeye doğru; minimal sedasyon, hafif sedasyon, derin sedasyon ve genel anestezi olarak sınıflandırabiliriz. Sedasyon; inhalasyon yolu ile, enteral ve parenteral yollarla uygulanabilir. Enteral yol; oral mukoza yoluyla(ağız) uygulanabilir. Parenteral yol; intranazal, intremuskuler, intremüköz ve submukozal yollardır. İnhalasyon yolu ise Nitrözoksit Oksijen yoludur. Bu yöntem Türkiye'de ilk defa 1995 yılında Ege Üniversitesi'nde gerçekleştirilmiştir. Halen de öğrencilere ders olarak öğretilmektedir. Amerikan Çocuk Dişhekimliği Akademisi'nin kılavuzlarında belirttikleri bir ilke vardır. Bu da, sadece Nitrözoksit oksijen sedasyonunun muayenehane koşullarında uygulanabileceğidir. Diğer bütün sedasyon uygulamalarının ameliyathane koşullarında uygulanma zorunluluğu vardır. Bunun için de bir sertifika alınması zorunluluğu yani meslek sonrası kursun alınması koşulunu zorunlu tutar."



Ortodonti Doktoru Kerim Türkoğlu'ndan, İzmir, İstanbul, Ankara ve Antalya'da **Ortodonti seminerleri**

Herkesin bilgisini kendisine sakladığı bir ortamda bilimin gelişip yaygınlaşması mümkün değildir. Meslekte ilerlemenin yolunun, başka meslektaşlarımızın da ilerlemesine destek olmaktan geçtiğine inanıyorum.

Ortodonti doktoralı meslektaşımız Kerim Türkoğlu tarafından düzenlenecek olan ortodonti seminerleri İzmir, İstanbul, Ankara ve Antalya'da olmak üzere dört ilde gerçekleştirilecek. Beş seviyeden oluşacak seminerlerin birinci seviyesi Nisan ve Mayıs aylarında yapılacak. Yoğun bir çalışma temposu içine girmeye hazırlanan Türkoğlu ile vereceği seminerler hakkında görüştük.

Bu seminerler ile neyi amaçladınız?

Bu seminerlerin amacı meslektaşlarımızın kliniklerde karşılaştıkları ortodontik problemlere doğru tanı koyabilmelerine, çözüme yönelik etkili tedavi yaklaşımlarını belirleyebilmelerine ve bunları tereddüt etmeden uygulayabilmelerine ve gerektiğinde de komplike vakaları bekletmeden daha tecrübeli uzmanlara yönlendirebilmelerine imkan sağlamaktır.

2007 yılında İzmir Dişhekimleri Odası'nın düzenlemiş olduğu ortodonti kursu bazı mesleki çevrelerin tepkisine yol açmıştı. Bu konudaki görüşünüz nedir?

Açıkçası bu seminerlerin düzenleniş amacı yine İzmir Diş Hekimleri Odası'nın talebiyle ortaya çıktı. Çünkü bu konuda meslektaşlarımızdan yoğun bir talep var. Ortodonti fakültelerde öğrencilere yıllarca okutulan anabilim dallarından biridir ama meslektaşlarımızın klinikte teorik ve pratik olarak en fazla eksiklik hissettikleri konu da ortodontidir. Dolayısıyla böyle bir eksiklik, böyle bir sıkıntı varsa bu ihtiyacı bir şekilde karşılamak, meslektaşlarımızın klinikte ihtiyaç duydukları ortodontik bilgilerin aktarılmasına aracılık etmekte bence hiç bir yanlışlık yok. Hatta takdir edilmesi gereken bir şey ama buna eleştiri getirecek kişiler de olabilir. Onları da saygıyla karşılarım.

Ortodonti eğitiminin, ülkenin ihtiyaçlarını da göz önüne alarak daha ciddi, sistematik ve anlaşılabilir şekilde verilmesinde büyük fayda vardır. Bu konuda, kişisel çıkar hesapları yapmak yerine, toplumun her geçen gün artan ortodonti talebini doğru ve etkili bir şekilde cevaplayabilecek bir eğitim ve sağlık sisteminin oluşturulması gereklidir.

Benzer bir olumsuz tepkiyle karşılaşırsanız kursları tamamlamadan iptal eder misiniz?

Bu yola çıkarken gelecek tepkileri de göze alarak yola çıktık. Gelecek tepkilerin iyi niyetli olacağını düşünüyorum kursun amacını doğru gören hiçbir hekimin de buna tepki vereceğine düşünmüyorum. Çünkü bilgi sahibi olmak, bir konuda kendini yetiştirmek meslektaşlarımızın hakkı, bunu da kimsenin engellemeye hakkı yok. Yani bu konu dünyada da bu şekilde. Dünyada da serbest diş hekimleri ortodonti uygulaması yapabiliyor ve genel diş hekimlerinin ortodonti uygulamasını yapmalarını sağlamak için bu şekilde serbest çalışan tecrübeli ortodontist uzmanlarının düzenledikleri seminerler veriliyor. Ortodonti uygulamak için akademik kariyerin ilk basamağı olan doktorayı tamamlamak gerekmiyor. Çok yoğun bir ortodonti talebi var ülkemizde ve bunu karşılayacak yeterli ortodonti doktoru yok. Yakın gelecekte de olmasının ihtimali yok. Bu yüzden meslektaşlarımızın ortodonti bilgisine sahip olması lazım. Bu da yanlış müdahale yapmalarının önüne geçmek için çok gerekli.

Seminerlerinizden haberdar olan meslektaşlarımız nasıl karşıladılar?

Bu seminerlerin yapılacağını duyan bütün hekim arkadaşlarımdan hepsinden şu ana kadar olumlu tepkiler aldım. Bu konuda ciddi bir ihtiyaç olduğunu gözlüyoruz. Yani olumsuz bir tepki almadım.

Mesleğimizde özellikle ortodonti konusunda yaşanan ülkemize özgü bu arz-talep dengesizliğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ortodonti eğitiminin, ülkenin ihtiyaçlarını da göz önüne alarak daha ciddi, sistematik ve anlaşılabilir şekilde verilmesinde büyük fayda var. Bu konuda, kişisel çıkar hesapları yapmak yerine, toplumun her geçen gün artan ortodonti talebini doğru ve etkili bir şekilde cevaplayabilecek bir eğitim ve sağlık sisteminin oluşturulması gereklidir. Diş hekimliği fakültelerinde ortodonti ve diğer ana bilim dallarında doktora yapmak isteyen meslektaşlarımıza fırsat eşitliği sağlanmalı. Doktora giriş sınavlarının TUS gibi, şaibeden uzak merkezi sistem bir sınavla yapılması şarttır. Bu konuda odalar ve TDB gerekli girişimleri ısrarla yapmalıdırlar. Bu konu diş hekimliği mesleğinin ülkemizdeki geleceği açısından hayati öneme sahiptir. Zira üniversitelerde "profesörün çocuğu profesör olur" kuralı yıkılmadıkça akademik kalitenin artırılması mümkün değildir. Herkesin bilgisini kendisine sakladığı bir ortamda bilimin gelişip yaygınlaşması mümkün değildir. Meslekte ilerlemenin yolunun başka meslektaşlarımızın da ilerlemesine destek olmaktan geçtiğine inanıyorum.



Dr. Kerim Türkoğlu Kimdir?

Dr. Aziz Kerim Türkoğlu 1969 yılında doğdu. İlk ve orta öğrenimini İzmir'de tamamladıktan sonra 1986 yılında E.Ü Diş Hekimliği Fakültesi 'ne girdi. Sabancı Vakfı Bursu ile okuduğu dişhekimliği fakültesinden 1991 yılında birincilikle mezun oldu. 1993 yılında E.Ü Dişhekimliği Fakültesi Ortodonti Anabilim Dalı'nda doktorasına başladı. Aynı yıl Tübitak "Bilim adamı yetiştirme grubu doktora bursu"nu kazandı. Doktora eğitimi sırasında Alexander, Burstone, Marcotte, Gianelly, Bennett gibi dünyaca ünlü ortodontistlerin eğitim programlarını da tamamladı. 1997 yılında ortodonti doktorasını bitirerek eşi ve meslektaşı Burçak Türkoğlu ile Alsancak'ta kendi kliniğini açtı. 2001 yılında İsviçre Fribourg kantonunun davetlisi olarak gittiği Fribourg Ortodonti Kliniği'nde çalışma ve incelemelerde bulundu. 2005 yılında Alexander Vakfı tarafından ABD'ye davet edilerek kendine Alexander Discipline International Instructor (Alexander Disiplin Uluslararası Eğitimcisi) unvanı verildi. Dr. Türkoğlu, bu yetkiyi ve unvanı alan ilk Türk Ortodonti doktorudur.

Ege Üniversitesi Dişhekimliği Fakültesi'nde "Mezuniyet Sonrası Eğitim Günleri"



"Maksillofasiyal Bölgede Piezocerrahi Uygulamaları" konulu kursa katılan meslektaşlarımız E.Ü. Diş hekimliği Fakültesi Dekanı Celal Artunç'la birlikte...

Ege Üniversitesi Dişhekimliği Fakültesi'nde 18 Aralık Cumartesi günü 'Maksillofasiyal bölgede Piezocerrahi Uygulamaları' konulu bir kurs verildi. Kurs, teorik ve pratik uygulama olarak iki bölümde gerçekleşti.

E.Ü Diş Hekimliği Fakültesi Ağız Diş Çene Cerrahisi A.B.D Başkanı Prof. Dr. Bülent Zeytinoğlu teorik olarak konu hakkında bilgiler verirken, Doç. Dr. Uğur Tekin ve Doç. Dr. M. Cemal Akay pratik uygulama alanında meslektaşlarımıza bilgi aktardılar.

Pratik uygulamanın içeriğinde "Çiğ yumurta ve koyun kafası üzerinde Hands-on çalışma, Sinüs lifting, Alveoler kemik genişletilmesi, blok greft alımı, kemik ogmentasyonu ve implant uygulaması yer aldı. E.Ü Diş Hekimliği Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Celal Artunç kursla ilgili verdiği bilgide **bundan sonraki kurs programlarında Ege Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi'yle (EGESEM) beraber sürekli eğitimin gereği olan sertifikasyon programı düşünüldüğünü, bu programda sınavı başarı ile geçenlere sertifika, başarılı olamayanlara da**



katılım belgesi verileceğini belirtti. Egesem'in akridite olmuş bir kurum olduğunu belirten Artunç bu sertifikanın Avrupa Birliği ülkelerinde de geçerli olduğunu ifade etti. Bu bakımdan ayrı bir önemi olduğunu, şimdilik denemelerin yapıldığını, gelecek programlarda

estetik, oral implantoloji ve serbest diş hekimlerinin gereksinimlerini göz önüne alarak tespit ettikleri konularda uzun süreli sertifikasyon programları düşündüklerini belirtti.

Uzun süreli katılımlarda yabancı öğretim üyelerini getirip bu programa dahil etmeyi düşündüklerini, gerekirse internet vasıtasıyla uzaktan eğitimin de düşünüldüğünü ve son teknolojik bilgileri aktarmak istediklerini belirten Artunç, İzmir Dişhekimleri Odası'yla birlikte yürütülecek olan programın ortak sinerjiyle ve fikir alışverişiyle süreceğini, programın teorik uygulama safhasının tüm meslektaşlarımıza açık olduğunu fakat pratik uygulama safhasının 15 kişiyle sınırlı tutulacağını ve ücretli olacağını kaydetti.

Sizde Kliniğinizin Hijyen Noktasını Oluşturun

Hygiene Box

Hygiene Box-1

TEKNİK ÖZELLİKLER

- * Plastik Bardaklık
- * İki Boy Lateks Eldiven
- * Cerrahi Maske
- * Z Tipi Peçete
- * Fotoselli Sıvı Sabunluk



Hygiene Box-2

TEKNİK ÖZELLİKLER

- * Plastik Bardaklık
- * İki Boy Lateks Eldiven
- * Cerrahi Maske
- * Hasta Önlüğü (tek kullanımlık)
- * Sakşın Ucu



DIŞ ÜNİTİ
Planet - Mercury Plus



Planet
HARAKETLİ
SEHPA



Planet
LCD MONİTÖR
KOLU



alternatif medikal
Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Showroom: Milli Kütüphane Cad. No:19 Tibaş Vakıf Hanı Z-24 . Z-25 Konak-Izmir
Tel : +90 232 446 74 70 - Fax : +90 232 446 74 69 - Fabrika Tel : +90 232 431 05 83
www.alternatifmedikal.com - planet@alternatifmedikal.com



İ.Ü. Dişhekimliği Fakültesi'nden Mezuniyet Sonrası Eğitim atağı

Mezuniyet sonrası eğitimin gerekliliğinin tartışılmaz olduğu günümüzde asıl soru eğitimi kimlerin vereceği ve eğitim içeriğinin nasıl belirleneceğidir.

Bu tartışmada bugüne dek var olan bu boşluğu TDB ve diş hekimleri odaları doldurmaya çalışmıştır. İçerik konusunda ise sektörün pazar payını artırma çabalarına yönelik girişimleri, meslektaşlarımızın muayenehanedeki getirilerini artırma çabaları ve buna yönelik eğitim beklentileri belirleyici olmuştur. Ancak meslektaşlarımızın sürekli eğitimi konusundaki asıl sorumluluk diş hekimliği fakültelerindedir. Son iki yıldır, İstanbul Üniversitesi Dişhekimliği Fakültesi bünyesinde, farklı disiplinlerde açtıkları kurslarla serbest meslektaşlarımızın eğitimine olanak sağlayan İ.Ü. DHF Mezuniyet Sonrası Eğitim Komisyonu'nun üyeleri arasında yer alan Prof. Dr. Sabire Değer konuyla ilgili sorularımızı yanıtladı.



Mezuniyet sonrası eğitim programının hazırlanmasında etkin rol alan Prof. Dr. Sabire Değer

Eğitim programlarınızın içeriğini hangi faktörleri göz önünde bulundurarak belirliyorsunuz?

Mezuniyet Sonrası Eğitim Komisyonumuz, hiç kimseye danışmadan kendi başına bir program hazırlayarak görevlendirme yapmıyor. Böyle bir uygulamadan verim alınması beklenemez. İlgili alanlardaki son gelişmeler, gündem, tekrarlanması gereken temel bilgiler, hekimlerin ilgi duyduğu konuları göz önünde bulunduruyoruz. En iyisini konuyla ilgili bilim dalları bilir mantığı ile hareket ediyoruz. Her bilim dalından; mezuniyet sonrası ile ilgili hazırlamak istedikleri kurs konuları, programları, kursiyer sayısı, tarih ile ilgili bilgiler istiyoruz. Önerilen ve bildirilen programları Fakülte Yönetim Kurulu'nun onayına sunuyoruz. Sonrasında ise Rektörlüğümüzün Sürekli Eğitim Merkezi'nin onayı gerekiyor. Bu izlememiz gereken

bir yönetmeliğin gereğidir. Bu süreçte, vereceğimiz eğitimlerin tamamen akademik, bilimsel, pratik uygulamaya yönelik ve beklentilerden uzak olduğu veya olacağı iddiasında değiliz. Bilakis öneri ve isteklere her zaman açığız. Hazırlamaya çalıştığımız programlarda elbette konu ile ilgili temel bilgiler, güncel teknolojik bilgiler, yenilik ve ürünler, günümüz gerçeği olan muayenehane gelirini arttıracak anahtar konular ve eğitimler, mesleğimizin ayrılmaz parçası olan pratik uygulamalar kurs programlarımızın temelini oluşturmaktadır. Kurs bitiminde ise dekanlığımız ve üniversitemiz Sürekli Eğitim Merkezi'nin onayının yer aldığı katılımı ve kursun içeriğini belirten belgeyi veriyoruz.

Mesleki eğitim programlarınız ürün tanıtımlarını da kapsayacak mı? Meslektaşlarımızın doğru ürüne yönelmesi bu eğitimin bir parçasını oluşturacak mı?

Ürün tanıtımı gibi bir amacımız tabii ki olamaz. Güncel ürünler ile ilgili temel bilgilerin verilip ürün kararının hekime bırakılmasının doğru olduğu görüşündeyiz. Günümüzün bir gerçeği, hepimiz biliyoruz ki bir kavram geliştiriliyor ve bununla ilgili aynı anda pek çok firma tarafından pek çok ürün, talebe sunuluyor. Temeline baktığımız zaman ise hepsinin benzer içerik ve mekanizmaya sahip olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla yaygın olan ürün adı ile anmak yerine temel mantığını kavramanın daha bilinçli seçimi getireceği gerçeğine dikkat çekmeyi hedefliyoruz. Bu bilinci, eğitimimiz sırasında da oluşturmaya özen gösteriyoruz. Örneğin son sınıfların kuron köp-

rü derslerinin son saatinde, kütüphane müdürümüz ile birlikte; günceli takip etmek ile ilgili bilgiler aktarıyoruz. Bu derste öğrencilerimize, özellikle yeni tanıtılan uygulama yada ürünler ile ilgili doğru bilgilerle, klinik kanıta dayalı ön görüleri nerelerden nasıl ulaşabileceklerini seçilmiş link ve sitelerin adresleri ile aktarıyoruz. Bununla bağlantılı olarak da; biliyoruz ki pratik uygulamalarda birçok meslektaşımızın geliştirdiği yöntem ve uygulamalar var ve genellikle bu bilgi kendilerinde kalıyor. Geliştirdikleri yöntemleri yayınlarla sunmaları için izleyecekleri yolun ne olduğu konusunda bilinçlendiriyoruz.

Bu eğitim programı içerisinde uygulamalı kursların yeri ne olacak?

Pratik uygulamalar mesleğimizin ayrılmaz parçasıdır. Elbette düzenlenen konu ile ilgili hem teorik hem de pratik uygulamalar yer almaktadır. Geçen sene düzenlediğimiz gerek implant, gerek CAD/CAM, gerekse radyoloji ile ilgili kurslarımız pratik uygulamalar ile bir bütün halinde uygulandı.

Meslektaşlarımızın mezuniyet sonrası eğitimlerinde dış hekimliği fakültelerinin rolünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dekanımız Sn Prof. Dr. Hasan Meriç ile birlikte dekan yardımcılarımız olarak Prof. Dr. Sevtap Akıncı ve ben göreve başladığımız zaman hedeflerimizi belirleyerek görev dağılımı yaptık. Eğitim ve öğretim sorumluluğu bana verildi. Mezuniyet sonrası kurslar ise ana hedeflerimiz arasındaydı. Bu kursları niçin gerekli gördüğümüzü sorar iseniz söyle sıralayabiliriz: Öğrencilerimizi mezun ederek eğitim ve öğretim sorumluluğumuz bitmiyor; temel bilgilerin, uygulamaların, yeniliklerin, akademik ve pratik bilgilerin eğitimi/doğru kişiler tarafından verilmesi gerektiği bilincindeyiz. Mevcut şartlarımızda her zaman yeni teknolojiye ait ürün ve aletleri kullanma imkanımız olmasa da yeni bilgi ve teknolojiyi takip etmek, akademik sürecin de getirdiği bir özelliktir. Bu aktif bilginin, aktif olarak iletiminin gerektiğine inanıyoruz. Fakülteler olarak, belirli kanun ve yönetmeliklere uymak zorunluluğundayız. Mevcut şartlar, mezuniyet sonrası kursların düzenlenmesini oldukça

zorlaştırmaktadır. Kursların uygulanacağı saatler, alanlar, personel tedariki, ikramlar, ödemeler, uygulama malzemeleri, mevcut mevzuatlar, hepsi aşılması gereken sorunlardı. Ancak zor veya imkansız diyerek oturmak da biz akademisyenlerin tercihi olamaz. İlk kurs programımızı 2009-2010 senesinde gerçekleştirdik. Tesadüfen kısa bir süre sonra da üniversitemizde Sürekli Eğitim Merkezi kuruldu ve fakültelerden programlar istendi. Üniversitemizde mezuniyet sonrası kurs veren tek fakülte olduk. Merkezin başkanı İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Erdal Tekarslan'ın, önümüzde set gibi duran sorunları aşmamızda verdiği destek en büyük şanslarımızdandı.

İlk uygulama olduğu için pek çok acemiliklerimiz ve açmazlarımız oldu. Duyuru konusunda yeterli olmadık. Sadece TDB ve IDO'nun dergilerinde bir kez duyurabildik. Hekimlerimiz haklı olarak kursların kredilendirilmesini istiyorlar. Bu işlem için TDB'ye başvurduk. Ancak yönetmeliklerimiz bu konuda bir ödeme yapmamıza imkan tanımadığı, ayrılan bir bütçe olmadığı için kredilendirme alamadık. Bu konudaki mevcut durumu bildirerek istediğimiz desteğe cevap alamadık. Dolayısıyla bu konuda meslektaşlarımıza mahçup olduk. Bu sene bu konuda TDB'ye tekrar başvurarak kredilendirme ile ilgili ödeme konusunda destek talebinde bulunduk ve sorunu aşacağımıza inanıyoruz.

Öğrencilerimizi mezun ederek eğitim ve öğretim sorumluluğumuz bitmiyor; temel bilgilerin, uygulamaların, yeniliklerin, akademik ve pratik bilgilerin eğitimi/doğru kişiler tarafından verilmesi gerektiği bilincindeyiz

Fakültenizin iki yıldır yürüttüğü sürekli dış hekimliği eğitimi faaliyetlerinden edindiğiniz izlenim nedir?

Geçen sene büyük uğraşı, emek ve özverilerle uyguladığımız kurslara ait memnuniyet anketleri gayretlerimizin ödülü oldu. Gerek implant, gerek CAD/CAM, gerekse radyoloji ile ilgili kurslarımızda meslektaşlarımızdan olumlu geri dönüşler aldık. Bu ilk iki serimiz bizler için de bir tecrübe ve ilk adımlardı. Bundan sonra değerli öğretim üye ve yardımcılarımız ile hatta personelimizin de desteği ile çok daha detaylı, geniş duyurumlu, verimli sunumlar yapacağımıza, bu alanda almamız gereken yeri alacağımıza, eksikliği kapatacağımıza inanıyoruz. Hepimiz öğrenci olduk ve biliyoruz ki eğitim öğre-

tim döneminde ana hedef biraz da dersi başarıyla geçmek oluyor, ezbere yöneliyoruz. Sınav sonrası bilgilerimizi adeta azat ediyoruz. Diş hekimliği fakülteleri diğer fakülterlere göre, öğrencinin vaktini en çok dolduran yoğun eğitim öğretim programlarına sahiptir. Bu koşturmalar sırasında öğlen yemek bile yiyemezlerken öğretim üyeleri ile ilişkileri de gelişmemektedir. Bu anlamda mezuniyet sonrası kurslar ile bir anlamda eksik kalan bu ilişkilerin de gelişmesi kursların bir diğer güzel yüzü oldu.

Gelecek için hedeflediğiniz plan ve projeleriniz neler?

Öğrencilerimizin hem eğitim öğretim sırasında sosyal faaliyetlerle nefes almalarını hem de mezun olduktan sonra bu faaliyetlere destek vermelerini, fakülte ile bağlarını sürdürmelerini sağlamak amacıyla, öğrenci kulüplerinin kuruluşlarını aktif hale getirdik. Kendi içimizde bu anlamda bir koordinatörlük oluşturduk. Kulüplerin kendi aktivitelerinin

yanında sinerji içinde olmalarını istedik ve öğrencilerimiz ile bu konuda gururluyuz. Çok güzel etkinlikler, uygulamalar gerçekleştiriyorlar. Tüm öğrenci kulüplerimiz ile birlikte, sürekli ulusal ve uluslararası öğrenci kongresi düzenleyen araştırma kulübümüz en büyük gururlarımızdan. Duyurularını sadece fakülte web sayfamızdan ve facebookta yine fakültemize ait sayfadan yapabiliyoruz. Kulüplerimizin faaliyetleri arasında konu ile ilgili fakülte dışından ehil kişilerin verdiği ücretsiz kurslarımız, sunumlarımız, faaliyetlerimiz var. Fotoğraf, resim. Gibi kurs ve faaliyetler meslektaşlarımıza da açık. Eminiz ki bugün aktif olarak kulüplerde çalışan öğrencilerimiz yarın mezun oldukları zaman da ilgi ve desteklerini sürdürecektir ve fakültemiz ile bağlarını koparmayacaklardır.

Mevcut şartlar ve mevzuatları en kısa sürede aşarak barkovizyon aracılığı ile interaktif canlı bağlantıların gerçekleştirileceği teorik ve uygulamalı eğitimler uygulayabilmek de hedeflerimiz arasında.

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ 2011 KURS TAKVİMİ

Kürsü	Oral Diagnoz Ve Radyoloji Anabilim Dalı	Oral İmplantoloji Anabilim Dalı	Oral İmplantoloji Anabilim Dalı	Kurun-Köprü Protezi Anabilim Dalı	Restoratif Diş Tedavisi Ve Endodonti Anabilim Dalı (Endodonti)	Restoratif Diş Tedavisi Ve Endodonti Anabilim Dalı (Tedavi)	Restoratif Diş Tedavisi Ve Endodonti Anabilim Dalı (Tedavi)	Pedodonti Anabilim Dalı
Koordinatör ve Yürütücüler	Prof. Dr. Tamer Erdem Arş. Gör. Dr. Oya Barut	Prof. Dr. Tayfun Özdemir Prof. Dr. Serdar Yalçın Prof. Dr. Cüneyt Karabuda Doç. Dr. Selim Ersanlı	Prof. Dr. Tayfun Özdemir Prof. Dr. Serdar Yalçın Prof. Dr. Cüneyt Karabuda Doç. Dr. Selim Ersanlı	Prof. Dr. Murat Aydın Prof. Dr. Betül Tuncelli Doç. Dr. Gökhan Akgüngör Dr. Elif Tunç Dt. Burçin Karataşlı	Prof. Dr. Sema Yıldırım Prof. Dr. R. Kemal Sübay Prof. Dr. Selmin Aşçı Prof. Dr. Faruk Haznedaroğlu	Prof. Dr. Haşmet Ulukapı Doç. Dr. Begüm Efes	Prof. Dr. Fatma Koray Doç. Dr. Yavuz Gömeç Doç. Dr. Can Dörter Doç. Dr. Begüm Efes Dr. Murat Tiryaki	Prof. Dr. Koray Gençay
Konu	İmplant Radyolojisi Konferansı	Temel İmplantoloji Kursu	İmplant Üstü Protetik Uygulama Kursu	Diş Kesiminden Simantasyona Cerec İle Tam Seramik Restorasyonlar Kursu	Kök Kanal Anomalileri, Endodontide Anestezi ve Radyografi Kursu	Estetik Diş Hekimliğinde Beyazlatma Kursu	Ön Diş Restorasyonlarında Estetik Uyum Kursu	Dental Travma Kursu
Tarih	21 Nisan 2011 Perşembe	10 Mart 2011 Perşembe 11 Mart 2011 Cuma	17 Mart 2011 Perşembe 18 Mart 2011 Cuma	23 Şubat Çarşamba 24 Şubat Perşembe 25 Şubat Cuma	2 Haziran 2011 Perşembe 3 Haziran 2011 Cuma	13 Nisan 2011 Çarşamba	20 Nisan Çarşamba	2 Mart 2011 Çarşamba
Kurs Süresi (Gün)	1 Gün	2 Gün	2 Gün	3 Gün	2 Gün	1 Gün	1 Gün	1 Gün
Katılım Kişi Sayısı	20 Kişi	30 Kişi	30 Kişi	8 Kişi	15 Kişi	20 Kişi	20 Kişi	20 Kişi
Ücret	250 TL.	500 TL.	500 TL.	750 TL.	750 TL.	200 TL.	150 TL.	300 TL.
Kurs Yeri	İstanbul Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi	İstanbul Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi	İstanbul Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi	İstanbul Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi	İstanbul Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi	İstanbul Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi	İstanbul Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi	İstanbul Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi

ETODOLAK Dolarit

Analjezik
Antiinflamatuvar
Antiromatizmal

400 mg
Film Tablet



Ağrı kontrolünde

keskin sonuç

FORMÜLÜ: Her film tablet 400 mg Etodolak içerir. **FARMAKOLOJİK ÖZELLİKLERİ:** Dolarit film tablet, indol türevi non-steroidal antiinflamatuvar bir ilaçtır. Enflamasyonlu dokuda siklooksijenaz enzimini selektif olarak inhibe ederek arazidionik asitten prostaglandin biosentezini önler. **ENDİKASYONLARI:** Dolarit film tablet, romatoid artrit, osteoartrit, ankilozan spondilitim belirli ve bulaşıcı olmayan tedavisinde, ağrı tedavisinde endikedir. **KONTRENDİKASYONLARI:** Etodolak'a karşı aşırı duyarlılığı olanlarda, aktif peptik ülser hastalarında, gebelerde ve emziren annelerde kullanılmamalıdır. **UYARILAR / ÖNEMLER:** Diğer NSAİ ilaçlar gibi etodolak trombotik fonksiyonunu azaltabilir. Antikoagülan tedavi alan hastalar gastrointestinal semptomlar yönünden takip edilmeli, kanama meydana gelen hastalarda tedavi kesilmelidir. Dolarit 400 mg tablet 15 yaşından küçük çocuklarda kullanılmamalıdır. Kalp yetmezliği olanlarda, sirotik ve nefrotiklerde, diüretik alanlarda, kronik renal ve hepatic yetmezliği olanlarda ve özellikle yaşlı kişilerde tedavinin başlangıcında renal ve hepatic fonksiyonların gözlenmesi gereklidir. **YAN ETKİLER:** Bulantı, epigastrik ağrı, diyare, döküntü, kaşıntı gibi yan etkiler görülebilir. Bu etkiler genelde hafif ve geçicidir. **KULLANIM ŞEKLİ VE DOZAJI:** Dolarit 400 mg tablet için önerilen doz, 12 saat aralı ile günde 2 kere bir tablettir. Dolarit tabletin yemeklerle birlikte bir bardak su ile alınması önerilir. Yaşlı hastalarda doz ayarlaması gerekmez. **TİCARİ TAKDİM ŞEKLİ VE FİYATI:** Dolarit 400 mg 14 tb KDV Dahil Perakende satış fiyatı 9,29 TL. Dolarit 400 mg 28 tb KDV Dahil Perakende satış fiyatı 18,56 TL 14 ve 28 film tabletlük blister ambalajlarda. **RUHSAT NUMARASI:** 08.03.2010 - 223/63 **PROSPEKTÜSÜ ONAY TARİHİ:** 08.03.2010 **RUHSAT SAHİBİ:** Drogan İlaçları San. ve Tic. A.Ş. Düzgün Mah. 56. sok. 7/3 06520 Balgat / ANKARA İMALATÇI: Drogan İlaçları San. ve Tic. A.Ş. 06760 Çubuk / ANKARA Reçete ile satılır.

Kloroben GARGARA 200



Ağız Enfeksiyonlarında



KISA ÖZET BİLGİSİ: Formülü: Kloroben Gargara %0,15 Klorheksidin glukonat ve %0,15 Benzodamin HCl içerir. Tadılandırıcı olarak nane esansı ve limon esansı kullanılmıştır. **Farmakolojik Özellikleri:** Benzodamin yapı olarak steroid grubuna ilişkin olmayan bir antiinflamatuvar analjezik ajandır. Klorheksidin bir biguanid antibiyotik ve genel oral hijyene ara vericiği zaman plak ve gingivitis gelişimini azaltmaya yardımcı olur. **Farmakodinamik:** Diğer NSAİ ajanlar gibi benzodamin belirli koşullarda prostaglandin biosentezini inhibe eder. Klorheksidin gram (+), gram (-) bakteriler, maya ve bazı mantarlar, virüsler gibi mikroorganizmaların çoğuna etkilidir. **Farmakokinetik:** Topikal uygulanmayla benzen benzodamin antiinflamatuvar ve lokal anestezik etkilerini gösteren güçlü enflamasyonlu lokal mukozaya kolaylıkla absorbe olur. Uygulanan Klorheksidin glukonat yaklaşık %30'u oral kaviteye kalır ve 24 saat boyunca oral sıvılara yavaşça salınır. **Endikasyonları:** Ağız, tonsil, larenji ve tonsillitise uygun antibakteriyel tedaviye yardımcı olarak, kemelenmiş, tıdıklanmış veya diğer lokal tedavilere cevap veremeyen ağız ve boğaz enfeksiyonlarının tedavisinde, ağız hijyeni için, ağız enfeksiyonlarının tedavisinde, oral mukosa enfeksiyonlarının tedavisinde (stomatit, dental plakları oluşturan enflamasyon, parodontal hastalıklar, ağız zorlanmaya bağlı parodontitler, yarımama tedavisi olarak koruyucu diş tedavileri ve diş çukurlarında ağız hijyeninin sağlanması amacıyla kullanılır. **Kontrendikasyonları:** Benzodamin ve Klorheksidine bilinen hipersensitivitesi olan hastalarda kontrendikedir. Gebelik ve emzirme döneminde kullanılmamalıdır. **Uyarılar / Önemli Uyarılmamaları:** Ağız içinde, dil ve diş üzerinde geri dönüşümlü renk değişikliği yapabilir. Absorbsiyon benzodamin ve metabollitleri yüksek oranda karaciğerde metabolize olduğu ve idrarla atıldığı için güçlü karaciğer ve da renal bozukluğu olanların gözlenmelidir. Anas ve bebek kullanımlarına etkisi yoktur. **Advers Etkiler:** Kloroben Gargara genellikle iyi tolere edilir ve yan etkiler çok azdır. **Kullanım Şekli ve Dozu:** Kloroben Gargara 6 yaşın üzerindeki tüm bireylerde kullanılabilir. Kullanımdan sonra ağızta acıdır. **Genel kullanım:** her 1,5-3 saatte bir tekrar kullanılabilir. **Dozu çocuklarda:** her uygulandı 5-10 mL, yetişkinlerde 15 mL kadardır. **Kloroben Gargara kaşara içilirse semptomatik tedavi yapılmalıdır. Belirli bir antitoksis yoktur. Saklama Koşulları:** 20°C'nin altındaki oda sıcaklığında saklanmalı ve ıstıktan korunmalıdır. **Ticari Takdim Şekli ve Ambalaj İçeriği:** 200 mL'lik renkli pet şişe ve ölçer. **Ruhsat Sahibi ve İmal Yeri:** Drogan İlaçları Sanayi ve Ticaret A.Ş. 06760 Çubuk ANKARA **Ruhsat Tarihi ve No:** 29.05.2002 - 2002/32 REÇETESİZ SATILIR **Perakende Satış Fiyatı:** Kloroben Gargara 6,25 TL. **AYRINTILI BİLGİ İÇİN LÜTFEN FARMASİYE BAŞVURUNUZ.**

“Hastalarımı ut çalarak tedaviye hazırlıyorum”



İzmir’de yaşamını sürdüren meslektaşımız Doğan Özkılıç kliniğine başvuran hastalarına müziğin rehabilite edici etkisinden faydalanarak hizmet veriyor. Halen İzmir’de faaliyet gösteren çeşitli TSM korolarında icracı olarak ut çalan Özkılıç ile günde yaklaşık 7 saatini ayırdığı bu uğraşısı üzerine konuştuk.

Türk Sanat Müziği’ne ilginiz nasıl ve ne zaman başladı?

Çok küçük yaşlarda ritm çalarak başladım. Lise yıllarında gitar ve bağlama dersleri aldım. 1985 yılında konservatuar düzeyinde nota, solfej, nazariyet dersleri aldım. Çok saygıdeğer hocam Prof. Dr.Hakan Cevher bugün konservatuarda bölüm başkanı. Çeşitli TSM korolarında icracı olarak ut çalıyorum.

Hangi korolarda ne şekilde faaliyet gösteriyorsunuz?

Güzelbahçe Atatürkçü Düşünce Derneği TSM korusu, Rakım Elkutlu TSM korusu, Dr. Ayhan sökmen TSM korusu, Dr. Mustafa Bilgiç TSM korusu, Alsancak Musiki Derneği TSM korusu’nda icracı olarak ut çaldım. Nursal Ünsal Birtek’i burada anmadan geçemeyeceğim. 15 yıl beraber çalıştık. Halen Güzelbahçe Belediyesi TSM korosunda her Perşembe günü 19.00 -21.00 saatleri arasında ve Basisen İş Bankası TSM Korosu’nda Cumartesi günleri 11.00 -13.00 saatleri arasında icracı olarak ut çalıyorum. Ayrıca Dr Halil Altınköprü yönetiminde Alsancak Buzuki Derneği’nin korosunda da çalışıyorum. İzmir Diş hekimleri Odası’nın korusu ise çok yeni. Bugün başlayacağız. Mustafa Kırışman ile beraber yürüteceğiz.



Zamanınızın ne kadarını bu uğraşınıza ayırıyorsunuz?

Günde en az 2 saat çalışmak gerek. Ut perdesiz bir enstrüman olduğu için koma seslere iyi basmak gerekir. Zaman olarak günde 6-7 saatimi Türk Sanat Müziği'ne ayırdığımı söyleyebilirim.

Bu müziğin gelecek nesillere mümkün olduğunca yozlaşmadan aktarılması ve sevdirmesi için neler yapılabilir sizce?

Gençlerin bu TSM ile ilgili koro faaliyetlerinde ehil ellerden eğitim alarak görev alması, Türk müziğinin yaşatılması ve gelecek nesillere aktarılması açısından çok önemli. Türk müziğiyle ilgili her türlü arşiv çalışması da gelecek nesillere aktarım açısından fayda sağlayacaktır.

Koro konserlerinize İzmir'de yaşayan sanatçılarımızdan konuk olan oldu mu?

Elbette, zaman zaman konserlerimize gelerek bizi onurlandırıyorlar. İlk aklıma gelen değerli sanatçılarımızdan, Devlet sanatçısı Nursal Ünsal Birtek (TRT sanatçısı), Ege Üniversitesi Türk Müziği Konservatuvarı öğretim üyesi Dr. Halil Altinköprü, Ege Üniversitesi Türk Müziği Konservatuvarı öğretim üyesi Gazi Erdener Kaya, TRT sanatçısı Dr. Ayhan Sökmen ve koro şefi Mehmet Altinköprü.

Hangi makamları kendinize daha yakın buluyorsunuz?

Hicaz, hüzzam, uşak, kürdili hicazkar ve nihavend makamlarını severek çalışıyorum.

Beste ya da güfte anlamında katkı sağladığınız TSM eserleri var mı?

Gazi Erdener Kaya'nın hicaz makamında bestelediği Sır Gibi isimli eserin sözleri bana ait. Yine Gazi Erdener Kaya'nın acemkürdi makamında bestelediği İçimde Saklı Sevgin adlı eserin sözleri bana ait. Bir de kürdili hicazkar makamında sözü müziği bana ait olan Gönül Çiçeğim aldı bir eserimiz var.

Hastalarınız arasında müzikle olan bu yakın ilişkinizi bilenler var mı? Tedavi sırasında müziğin yatıştırıcı etkisinden yararlanıyor musunuz?

Tabii çoğu hastam bilir. Diş doktoru deyince herkesin içine bir ürperti gelir. Oysa sağlığın çok önemli olan bu alanı bu tür korkular sebebiyle ihmal edilebiliyor. Ben de icra ettiğim Türk Sanat Müziği'nden tedavide faydalaniyorum. Hastalarım ut çalarak moral veriyorum, gerginliklerini azaltıyorum. Çok da memnun kalıyorlar.



Meslek sorunlarımızın kökeni - 1

Prof. Dr. İlter Uzel

Değerli Meslektaşlarım,

Saygın meslek örgütümüz, İzmir Diş Hekimleri Odası'nın yayın organı "Dişhekim"nin editöründen yazmak teklifi aldığımda bunu sevinçle yanıtladım. Çünkü dergi hem düzen, hem de içerik açısından çok nitelikli idi. Benzerleriyle karşılaştırdırca kalitesinin üstünlüğünü hemen fark ediyordum ve ilgiyle okuyordum.

Kırkaltı yıllık meslek hayatımda pek çok sorunla karşılaştım. Yaşadığım ilk sorun, çalıştığım hastanenin başhekiminin yazdığı reçetelerdeki ilaçlara "bunları yazmaya yetkin yok" diyerek müdahale etmesi idi.

Muayenehanelerinde serbest çalışanlar olsun, kamuda veya üniversitelerde hizmet verenler olsun, hepimiz değişik zamanlarda farklı meslek sorunları yaşadık yaşamaya da devam ediyoruz; edeceğimiz de ... Fakat "sorunlar çözmek içindir" diyerek bir analize ve ardından bir tespite girip buna sizinle paylaşmak istiyorum. Artık kronikleşmiş sorunlarımızı çözmek, daha doğrusu yüzyıllık bir mesleğin önce temel sorununu kökünden çözmek zorundayız.

Türk Diş Hekimleri Birliği 1985 yılında kurulduğunda ilk Merkez Yönetim Kurulu oturmuşlar, bu sorunların bir listesini hazırlamışlar... 25 kadar sorun varmış... Bunlar – o da kaldıysa – tutanaklarda kaldı. Yaklaşım, bilimsel ve sistematik olmadığı için hiçbir doğru dürüst çözüm ve iyileştirme görmedik. Üniversiteler de diş hekimliğinin sorunlarına bilimsel ve sistematik yöntemlerle yaklaşmadılar. Yıllar içinde diş hekimliği toplum içinde ekonomik ve sosyal açıdan prestij kaybetti ve bu kayıp hala devam ediyor. Muayenehaneler kapanıyor. Diş Hekimleri kamuda çalışmaya itiliyor.

Bir sorunu çözmek için o sorunun kaynağını doğru tespit etmek birinci koşuldur. "Sorunun kaynağı" tıpta "hastalığın etiolojisi" ile aynı anlamdadır. Hekim olarak biliyoruz ki her hastalığın tek nedeni olur. Bu neden (etioloji) hastalığı ortaya çıkarınca ortaya çıkan klinik tablo değişik organlarda adına "komplikasyon" dediğimiz farklı patolojiler gösterir. Değerli Meslektaşlarım,

Mezun olduğumdan beri yaşadığım sorunlarına 1972 yılından sonra yaptığım Tıp tarihi ve Etik doktorası nedeniyle meslek literatürü düzeyinde daha yakından vakıf olmaya başladım. Meslek büyüklerimiz sınırlı koşullara ve maddi güçlüklerle rağmen bir literatür oluşturmaya çalışmışlardı. Bizim "meslek uleması"nın yok saydığı, bakmaya tenezzül etmediği, onun yerine içeriğini bile anlamadan kötü tercüme ve bir iki cümle alıntıyla baş vurduğu yabancı literatürün aksine; bu mütevazı yerli yayınlarda satır aralarında çok şeyler vardı.

Söz konusu eski ve yeni Türk harfli diş hekimliği literatürünün tümüne yakınına inceledim. Başlangıçta gene sorunların kökenine yönelik bir kanıt tespit edememişim. Sonunda bulduğum bir kanıt tüm acı gerçeği ortaya çıkardı. Bu belgeyi meslektaşlarımla paylaşmak istiyorum.

1948 yılında toplanan Türk Diş Tabipleri Cemiyeti'nin düzenlediği 5. Ulusal Diş Hekimliği Kurultayı'na Diş Hekimi Osman Burhanettin Borhanve Diş Hekimi Prof.Dr.Ziya Cermal Büyükaksoy'un sundukları rapor bugününün Türkçesiyle

şöyle;

Belge no:6

"ÜLKEMİZDE DİŞ HEKİMLİĞİNİN GELİŞMESİ HAKKINDA DÜŞÜNCELER VE DİLEKLER"

"... okulumuz, kuruluş dönemindeki zihniyete göre eğitimi beş yıl olan Paris Dişçi Mektebi'nin teknisyen yetiştirmeye yönelik ilk iki staj sınıfının programını esas alan bir eğitim programı ile ve kısa süreli eğitimle başlamıştır."

Belgeyi bulduktan sonra kurucu Prof.Dr.Halit Şazi'nin bir gecede (!) hocası Cemil Paşa ile hazırladığı programı da incelediğimde, gerçekten içeriğinin çok zayıf olduğunu gördüm. Zaten "resmi diş hekimliği tarihimizin" satır arası incelendiğinde, Türkiye'de diş hekimliği eğitiminin, eczacılık eğitimiyle birlikte başladığı, "ders saati ve ücret tasarrufu için (!)" bazı derslerin birlikte yapıldığı "Halit Şazi'nin "hoca bulamadığı için altı derse birden girdiği" (!) yazmıyormuydu...

Gerçeği başka deyişle ifade edecek olursak, Türkiye'de diş hekimliği eğitimi dişçi kalfası eğitim programı uygulanarak başlatılmıştır..

Şimdi içimizden bazıları bana itiraz edip, diyecekler –ki , "Efendim geçmişte geçmişti kaldı, şimdi 31 diş hekimliği fakültemiz var, biz çağdaş, hatta çağ üstü eğitim izliyoruz. Fazla buluş yaptığımız yok, ama falanca büyük hocanın makalesi bilmem kaç atıf aldı, falanca klinik, ya da sosyete dişçimiz televizyona çıkıp çanak sorularla pazarlama döküyor..."

Öyle ama, bu programın her gün yaşadığımız sorunlarla belirginleşen tıp söylemiyle iki büyük "komplikasyonu" olmuş. Bunlar:

1. Birincisi, öğrenci ta işin başından beri – yanlış fark etse de – çok sıkıntılı bir eğitim yapmış. Çünkü protez teknisyeni bakış açısı ile yetiştirilmiş ve ister istemez bu felsefe beynine kazındığından bunu tüm meslek yaşamında uygulamış.
2. İkincisi, ve birinci komplikasyon kadar daha önemli olanı, daha sonra açılan tüm fakültelerin hemen tamamının çekirdek kadrosunu bu eğitimi başlatan İstanbul Diş Hekimliği Fakültesinden yetişenlerden oluşturmuş...

Şimdi eğitim sahnesinde aynı zihniyetle yetişen üçüncüve dördüncü kuşak "tedris ediyor", ama yanlış kuruluş felsefesini yansıtan temel zihniyet aynen devam ediyor.

Burada bana bir itiraz daha gelebilir... "Fildişi kulenden eskileri konuşuyorsun. Yetmiş yirmi bin diş hekimi var. Sen eğitim diye tutturmuşsun..." Öyle ama, zararın neresinden dönersek kârdır. Unutmayalım kimeslek eğitimle elde edilir ve eğitimle sürdürülür.

Eğitim sadece bu eğitimi verenler ve öğrencinin sorunudur diyemeyiz. Çünkü biz eğitimve öğretimle yetişiriz.Onlarla edindiğimiz bakış açısını tüm yaşamımızda uygularız. Dolayısıyla bence, öğrenciden başlayarak, tüm öğretim elemanı, serbest çalışan, kamuda çalışan ve genç akademisyen tüm meslektaşların hastalığın "etiolojisi"ne yani yanlış başlayan eğitime yönelmeleri şarttır."

Unutmayalım ki doğru ve kalıcı çözüm doğru tespite dayanır. Bu tespitin doğru çözümünü hayata geçirmek kolaydır. Konuyu gelecek yazılarımda biraz daha açmak istiyorum. Tüm meslektaşlarıma sevgi ve saygılarımla.

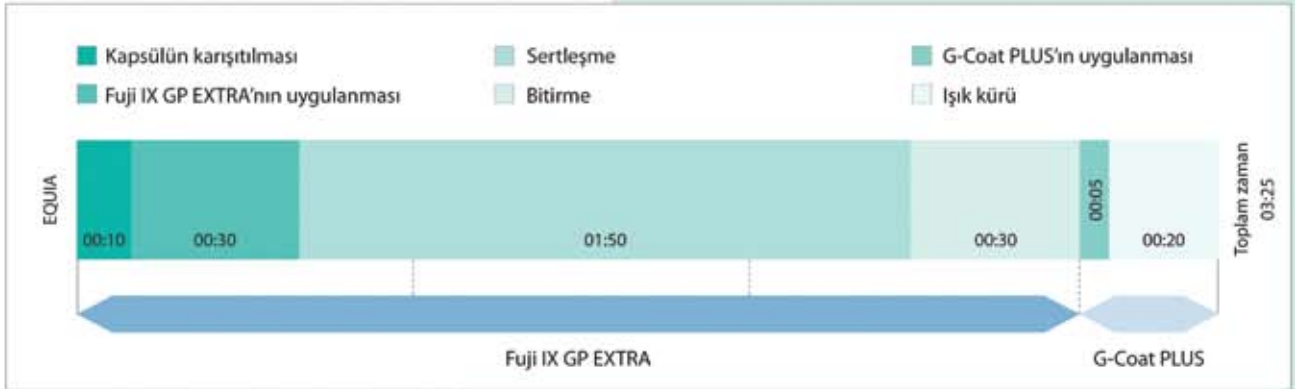
Posterior restorasyonlarınızda
kompozit ve amalgam dolgulara alternatif
yeni restorasyon sistemi:

EQUIA

Fuji IX EXTRA+G-COAT PLUS



Kompozitin size sunduğu estetik avantajları amalgamın dayanıklılığını camiyonemerin sıfıra yakın büzülmesiyle birleştirerek sizin için en hızlı, en kolay posterior dolgu sistemi. Asit ve bond uygulamaya gerek kalmadan tek tabaka halinde yerleştirebileceğiniz, parlatma ve cilalamasını ise yalnızca G-Coat Plus uygulayarak biterebileceğiniz en pratik dolgu sistemi.



GC EUROPE NV. Türkiye Ofisi
Mobil. 0532. 346 40 35
info@turkey.gceurope.com



Mavisel YENER
maviselyener@gmail.com
www.maviselyener.com

Balonlu Öykü

En şirin haliyle bu yana bakıyor, göz göze geliyoruz. Meğer laf olsun diyeymiş bana gülümsemesi. Gözleri balonlarda. Bir şey demesin diye, görünmez perdeler geriyorum önüme. Yağmurdan kaçarken doluya tutuluyorum, annesinin cırtlak sesi seriliyor fuara:

“Balonlardan birini çocuğa verir misiniz... çok istiyor da...” Cinlerim tepeme çıkıyor ama belli etmiyorum; anlamamış gibi yapıp boş boş bakıyorum kadına. Yeniden işaret ediyor balonları:

“Kitap alanlara mı veriyorsunuz balon?”

Saniye atılıyor:

“Hayır efendim, onlar yazarımızın balonları, çocuklara veremiyoruz...”

Kadın, Saniye’yi azarlıyor: “Kıyamet mi kopar birini versen çocuğa?”

“Yok, veremem, yazarımıza hediye geldi balonlar...”

Birini olsun versem mi diye düşünürken kadın, bileğine yapıştığı çocuğunu öte yana sürüklüyor, gidiyorlar.

Bir babayla kızı yanaşılıyor, bu kez balonlara değil kitaplara geliyorlar, biliyorum. Arka kapaklara bakıyorlar, evirip çeviriyorlar. Saniye kitapların konularını anlatmaya başlıyor, ilgiyle dinliyorlar. Kaç yılda yazdım, nasıl yazdım, ilham perim neye benziyor, hayallerim ne renk, kurşunkalemle mi yazıyorum... çok hoş sorular soruyor bana ufaklık. “İçinden balonlar geçen bir kitap” yazıp yazmadığımı da soruyor. Yazmadım, diyorum. Babası dürtüklemeye

başlıyor “Söyle hadi Serra” diyor.

Serra utanıyor, kızarıp bozariyor ve ağzından baklayı çıkarıyor:

“Şeyyy, biz balonları gördük de... acaba onlar satılık mı?”

Saniye’nin gözbebeklerinde fırtına turluyor:

“Hayır, satılık değil! Onlar yazarımızın balonları!”

Çocuk, Saniye’nin gözlerinden öylesine korkuyor ki, bir anda babası da o da ortadan yok oluyor.

Sandalyemin arkasına bağlanmış kırmızı, mavi, sarı üç balona bakıyorum. Çok güzeller. Dağıtsam çocuklara... Ama hayır, onlar bana armağan geldi; veremem kimseye, eve götürmeliyim.

O sırada, rüzgârgülü gibi fırl fırl hareketli, kıvırcık saçlı bir oğlan imzalamam için bir kitap uzatıyor. “Adım Kerem,” diyor. Ardından da ekliyor “Bu balonları oraya niçin koydunuz?” Bu eziyet bitsin artık, diye düşünüyorum. “Al, vereyim sana birini,” demek üzereyken Saniye can havliyle atılıyor:

“Yazarın balonları onlar, hediye geldi... Biliyorsun ki hediye, hediye edilmez...”

Kerem Saniye’nin yüzüne tuhaf tuhaf bakıyor, zıplayarak konuşuyor:

“Kimin diye sormadım ki, niçin oradalar diye sordum.”

Saniye iyice gıcık oluyor çocuğa:

“İyi işte, ben de niçin orada olduklarını söyledim sana. Yazara hediye geldi, ben de sandalyesinin arkasına bağladım.”

Kerem üsteliyor:

“Yazarın doğum günü mü?”

Saniye burnundan soluyor:

“Hayır!”

“Peki, niçin balon getirmişler ona?”

Saniye'nin canına tak ettiğinin farkındayım, çocuğun kitabını imzalayıp uzatıyorum. Fuarın kapanması na pek az zaman kaldığını, daha çok kitap bakabilmesi için biraz daha hızlı gezmesi gerektiğini anımsatıyorum. Kerem hızla uzaklaşıyor. Başım uğulduyor.

Saniye, balonlara doğru muzipçe bakıp göz kırpmaya başlıyor. Bunu niye yaptığını pek anlayamıyorum.

Kocaman gözlerini kırmızı balona dikmiş gamzeli çocuk. “Annneee, şunlara baaaak!” diye çe kiştiriyor kadıncağızın eteğinden.

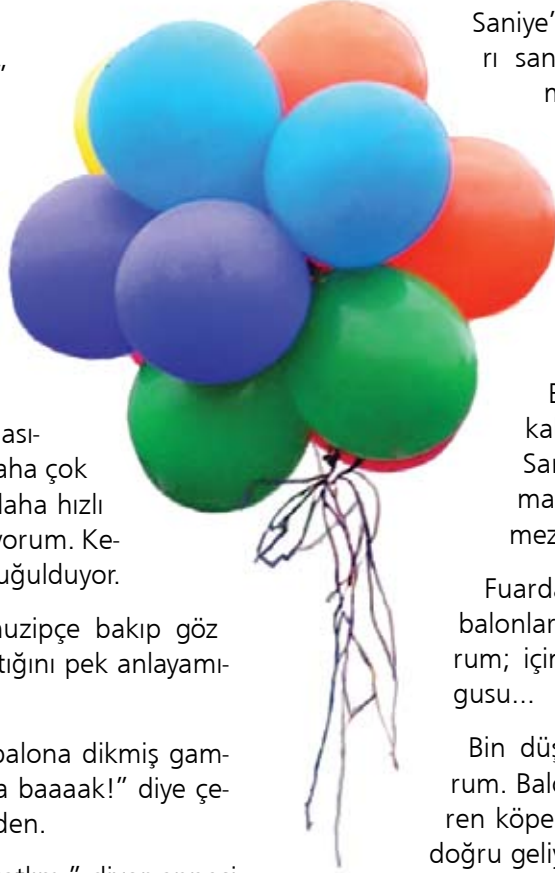
“Yaa, ne güzeller değil mi tatlım,” diyor annesi. Yaklaşıp kitaplara bakıyor. Çocuk balonlara dalıp gidiyor, artık onun için kitap fuarı değil, balon fuarı o alan... İsteğini annesine anlatmaya çok çabılıyor ama annesinin gözü, yüreği görmüyor balonları.

Kitapkurdu Ayşe, kareli elbisesi, aynı kumaştan şapkasıyla çok şirin görünüyor. Eski okurlarımdanmış, her fuarda gelip kitap imzalatırmış bana. Uzun uzun söyleşiyoruz onunla, dördüncü sınıftaymış bu yıl...

Saniye bu kez baştan alıyor önlemini, “Balonlara yan gözle bakma küçük kız, onlar yazarın!” diyor. Ayşe gülümsüyor, “Ben mavisini alayım...” diyor. O anda, Ayşe, Saniye'nin yüz hatlarına gizlenen kızgınlığı sezmiş olmalı ki, “Kırmızısı da olabilir...” diye ekliyor. “Haydi,” diyor Saniye “kitaplarını imzalatırsan gidebilirsin!” Ayşe biraz bozuluyor ama ses etmiyor, benimle el sıkışıp uzaklaşıyor. Saniye dişlerinin arasından bir şeyler mırıldanıyor.

O saatten sonra, gelip geçen bütün çocuklar kötü kötü bakıyorlar bana, balonlara ve Saniye'ye.

Ayrılık zamanı gelince epey seviniyorum. Kitaplara, çocuklara, Saniye'ye, fuara veda edip uçan balonlarımı da yanıma alarak evin yolunu tutuyorum. Çantamı alıyorum, montumu giyiniyorum,



Saniye'yle öpüşüyorum. “Balonları sandalyeden çözüp bana verir misin?” diyorum. Aynı anda Saniye'nin yüzüne kara bulutlar çöküyor, sanki acıyla kıvraniyor. Balonları bana uzatırken “Sanmıştım ki... bana vereceksiniz...” gibi bir şeyler geveliyor.

Birden bencillik damarım kabarıyor, yooo balonlarımı Saniye'ye veremem, hem... armağan başkasına armağan edilmez, değil mi Saniye?

Fuardan çıkarken birkaç çocuğun balonlara bakıp fısıldaştığını duyuyorum; içimde hafiften pişmanlık duygusu...

Bin düşünce kırıntısıyla eve varıyorum. Balonlarla bahçeye girdiğimi gören köpeğim müthiş bir hızla üstüme doğru geliyor, hoplayıp zıplamaya başlıyor. Hayatında hiç balon görmediğini o an fark ediyorum. Onlara dokunmak, hepsini ayrı ayrı koklamak istiyor. Buna izin veremem! Bana küsüp ilk fırsatta terliklerimi yiyeceğini bilsem de, kاپıyı açıp kendimi eve dar atıyorum.

Uçan balonlarımı özgür bırakıyorum, coşkuyla tavana yükseliyorlar. “Annneee, teşekkür ederim, çok güzelleeeerrr...”

Beynim bilmediğim bir gücün eline geçmiş gibi. Ne dediğimi, ne yaptığımı denetleyemiyorum. Kızımın elinden balonları nasıl kaptım, ona neler söyledim pek anımsamıyorum.

Çocukları üzdüm, Saniye'yi kırdım, köpeğimi küstürdüm, kızımı darılttım. Bu öyküyü “Çocukluğumda hiç uçan balonum olmadı,” diye bitirsem... yooo, bu kocaman bir yalan olur. Tamam, itiraf ediyorum içimde kocaman bir balon canavarı var ve beni esir aldı.

Ne o, buna da mı inanmadınız? Peki, gerçeği söyleyeyim: onlar bana armağandı, armağanımı kimseye armağan edemezdim.

Aaa, ama siz de hiçbir şeye inanmıyorsunuz canım!

TURKUAZ DENTAL 2011 ETKİNLİK TAKVİMİ BELLİ OLDU



İlki Kapadokya'da ikincisi ise Çeşme'de gerçekleşen "Turkuaz Günleri" buluşmasının tarihleri belli oldu. Bu seneki Turkuaz Günleri'nin belirlenen teması ise "Optimal estetik ile optimal fonksiyonun buluşması" oldu.

Sektördeki yenilikleri paylaşmak, ortak teknik sorulara cevap bulmak amacıyla yurtdışından davet edilen dişhekimi, diş teknisyeni ve mühendislerin katılımıyla gerçekleşen organizasyon bu sene haziran ayının başında gerçekleşecek. Kesin olmayan tarihler ise 2-5 haziran.

Şu ana kadar katılımı onaylanan katılımcılar arasında dişhekimliğindeki renk bilgisi ile tanınan Noritake firmasının demonstratörü "**Kazunobu Yamada**" ile yine Noritake firmasının ABD demonstratörlüğünü yapan diş teknisyeni "**Hiroki Goto**" da bulunuyor. Ayrıca organizasyonun ilk gününde CAD/CAM teknolojisinde biyomekanik di-

zayn prensiplerinin Kanada'lı Dental Wings firmasının teknisyenleriyle irdeleneceği bir workshop ta yer alacak.

Aynı zamanda Nagoya, Japonya'da Noritake'in Ar-Ge laboratuvarında gerçekleşen Japonya kurslarının da 2011 tarihleri belli oldu. Japonya kurslarının en bilinen özelliği estetik uygulamalarda ileri tekniklerinin detaylı olarak anlatılmasının yanında materyal bilgisi sunumlarının da yer alması. Noritake'nin 106 yıllık seramik teknolojisi deneyimi ile sektöre sunduğu dental seramik ürün grubunun materyal altyapısı üzerine yoğunlaşan bu sunumların yanında Noritake'nin seramik müzesi ziyareti de keyifli bir aktivite olarak göze çarpıyor.

Noritake firmasının sürekli eğitim programları dahilinde bulunan Japonya kursu bu sene ağustos ayı sonunda gerçekleşecek. Muhtemel tarihler ise 27-31 ağustos.



Özel LÜKS EMRE

Sizi İnanılmaz Fiyatlarla
Zirkonyum Kron'la
Buluşturuyoruz.



CAD-CAM teknolojisi ile
çalıştığımız zirkonyum kronlarla,
üstün hizmet anlayışı, deneyimli
teknisyen kadromuz ve
12 yıllık tecrübemizle siz
diş hekimlerimizin hizmetinizdeyiz.

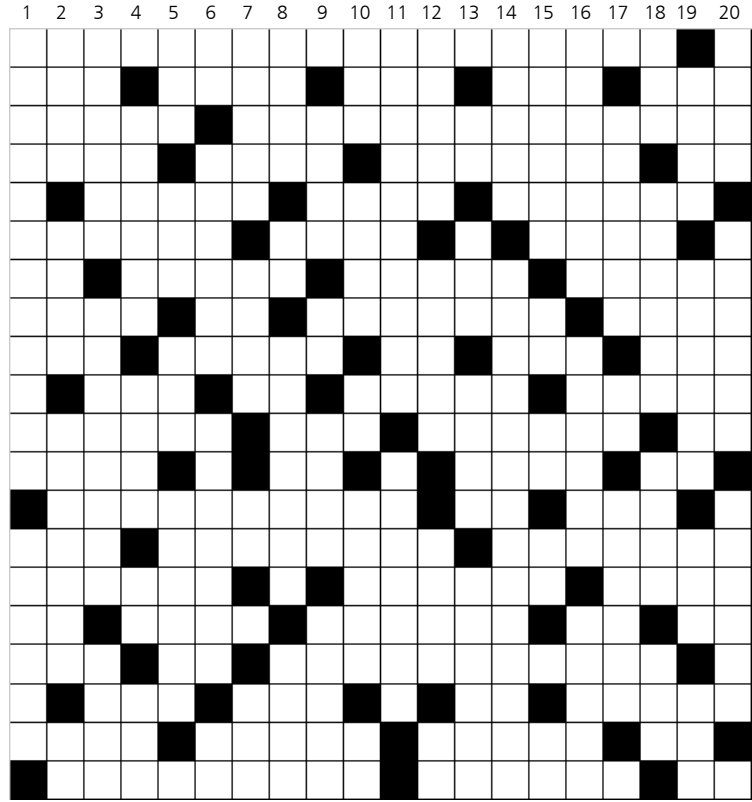
dinarajans.com.tr

SOLDAN SAĞA

1) (1914-2008) yılları arasında yaşamış Türk Edebiyatının büyük şairi 2) (Kısaltma) Otomobil - İsviçrede bir akarsu - Gümüş - Anne - Adole 3) Yön - Cilt altı yağ dokusu iltihabı 4) Telli balıkçıl - Buyuran, emreden - Tropik bölgelerde görülen kırmızı toprak - Mısır Tanrısı 5) Bilerek yapma, maksatlı - Hristiyanların duadan sonra söylediği kelime - Azarlama 6) Erişme işi - Kedi, köpek yavrusu - Bir tür bıçak 7) Tavlada üç - Boyun eğme, emre uyma - Çeşitli maddelerin havayla iletişimini kesmek için sarıldığı şeffaf paketlenme malzemesi 8) İlgeç - Kromun simgesi - Dişhekimiğinde protez yapımında kullanılan polimer - Düzgün kesilmiş ince karton parçası 9) Yenilgiyi kabul etme - Kanuni, legal - İşaret - Farrow soyadlı Amerikalı aktris - Rutubet 10) Yankı - Bir hayvan - Öküz yemliği - Sütün yüzeyinden toplanan yağlı katman 11) Örtülmüş olan - Bir çoğul eki - Simgesi La olan bir element - Genişlik 12) Bir erkek ismi - Kamer - Millet - Küçük mağara 13) Hırsızlık hastalığı - Geçmiş bir tarihi anlatmakta kullanılan söz - Tavlada bir 14) Baş çoban - Matematik - Bir çalgı 15) Zannetmek - Dalkavuk - Geri çevirme 16) İskambilde birli - Sütü sağılan bir hayvan - İspanyol para birimi - Karı, kocadan her biri - En kısa zaman 17) "(Kısaltma) Teniz, eskrim - Dağcılık klubünün- (Kısaltma) Gram - Sinir uyarılarının uyarılmasında görev alan, adrenerjik alıcıları uyardıklarında sempatik sistemin uyarılmasına bağlı etkilere benzer etkilerin oluşmasını sağlayan ve biyolojik etkinliği olan madde" 18) İspanyada ayrılıkçı örgüt - Bir kümes hayvanı - Kuzu sesi - Damıtma işleminde kullanılan araç 19) Bir yatırım aracı - Bıçak bilemeye yarayan araç - Bir ay adı - Utanma 20) Yoğun, derişik - Dilemma - Kalayın simgesi

YUKARIDAN AŞAĞIYA

1) Işığı algılayabilen duyu hücresi, almaç - Mikoloji 2) İleri atılma - Duvarda tuğla sırası - Dansöz - İlave 3) Zorla yapılan - Alkin sınıfından yanıcı bir gaz - Malların korumak ya da saklamak için konulduğu yer 4) Yer fıstığı - Yük taşımaya yarayan kaba sepet - Bir



nota - Bin kilogram 5) Söz - Koruma altındaki tarihi veya doğa alanı - (Mecaz) yöntem, çare - Mahkumların ayağına takılan kalın zincir 6) Kabaca evet - Yırtıcı bir kuş - Kurdeşen - Eski dilde su 7) Kandaki üre miktarının artması - İskanlı arazi - Rey - Damarlarda dolaşan hayati sıvı 8) Hızlı - Bir besin maddesi - Bie negeli sıçrayarak veya fırlayarak aşmak - Hindistanda sınıf 9) Ortadoğuda bir ülke - Kırmızı - Kuru soğuk - Çarşı 10) Alt karşıtı - Bir tür güzel koku - Dekor - Bir şey yapmayı önceden isteyip düşünme - Bir cetvel türü 11) Yalıtkan - Politika 12) Ürdün'ün başkenti - Kirpiklere sürülen yağlı sürme - Eleme arası - Nikelin simgesi 13) Atmaktan emir - Rüzgar - Bir erkek ismi - Atomla ilgili 14) Tanrının sevgisinden ve ilkesinden yoksun olma - 1452 de Fatih Sultan Mehmet tarafından Çanakkalede yaptırılan kale 15) Yağmurluk - Bir bağlaç - Yazıklar olsun anlamında - Bir nota - Kan rengi 16) Köktenci - Salkım ağacı - Bir kadın ismi 17) Tedavi etmek - Radan elementinin simgesi - Belli iki yer arasında gidip gelme, ulaşım 18) Dingil - İçinde bulunan zaman, dönem - İnandırma - Amerikan Profesyonel Basketbol ligi kısaltması 19) Vücudu çevreleyen enerji alanı - Almanyada bir şehir - Hal, tavır - Katılım 20) Asmak işi - Tabaka - Piston



**BULMACAYI ÇÖZEN HER MESLEKTAŞIMIZA;
GC firması tarafından bir adet "Gradia Direct"
kompozit tek tüp hediye edilecektir.**



kırmızı ve beyaz hakkında

GC GRADIA

Mikro Seramik İndirekt
Kompozit Sistemi

GC GRADIA Gum

Mikro Seramik Dişeti
Kompozit Sistemi

GC GRADIA Direct

Mikro Hibrid Klinik
Kompozit Sistemi



implant üstü dişeti kompoziti



Metal altyapı üzerine
indirekt kompozit



Protezin dişeti kompozitiyle
özelleştirilmesi



www.gceurope.com

GC EUROPE NV, Türkiye Ofisi
Mobil, 0532. 346 40 35
info@turkey.gceurope.com

Başsağlığı

Meslektaşlarımızdan;

- > Baturay Önder,
- > Rasim Egeli'nin babası,
- > Savaş Durmaz'ın babası,
- > Macit Şar'ın annesi,
- > Yılmaz Bakıcı'nın babası,
- > Mustafa Oral'ın kuzeni,

vefat etmiştir. Merhumlara Allah'tan rahmet,
yakınlarına başsağlığı dileriz...

Geçmiş Olsun

Meslektaşlarımızdan;

- > Ülkü Belkis Ayaz Karlı'nın babasına,
- Rahatsızlıklarından dolayı geçmiş olsun dileklerini iletiriz.

Yeni Doğan

Meslektaşlarımızdan;

- > Betül Üner Öztürk ve Volkan Öztürk çiftinin kızları "Derin" isminde kızları
- > Sitare Özlem Meşekoparan ve Bahadır Meşekoparan çiftinin "Nil" isminde kızları
- > Münire Çetin'in "Uras" isminde erkek torunu

Tebrik ediyoruz.

39. sayıdaki bulmacanın çözümü

N	Ö	R	O	F	İ	B	R	O	M	A	■	A	G	A	M	İ	R	E	K	
E	N	İ	G	M	A	■	A	L	A	İ	N	R	E	S	N	A	İ	S	■	
K	E	R	M	■	D	E	M	İ	A	N	■	T	T	K	■	R	A	K	U	
A	L	■	E	P	E	R	■	M	R	■	P	İ	R	A	Y	E	■	İ	Z	
H	■	D	N	A	■	A	M	P	İ	R	İ	K	■	R	E	■	E	C	O	
E	R	E	T	N	A	■	S	O	F	A	■	Ü	R	İ	S	E	M	İ	■	
T	A	K	A	■	N	A	■	S	■	T	A	L	A	S	E	M	İ	■	S	
■	M	A	S	K	A	R	A	■	M	E	L	A	S	■	M	■	L	K	A	
J	A	■	Y	O	L	A	N	T	A	■	A	S	K	L	E	P	İ	O	N	
O	Y	K	O	F	O	B	İ	■	B	A	N	Y	O	■	K	U	K	L	A	
S	A	■	N	A	G	A	■	■	■	■	■	O	L	İ	■	L	■	A	L	
E	N	A	■	N	■	N	■	■	■	■	■	O	N	N	O	T	U	N	Ç	
S	A	F	R	A	N	■	■	■	■	■	■	R	İ	■	A	R	■	A	F	
A	■	A	A	■	A	K	■	■	■	■	■	S	E	K	E	L	■	A	N	A
R	A	K	U	R	S	İ	■	B	A	L	A	F	O	N	■	P	T	■	D	
A	F	İ	F	E	■	T	R	E	V	İ	■	E	V	İ	T	A	■	N	İ	
M	E	Y	■	T	A	H	İ	N	■	G	A	M	■	S	U	L	H	■	K	
A	M	E	L	İ	M	A	N	D	A	■	T	İ	K	■	L	■	A	R	K	
G	İ	■	A	M	O	R	A	■	S	A	■	N	A	K	K	A	R	■	İ	
O	■	İ	R	E	N	A	■	T	U	N	C	E	L	K	U	R	T	İ	Z	

39. sayı bulmacamızı çözerek hediye kazanan meslektaşlarımız;

- > Koray Dönmez / Bursa
- > Yasemin Ünlü / Aydın
- > Ayşegül Yılmaz / Aydın
- > Oya Kömürcü / İzmir
- > Erinç Ergin / Muğla
- > Burcu Sarıyar Peker / İzmir
- > Ömer Faruk İlhan / İzmir
- > Meryem Silay Yapıcıoğlu / İzmir
- > Duygu Karaoğlan Güner / Ankara
- > Yetiş Kayık / İstanbul
- > Brinduşa Sarlar / Antalya
- > Aylin Kesman Güvenç / İzmir

Duyuru sayfamızda yer alan haberler odamıza ulaşan bilgilerle sınırlı kalmaktadır. Sayfamızda yer almasını istediğiniz kendiniz ve diğer meslektaşlarımız hakkındaki haberleri lütfen bize iletiniz.

SUNRAY

www.sunray.com.tr

PICASSO ST LITE DIODE LASER

Perio
Endo
Cerrahi
Hijyen



2 YIL
GARANTİ

Yeni
ürün

2.390
EURO + KDV



PICASSO DIODE LASER

3.990
EURO + KDV

3 YIL
GARANTİ



Hijyen

Endo ve
Bleaching

Cerrahi

Periodontal
tedavilerin
tümü

Biositimülasyon
özelligi

Beyazlatma ucu
fiyata dahildir

Beyazlatma
el aleti



scan-x duo

Dijital Fosfor Plak Sistemi

Yeni
teknoloji

Esnek
Kablosuz
Dijital



Visix hasta takip programı. Çift haneli fosfor plak okuma
Kablosuz esnek plaklar, % 100 aktif alan, Network bağlantı.



Paket içeriği

• 0 numara 2 adet,
• 2 numara 8 adet,
• 4 numara 1 adet.

• 1 numara 2 adet,
• 3 numara 2 adet.

SURGERSTAR ULTRASONIC PIEZO SURGERY

FDA (USA) ve CE (AB)
sertifikalarına sahiptir.

Kullanım Alanı

- Kemik Cerrahi
- Sinüs Lift Uygulamaları
- Periodontal Cerrahi
- Endodontik Cerrahi

Avantajları

- Tedavi süresini kısaltır.
- Ultrasonik başlık ile mükemmel uygulama yapılır.
- Cerrahi tedavide yeni uygulama ve yöntem alt yapısı sunar.
- Ultrasonik kesim yöntemi ile ısı oluşumunu engeller.
- Yumuşak dokulara yanışıklıkla dokunulduğunda zarar vermez.
- Osteoplasty ve Osteotomy de yeni çözümler sunar.
- Ayak pedalı ile el değmeden tüm programlar ayarlanabilir.
- El alet ve kabloları otoklavda steril edilebilir.
- 24 - 30 KHz frekans aralarında çalışabilir.
- 8 değişik operasyon modda çalışabilir.

KAMPANYA
FİYATI İÇİN
ARAYINIZ.

SUN RAY DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

Merkez 1: Söğütöçüşme Caddesi Bil Apartmanı No: 75/7 Kadıköy - İSTANBUL

Tel: 0216 347 28 53 • Fax: 0216 449 15 55 • e-mail: info@sunray.com.tr

Merkez 2: Mersin: Mert Dış Deposu: 324 238 25 09



Firmamız ISO 9001:2008

Kalite Yönetim Sistem Belgesine Sahiptir.



Mete Ağaoğlu
2010

ideaLclub

Lclub bilgi paylaşımı

AALZ



<http://www.idealclub.info>

Bilgi paylaştıkça değerlenir ve güçlenir...

2011 EĞİTİMLERİMİZ

TARİH	ETKİNLİK ADI	ETKİNLİK YERİ
13 Ocak 2011	Meister T. Stephan Adler <i>Implant üstü immedat sabit protez kursu</i> TOID Prekongree	TOID Prekongree
14 Ocak 2011	Meister T. Stephan Adler <i>Implant üstü immedat sabit protez kursu</i>	Moda Deniz Klübü
15 Ocak 2011	Prof. Dr. George Bayer (ICOI Almanya ve DGOI Başkanı) Meister T. Stephan Adler <i>FAST&FIXED Konsepti Cerrahi ve protez</i>	Yeditepe Üniversitesi
23-29 Ocak 2011	Meister T. Jorg Laermer & Meister T. Stephan Adler <i>Implantüstü hibrid hareketli protezler ve 3D Guide teknikleri kursu</i>	Senden / Almanya
18-19 Şubat 2011	Prof. Dr. Norbert Gutknecht <i>Laser Mastership 2. grup 1. Modül tekrarı</i> Dr. Rene Frentzen Dr.MS.C İlay Maden	Idealident / Kadıköy
20-21 Şubat 2011	Prof. Dr. Norbert Gutknecht <i>Laser Mastership 2. grup 2. Modül</i> Dr. Rene Frentzen Dr.MS.C İlay Maden	Idealident / Kadıköy
07-09 Nisan 2011 26-28 Mayıs 2011 06-08 Ekim 2011 17-19 Kasım 2011	Prof. Dr. Manfred Lang <i>Fantom Simülasyon kursu implant uygulama ve sinüs lift kursu</i>	Idealident / Kadıköy
26-28 Haziran 2011	<i>Laser 2. grup Mastership III. Modül</i>	Idealident / Kadıköy
01-02 Ekim 2011	<i>Laser 3. grup Mastership I. Modül</i>	Idealident / Kadıköy

Ayrıca *Implant Cerrahiye Giriş ve Implant, İleri Cerrahi kursları* Prof. Dr. Aslan Gökbuget ve Prof. Dr.Serhat Yalçın , *Protez Implantüstü protez kursları* Prof. Dr. Selim Pamuk ve Prof. Dr. Aslıhan Üşümez tarafından verilecektir.

Fotona
choose perfection

GIGAA
LASER

Keeler

Mr. Curette
T·E·C·H

breident
medical

SKY®
Implant
Sistemi

ideaLclub
bilgi paylaşımı
AALZ

Implant ve Laser eğitimleri hakkında bilgi almak için
www.idealclub.info
Kulübümüze üye olarak ayrıcalığından faydalanın.

ideaLdent
teknolojik dental çözümler

Kendi içinde bir dünya...

Güneşin ve lüksün bedeninizi, eğlencenin ruhunuzu saracağı ve size özel hizmetlerin başınızı döndüreceği keyifli bir dünya...
LykiaWorld Ölüdeniz... Tatilin en mükemmel hali...



EDAD

ESTETİK DİŞ HEKİMLİĞİ AKADEMİSİ DERNEĞİ

SİNERJİ



Dr. Anton Sculean

Dr. Hannes Wachtel

Dr. Federico Ferraris

Dt. Galip Gürel

Dr. Rafi Romano

Dr. Marcelo Calamita

Dt. Birgül Metin Yerusalmi

Dr. Sandesh Mayekar

Dr. Markus Lenhard

Dr. Robert Miller

Dr. Deniz Gökçe

Cdt. Dominique Vinci

15. ULUSLARARASI ESTETİK DİŞ HEKİMLİĞİ KONGRESİ

16 - 18 EYLÜL 2011

GRAND CEVAHİR HOTEL
İSTANBUL

www.edad2011.org

DIŞ HEKİMLERİNE ÖZEL

Sağlığım Kristal Sigortası

Sağlık sigortanızı yaptırın.

Sizi ve sevdiklerinizi güvence altına alın



TEMİNAT ADI	TEMİNAT	ŞİRKET KATILIM ORANI	KULLANIM HAKKI
Yatarak Tedavi	LİMİTSİZ	100%	LİMİTSİZ
Yoğun Bakım (90 gün)	LİMİTSİZ	100%	LİMİTSİZ
Kemoterapi, Radyoterapi ve Diyaliz	LİMİTSİZ	100%	LİMİTSİZ
Küçük Müdahale	LİMİTSİZ	100%	LİMİTSİZ
Yatış Sonrası Fizik Tedavi (15 seans)	LİMİTSİZ	80%	LİMİTSİZ
Evde Bakım	10,000 TL	80%	YILLIK LİMİT
Yardımcı Tıbbi Malzeme	700 TL	100%	YILLIK LİMİT
Trafik Kazası Sonucu Diş Tedavisi	LİMİTSİZ	100%	LİMİTSİZ
Kontrol Amaçlı Mammografi/PSA	LİMİTSİZ	100%	LİMİTSİZ
Tıbbi Danışmanlık ve Ambulans Hizmetleri	LİMİTSİZ	100%	LİMİTSİZ
Hava Ambulansı	20,000 TL	100%	YILLIK LİMİT
Suni Uzuv	10,000 TL	100%	YILLIK LİMİT
Kaza Sonucu Vefat	75,000 TL	100%	YILLIK LİMİT
Kaza Sonucu Maluliyet	75,000 TL	100%	YILLIK LİMİT

YAŞ	KADIN	ERKEK
0	337 TL	336 TL
12	311 TL	311 TL
24	408 TL	393 TL
30	484 TL	439 TL
35	513 TL	458 TL
40	577 TL	546 TL
50	915 TL	915 TL

Kredi kartına 8 eşit taksit.



İNDİRİM

31 Mart'a kadar sağlık poliçelerinizde **indiriminizi** kullanmayı unutmayın!

AXA SİGORTA
sigortacılık / yaşımdan tanımlanıyor

ANADOLU
SİGORTA

SOMPO JAPAN

MAPFRE
GENEL SİGORTA

MAPFRE
GENEL YAŞAM

CHARTIS

ING EMEKLİLİK

HALİT ZİYA BULVARI NO:52 UZ İŞ MERKEZİ KAT:2 ÇANKAYA İZMİR TEL: 0232 425 48 13

www.incisigorta.com

E-posta : info@incisigorta.com

Beaming White™ Türkiye

Advanced Teeth Whitening · Uzman Diş Beyazlatma

ÖZEL
KAMPANYA

2 YIL
GARANTİ

HAFİF &
TAŞINABİLİR
5,5 KG
AĞIRLIK

100,000
SAAT
LED ÖMRÜ

PRATİK
R.F. VE
KUMANDA
PANELİ

SADECE
BEYAZLATMA
İÇİN DEĞİLDİR!
SOĞUK ISI
KAYNAĞIDIR.

WORLD
Kartlara
5 Taksit

Nakit
İskontosu
%5

3,888 TL
değil, sadece
2,990 TL
(KDV hariç fiyatıdır)

ÖZEL
LANSMAN
FİYATI

- 1x Futura 2400™ Led Cihazı
- 2x Koruyucu gözlük
- 5x Pro Whitening Kit™ %36 HP Ofis Kiti
- 5x Advanced Kit™ %16 HP Ofis Kiti
- 10x Touch-up Pen™ Ev Tipi Devam Kalem
- 2x Poster 70*50
- 100x Renkli Kuşe Kağıda El İlanı
- 1x Web site bağlantısı



10



100



2

LANSMAN FİYATLARIMIZ
1 MART 2011
TARİHİNDE SONA ERECEKTİR.

Merkez (232) 465 00 93 · (506) 689 13 00
Ankara, Bursa ve İstanbul temsilcilerimizin bilgileri için bkz. www.beamingwhiteturkiye.com

Şimdi Türkiye'de!

Colgate®

Duraphat®

Vernik

Çürüksüz Hayat



Duraphat®, Flor uygulamalarında 40 yılı aşkın süredir kullanılan tanınmış ve güvenilir üründür.

Colgate®

AĞIZ SAĞLIĞI İÇİN ELELE

www.colgateprofessional.com.tr

Colgate®

Duraphat®

Vernik

Çürüksüz Hayat



Duraphat®, Flor uygulamalarında 40 yılı aşkın süredir kullanılan tanınmış ve güvenilir üründür.

- Flor uygulamalarında en yüksek seviyeyi sunar.
- Güvenilir, hızlı ve kolay uygulanır.
- Küre şeklindeki florür partikülleri açığındaki mine üzerinde birikerek remineralizasyonu sağlar.
- Tek uygulamada minedeki florür oranını %77 artırır.¹
- 6 ayda bir Duraphat uygulandığında, 18 ayı aşkın süreyle diş çürüklerinde %73 oranında azalma görülmüştür.³
- Paketinden uygulamaya hazır halde çıkar.

Reçeteleme bilgileri için lütfen prospektüse bakınız.

Referanslar:

1. American Dental Association Council on Scientific Affairs. Professionally applied topical fluoride evidence-based clinical recommendations. *J Am Dent Assoc* 2006;137: 1151-1159.
2. Grobler SR, Ogaard B, Rolla G. Fluoride uptake by sound enamel after in vivo Duraphat application. *J Dent Assoc S Afr* 1983;38:55-58.
3. Tewari A, Chawla HS, Utreja A. Caries preventive effect of three topical fluorides (1.5 years clinical trial in Chandigarh school children of north India). *J Int Assoc Dent Child* 1984;15:71-81.
4. Weintraub JA, Ramos-Gomez F, Jue B, Shain S, Hoover CI, Featherstone JDB, Gansky SA. Fluoride varnish efficacy in preventing early childhood caries. *J Dent Res* 2006;85:172-176.
5. Helffenstein U, Steiner M. A note concerning the caries preventive effect of Duraphat. *Community Dent Oral Epidemiol* 1994;22:1-5.

Colgate®

AĞIZ SAĞLIĞI İÇİN ELELE

www.colgateprofessional.com.tr



**Hep birlikte,
kalıcı bir ağız sağlığı için,
daha ileriye...**

Oral-B Şarj Edilebilir Diş Fırçaları'nı hastalarınıza tavsiye etmeniz onların kalıcı ağız sağlığı hedeflerine ulaşmalarına yardım edebilir. Klinik araştırmalar ispatlamaktadır ki fırça başımızın benzersiz, küçük, yuvarlak dizaynı ve titreşimli döner temizleme hareketi sıradan bir manuel fırçayla karşılaştırıldığında, ulaşılması güç alanlarda bile çok daha etkin bir temizlik elde edilmesini sağlar.

Hastalarınıza birlikte verebileceğimiz etkin temizlik önerileriyle, ağız sağlıklarında fark yaratabileceğimize inancımız tamdır.



P&G Ağız Sağlığı