

Besøk i andres praksis er alltid vellykket!

Som så mye annet har NKF's etterutdanning ligget i stabilt sideleie under pandemien. At foreningen nå blåser liv i disse nyttige og trivelige kursene for mindre grupper, er åpenbart en riktig prioritering. Alle kurs ble fulltegnet umiddelbart, så dette har vi savnet.



Lise Nyøygard og Ingeborg Engeseth inviterte 2. desember til sin praksis i Stortingsgata midt i Oslo sentrum. Det var her vår store stjerne Bjørn Zachrisson behandlet alle pasientene han viste på kurs verden over, så selv om alt

var nytt og stilig, og de hadde byttet etasje, satt tradisjonene litt i veggene for oss som var der da Bjørn hadde praksisbesøk på 90-tallet.

Eivind Spetalen var etterutdanningens far og mor, og han var leder og drivende kraft i over 20 år. Eivind døde 20. november 88 år gammel, og noen av oss hadde vært i begravelsen hans dagen før vi besøkte Lise og Ingeborg. Det var spesielt og vemodig, og vi hedret ham med noen minneord og en stille stund til ettertanke. Uten Eivinds entusiasme og uslidelige pågangsmot er det tvilsomt om etterutdanningen hadde fått et så langt og rikt liv. Den har vært til stor nytte og glede for alle som har deltatt på kurs og reiser i inn- og utland, over 150 kurs har vært arrangert, og de har vært et viktig lim i NKF. Vi har blitt bedre kjent med hverandre og blitt venner. Det er en uvurderlig verdi for enhver forening.



Eivind i 2002, nedlesset i kursprogrammer. Til da var det arrangert 136 kurs.

Behandling med Invisalign var emne for kurset, og Lise viste fram en rekke kasus, noen ferdige og noen midt i behandlingen, og diskusjonen gikk livlig. Det gjør den når vi møtes i mindre grupper. Hun hadde valgt kasus der det var mye interessant å diskutere, og alle delte raust fra sine erfaringer med Invisalign og andre systemer som nå introduseres i rivende fart.

Hva allmennpraktikerne kan behandle og hva som bør være spesialistbehandling, ble fort en del av diskusjonen. Det var enighet om at kompliserte kasus som de Lise viste fram, ikke er egnet for behandling av allmennpraktikere uten kunnskaper om kjeveortopedi. Det er og må fortsette å være spesialistbehandling, og det er kun vi kjeveortopedier som har kompetanse til å definere hva som er forsvarlig og uforsvarlig i allmennpraksis. Alignerne er kommet for å bli, og vi må heve stemmen når det etter hvert skal utvikle seg en riktig arbeidsdeling mellom oss og allmennpraktikerne. Industrien markedsfører aligntungt overfor allmennpraktikere, men vi må ikke tillate dem å erobre definisjonsmakten. Da kommer selve spesialiteten kjeveortopedi i spill.

Da vi etter kurset kom ut i et julepyntet Oslo sentrum, var det mye å tenke over. Med alignerne kommer en ny kjeveortopedisk verden vi må forholde oss til. Det må vi tåle!

Tusen takk og vel blåst til Lise og Ingeborg! Og GOD JUL til dere alle sammen!

Tor T.



Konkurransen og rabatter:

Kjeveortopedi er ikke helt som matvarebransjen

Konkurransetilsynet og politikerne har lenge vært skeptiske til rabatter og innkjøpspriser i matvarehandelen. De store kjedene får mye gunstigere priser enn enkeltstående butikker, og det utvikler seg monopoltendenser og svekket konkurranse. Det gjør det også tilnærmet umulig for gründere å starte nye butikker. Vi ser lignende tendenser på tannlegefeltet.



Fast apparatur eller Aligner: Hvem bestemmer?

Kvantumsrabatter har alltid vært vanlig i de fleste bransjer, også innen tannbehandling og kjeveortopedi. Det har selvsagt ikke vært en sak for konkurransetilsynet. De oppfordrer til konkurranse, også innen helsefeltet, og stordriftsfordeler er legitim konkurranse.

Kjedenes økende markedsandel har bragt disse problemstillingene og økt konkurranse til tannbehandling, også kjeveortopedi. Det skal ifølge økonomisk teori gi lavere priser til publikum, og selv om det foreløpig er lite som tyder på det, er Konkurransetilsynet fast i troen på at det vil komme. I deler av landet begynner det å bli tett med både tannleger og kjeveortopedier, men foreløpig ser det ut til at det heller gir økte priser og tendens til overbehandling, for i private helsetjenester fungerer konkurransen ikke helt som i andre bransjer. Man forsøker å kompensere for færre pasienter med høyere priser så lenge det går. Det blir interessant å følge utviklingen videre, for før eller siden sprekker det vel?

Med rabatter på alignere blir det annerledes. Kvantumsrabattene er betydelige, og det er mye å spare på å opprettholde et høyt antall alignerpasienter. Som kjeveortopedier vet vi at alignere langt fra alltid bør være førstevalget, men dersom du, eller eierne av kjeden du tilhører, får større fortjeneste og bedrer konkurranseevnen dersom alignere velges framfor andre behandlingsalternativer, vil det være en fare for at økonomien og rabattsystemet påvirker behandlingsvalgene. Profesjonelle kjedeinvestorer vil neppe ha motforestillinger, og de er nok meget bevisst på dette. Det samme er selvsagt alignerprodusentene når de utformer rabattsystemene. Det kalles «innlåsing av kunder».

Både Helsetilsynet og Konkurransetilsynet bør være interessert i å holde et øye med utviklingen og gripe inn dersom økonomi og rabatter gir for store stordriftsfordeler og monopoltendenser, eller hvis rabattsystemene blir styrende for hvilke behandlingsformer som tilbys og hvordan norsk kjeveortopedi utvikler seg faglig. Det er stor forskjell på sunn økonomisk konkurranse og monopolisering, og det er enda alvorligere med økonomisk motiverte behandlingsvalg. Både alignerindustrien og kjedenes profesjonelle eiere har store økonomiske muskler, og det er vanskelig for enkeltstående praksiser å stå imot utviklingen. Enda vanskeligere kan det bli for ansatte tannleger der bunnlinja teller mest for eierne.

Kanskje er vi ikke helt der ennå, men både vi kjeveortopedier og myndighetene bør se faren og følge godt med i timen. Kvantumsrabatter på brackets og buer gir stordriftsfordeler. Det må vi akseptere. Men kvantumsrabatt på alignere gir ikke bare stordriftsfordeler, den økonomiske konkurransen utvides til også å omfatte valg av behandlingsmetode. Det er ikke en ønsket utvikling hverken for pasientene, kjeveortopedene eller myndighetene.

Tor T.



FRA FAGLITTERATUREN

Diagnoser og behandlingsplaner:

Er maskinlæring og kunstig intelligens framtida?

IT-utviklingen siste 20-25 år har endret mye i vårt fag. Mest har det kommet gjennom administrasjonsprogrammer (som Orthodontis), skanning og 3D-røntgen. Hittil har vi sett liten direkte nytte i selve pasientbehandlingen. Det kan være i ferd med å endre seg gjennom bruk av kunstig intelligens (Artificial Intelligence, AI).

AI skal hjelpe oss å ta bedre beslutninger gjennom maskinlæring. Datamaskinen trekker slutninger på grunnlag av tidligere innlagte data, og den endrer og forbedrer seg etter som datagrunnlaget øker med fortsatt bruk. Kraftige datamaskiner kan ha full oversikt og ta hensyn til «alt» som er relevant, f.eks. når vi planlegger kjeveortopediske kasus.

Yuujin, S et al (Osaka, Japan): «The validation of orthodontic artificial intelligence systems that perform orthodontic diagnoses and treatment planning», EJO, August 2022.

Man ønsker å sammenligne kvaliteten på diagnoser og problemlister produsert v.h.a. AI med den kvalitet en gruppe på 5 erfarne spesialister i kjeveortopedi oppnår på de samme pasientene. Undersøkelsen bygger på programvare som kan gjenkjenne og registrere anatomiske strukturer på røntgenbilder, fotos og skanninger. Registreringene merkes med en spesifikk ID som automatisk konverteres til tekstsetninger hentet fra en utfyllende diagnoseliste (Liste 1). Setningene er laget med «bag of words»-teknikk som gir ordene rangering etter hvor viktige de er for det som beskrives. Samtidig har man laget en liste over alle kjeveortopediske problemer som potensielt skal behandles (Liste 2), og gitt dem samme ID som relevante setninger i Liste 1. Da begge listene er i «bag of words»-teknikk, vil de automatisk pares på høyeste samsvarsnivå. Det er ikke her plass til å gjengi funnene i detalj, men kort oppsummert finner man at AI holder høyt nivå på diagnostisering og kasusbeskrivelse, på en del områder bedre enn klinikerne,

men vesentlig svakere på litt spesielle kasus. På identifisering av problemer som må løses, altså grunnlaget for hvilken behandling som skal utføres, vinner klinikerne klart.

Grunnlagsmaterialet for databasen var alle pasienter behandlet ved universitetet i Osaka over en rekke år. Materialet var stort for en undersøkelse, men lite for maskinlæring. Det er all grunn til å tro at metoden som ble utviklet kan videreutvikles og forbedres med kontinuerlig læring fra en større og økende pasientdatabase. Dette kan være framtida.

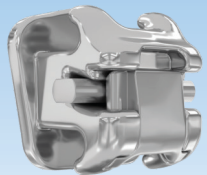
Men - undersøkelsen vurderer ikke behandlingskvalitet. Skal man kunne velge automatisk den som gir best kvalitet, må registrering av behandlingsresultatene inn i maskinlæringen. Da må også behandlingsresultater kunne registreres og beskrives digitalt.

Hannebauer A et al: «Comparison of automated digital Peer Assessment Rating (PAR-index) with measurements performed by orthodontists, dental students, and assistants using plaster, additive manufactured, and digital models», EJO October 2022.

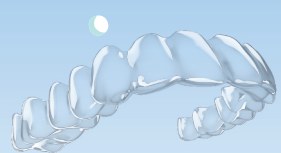
Man finner her at den automatiske PAR-scoringen med intraoral skanner (3-Shape) er stabil gjennom 10 repetisjoner, og statistisk signifikant mer pålitelig enn de manuelle registreringene.

Kan man kombinere disse to undersøkelsene, begynner det å bli spennende!

Tor T.



**DAMON
ULTIMA™
SYSTEM**



**SPARK™
CLEAR ALIGNER SYSTEM**

VI SER FREM TIL Å HØRE FRA DEG



Vivi Becher
Senior Territory Manager Norway
MOBIL
+47 46 94 38 62
E-MAIL
vivi.becher@envistaco.com



Katrine Haugsted
Digital Solutions Specialist
MOBIL
+45 81 71 75 17
E-MAIL
katrine.haugsted@envistaco.com



Asim Ahmad
Territory Manager Norway
MOBIL
+47 94 17 66 77
E-MAIL
asim.ahmad@envistaco.com



Bård Westbye
Sales Manager Scandinavia
MOBIL
+47 95 16 39 99
E-MAIL
bard.westbye@envistaco.com



Clarity™

Esthetic Orthodontic Solutions

3M™ Clarity™ Aligners Flex + Force

Fordi ingen pasienter er like.



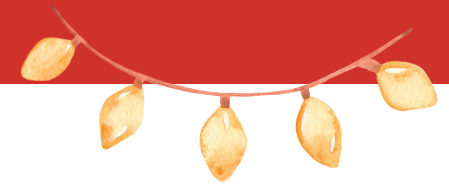
Orthodontis
Informasjonssystem for tannlegepraktisere

TIPSET

Personregistersøk

Med personregistersøk i Orthodontis, kan du søke gjennom alle pasientene og finne både de som har feil fødselsnummer og de som mangler, for så å kjøre oppdatering.

Du kan finne fødselsnummer raskt på både pasienter og foresatte. Det er en stor fordel når en skal kjøre inkasso og ved bruk av eFaktura.



050462 99831



210383 99915



SureSmile® Clear Aligner

Med SureSmile Ortho Platform kan du bestille Full Service clear aligner behandling etter dine spesifikasjoner fra en av våre spesialister hos SureSmile Digitale Lab, eller du kan selv utforme en digital behandlingsplan. Utvid behandlingsalternativene dine og oppdag en åpen og fleksibel plattform. SureSmile Ortho Platform er mye mer enn clear aligner.



Kontakt oss for å komme i gang:
dentsplysirona.com/suresmile-contact



ORTHODONTIS-APPEN: EN INTERAKTIV REVOLUSJON!

- Pasientene kan selv endre timeavtaler og bestille akutt-timer i appen
- De gjør det når det passer for dem
- De slipper irriterende telefonkø
- De opplever bedre service
- Resepsjonen avlastes
- Antall telefoner til praksisen reduseres drastisk
- Stress og travelhet i resepsjonen elimineres
- Resepsjonisten får frigjort tid til andre oppgaver
- Lønnsutgifter til resepsjonist kan reduseres



Det er timeboka i Orthodontis som gjør det trygt å la pasientene slippe til uten at de ødelegger arbeidsdagen din i klinikken. Orthodontis-brukerne tar nå i bruk appen og får fordelene fra første versjon. Ny og spennende funksjonalitet kommer i senere versjoner. Utviklingen fortsetter!

Nå er det tid for deg å gå over til Orthodontis i din praksis! Orthodontis-appen er bare èn av mange gode grunner til å gjøre det...