

today

ANZEIGE

RODENT.CH

DENTAL BERN 2026 Informationen für Besucher und Aussteller

WILLKOMMEN ZUR GRÖSSTEN DENTALMESSE DER SCHWEIZ · 4.–6. JUNI 2026

Das Schaufenster der Schweizer Dentalwelt

Die DENTAL BERN 2026 und der SSO-Kongress öffnen vom 4. bis 6. Juni wieder alle Türen.



■ Anfang Juni wird Bern erneut zum Zentrum der Schweizer Dentalbranche: Die DENTAL BERN 2026 öffnet ihre Tore und lädt rund 6'000 Fachbesucher ein, auf 4'433 Quadratmetern die neuesten Entwicklungen der Branche zu entdecken. Rund 150 nationale und internationale Aussteller präsentieren in der Bundesstadt innovative Produkte, bewährte Lösungen und aktuelle Dienstleistungen für Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams.

Als bedeutender Branchentreffpunkt bietet die Messe eine ideale Plattform, um sich über neue Technologien, aktuelle Trends und zukunftsweisende Konzepte zu informieren. In professionellem Umfeld kommen Fachpersonen, Ausstellende, Entscheidungsträger und Praxisteams zusammen, um Wissen auszutauschen, Kontakte zu pflegen und neue Impulse für ihren Arbeitsalltag zu gewinnen.

Die DENTAL BERN 2026 steht für Inspiration, Qualität und persönliche Begegnungen. Das breite Ausstellerfeld bietet einen umfassenden Einblick in die moderne Dentalwelt - von digitaler Zahnmedizin über innovative Behandlungskonzepte bis hin zu effizienten Praxis- und Laborlösungen. Im Mittelpunkt stehen dabei nicht nur Produkte und Technik, sondern auch der direkte Dialog, der fachliche Austausch und die gemeinsame Auseinandersetzung mit den Herausforderungen und Chancen der Branche.

Gerade in einer Zeit des Wandels schafft die Messe einen wertvollen Rahmen für Orientierung, Inspiration

und Vernetzung. Sie verbindet Information und Networking auf ideale Weise und ermöglicht es, bestehende Beziehungen zu vertiefen und neue Partnerschaften zu knüpfen. Damit ist die DENTAL BERN 2026 weit mehr als eine Produktschau - sie ist ein zentraler Treffpunkt für die Zukunft der Dentalbranche.

Wer innovative Ideen entdecken, führende Unternehmen treffen und den persönlichen Austausch mit Fachkollegen suchen möchte, sollte sich die DENTAL BERN 2026 vormerken. Auch in diesem Jahr verspricht die Veranstaltung ein inspirierendes Erlebnis und macht Bern erneut zum Treffpunkt der dentalen Fachwelt.

Innovationen, neue Konzepte und wegweisende Projekte für die zahnärztliche Praxis

Parallel zur DENTAL BERN 2026 findet der Jahreskongress der Schweizerischen Zahnärztesgesellschaft (SSO) statt - der wichtigste zahnmedizinische Kongress der Schweiz. Im Fokus stehen neue Technologien, frische Ideen und mutige Projekte, die die Zahnmedizin von morgen prägen. Der SSO-Kongress 2026 zeigt, welche Innovationen Diagnostik, Therapie und Praxisorganisation künftig bestimmen werden.

Die parallele Durchführung von Messe und Kongress schafft einen besonderen Mehrwert: Besucher profitieren von einer idealen Verbindung aus aktuellem Fachwissen und den neuesten Branchenlösungen. So wird ihr Besuch gleich in mehrfacher Hinsicht lohnend.

Mit Ausstellern aus aller Welt, einem internationalen Fachpublikum und einer einzigartigen Atmosphäre unterstreicht die DENTAL BERN auch 2026 ihren Anspruch als grösste Dentalmesse der Schweiz. Gemeinsam mit dem SSO-Kongress ist sie Anfang Juni das bedeutendste Schaufenster der Branche - und der zentrale Treffpunkt für die Schweizer Dentalwelt. ◀

ANZEIGE

Ivoclar Live Academy auf der Dental Bern 2026

Kostenlose Workshops für Praxis und Labor



Ticket jetzt sichern!

Ivoclar Messestand
Halle 3.0
Stand-Nr. B600

ivoclar.com
Making People Smile

ivoclar



Ein starkes Forum für die Dentalbranche

■ Liebe Besucher,

alle zwei Jahre kommt unsere Branche in Bern zusammen, um weit mehr als nur eine Fachmesse zu erleben. Im Laufe der Zeit hat sich die DENTAL BERN zum unverzichtbaren Treffpunkt der gesamten Schweizer Dentalbranche entwickelt - zu einem Ort, an dem Innovation, Fachkompetenz, persönlicher Austausch und zukunftsweisende Perspektiven aufeinandertreffen.

Umfassender Einblick in die Dentalwelt von heute und morgen

Die diesjährige Ausgabe vereint über 135 Aussteller, die das gesamte Spektrum der Dentalwelt abbilden. Ob digitale Technologien, moderne Geräte, CAD/CAM-Lösungen, Implantologie, Prophylaxe, Software, Kommunikation oder Weiterbildung - die DENTAL BERN bietet einen umfassenden und aktuellen Einblick in jene Entwicklungen, die unsere Branche heute prägen und morgen gestalten werden.

Doch der wahre Wert der DENTAL BERN liegt nicht allein in den vorgestellten Innovationen. Er zeigt sich vor allem in den Begegnungen zwischen Menschen, Ideen und Erfahrungen. Während drei Tagen kommen Zahnärztinnen und Zahnärzte, Zahntechnikerinnen und Zahntechniker, Dentalhygienikerinnen und Dentalhygieniker, Dentalassistentinnen und Dentalassistenten, Industriepartner sowie Insti-

tutionen zusammen, um sich auszutauschen, voneinander zu lernen und gemeinsam die Zukunft der Schweizer Zahnmedizin mitzugestalten.

Unsere Branche befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Die digitale Transformation, neue Technologien, künstliche Intelligenz und das wachsende Bewusstsein für Nachhaltigkeit verändern unseren Berufsalltag zunehmend und nachhaltig. Umso wichtiger ist eine starke, verbindende Plattform, die Orientierung bietet, neue Impulse setzt und Raum für Entdeckungen, Vergleiche, Weiterbildung und wertvolle neue Kontakte schafft.

Partnerschaft, Austausch und gemeinsamer Blick in die Zukunft

Dass der SSO-Kongress und die DENTAL BERN seit vielen Jahren parallel stattfinden, ist eine ausserordentliche Erfolgsgeschichte. Die enge Verbindung von wissenschaftlichem Kongress und Fachmesse schafft eine einzigartige Synergie zwischen Forschung, klinischer Praxis, Innovation und Industrie - zum Nutzen der gesamten Branche und weit über den Messekontext hinaus.

An dieser Stelle möchte ich der SSO, ihren Verantwortlichen sowie allen ihren Mitgliedern meinen aufrichtigen Dank für das über Jahre hinweg entgegengebrachte Vertrauen und ihr grosses Engagement aussprechen. Diese langjährige Partnerschaft ist für uns von grossem



Nicolas Gehrig, seit 2017 Präsident des Arbeitgeberverbands der Schweizer Dentalbranche (ASD) und der Swiss Dental Events (SDE), freut sich auf die DENTAL BERN.

Wert. Wir sind stolz und freuen uns sehr, Teil dieser starken Gemeinschaft der Schweizer Dentalbranche zu sein.

Im Namen von Swiss Dental Events (SDE) und des Arbeitgeberverbands der Schweizer Dentalbranche (ASD) danke ich Ihnen herzlich für Ihre Präsenz, Ihr Interesse und Ihre Verbundenheit. Ich wünsche Ihnen eine erfolgreiche, inspirierende und bereichernde DENTAL BERN 2026 mit vielen spannenden Begegnungen, neuen Erkenntnissen und nachhaltigen Impulsen.

Ich freue mich darauf, Sie in Bern persönlich zu begrüssen.

Ihr Nicolas Gehrig
Präsident des Arbeitgeberverbands der Schweizer Dentalbranche (ASD) und von Swiss Dental Events (SDE) ◀◀



today

IMPRESSUM

Verlag

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de
www.oemus.com

Herausgeber

Torsten R. Oemus

Vorstand

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus

Chefredaktion

Katja Kupfer

Redaktionsleitung

Dr. med. stom. Alina Ion
a.ion@oemus-media.de

Projektleitung/Verkauf

Simon Guse
s.guse@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer
meyer@oemus-media.de

Layout/Satz

Aniko Holzer, B.A.
a.holzer@oemus-media.de

today erscheint während der DENTAL BERN 2026 - 4.-6. Juni 2026.
Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Mit anderen als den redaktions-eigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich ausserhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig, Deutschland.

← **MASSGESCHNEIDERTE UND
EFFIZIENTE BETREUUNG,
DAMIT IHRE PERSÖNLICHEN
WÜNSCHE PROFESSIONELL
UMGESETZT WERDEN.** →

Die Kundenberater von KALADENT

Wir sind täglich für Ihre Zahnarztpraxis und Ihr Dentallabor unterwegs. Mit den neuesten Technologien und Innovationen und über 60'000 Verbrauchsmaterial-Artikeln. Innert 24 Stunden geliefert. Seit 50 Jahren der zuverlässige Schweizer Partner für alle Zahnarztpraxen und Dentallabors.

KALADENT

SWISSNESS **+** SINCE 1974

Informationen für Ihren Messebesuch

Praktische Hinweise für die Besucher an der DENTAL BERN 2026.

Zur diesjährigen DENTAL BERN soll Ihr Aufenthalt in der Bundesstadt zu einem positiven und unbeschwernten Erlebnis werden. Deshalb haben wir für Sie nützliche Tipps zusammengetragen, die Ihnen ggf. dienlich sein können.

Öffnungszeiten der DENTAL BERN 2026

- Donnerstag, 4. Juni 2026
8.30-18.00 Uhr
- Freitag, 5. Juni 2026
8.30-18.00 Uhr
- Samstag, 6. Juni 2026
8.30-13.00 Uhr

Adresse

Messegelände BERNEXPO AG
Mingerstrasse 6, 3000 Bern 22

Eingang

Die Dentalmesse befindet sich in der Halle 3.0 des Messe- und Ausstellungsgeländes BERNEXPO, der Haupteingang am Tor 2.1.

Zu dem zeitgleich stattfindenden SSO Kongress gelangen Sie ebenfalls über den Haupteingang.

Anreise

Die BERNEXPO erreichen Sie am besten per Bahn und Tram (Tram Num-

mer 9: ab Bahnhof Bern bis Haltestelle Wankdorf Center).

Kostenpflichtige Parkplätze stehen zur Verfügung (Parkhaus und Parkplätze aussen).

Tickets

Der Besuch der DENTAL BERN ist auch 2026 wieder kostenlos. Das Ticket kann online, ohne grosse Mühe und bequem von zu Hause aus bestellt werden. Unter dentalbern.ch im Bereich «Besucher» findet sich das Anmeldeformular, das lediglich ausgefüllt, ausgedruckt und mitgebracht werden muss.

Falls Sie die Tickets aus irgendwelchen Gründen nicht ausdrucken können, dann rufen Sie bitte +41 41 412 14 16 an oder wenden sich vor Ort an den Ticketschalter.

WLAN

Besucher und Aussteller haben Zugang zu einem kostenfreien WLAN. Hierfür kann sich einfach mit «BERNEXPO_Free» verbunden und über den Browser ein SMS-Code zur Freischaltung angefordert werden.

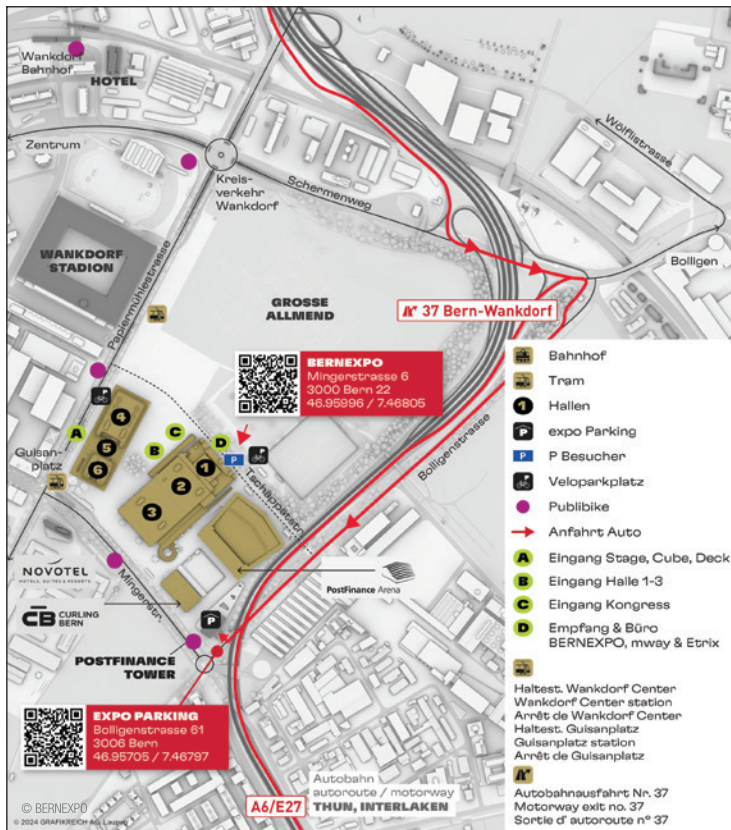
LAN bzw. höhere Übertragungsraten für WLAN (>2 Mbit) sind kostenpflichtig.

Kinderhort

An allen SSO Kongresstagen werden Kinder ohne Voranmeldung kostenlos im Kinderhort in der Halle 3.1 betreut.

Hallenplan/ Ausstellerverzeichnis

Den Hallenplan mit den Standnummern und das Ausstellerverzeichnis (in alphabetischer Reihenfolge) mit den Namen der ausstellenden Firmen finden Sie auf den Seiten 48 und 49



der today DENTAL BERN, die Sie gerade in Händen halten.

Tel.: +41 78 771 05 95
info@dentalbern.ch

Veranstalter

Swiss Dental Events AG
Amlehnstrasse 22
6010 Kriens

Informationen

Ralph Nikolaiski
Leiter Messe
ralph.nikolaiski@dentalbern.ch

ANZEIGE



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

Hol dir dein wöchentliches

#insiderwissen!



© 72 - stock.adobe.de

Jetzt den Newsletter Schweiz abonnieren!



OEMUS MEDIA AG

Holbeinstrasse 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

Regenerative Zahnmedizin

Innovatives Dentalmaterial wird entwickelt.

■ Im Rahmen des UZH Entrepreneur Fellowship entwickelt Priv.-Doz. Dr. Isaac Bugueno Valdebenito (PhD) gemeinsam mit einem interdisziplinären Team der Universität Zürich und der ETH Zürich das Projekt «MutaDent» gezielt in Richtung klinischer Anwendung und Marktreife weiter. Das Förderprogramm der Universität Zürich bietet Forschenden nicht nur finanzielle Unterstützung, sondern auch praxisnahe Ausbildung, individuelles Coaching sowie Zugang zu einem unternehmerisch geprägten Netzwerk mit Schwerpunkt auf Innovation und Technologietransfer. Ziel ist es, wissenschaftlich vielversprechende Projekte bis zur Basis einer möglichen UZH-Spin-off-Gründung weiterzuentwickeln.

Priv.-Doz. Dr. Bugueno Valdebenito ist am Institut für Orale Biologie (IOB) des Zentrums für Zahnmedizin der Universität Zürich tätig und kooperiert eng mit Partnern an der Universität Zürich und der ETH Zürich. Das Fellowship steht unter der Mentorschaft von Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Mutlu Özcan.

Mit MutaDent wird ein neuartiges bioaktives und regeneratives Dentalmaterial zur Behandlung tiefer kariöser Läsionen entwickelt. Das Konzept basiert auf der Kombination einer mineralischen Matrix mit der kon-

trollierten Freisetzung bioaktiver Peptide aus dem oralen Mikrobiom. Auf diese Weise sollen die Regeneration von Dentin sowie die Heilung der Pulpa gezielt gefördert werden. Das Projekt adressiert damit eine zentrale Schwäche bislang verfügbarer Materialien, deren langfristige Wirksamkeit häufig begrenzt ist.

Im Verlauf des Fellowships werden wesentliche Schritte zur Translation umgesetzt. Dazu gehören die Weiterentwicklung und Optimierung der Materialformulierung, die präklinische In-vivo-Validierung, die Ausarbeitung einer Strategie zum Schutz geistigen Eigentums sowie die Vorbereitung regulatorischer und klinischer Entwicklungspfade. Parallel dazu wird ein belastbares Geschäftsmodell erarbeitet, das den Weg für eine spätere industrielle Umsetzung ebnet.

Das Projekt veranschaulicht exemplarisch den Mehrwert interdisziplinärer Zusammenarbeit zwischen der Universität Zürich und der ETH Zürich. Zugleich unterstreicht es die wichtige Rolle des Instituts für Orale Biologie und des Zentrums für Zahnmedizin als treibende Kräfte translationaler Forschung und zukunftsweisender Innovation. ◀

Quelle: UZH

Kariesmanagement in Europa

Grosse Unterschiede bei der Kariesrisikobewertung in Zahnarztpraxen.



■ Standardisierte Instrumente zur Kariesrisikobewertung kommen in europäischen Zahnarztpraxen bislang nur selten zum Einsatz. Das zeigt eine aktuelle internationale Beobachtungsstudie, über die das *British Dental Journal* berichtet.

Im Praxisalltag beginnt Kariesmanagement nicht erst bei der Läsion. Entscheidend ist die Frage, wie das individuelle Risiko überhaupt eingeschätzt wird, und genau hier zeigt sich in Europa ein uneinheitliches Bild. Im Rahmen der sogenannten CARMEN-

Studie wurden Behandlungsdaten und Vorgehensweisen von 51 Zahnärzten aus vier europäischen Ländern analysiert (Bulgarien, Griechenland, Polen und Portugal). Insgesamt flossen die Daten von 1'008 Patienten ein, bei denen ein Kariesrisikomanagement erforderlich war. Die Auswertung zeigt, dass weniger als 15 Prozent der Teilnehmenden standardisierte Instrumente zur Einschätzung des individuellen Kariesrisikos nutzten. Stattdessen basieren viele Entscheidungen auf klassischen Verfahren wie klinischer Untersuchung und Anamnese.

Ergänzende Faktoren spielen dabei oft nur eine Nebenrolle. Ernährungsgewohnheiten oder die Fluoridaufnahme werden seltener systematisch erfasst. Speicheltests oder mikrobiologische Analysen kommen im Praxisalltag kaum zum Einsatz. Noch deutlicher wird es beim Blick auf die Patientengruppen. Mit sinkendem sozioökonomischem Status steigt das Kariesrisiko. Gleichzeitig orientieren sich Zahnärzte mit entsprechender universitärer Ausbildung häufiger an empfohlenen Vorgehensweisen. ◀

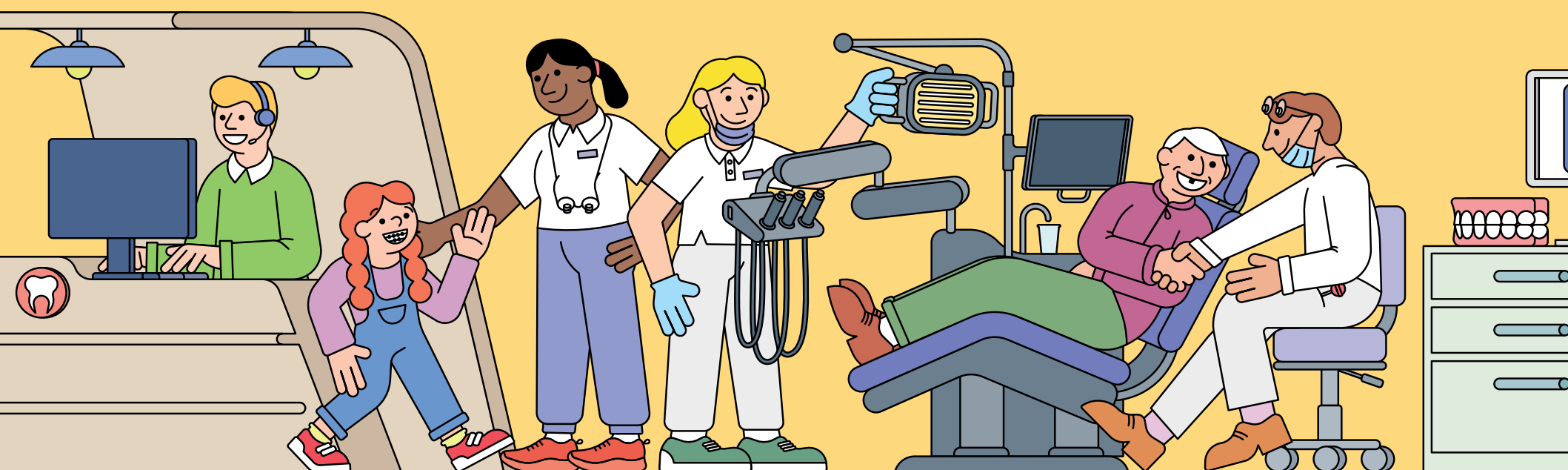
Quelle: ZWP online



ANZEIGE

dentalstellen

Das führende Stellenportal für zahnmedizinisches Praxispersonal



Personalsuche ohne Nebenwirkungen

Die Suche nach guten Mitarbeitenden kann nervenaufreibend sein. Gut, gibt's dentalstellen. Das Portal ist die erste Wahl für Zahnarztpraxen, die offene Stellen besetzen möchten. Erstens weil die allermeisten Jobsuchenden bei uns reinschauen, und zweitens weil es so einfach funktioniert.

Schnell finden statt lange suchen: dentalstellen.ch



60 Jahre Röntgengeschichte treffen auf die Zukunft der Zahnmedizin

Innovation aus Tradition: Erleben Sie Dürr Dental live auf der DENTAL BERN!

■ Stillstand ist für uns ein Fremdwort - und das seit sechs Jahrzehnten. Wir laden Sie herzlich ein, an unserem Stand auf der Dentalmesse in Bern vorbeizuschauen. Feiern Sie mit uns ein besonderes Jubiläum und entdecken Sie Lösungen, die Ihren Praxisalltag nicht nur einfacher, sondern effizienter und sicherer machen. Erfahren Sie mehr über unsere Röntgengeräte sowie die neue VistaSoft 4.0 mit allen integrierenden KI-Funktion und Cloud-Lösungen.

Ein Highlight, das Geschichte schreibt: 60 Jahre Röntgen

Was vor 60 Jahren mit Pioniergeist begann, ist heute der Goldstandard in der dentalen Bildgebung. Von der Speicherfolientechnologie bis zum High-End-Röntgen: Erleben Sie, wie wir präzise Diagnostik neu definiert haben. Feiern Sie mit uns sechs Jahrzehnte Innovation!

Das Dürr Dental Portfolio: Power für Ihre Praxis

Wir bringen alles mit, was das Herz Ihrer Praxis höher schlagen lässt:

- **Hygiene-Systeme:** Weil Sicherheit keine Kompromisse duldet. Entdecken Sie unsere umfassenden Lösungen für Instrumentenaufbereitung, Flächendesinfektion und Reinigungsmittel für Ihre Saugmaschine.
- **Prophylaxe mit dem MyLunos Duo:** Das Kombinationsgerät für Ultraschall-Scaling und Pulverstrahl-Anwendung. Maximale Flexibilität,

ergonomisches Design und ein echtes Highlight für Ihre Patientenbehandlung.

- **Systemtechnik in Bestform:** Der «Maschinenraum» ist das Herzstück jeder Praxis. Wir zeigen Ihnen unsere hochqualitativen Kompressoren, die leistungsstarken Saugmaschinen und das Platzwunder PowerTower - die kompakte Kombination aus Druckluft und Absaugung auf kleinstem Raum.

Warum Sie uns am Stand besuchen sollten?

- **Expertise aus erster Hand:** Sprechen Sie direkt mit unseren Spezialisten über Ihre individuellen Praxisanforderungen.
- **Jubiläums-Spirit:** Lassen Sie uns gemeinsam auf 60 Jahre Röntgen-Innovation anstossen!
- **Live-Demos:** Testen Sie unsere Produkte live am Stand, damit wir für Sie und Ihre Praxis die besten Lösungen gemeinsam erarbeiten können.

Wir freuen uns darauf, Sie in Bern an unserem Stand zu begrüßen und gemeinsam die Weichen für Ihre erfolgreiche Praxiszukunft zu stellen. «

DÜRR DENTAL Schweiz AG
www.duerrdental.com
Halle 3.0 | Stand A200



Einnahme von Medikamenten

Apps ersetzen Gesundheitsfachpersonen nicht.

■ Aktuelle Schätzungen zufolge nehmen 30 bis 50 Prozent der Menschen, die regelmässig Medikamente einnehmen müssen, diese nicht wie verordnet. Diese Non-Adhärenz beeinträchtigt nicht nur den Therapieerfolg und erhöht das Sterberisiko, sondern verursacht auch erhebliche Mehrkosten im Gesundheitssystem. Laut der Pharmazeutin Dr. Kirstin Messner entstehen dadurch jährlich zusätzliche Kosten von 950 bis 44'000 US-Dollar pro Person. In der Schweiz betrifft das über zwei Millionen Menschen mit chronischen, nicht übertragbaren Erkrankungen.

Eine mögliche Unterstützung bieten Gesundheits-Apps, die an die Medikamenteneinnahme erinnern und helfen, den Überblick zu behalten. Da die Ursachen für Non-Adhärenz jedoch vielfältig sind, eignen sich Apps nicht für alle Betroffenen gleichermassen.

Für ihre Studie analysierte Messner neun kostenlose Apps aus Schweizer App Stores. Dabei prüfte sie zentrale Funktionen wie Einnahme-

historie, Diagramme, Statistiken, Belohnungssysteme und Datenexport. Ergänzend identifizierte sie in Fokusgruppen drei weitere besonders relevante Merkmale: professionelles Feedback zur Therapie, zusätzliche Informationen sowie die Möglichkeit, Daten mit Gesundheitsfachpersonen zu besprechen.

Eine Online-Umfrage mit 60 Teilnehmenden bestätigte diesen Befund. Besonders wichtig war den Nutzenden eine verlässliche Einnahmehistorie, während Belohnungssysteme als am wenigsten relevant bewertet wurden. Deutlich wurde vor allem eines: Patienten wünschen sich nicht nur digitale Unterstützung, sondern auch eine enge fachliche Begleitung. Apps können Apotheker oder Ärzte daher nicht ersetzen - ihr grösstes Potenzial entfalten sie im Zusammenspiel mit professioneller Betreuung. «

Quelle: Uni Basel

Psychische Gesundheit in der Schweiz

Junge Frauen bleiben besonders belastet.

■ Psychische Belastungen werden in der Schweiz seit Jahren intensiver diskutiert, gerade mit Blick auf Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene. Das neue Bulletin «Psychische Gesundheit - Kennzahlen 2024» des Schweizerischen Gesundheitsobservatoriums (Obsan) zeigt nun, dass sich an einigen Entwicklungen wenig verändert hat. Besonders Mädchen und junge Frauen bleiben statistisch deutlich häufiger von psychischen Belastungen und Behandlungen betroffen als gleichaltrige Männer.

Zwar gab die Mehrheit der Bevölkerung an, sich 2024 meistens oder ständig glücklich zu fühlen. Gleichzeitig gaben 7,2 Prozent der Befragten an, sich in den vergangenen vier Wochen meistens oder ständig entmutigt beziehungsweise deprimiert gefühlt zu haben. Frauen waren davon häufiger betroffen als Männer. Auch altersbezogen zeigt sich ein klares Bild: Jüngere Erwachsene zwischen 16 und 34 Jahren berichteten deutlich häufiger über psychische Belastungen als ältere Menschen. Auffällig bleibt insbesondere die Situa-

tion bei Mädchen und jungen Frauen bis 18 Jahre. Laut Obsan befinden sie sich häufiger wegen psychischer Erkrankungen in ambulanter und stationärer Behandlung, zudem bleibt ihre Hospitalisierungsrate aufgrund mutmasslicher Suizidversuche hoch. Seit 2021 liegt die Hospitalisierungsrate junger Frauen in psychiatrischen Kliniken laut Bulletin etwa doppelt so hoch wie jene gleichaltriger Jungen.

Parallel dazu steigen die Kosten der psychischen Gesundheitsversorgung weiter an. 2024 beliefen sich die Kosten der obligatorischen Krankenpflegeversicherung in diesem Bereich laut Obsan auf rund 3,2 Milliarden Franken. Mehr als die Hälfte entfiel auf ambulante Praxen.

Veröffentlicht wurde das Bulletin vom Schweizerischen Gesundheitsobservatorium Obsan im Auftrag des Bundesamtes für Gesundheit. «

Quelle: Schweizerisches Gesundheitsobservatorium (Obsan)



ANZEIGE



calaject™

- komfortabel und schmerzfrei injizieren!

siehe Vorteile



www.calaject.de

Ihre Vorteile auf einen Blick

Die bewährte Mehrwert-Partnerschaft von schülke – das 3 Flächenkonzept.



Ihr Plus: 3-fach



Sichert Ihr Inventar

Alles aus einer Hand – mit hoher Materialverträglichkeit, fundiert mit Gutachten auf dem aktuellsten Stand der Wissenschaft, z.B. für die Desinfektion von Behandlungsstühlen und Absauganlagen.



Entlastet Personal und Budget

Durch unsere führenden ready-to-use Produkte entfallen vor- und nachbereitende Tätigkeiten wie Spender- und Tränkeimeraufbereitung – das spart Zeit und Materialkosten.



Optimiert Ihr Hygienemanagement

Wir unterstützen die Zentralisierung Ihres Hygienemanagements durch Hygienepläne und Schulungskonzepte.

Let the beat play on!

Polydentia wird 50.

■ Dieses Jahr markiert einen besonderen Meilenstein: Polydentia wird offiziell 50 Jahre alt.

Gegründet 1976 in der Südschweiz, wurde unser Weg von der Leidenschaft für Innovation, Schweizer Qualität und dem starken Engagement für die Unterstützung von Zahnärzten in ihrer täglichen klinischen Arbeit geprägt.



Courtesy of
Dr. Ahmed Hussain

Im Laufe der Jahrzehnte sind wir gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern gewachsen, haben unsere Präsenz auf mehr als 110 Länder ausgeweitet und kontinuierlich Lösungen für die moderne restaurative Zahnmedizin entwickelt.

Wir sind auf direkte Restaurationen im Front- und Seitenzahnbereich spezialisiert. Unser Portfolio konzen-

triert sich auf Matrixsysteme für den Frontzahnbereich sowie auf eine Reihe von Matrixsystemen für Erwachsene und Kinder im Seitenzahnbereich, die darauf ausgelegt sind, Arbeitsabläufe zu vereinfachen und vorhersagbare klinische Ergebnisse zu ermöglichen.

Im Jahr 2025 führte Polydentia zwei innovative Lösungen ein, um die Arbeitsabläufe in der restaurativen Zahnmedizin weiter zu optimieren: myQuickmat Prime und Unica Proximal. Diese Produkteinführungen spiegeln unseren Fokus auf Effizienz, Präzision und klinische Vorhersagbarkeit wider.

myQuickmat Prime stellt einen bedeutenden Fortschritt bei den segmentierten Matrixsystemen für Klasse II-Restaurationen dar. Sein einzigartiges keilloses Konzept integriert den Keil in die Ringenden, wodurch separate Keile überflüssig werden. Dies vereinfacht die Arbeitsabläufe, verkürzt die Behandlungszeit und verbessert die Stabilität. Das System, das einen Trennring, eine automatische Zentrierung und anatomische Matrizen kombiniert, ermöglicht es Zahnärzten, präziser und gleichmässiger zu arbeiten.

Gleichzeitig wurde Unica Proximal entwickelt, um den Herausforderungen bei Frontzahnrestaurationen ge-

recht zu werden. Diese ultradünnen Matrizen aus Edelstahl sind für Restaurationen der Klassen III und IV sowie für ästhetische Korrekturen wie den Diastemaverschluss konzipiert. Ihre anatomische Form passt sich den Zahnoberflächen optimal an und ermöglicht so eine präzise Rekonstruktion bei gleichzeitig hervorragender Sicht und Zugänglichkeit.

Diese Innovationen bauen auf dem etablierten Portfolio von Polydentia auf und ergänzen Lösungen wie myRing Forte und das bekannte Unica-Frontzahnsystem. Zusammen bilden sie ein zusammenhängendes Ökosystem, das Zahnärzte bei einer Vielzahl von Behandlungen mit grösserer Effizienz und Sicherheit unterstützt.

Unser Team freut sich darauf, Sie mit individueller Beratung, Einblicken in unsere Produkte und einer besonderen Jubiläumsüberraschung willkommen zu heissen. Wir freuen uns darauf, Sie auf der DENTAL BERN zu begrüßen.

Nach 50 Jahren fangen wir gerade erst an. ◀

Polydentia SA
www.polydentia.ch
Halle 3.0 | Stand E340



Ausgezeichnete Forschung

Universität Zürich erhält Awards in der Alterszahnmedizin.

■ Die Universität Zürich ist bei der diesjährigen Jahrestagung der Schweizerischen Gesellschaft für Alters- und Special-Care-Zahnmedizin (SSGS) gleich doppelt ausgezeichnet worden. Damit würdigt die Fachgesellschaft ihre innovativen Forschungsbeiträge im Bereich der Alterszahnmedizin. Zwei Nachwuchsforschende der Klinik für Alters- und Behinderten-zahnmedizin des Zentrums für Zahnmedizin erhielten den SSGS-Bredent Research Award 2026. Dr. Kittipit Sriranoi wurde mit dem zweiten Preis für seine systematische Übersichts-

arbeit und Metaanalyse zur oralen Mikrobiota im Zusammenhang mit Alterung, Gebrechlichkeit und oraler Hypofunktion geehrt. Der dritte Preis ging an Stephan Baumgartner für seine Studie zur Akzeptanz digitaler Abformverfahren bei pflegebedürftigen älteren Menschen. Wie das Zentrum für Zahnmedizin der Universität Zürich mitteilt, entstanden die prämierten Arbeiten unter der Betreuung von Prof. Dr. Murali Srinivasan. ◀

Quelle: Universität Zürich

ANZEIGE

Jordi Röntgentechnik an der DENTAL BERN 2026

Klare Lösungen für moderne dentale Radiologie

Jordi Röntgentechnik zeigt innovative Bildgebungslösungen für eine effiziente und zukunftssichere Praxis.

Fokus 2026:

■ Ersatz & Upgrade

Lösungen für Systeme mit eingeschränkter Ersatzteilversorgung – inklusive attraktiver Eintauschaktionen.

■ Modernisierung mit dennis

Herstellerunabhängige PACS-Lösung für nachhaltige Investitionen ohne (System)Abhängigkeiten.

■ Innovative Technologien

KI-gestützte Auswertung, Metallartefakt-Reduktion, 3D-Segmentierung und intelligente Cloud-Lösungen – für höchste diagnostische Qualität.

Ihr Mehrwert: Massgeschneiderte Lösungen – von der Planung bis zum Service.

Besuchen Sie uns
DENTAL BERN 2026
STAND B500



JORDI
Röntgentechnik

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Wir beraten Sie kompetent und finden mit Ihnen die optimale Lösung für Ihre Praxis.

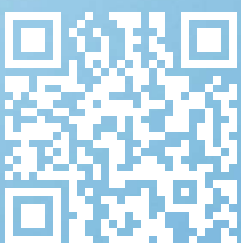
Jordi Röntgentechnik AG
Eichweid 8a
CH-6203 Sempach Station

phone +41 (0)61 417 93 93
info@rxtech.ch
www.rxtech.ch



Der neue PLU°LINE Katalog ist da

SCHNELLER FINDEN,
EINFACHER PLANEN,
INSPIRIEREN LASSEN.



Blättern Sie gleich durch unseren neuen digitalen Gesamtkatalog und testen Sie ausgewählte Produkte an der Dental Bern.

dema
dent





HYGIENE UND NACHHALTIGKEIT
Entdecken Sie die Berninox-Zahnbürste an der Dental Bern Messe, Stand F650. Eine Zahnbürste aus Edelstahl mit austauschbarem Bürstenkopf. Langlebig, hygienisch und in der Schweiz hergestellt. berninox.com

Weniger Produkte, mehr Sicherheit

Lernen Sie unser 3-Flächenkonzept kennen!

Hygiene ist ein zentrales Thema im Praxisalltag.

Mit dem 3-Flächenkonzept von schülke vereinen sich Sicherheit, Materialschonung und Wirtschaftlichkeit in einem durchdachten System:

- Höchste Sicherheit für Personal, Patienten und Materialien**
Die nach dem neuesten Stand der Wissenschaft entwickelten und geprüften Produkte bieten maximale Anwender- und Materialverträglichkeit.
- Weniger Produkte, mehr Übersicht**
Ein schlankes Sortiment vielseitig einsetzbarer Ready-to-use-Produkte reduziert Kosten und minimiert den Personalaufwand. Gleichzeitig werden Lagerhaltung und Bestellprozesse vereinfacht. Da das Sorti-



ment auf das Wesentliche konzentriert ist, sinkt die Fehleranfälligkeit deutlich und Verwechslungen werden nahezu ausgeschlossen.

- Weniger Zeitaufwand, mehr Wirtschaftlichkeit**
Die Reduktion des Sortiments sowie der Wegfall von Vor- und Aufbereitungskosten - etwa für Handschuhe, Waschgänge oder Aufbereitungschemikalien - führen zu spürbaren Einsparungen im Praxisalltag.

Gerne stellen wir Ihnen unser Konzept direkt vor Ort vor und begleiten Sie kompetent bei der Umstellung. ◀

schülke →

Schülke & Mayr AG
www.schuelke.com
Halle 3 | Stand B230

Wachsender Bedarf, knapper Nachwuchs

Ein Viertel der Ärzte ist 60+.

2025 waren in der Schweiz 44'612 Ärzte tätig, mehr als im Vorjahr. Dennoch reicht dieser Zuwachs nicht aus, um den steigenden Behandlungsbedarf und den demografischen Wandel aufzufangen. Das Gesundheitssystem bleibt zudem stark auf Ärzte mit ausländischem Diplom angewiesen. Die FMH-Ärzteliste 2025 zeigt: Der Fachkräftemangel gefährdet die langfristige Versorgung.

Das Durchschnittsalter der Ärzteschaft liegt bei 50 Jahren, ein Viertel ist 60 oder älter. Gleichzeitig sank die durchschnittliche Wochenarbeitszeit in den letzten zehn Jahren von 46 auf 43 Stunden.

Die Schweiz deckt ihren Bedarf an ärztlichem Nachwuchs nach wie vor nicht aus eigener Kraft. 43 Prozent der berufstätigen Ärzte haben ihr Medizinstudium im Ausland absolviert. Auch

bei den neu erworbenen Facharzttiteln zeigt sich diese Abhängigkeit deutlich: Mehr als die Hälfte der Ärzte mit eidgenössischem Facharzttitel verfügt über ein ausländisches Arzt Diplom. Hinzu kommt die Anerkennung zahlreicher ausländischer Facharzttitel.

Zwar ist die Ärztedichte insgesamt mit jener der Nachbarländer vergleichbar, doch in der Grundversorgung bleibt die Lage angespannt. Mit lediglich 0,9 Vollzeitäquivalenten pro 1'000 Einwohner ist die Dichte tief, und bereits ein Drittel der hausärztlichen Praxen nimmt keine neuen Patienten mehr auf.

Dabei fehlt es nicht am Interesse an der Grundversorgung: Ärzte, die ihre Weiterbildung in der Schweiz absolvieren, wählen weiterhin häufig entsprechende Fachrichtungen. Ärzte aus dem

Ausland sind dagegen überdurchschnittlich oft in Spezialdisziplinen tätig und deutlich seltener in der Grundversorgung.

Die Zahlen machen deutlich: Die Schweiz bildet zu wenig aus. Zusammen mit Kostendruck und hoher administrativer Belastung schmälert dies die Zeit für die eigentliche Kernaufgabe - die Behandlung von Patienten. Nötig sind deshalb mehr Studienplätze in Humanmedizin, zusätzliche Aus- und Weiterbildungsplätze, insbesondere im ambulanten Bereich, sowie bessere Arbeitsbedingungen. Dazu gehören administrative Entlastung, familienfreundliche Arbeitszeitmodelle und eine Digitalisierung mit echtem Nutzen für den Berufsalltag. ◀

Quelle: FMH

Die erste Adresse für zahnmedizinisches Praxispersonal

Stellenplattform für Praxen und Fachkräfte.

dentalstellen.ch ist die schweizweit führende Plattform für Jobs rund um die Zahnmedizin. Ob Dentalassistentin, Prophylaxe oder Zahnarzt - dentalstellen.ch verbindet Praxen und Fachkräfte unkompliziert und übersichtlich. Der Fokus liegt auf einer einfachen Nutzung: Inserate sind in wenigen Schritten on-

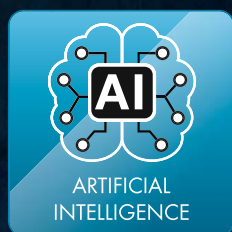
line, und offene Stellen lassen sich genauso leicht finden. Durch die Ausrichtung auf die ganze Schweiz profitieren sowohl Praxen als auch Stellensuchende von einer hohen Sichtbarkeit. Persönliche Betreuung sorgt zusätzlich dafür, dass Fragen schnell geklärt werden und man sich jederzeit gut unterstützt fühlt. den-

talstellen.ch macht es einfach, die richtige Stelle oder die passende Unterstützung im Praxisalltag zu finden. ◀

dentalstellen.ch GmbH
www.dentalstellen.ch

60 Years X-ray. Follow us into the future.

Besuchen
Sie uns auf
der Dental Bern
am Stand 3.0
A200.



60 YEARS RAY

Follow us!



Feiern Sie mit uns und testen Sie KI-basierte Diagnoseunterstützung!

Seit 60 Jahren setzen wir Maßstäbe in der Diagnostik. Testen Sie zum Jubiläum VistaSoft AID 90 Tage kostenlos und nutzen Sie Funktionen wie die KI-unterstützte Karieserkennung. Machen Sie Ihre Praxis effizient und zukunftssicher mit VistaSoft 4.0.

Mehr unter duerrdental.com/60years

 **DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Die Zeit läuft – Häubi bleibt

99 Jahre Unternehmensgeschichte sind mehr als eine Zahl.

■ Sie erzählen von handwerklichen Wurzeln, von technologischem Fortschritt und von Menschen, die mit Überzeugung Verantwortung übernehmen. Die Häubi AG steht seit 1927 für genau diese Verbindung aus Tradition und Weiterentwicklung – in einer Branche, die sich stetig wandelt und dennoch Verlässlichkeit verlangt.

Über die Jahrzehnte hinweg hat sich Häubi vom klassischen Handwerksbetrieb zu einem ganzheitlichen Anbieter für Zahnarztpraxen entwickelt. Was dabei stets gleichgeblieben ist, ist der Anspruch an Qualität und Präzision. Jede Praxis entsteht aus dem Zusammenspiel von Funktion, Gestaltung und Technik – nicht als Standardlösung, sondern als individuelle Arbeits- und Erlebniswelt für Praxisteams sowie Patienten.

eine funktionale Einheit bilden – präzise geplant, hochwertig gefertigt und nachhaltig gedacht.

International ergänzt wird diese Haltung durch die Generalvertretung der japanischen Premiummarke Belmont. Die japanische Philosophie von Ruhe, Reduktion und kompromissloser Qualität spiegelt sich in der Denkweise von Häubi wider. An der Dentalmesse DENTAL BERN 2026 wird diese Verbindung sichtbar: Belmont wird am Häubi-Stand präsentiert und verleiht dem Auftritt einen Hauch japanischer Ästhetik – zurückhaltend, präzise und zeitlos.

Besuche uns an der DENTAL BERN

Auf rund 80 Quadratmetern präsentieren wir unser vielseitiges Können – von Innenarchitektur über Schreinerei bis zur Dentaltechnik, alles aus einer Hand. Wir freuen uns auf interessante Gespräche, wertvolle Begegnungen und den persönlichen

99
JAHRE
Häubi



Ein zentraler Moment der jüngeren Firmengeschichte war die Übernahme im Jahr 2021 durch den langjährigen Mitarbeiter und das ehemalige GL-Mitglied Andreas Kohler und seine Frau Michèle Kohler. Die Übergabe war ein bewusstes Zeichen für Kontinuität. Sie steht für Vertrauen, für ein tiefes Verständnis der Unternehmenskultur und für den Willen, Bewährtes weiterzuführen und zugleich Raum für Neues zu schaffen. Häubi bleibt ein inhabergeführtes Schweizer Familienunternehmen – nah bei dir als Kunde und nah bei den Mitarbeitenden.

Das Alleinstellungsmerkmal der Häubi AG liegt im klaren Zusammenspiel ihrer drei Abteilungen Innenarchitektur, Schreinerei und Dentaltechnik. Von der ersten Beratung über die Planung und Gestaltung bis zur handwerklichen Umsetzung und technischen Betreuung kommt alles aus einer Hand. Diese enge Verzahnung ermöglicht Lösungen, bei denen Ergonomie, Materialität und Technik

Austausch mit dir. Lerne unsere Welt kennen und erlebe, was Häubi seit 99 Jahren auszeichnet – Qualität, Leidenschaft und eine Klasse für sich. Und wer die Häubi kennt, weiss: Dieser Messeauftritt wird kein 08/15-Stand sein. Das Unternehmen lässt bereits durchblicken, dass es sich auch dieses Mal selbst übertreffen möchte – mit einem Messestand, der durch Liebe zum Detail, durchdachte Inszenierung, zahlreiche Überraschungen und einen Hauch von Japan überzeugt.

Ganz im Stil der Häubi AG eben: traditionsbewusst, hochwertig umgesetzt und stets mit dem Anspruch, Besuchern mehr zu bieten als nur Produkte – nämlich ein echtes Erlebnis. ◀◀

Häubi AG

www.haebubi.ch

Halle 3.0 | Stand H300

Praxisorientierte Lösungen statt Investorenlogik

Schweizer Volldpot-Modell für mehr Wirtschaftlichkeit in der Zahnarztpraxis.

■ Die Schweizer Dentalbranche verändert sich spürbar. Viele Depots sind heute im Besitz von internationalen Konzernen. Entscheidungen werden dort zentral getroffen und der Fokus liegt häufig auf dem Umsatz am Quartalsende. Für Zahnarztpraxen bedeutet das: steigende Kosten und oft wenig Unterstützung bei der Frage, was wirtschaftlich für die Praxis wirklich sinnvoll ist.

Smart Dentist positioniert sich in diesem Umfeld bewusst anders. Als unabhängiges Unternehmen gehört Smart Dentist keiner Investorengruppe an, deren Fokus auf Gewinnmaximierung liegt. Smart Dentist ist ein Schweizer Unternehmen, das zu 100 Prozent im Besitz von Schweizer Zahnärzten ist, die selbst Praxen betreiben. Da steht nicht der Umsatz im Vordergrund, sondern der Praxisalltag der Kunden. Smart Dentist denkt bewusst langfristig und orientiert sich an den Bedürfnissen der Praxen. Das Ziel sind nachhaltige Kundenbeziehungen und nicht kurzfristige Renditen, welche von (internationalen) Investoren vorgegeben werden.

Bis heute haben sich über 1'000 Zahnarztpraxen in der Schweiz für Smart Dentist als ihr Depot und starken Partner zur Unterstützung des operativen Geschäfts in der Privatpraxis entschieden.

Im Fokus steht die Praxis und nicht die Rendite für Investoren.

Einkauf, der mehr kann: Smart Points

Ein zentraler Bestandteil ist das Smart Points-System. Bei jedem Einkauf werden automatisch Punkte gutgeschrieben – ganz ohne zusätzlichen Aufwand. Was auf den ersten Blick wie ein klassisches Bonusprogramm wirkt, ist in der Praxis deutlich mehr: Die gesammelten Punkte lassen sich gezielt für Leistungen einsetzen, die im Praxisalltag ohnehin anfallen.

Ob Reparaturen, technische Services, Fortbildungen oder Unterstützung bei Praxisprojekten – der laufende Einkauf finanziert damit Leistungen mit, die sonst separat budgetiert werden müssten. Eine Praxis kann so beispielsweise notwendige Servicearbeiten oder Schulungen über bereits getätigte Einkäufe mitfinanzieren und entlastet dadurch direkt ihr Budget. Leistungen, die sonst separat budgetiert werden müssten, können so über



Abb. 1 Am Schluss zählt nur eines: Was ist für die Praxis wirklich die wirtschaftlichste Lösung – heute und in Zukunft?

den laufenden Einkauf mitfinanziert werden.

SmartPRO: Qualität und klare Konditionen

Ergänzt wird das Modell durch SmartPRO – entwickelt in Zusammenarbeit mit Karr Dental. Ausschliesslich Smart Dentist-Kunden erhalten Zugang zum exklusiven Premiumsortiment von Karr Dental – mit 15 Prozent Rabatt, was es sonst nirgends gibt – darunter Marken wie Geistlich, Curasept, The Wand, Helmut Zepf oder TRI.

Neben den finanziellen Vorteilen profitieren Praxen auch von klar definierten Konditionen, wie z.B. bei Servicetechnikern. Hinzu kommen persönliche Beratung sowie Gratis-Fortbildungen im Wert von bis zu CHF 1'755.- pro Jahr – ein Mehrwert, der über den reinen Produkteinkauf hinausgeht. SmartPRO-Kunden sind Praxisinhaber, welche sich stark auf die Wirtschaftlichkeit ihrer Praxis fokussieren.

Teil des Praxisteams – nicht nur Lieferant

Der grösste Unterschied zeigt sich im Alltag: Smart Dentist versteht sich nicht als Verkäufer von Produkten, sondern als Teil des erweiterten Praxis-

teams. Das bedeutet konkret: Bei technischen Problemen wird nicht automatisch ein neues Gerät empfohlen. Stattdessen wird gemeinsam mit unabhängigen Servicepartnern geprüft, ob das bestehende Gerät repariert werden kann – und welche Lösung technisch und wirtschaftlich die sinnvollste ist.

Gerade bei kostenintensiven Investitionen kann dieser Ansatz einen entscheidenden Unterschied machen. In vielen Fällen ist die Reparatur die deutlich wirtschaftlichere Lösung für eine Praxis – wird aber im klassischen Vertrieb oft gar nicht erst geprüft, weil eine Neuanschaffung für das Depot finanziell interessanter ist.

Rabatt ist nicht gleich Wirtschaftlichkeit

Auch im Materialeinkauf gilt: Ein Rabatt bedeutet nicht automatisch, dass ein Produkt tatsächlich günstiger ist – entscheidend ist immer, von welchem Ausgangspreis dieser berechnet wird, wie nachvollziehbar die Preisstruktur ist und ob Preise und Konditionen transparent vergleichbar sind.

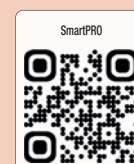
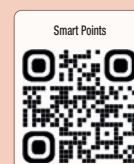
Ein Modell mit klarer Haltung

Smart Dentist ist zu 100 Prozent im Besitz von Schweizer Praxisinhabern. Entscheidungen werden zugunsten der Praxen getroffen. Das Ergebnis ist kein klassisches Depot, sondern ein Modell, das Einkauf, Service und Praxisbetrieb verbindet und konsequent auf den wirtschaftlichen Erfolg der Privatpraxen ausgerichtet ist. ◀◀

Smart Dentist AG

www.smartdentist.ch

Testen Sie den Smart Dentist noch heute!



ANZEIGE

RÖNVIG
Dental Mfg. A/S



calaject™

- komfortabel und schmerzfrei injizieren!

siehe Vorteile



www.calaject.de

DIE NEUE GBT MACHINE®

SWISS
ORIGINALS
ONLY

GUIDED
BIOFILM
THERAPY®



QUALITÄT
SAGT GRÜEZI

EMS 
MAKE ME SMILE.

Zurück zum Fundament

Warum Prävention bei den Basics beginnt.

■ Die Prävention in der Zahnmedizin hat sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Heute geht es um viel mehr als um die reine Plaqueentfernung. Wir schauen nicht mehr nur auf einzelne Zähne, sondern auf den ganzen Menschen. Denn eines ist sicher: «Einfach so mal sauber machen» sorgt selten für langfristige Verbesserungen.¹

In zahlreichen Praxen zeigt sich aktuell ein Trend hin zu Spezialthemen: Vitamin D, Ernährung, Supplements, Mikronährstoffe und vieles mehr. Alles wichtig, keine Frage! Doch gerade für Newcomer kann das schnell erschlagend wirken. Denn auch schon die grundlegenden «Basics» haben es in sich. Und genau da gilt: Weniger ist zunächst mehr. Erst das Fundament, dann der Rest. Denn es gibt nicht «one fits all», und genau das macht die zahnärztliche Prävention so umfangreich, spannend und herausfordernd.

Es beginnt mit dem Patienten. Und mit Kommunikation auf Augenhöhe

Prävention gelingt nur, wenn Patienten ihren Nutzen verstehen. Eine klare, kompetente Kommunikation schafft Akzeptanz und Motivation. Voraussetzung dafür ist eine verständliche Aufklärung über dentale Erkrankungen und deren Therapieoptionen.

Wichtig ist ausserdem, dass das gesamte Praxisteam einheitlich kommuniziert. Unterschiedliche Aussagen führen schnell zu Verunsicherung.

Bewährt hat sich die Formulierung «...aus zahnmedizinischer Sicht sinnvoll...». Sie verdeutlicht, dass Empfehlungen auf fachlicher Kompetenz und wissenschaftlicher Evidenz beruhen.

Beispiele:

- «Aus zahnmedizinischer Sicht ist es sinnvoll, die Zähne zweimal täglich mindestens zwei Minuten lang mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta zu putzen.»
- «Im Rahmen einer Parodontitistherapie ist die Belagsentfernung auch an Zähnen ohne direkten Behandlungsbedarf aus zahnmedizinischer Sicht sinnvoll, um die bakterielle Gesamtlast im Mundraum zu senken.»



Sinnvoll ist es ausserdem, den nächsten Termin direkt zu vereinbaren und dabei wichtige Hinweise mitzugeben, etwa zum Mitbringen der eigenen Zahnpflegetechnik, einer Medikamentenliste oder von Notfallmedikamenten. So lässt sich die Bedeutung der Weiterbehandlung unterstreichen und das Besprochene nachhaltig festigen.

Denn nur gut informierte Patienten können sich für ihre Gesundheitsleistungen entscheiden.

Anamnese: Oft unterschätzt, aber entscheidend

Natürlich behalten Zahnärzte die Oberhand, besonders bei anamnestischen Besonderheiten. Dennoch ist es wichtig, gesundheitliche Risiken grundlegend zu verstehen. Bei Rauchern beispielsweise sind Befunde stets im Gesamtkontext zu bewerten: Fehlende Blutung und rosafarbenes Zahnfleisch bedeuten nicht automatisch Gesundheit. Nikotin kann Entzündungszeichen unterdrücken und so eine Parodontitis verschleiern.²

Zur Untersuchung gehört auch die routinemässige Kontrolle der Mundschleimhaut. Auffällige Veränderungen, etwa durch Rauchen, Snus oder andere schädliche Substanzen, sollten vor der Behandlung dem Zahnarzt vorgestellt werden. Entscheidend ist, gesund von verändert unterscheiden zu können; alles Weitere gehört in die diagnostische Abklärung. Die WHO/IARC zeigt, dass die klinische Untersuchung der Mundschleimhaut Todesfälle durch oralen Krebs reduzieren kann.³

Indizes: Vieles erkennen wir erst durch Messen und Vergleichen

Um die individuelle Patientensituation gut einschätzen und den Therapieverlauf zuverlässig kontrollieren zu können, ist die

regelmässige Erhebung klinischer Indizes essenziell. Welche Indizes in der Praxis genutzt werden, sollte intern klar festgelegt werden, sodass alle Mitarbeiter einheitlich und reproduzierbar dokumentieren. Dies gewährleistet Transparenz, Vergleichbarkeit und eine strukturierte Verlaufskontrolle über alle Behandlungsschritte hinweg. Ein konstant hoher Plaque- oder Blutungsindex über mehrere Termine hinweg kann ein Hinweis darauf sein, dass die Aufklärung den Patienten nicht erreicht hat oder eine Verhaltensänderung bislang ausbleibt, weil der Patient scheinbar kein Interesse daran hat. In vielen Fällen hängt dies jedoch mit der Art und Weise der Aufklärung zusammen.

Aufklärung, die ankommt

Gute Patientenaufklärung ist anspruchsvoll. Sie erfordert Wissen, Erfahrung und ein Gespür dafür, warum bestimmte Situationen entstanden sind und wie sie verändert werden können. Und natürlich die Fähigkeit, so zu kommunizieren, dass der Patient motiviert aus der Praxis geht. Spreche ich vor meinem Patienten immer von «Gingivitis» statt von einer Zahnfleischentzündung, besteht die Gefahr, dass der Patient innerlich abschaltet, weil er sich nicht traut, Rückfragen zu stellen. Weitere Beispiele zu patientengerechter Aufklärung finden sich in meinem Beitrag auf ZWP online.⁴

Auch in der Mundhygieneaufklärung spielt das «WIE» eine entscheidende Rolle. Zeige ich meinem Patienten den angefärbten Biofilm und sage als erstes, was nicht gut gereinigt ist, brauche ich mich nicht über eine Abwehrhaltung wundern. Hebe ich hingegen zunächst die gut geputzten Bereiche hervor, reagieren die Patienten oft sehr überrascht. Diese Stellen können dann gezielt gelobt werden. Gleichzeitig lässt sich motivierend erklären, dass das Ergebnis noch besser wird, wenn auch die lilafarben angefärbten Bereiche ebenso gut erreicht werden.

Meine Lieblingssätze dazu

«Schauen Sie: Hier sind Sie schon sehr gut hingekommen! Wenn Sie das noch hier unten am Zahnfleischrand schaffen, ist das eine super Sache!»

«Ich habe da auch so eine Stelle, und da wurde mir ein Trick gezeigt. Darf ich Ihnen den mal zeigen?»

«Ich sehe, dass Sie schon sehr viel tun!»

«Bringen Sie gerne nächstes Mal Ihre eigene Zahnbürste mit!»

«Wenn Sie möchten, üben wir das gleich gemeinsam!»

Hier gilt es, Patienten nicht zu überfordern. Wer bisher keine Zwischenraumpflege durchgeführt hat, wird seine Gewohnheiten nicht sofort ändern und mehrere Interdentalraumbürsten nutzen. Sinnvoller ist es, zunächst Putztechnik und -systematik in den Fokus zu stellen. Ergänzend können ein bis zwei Interdentalraumbürsten demonstriert und mitgegeben werden. Beim nächsten Termin kann die Empfehlung je nach Situation und Motivation erweitert werden.⁵

Debridement: Konzept schlägt Zufall

Dann geht es ans Debridement. Hier sollte jede Praxis ein klares Konzept haben, egal, wer behandelt. Das schafft Sicherheit für das Team und vor allem für die Patienten. Verunsicherungen auf Patientenseite entstehen häufig dann, wenn Behandlungen von Mitarbeiter zu Mitarbeiter unterschiedlich durchgeführt werden. Wird beispielsweise bei einem vorherigen Termin auf eine Politur verzichtet und stattdessen mit Luft-Pulver-Wasserstrahl gearbeitet, während beim nächsten Termin der Fokus auf der Politur liegt und das auch so kommuniziert wird, ist eine Verunsicherung der Patienten vorprogrammiert.

Dazu gehört auch ein fundiertes Verständnis von Instrumenten und Materialien

Wird Zahnstein maschinell entfernt, ist zunächst entscheidend, zu wissen, mit welchem Ultraschallsystem gearbeitet wird und welche Leistung dafür tatsächlich notwendig ist.⁶

Werden Handinstrumente eingesetzt, ist eine korrekte Anwendung essenziell. Nur bei richtiger Anwendung und kontrolliertem Druck lassen sich Traumata an Gingiva und Zahnschmelz vermeiden. Zudem ist ein regelmässiges Nachschleifen der Instrumente notwendig. Stumpfe Instrumente arbeiten nicht nur ineffektiv, sondern erhöhen auch das Risiko für Gewebeschäden.⁷

Piezoelektrische Geräte arbeiten mit linearen Schwingungen. Daraus ergibt sich eine klare Vorgabe für die Anwendung: Es dürfen ausschliesslich die Seitenflächen der Spitze zur Zahnoberfläche adaptiert werden. Studien zeigen zudem, dass geringe Leistungsstufen, minimaler Druck und korrekte Adaptation die Substanzschädigung signifikant reduzieren.⁸

Magnetostruktive Ultraschallgeräte erzeugen neben der mechanischen Schwingung ein elektromagnetisches Feld. Fachgesell-



schaften und Übersichtsarbeiten weisen darauf hin, dass magnetostruktive Systeme bei Patienten mit Herzschrittmachern nicht eingesetzt werden sollten, sofern keine explizite medizinische Freigabe vorliegt. Piezoelektrische Systeme gelten in diesem Zusammenhang als sicherere Alternative, da sie kein relevantes elektromagnetisches Feld erzeugen.⁹

Eine indikationsgerechte Patientenbehandlung setzt auch eine gute Materialkunde voraus. Stehen in der Praxis unterschiedliche Pulver zur Verfügung, ist es essenziell zu wissen, welches wofür geeignet oder kontraindiziert ist. Ebenso stellt sich die Frage, ob eine selbstreduzierende Polierpaste verwendet wird oder verschiedene Polierpasten mit abgestuften Körnungen. Entscheidend ist zu wissen, welche Körnung für welchen Zweck geeignet ist und in welchen Fällen.

Remineralisation: Ja, aber bitte gezielt!

Nach der Reinigung folgt die Remineralisation. Dazu braucht es Wissen, um das passende Präparat für den jeweiligen Patienten mit den individuellen klinischen und anamnestischen Besonderheiten auszuwählen.

Nicht nur bei kariesaktiven Patienten, sondern auch bei Patienten ohne erhöhtes Kariesrisiko ist nach einer professionellen Zahnreinigung eine Remineralisation sinnvoll. Sie unterstützt den schnelleren Aufbau des Pellikel. Patienten mit hohem Kariesrisiko profitieren von speziellen Lacken, die gezielt und punktuell appliziert werden.

Am Ende gilt

Jede Massnahme zur Unterstützung der Mundgesundheit kann nur dann wirken, wenn die professionelle und häusliche Biofilmentfernung minimalinvasiv, effektiv und konsequent erfolgt. Daher: Wer Prävention wirklich stark machen will, startet mit den Basics und baut danach das Spezialwissen darauf auf.

Und da Basics wie geschildert auch nicht ohne sind, sind hier spezielle Schulungen für das gesamte Team sinnvoll. Das Ergebnis sind motivierte Teams und Patienten, die den Unterschied merken! ◀◀

Kontakt

Patricia Spazierer

info@dhspezierer.com
www.patricia-spazierer-dentalhygienikerin.de



LORAN

Willkommen in der Welt von Loran. Exklusive Funktionalität und elegantes Design für Zahnarztpraxen und Dentallabore.

Schweizer Innovation für die Mundhygiene

Berninox präsentiert seine Schweizer Edelstahl-Zahnbürste an der DENTAL BERN.

■ Berninox ist eine junge Schweizer Marke für Premium-Zahnbürsten, die aus hygienischen, langlebigen und hochwertigen Materialien gefertigt werden. 2025 wurde das Unternehmen mit dem 2. Preis des nationalen Venture-Wettbewerbs ausgezeichnet, der die vielversprechendsten Start-ups der Schweiz prämiert.

Bei seiner ersten Teilnahme an der DENTAL BERN präsentiert Berninox seine Schweizer Edelstahl-Zahnbürste einem Fachpublikum, mit dem Ziel, den Austausch mit Akteuren der Dentalbranche weiter auszubauen.

Die in Zusammenarbeit mit Zahnärzten und Dentalhygienikerinnen ent-



wickelte Berninox-Zahnbürste bietet eine langlebige und hygienische Alternative zu herkömmlichen Kunststoffzahnbürsten. Der Griff besteht aus chirurgischem Edelstahl 316L - einem hypoallergenen, waschbaren und sterilisierbaren Material. Seine flache Form ermöglicht eine präzise Handhabung und erleichtert das Zähneputzen im empfohlenen 45°-Winkel,

während gleichzeitig übermässiger Druck auf das Zahnfleisch reduziert werden kann.

Ein patentiertes Clipsystem ermöglicht einen einfachen, sicheren und schnellen Austausch des Bürstenkopfes. Ultrafeine, konische Interdentalborsten erreichen die Zahnzwischenräume und den Sulkus, während gingivale Borsten in medizi-

nischer Qualität das Zahnfleisch stimulieren und dazu beitragen, oberflächliche Verfärbungen zu reduzieren. Die luftige Anordnung der Borsten fördert ein schnelles Trocknen, um die bakterielle Vermehrung zu begrenzen.

Berninox bietet drei Härtegrade an - super soft, soft und medium - abgestimmt auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Anwender.

Da lediglich der Bürstenkopf ersetzt wird, kann eine Berninox-Zahnbürste im Vergleich zu herkömmlichen Zahnbürsten bis zu 86 Prozent Plastikabfall reduzieren. Mit ihrem Konzept verbindet Berninox Hygiene, Funktionalität und Nachhaltigkeit.

Besuchen Sie sie an der DENTAL BERN und entdecken Sie Berninox! ◀

Berninox SA

www.berninox.com

Halle 3.0 | Stand F650

Das richtige Komposit

Für eine starke Ästhetik: ESTELITE FIRST CHOICE KIT.

■ Kompositmaterialien gibt es viele - oft ist es schwierig, den Überblick zu behalten oder das beste Material für sich auszuwählen. Einige Materialien bestehen durch besondere physikalische Werte, andere durch einfache Markenbekanntheit. Doch sollte Ihre erste Wahl nicht das Material sein, welches Ihren Patienten ein Lächeln ins Gesicht zaubert?

Das ESTELITE FIRST CHOICE KIT ist aus Anwender- und Patientensicht die beste Wahl. Es vereint die Vorzüge langjährig erprobter und ausgezeichneter Materialien mit einer hohen Anwenderfreundlichkeit, und der Gewinner ist am Ende der Patient. Einzigartige sphärische Füllkörper, die alle ESTELITE-Komposite auszeichnen, sorgen für eine aussergewöhnliche Farbpassung und eine mühelose Hochglanzpolitur der Restauration in kürzester Zeit.

Das pastöse Komposit ESTELITE SIGMA QUICK, seit zwölf Jahren in Folge vom renommierten *Dental Advisor* als bestes Universalkomposit ausgezeichnet, bietet dem Anwender in diesem Kit zwei unterschiedliche Opazitätsstufen: Das reguläre A3 überzeugt durch eine schöne Transluzenz, während das kräftigere OA3 auch leichte Verfärbungen oder Grauschleier perfekt abdeckt.

Das fließfähige ESTELITE UNIVERSAL FLOW Medium eröffnet dem Anwender das gleiche universelle Indikationsspektrum. Sowohl Front- als auch Seitenzahnrestorationen können mit diesem Flow versorgt werden. Es müssen keine Kompromisse bei der Belastbarkeit gemacht werden, lediglich die Viskosität ändert sich. Für alle, die

daran Gefallen finden, stehen auch die Varianten «Low Flow» und «High Flow» zur Verfügung.

Das besonders fließfähige ESTELITE BULK FILL FLOW sorgt für eine schnelle und starke Tiefenhardtung bei grossen Kavitäten im Seitenzahnbereich. Ohne Stress lassen sich mit diesem Bulk-Fill-Material ansprechende ästhetische Ergebnisse erzielen - und das ohne die sonst oft übliche Deckschicht. Auch ESTELITE BULK FILL FLOW überzeugt durch hervorragende Belastbarkeit bei ausreichender Opazität; eine erstklassige Alternative als Amalgamersatz.

Abgerundet wird diese erstklassige Zusammenstellung von ESTELITE-Kompositen durch einen wahren Alleskönner: TOKUYAMA UNIVERSAL BOND II.

Ein Universaladhäsiv, das die Bezeichnung «universell» wirklich verdient. Direkte Restaurationen mit Komposit sind nur der Anfang - auch indirekte Restaurationen mit Befestigungskompositen aller Art oder dem speziell abgestimmten ESTECER II PLUS, gelingen problemlos. Die Anwendung ist denkbar einfach. Es gilt für jedwede Oberfläche: auftragen, verblasen, FERTIG! Eine Lichthärtung des Adhäsivs oder langwierige Vorbehandlungen gehören der Vergangenheit an. ◀

Medirel SA

www.medirel.ch

Halle 3.0 | Stand C240



The power of GBT

Erfolgreiche Prophylaxe kann so einfach sein.

■ Ein Jahr nach Markteinführung hat sich die GBT Machine® zur Durchführung erstklassiger Guided Biofilm Therapy (GBT)-Behandlungen nach dem GBT-Protokoll etabliert. Sie bietet sowohl Patienten als auch Behandlern höchsten Komfort und steigert zusätzlich die Effizienz und Rentabilität der Prophylaxeabteilung. Die intuitive Benutzeroberfläche, die automatische Handstückerkennung und der standardisierte GBT-Modus bieten eine einfache Bedienung, einen verbesserten Arbeitsablauf, konstanten und dadurch reduzierten Pulververbrauch¹ sowie eine minimalinvasive Behandlung. Dank der smarten Connectivity-Funktion können Anwender die Behandlungs- und Gerätedaten auf ihrem MyEMS-Dashboard einsehen. An der DENTAL BERN können sich Besucher im Rahmen einer GBT-Live-Behandlung selbst von der GBT Machine® und der schmerzfreien GBT-Behandlung überzeugen.

Nachhaltigkeit, Benutzerfreundlichkeit, Konnektivität

Da Nachhaltigkeit immer ein zentrales Anliegen von EMS ist, wurde die GBT Machine® mit 30 Prozent weniger Plastik entwickelt. Aluminium und gehärtetes Glas erleichtern die Reinigung und Desinfektion des Geräts. Darüber hinaus hat die neue GBT Machine Station ein Design-Update erhalten, das sie noch schlanker und eleganter macht. Die Wasserflasche versorgt nun beide Handstücke und sorgt für einen verbesserten Arbeitsablauf und mehr Autonomie.

Die smarte Connectivity-Funktion macht den GBT-Arbeitsablauf noch effizienter. Wartungsbedarf und Fernwartungs-Support werden sowohl auf dem Gerät als auch auf einem digitalen, vernetzten Dashboard, MyEMS, angezeigt, das die Gerätenutzung und Behandlungsdaten enthält. GBT-zertifizierte Praxen profitieren von einem speziellen Effekt: Sobald die Praxis offiziell zertifiziert ist, leuchten die GBT-Buchstaben auf dem Gerät in Pink und heben damit die Zertifizierung und die hohen Standards, die sie erfüllen, für ihre Patienten sichtbar hervor.



Erfolgreich mit State-of-the-Art-Technologie

Seit 1981 setzt Electro Medical Systems kontinuierlich neue Massstäbe mit seinen schweizer Originalprodukten. Vor zehn Jahren wurde das GBT-Protokoll gemeinsam mit Universitäten und Praktikern entwickelt. Heute gilt das evidenzbasierte, systematische und modulare GBT-Protokoll als Goldstandard für Prävention, Behandlung und die Erhaltungstherapie. GBT-zertifizierte Praxen führen die weltweite GBT-Bewegung an und stehen für höchste Standards in der Prophylaxe und Therapie sowie für zufriedene Patienten und dadurch für eine hohe Recall-Rate. Unterstützt durch erstklassige Schulungen der Swiss Dental Academy (SDA), arbeiten diese Praxen nach aktuellen wissenschaftlichen und

technologischen Standards. In einer weltweit einzigartigen Umfrage mit über 500'000 Patienten bevorzugten über 94 Prozent die Prophylaxe mit Guided Biofilm Therapy gegenüber herkömmlichen Methoden.² Eine Studie der Universität Zürich bestätigt diese Ergebnisse.³ ◀

Literatur:

¹ Donnet M. 2024; Quintessenz Zahnmedizin. 75(1): 25-33.

² Koch JH. 2024. ZMK 40(11-12): 684-685.

³ Furrer C, Battig R, Votta J, et al. Patientenakzeptanz nach Umstellung auf «Guided Biofilm Therapy». *Swiss Dent J.* 2021;131(3):229-34. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/33666383>

EMS S.A.

www.ems-company.com

Halle 3.0 | Stand C500

**JETZT FRÜH-
BUCHERRABATT
SICHERN!**

www.dgzi-jahreskongress.de



© seqoya – stock.adobe.com

DRESDNER IMPULSE NEUES UND BEWÄHRTES IN DER ORALEN IMPLANTOLOGIE 55. JAHRESKONGRESS DER DGZI

**13./ 14. NOVEMBER 2026
MARITIM HOTEL & INTERNATIONALES
CONGRESS CENTER DRESDEN**

**Wissenschaftlicher Leiter:
Dr. Georg Bach**



ESTELITE



Ästhetik mit System – Komposite von TOKUYAMA

Spezialisten & Alleskönner:
Die ESTELITE-Familie – ein einzigartiges System für die moderne Füllungstherapie basierend auf sphärischen Füllkörpern.



Individuelle Anwendungsmöglichkeiten durch verschiedenste Viskositäten



Exzellente Polierbarkeit & Handhabung mehrfach ausgezeichnet durch den Dental Advisor



Hohe Belastbarkeit durch optimal abgestimmte sphärische Füllkörper



Schnelle Tiefenhardtung durch kontrollierte Brechungsindizes & RAP-Technology

Tokuyama
tokuyama-dental.eu

Vertrieb Schweiz:

medirel
simply the best since 1974

Medirel SA, 6982 Agno

04.-06. Juni 2026 | DENTAL BERN
Stand C240

ANZEIGE

produkte*

Exzellenz für restaurative Zahnmedizin

Feiern Sie mit Polydentia 50 Jahre Innovation in der Zahnmedizin.

■ Besuchen Sie Polydentia auf der DENTAL BERN 2026 und feiern Sie 50 Jahre Schweizer Spitzenleistungen in der restaurativen und ästhetischen Zahnmedizin. Schauen Sie vorbei, um unser Team kennenzulernen und unsere neuesten Innovationen zu entdecken, die darauf ausgelegt sind, Arbeitsabläufe zu vereinfachen und klinische Ergebnisse zu verbessern.

Die auf Schweizer Qualität basierenden und in enger Zusammenarbeit mit Zahnärzten entwickelten Lösungen von Polydentia genießen das Vertrauen von Praxen in mehr als 100 Ländern.

In diesem Jubiläumsjahr präsentieren wir Ihnen stolz unsere neuesten Produkte, darunter das myQuickmat Prime-Sektionsmatrizensystem mit integrierten Keilen – eine echte Revolution – und das Unica Master Kit, unverzichtbare Lösungen für vorhersagbare Frontzahnrestaurationen.



polydentia
swiss manufacture

50 let it beat
1976-2026

Unser Team freut sich darauf, Sie an unserem Stand mit persönlicher Beratung, Einblicken in unsere Produkte und einer besonderen Jubiläumsüberraschung willkommen zu heissen. ◀

Polydentia SA
www.polydentia.ch
Halle 3.0 | Stand E340

Klare Antworten auf aktuelle Herausforderungen in der dentalen Radiologie

Jordi Röntgentechnik präsentiert an der DENTAL BERN 2026 modernste Bildgebungslösungen.

■ Als schweizweit führender Anbieter für Röntgensysteme in Zahnarztpraxen, Kieferorthopädie, Kieferchirurgie und HNO zeigt Jordi, wie sich Diagnostik, Effizienz und Investitionssicherheit heute optimal verbinden lassen.

Ein Schwerpunkt des Messeauftritts liegt auf Ersatzinvestitionen für bestehende Systeme, die vielerorts das

Röntgensoftware. Sie vereint Datenbanken verschiedenster Hersteller in einer zentralen, intuitiven Plattform und dient zugleich als Hub zur Ansteuerung unterschiedlicher Systeme im gesamten bildgebenden Workflow.

Ob 2D-Aufnahmen, DVT-Daten, Scanner-Bilder oder Kamerafotos – alles ist an einem Ort verfügbar, alles auf einen Blick.

mit automatischer Segmentierung, erweiterten Volumen und Integration von RAYFace.

Für präzisere Diagnostik, effizientere Workflows und ästhetisch optimierte Behandlungsplanung.

MORITA präsentiert neue Softwareinnovationen mit zuverlässiger KI-Unterstützung, wie zum Beispiel MAR (Metal Artifact Reduction). Technologien, die einen entscheidenden Vorteil in der implantologischen und endodontischen Planung schaffen.

In diesem Jahr bietet Jordi Röntgentechnik interessierten Praxen die Möglichkeit, ihren Messebesuch vorab anzumelden. Auf Wunsch bereitet das Team einen massgeschneiderten Servicevertrag vor, der am Stand persönlich erläutert wird. Ein besonderer Vorteil: Kunden sprechen direkt mit den Inhabern der Jordi Röntgentechnik AG – kurze Entscheidungswege, maximale Transparenz und echte Kontinuität sind damit garantiert. So erhalten Praxen eine klare, verlässliche Entscheidungsgrundlage, individuell abgestimmt auf Gerätepark, Nutzungsprofil und Zukunftsplanung. Jordi Röntgentechnik versteht sich als langfristiger Partner. Von der persönlichen Beratung über die Installation bis zum zuverlässigen Service begleitet das Unternehmen seine Kunden über den gesamten Lebenszyklus ihrer Röntgensysteme hinweg.

An der DENTAL BERN 2026 zeigt das Team von Jordi Röntgentechnik AG wie moderne Radiologie für verlässliche Befunde funktioniert: klar begleitet, präzise durchleuchtet. ◀



Ende ihres Lebenszyklus erreichen. Besonders betroffen sind Geräte Baujahr 2010 und älter, deren Ersatzteilversorgung zunehmend eingeschränkt ist. Jordi Röntgentechnik stellt hierfür massgeschneiderte Upgrade- und Austauschlösungen vor – inklusive attraktiver Eintauschaktionen für CS 9000 Systeme. Besucher erfahren, welche Optionen technisch und wirtschaftlich sinnvoll sind und wie sich ein nahtloser Übergang in den Praxisalltag realisieren lässt.

Ein weiterer Fokus gilt den Digora und Cranex Geräten, die in vielen Praxen noch zuverlässig arbeiten, aber mittelfristig modernisiert werden müssen. Jordi Röntgentechnik zeigt auf, welche Alternativen verfügbar sind und wie ein geplanter Ersatz die Befundungsqualität und Prozesssicherheit deutlich steigert.

Ein Highlight des Messeauftritts ist dennis, die herstellerübergreifende

Die Software eignet sich ideal für Praxen mit Röntengeräten verschiedener Hersteller, für digitale Workflows ohne Medienbrüche und für Teams, die Wert auf einfache, effiziente Bedienung legen. dennis schafft Klarheit, reduziert Komplexität und sorgt dafür, dass Bilddaten dort ankommen, wo sie gebraucht werden: schnell, übersichtlich und zuverlässig.

Die Produkte von RAY dürften Kieferorthopäden besonders interessieren: Über 20 Praxen in der Schweiz setzen bereits auf diese Technologie. Die Geräte überzeugen nicht nur durch hohe Bildqualität und intuitive Bedienung, sondern auch durch ein ausgezeichnetes Kosten-Nutzen-Profil, das Investitionen besonders wirtschaftlich macht.

Ray Co., Ltd. und Jordi Röntgentechnik AG präsentieren an der DENTAL BERN 2026 «Face Driven Dentistry» mit RAY 5D: KI-gestützte 3D-Software

Jordi Röntgentechnik AG
www.rjtech.ch
Halle 3.0 | Stand B500

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

DAVOS EXPERIENCE 2027

ERLEBEN SIE EINE UNVERGESSLICHE WINTERWOCHE

15. - 20. FEBRUAR 2027

HOTEL SCHWEIZERHOF MOROSANI · DAVOS, SCHWEIZ

VORTRÄGE · WORKSHOPS · NETZWERKEN

ANMELDUNG: [FBRB.CH](https://www.fbrb.ch)

MESSE
TIPP

Präzision beginnt mit Entlastung

Beschwerdefrei arbeiten dank ergonomisch optimalem Sitzen.

■ Gezielte Entlastung des Schultergürtels für ein ergonomisch optimiertes Arbeiten ohne Verspannungen, muskuläre Überlastung und schmerzbedingte Einschränkungen.

Die Rilis R6 Sicherheitsarmlehnen wurden entwickelt, um die Arbeitsbedingungen bei mikroskopgestützten Behandlungen spürbar zu verbessern. Durch ihre nahezu universellen Einstellmöglichkeiten lassen sie sich individuell auf unterschiedliche Arbeitspositionen, Körperhaltungen und Behandlerbedürfnisse abstimmen. Dies fördert eine stabile, entspannte und physiologisch günstigere Haltung und unterstützt gleichzeitig eine präzise, kontrollierte Arbeitsweise.

Insbesondere bei längeren Behandlungszeiten oder bei wiederkehrenden, feinmotorisch anspruchsvollen Tätigkeiten kann eine ergonomisch durchdachte Unterstützung des Schulter- und Armbereichs dazu beitragen, muskuläre Belastungen deutlich zu reduzieren. Die Rilis R6 Armlehnen leisten damit einen wertvollen Beitrag zur Verbesserung des Arbeitskomforts und zur langfristigen Entlastung des Bewegungsapparats.

Ergänzend dazu sind unsere Sattelstühle ab sofort auch in der Ausführung Small erhältlich. Diese kompaktere Variante wird von vielen Anwendern als besonders komfortabel empfunden und ermöglicht eine noch individuellere Anpassung an unterschiedliche Körpergrößen und Sitzbedürfnisse. Gerade im professionellen Praxisalltag spielt eine optimal abgestimmte Sitzlösung eine zentrale Rolle für Haltung, Beweglichkeit und Ausdauer.

Nutzen Sie die Gelegenheit, die ergonomischen Vorteile unserer Lösungen persönlich kennenzulernen, und besuchen Sie uns an unserem Stand an der DENTAL BERN. Dort haben Sie die Möglichkeit, sowohl die Rilis R6 Sicherheitsarmlehnen als auch unsere Sattelstühle direkt vor Ort und unverbindlich auszuprobieren.

Im Rahmen unserer Nachrüstaktion profitieren Sie zudem von besonders attraktiven Konditionen.

Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches, auf Ihre Anforderungen abgestimmtes Angebot. ◀

Anne + Heinz Hürzeler/Ergonomica

www.ergonomica.ch

Halle 3.0 | Stand F230



Computer Assistierte Lokal Anästhesie mit CALAJECT

Bequem, komfortabel und schmerzfrei.



■ CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspanntere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird.



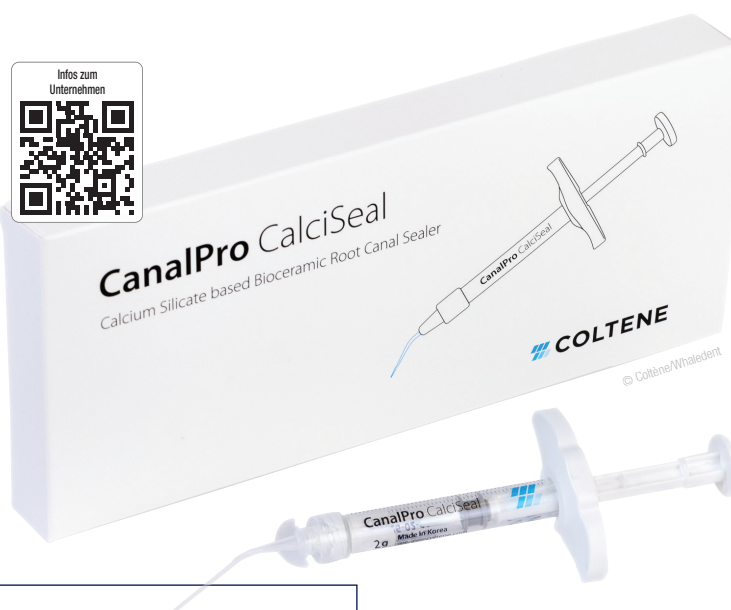
Selbst palatinal Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhesien, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung - selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich mit einem Fusschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.

Maximale Dichtigkeit

Biokeramischer Wurzelkanalsealer auf Calciumsilikat-Basis.

■ CanalPro CalciSeal ist ein gebrauchsfertiger, biokeramischer Sealer auf Calciumsilikat-Basis, der neue Massstäbe in der permanenten Obturation setzt. Die innovative, bioaktive Formulierung sorgt für die Bildung von Hydroxylapatitkristallen an der Dendingrenzfläche und schafft so einen chemischen Verbund mit exzellenter Randdichtigkeit.

Dank des hohen pH-Werts entsteht während der Abbindephase ein antimikrobielles Umfeld für maximale Patientensicherheit. Die Anwendung erfolgt direkt aus der 2g-Spritze: kein Mischen, kein Materialverlust, kein Zeitdruck. Als Teil des COLTENE



Die Vorteile auf einen Blick

- **Vielseitig einsetzbar:** Optimiert für alle gängigen Obturationstechniken, wie die Single-Cone-Technik oder Kaltobturation.
- **Bioaktive Eigenschaften:** Calciumsilikat-Formel zur Bildung von Hydroxylapatitkristallen und für eine hohe Biokompatibilität.
- **Antimikrobieller Schutz** - Ein hoher pH-Wert sorgt während der Abbindephase für zusätzliche Sicherheit.
- **Optimale Flieseigenschaften** - Die extrem geringe Filmdicke und die exzellente Viskosität garantieren eine dichte Versiegelung bis in die lateralen Kanäle.
- **Sehr gute Röntgensichtbarkeit:** Sorgt für klare Darstellung und sichere Dokumentation bei Kontrollaufnahmen.

Endodontie-Ecosystems lässt sich CanalPro CalciSeal perfekt mit Hy-Flex Feilen und CanalPro Spüllösungen kombinieren. ◀

Coltene/Whaledent AG

www.coltene.com

Halle 3.0 | Stand B300



Abb. 1: Intraligamentäre Injektion.



Abb. 2: Palatinal Injektion.



Abb. 3: Leitungsanästhesie.



Abb. 4: Infiltrationsanästhesie.

Auch in diesem Jahr hat CALAJECT™ wieder die höchste Auszeichnung von Dental Advisor als «Top Award Winner» in der Kategorie «Anästhesiegerät» erhalten. CALAJECT wurde von sechs klinischen Beratern getestet, die die Wahl von CALAJECT begründeten. Der Direktorin von RÖNVIG Dental Mfg., Annette Ravn Nielsen, bedeutet diese Auszeichnung viel: «Für uns ist es eine Ehre, die Besten in der Kategorie (Anästhesiegerät) zu sein. Wir sind stolz und begeistert, dass Zahnärzte und Patienten weltweit die Vorteile der schmerzfreien Injektionen mit CALAJECT genießen! ◀

RÖNVIG Dental Mfg. A/S

Vertrieb D-A-CH

Halle 3.0 | Stand C740



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

V VARDIS

SWITZERLAND

BIOMIMETIC DENTAL SCIENCE

GESTALTEN SIE IHREN UMGANG MIT INITIALER KARIES NEU

Behandeln Sie Frühkaries durch die tiefenwirksame Regeneration des Schmelzes

CURODONT™ REPAIR

- Klinisch-bestätigte, biomimetische Peptid-Technologie
- Die einzige Formulierung, die in der Tiefe der Läsion wirkt (bis zu 200µm)⁶
- Nicht-invasiv
- Einfache und schnelle Anwendung



Über 90%
klinische
Erfolgsquote¹⁻⁵

Entdecken Sie auch:



CURODONT™ PROTECT

Remineralisierendes Gel
zum Schutz vor Karies und
empfindlichen Zähnen.



ZAHNSCHMELZ-SERUM

Intensive Zahnschmelzpflege
Patentierete Hydroxya-Peptide
Technologie - Ohne Fluorid

DENTAL BERN

4.-6. JUNI 2026

DENTALBERN.CH

Besuchen Sie
uns am Stand
#C550

 MADE IN SWITZERLAND

1. Godenzi D et al. J Am Dent Assoc. 2023;S0002-8177 (23)00416-6 | 2. Bröseler F et al. Clin Oral Investig 2020;24:123-132
3. Welk A et al. Sci Rep 2020;10:6819 | 4. Alkily M et al. J Dent Res 2018;97:148-154 | 5. Doberdoli D et al. Sci Rep 2020;10:4195
6. Kind L et al. J Dent Res 2017; 96:790-797

Innovationen live erleben

Erleben Sie die Ivoclar Live Academy an der DENTAL BERN 2026!

■ Besuchen Sie Ivoclar an der DENTAL BERN 2026 und entdecken Sie Innovationen hautnah. Am Messestand erwarten Sie Ivoclar Produktneuheiten 2026 sowie kompetente Beratung aus erster Hand – persönlich, praxisnah und individuell. Ein besonderes Highlight ist die Ivoclar Live Academy: In interaktiven Workshops haben Besucher die Möglichkeit, neueste Materialien und Lösungen direkt vor Ort zu testen. Ob Praxis oder Labor – das vielseitige Kursangebot bietet wertvolle Einblicke und sofort umsetzbares Know-how. Nutzen Sie die Gelegenheit, Produkte live zu erleben, Fragen mit Experten zu klären und sich inspirieren zu lassen. Das Beste daran: Alle Angebote am Stand sind kostenlos. Ivoclar freut sich darauf, Sie in Bern willkommen zu heissen. ◀



Ivoclar Vivadent Schweiz AG
www.ivoclar.com
Halle 3.0 | Stand B600

Kompromisslos alles im Blick

Kleiner Kopf, grosse Wirkung: Das neue Nova-Winkelstück.

■ Zahnmedizin ist Präzisionsarbeit, bei der es im Sinne der Erhaltung von Zahnhartsubstanz oft um hundertstel Millimeter geht. Nur ein uneingeschränkter, störungsfreier Blick auf das Behandlungsfeld garantiert dabei optimale Ergebnisse. Die neue Winkelstück-Linie Nova mit kleinerem Kopf und einteiligem, schmalen Handgriff aus dem Hause Bien-Air Dental vergrössert das Sichtfeld und erleichtert den Zugang selbst zu den hintersten Teilen der Mundhöhle.

Seit mehr als 60 Jahren strebt das Schweizer Unternehmen Bien-Air nach nützlichen Innovationen, maximaler Ergonomie sowie extremer Zuverlässigkeit und unterstützt dank dieser Philosophie Behandler weltweit bei ihrer täglichen Arbeit. Schliesslich spiegelt sich die Wertigkeit und Zuverlässigkeit seiner Instrumente in der Qualität und Präzision der zahnärztlichen Behandlung wider. Bei der Nova-Produktentwicklung lag der Fokus von Anfang an auf der Minimierung der Nachteile eines klassischen

Messeangebote – vor Ort und online profitieren

Zur DENTAL BERN bietet Bien-Air während wenigen Tagen attraktive Sonderrabatte an – sowohl direkt am Messestand als auch im Onlineshop.

Vom 3. bis 14. Juni 2026 profitieren Kunden von 15 Prozent Rabatt auf Produkte von mectron (Promocode: MT-DB2026) sowie von 20 Prozent auf das gesamte Sortiment von Bien-Air (Promocode: BA-DB2026).

Zu den Angeboten:



Winkelstücks. Die Erhöhung des Verwendungskomforts durch die Reduzierung von Vibrationen und damit des Geräuschpegels standen dabei ganz oben auf der Anforderungsliste.

Leichtigkeit trifft Beständigkeit

Die Herstellung aus rostfreiem Stahl, das zweimal leichter als Messing ist, macht das Nova zum leichtesten Winkelstück der gesamten Bien-Air Produktreihe. Beim täglichen Gebrauch profitieren Behandler von der verbesserten Ergonomie und der reduzierten Handgelenksbeanspruchung. Gleichzeitig verringert die Materialwahl den Verschleiss des Winkelstücks erheblich und macht es viermal stossresistenter. Um die Reibung so gering wie möglich zu halten, wurden zudem die Cyclo-Verzahnungen optimiert. Die Ausstattung des Spannsystems mit einer neuen PVD-Beschichtung verbessert die Zuverlässigkeit des Öffnungs- und Schliessmechanismus und erhöht so zusätzlich die Lebensdauer.

Erhöhte Zuverlässigkeit und Sicherheit

Das eingebaute Rückschlagventil verringert den Rückfluss von Flüssigkeiten

aus der Mundhöhle in die Schläuche der Dentaleinheit drastisch. Zudem minimiert der Schutzmechanismus Sealed Head den Saugeffekt von Flüssigkeiten in den Instrumentenkopf deutlich. So wird das Risiko von Kreuzkontaminationen erheblich reduziert. Die in den thermisch isolierten Keramikdruckknopf des Nova-Kopfes integrierte, patentierte Erhitzungsbegrenzungstechnologie Cool Touch+ verhindert zugleich jeglichen Wärmestau und reduziert somit die Verbrennungsgefahr der Patienten.

Fazit

Mit dem Beginn der Entwicklung des neuen Winkelstücks Nova hatten die Produktentwickler nur ein Ziel: keine Kompromisse mehr einzugehen. Der kleinere Kopf, die Feinheit des Handgriffs, seine Leichtigkeit, seine Geräuscharmheit sowie seine lange Lebensdauer sind die besten Belege für das Einhalten dieses Kundenversprechens. ◀

Bien-Air Dental SA
www.bienair.com
Halle 3.0 | Stand H400



today DENTAL BERN 2026

Zukunftssichere Praxislösungen aus einer Hand

Digitale Transformation trifft auf Schweizer Tradition.



■ Die Zukunft der Zahnarztpraxis entsteht dort, wo Innovation und Erfahrung zusammenkommen. Anforderungen verändern sich, Abläufe müssen effizienter, vernetzter und zukunftsicher werden. Genau hier setzt dema dent an.

An der DENTAL BERN 2026 präsentieren wir neue digitale Lösungen und Produktneuheiten mit Fokus auf den Praxisalltag. Moderne Workflows, 3D-Fertigung und nahtlose Integration in bestehende Strukturen zeigen, wie sich Praxisprozesse optimieren lassen – für einen spürbar erleichterten Arbeitsalltag.

Ein weiteres Highlight ist unsere stetig wachsende Eigenmarke PLULINE,

die mit Qualität, Zuverlässigkeit und attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt. Sie steht für den Anspruch von dema dent, starke Alternativen zu Markenprodukten zu bieten – ohne Kompromisse bei Performance und Sicherheit.

dema dent steht für echte Kundennähe mit nachhaltigem Praxiserfolg – wir freuen uns auf Ihren Besuch auf der DENTAL BERN. ◀

dema dent AG
www.demadent.ch
Halle 3.0 | Stand I500

Pioniergeist statt Protokollzwang

Befreien Sie Ihren Workflow mit Medcem!

■ In der Endodontologie trennt sich die Spreu vom Weizen, wenn althergebrachte Routinen durch echten Fortschritt ersetzt werden. Medcem hat es sich zur Aufgabe gemacht, den klinischen Alltag durch bahnbrechende Innovationen neu zu definieren. Erfindungen wie Medcem MTA und Medcem Medizinischer Portlandzement zeigen, wie zahnmedizinische Abläufe durch effektive Produkte optimiert werden können.

Mit dem patentierten Dual Rinse® HEDP setzt Medcem diesen Weg konsequent fort. Dual Rinse® HEDP ist die einfache Antwort auf die Komplexität herkömmlicher Spülprotokolle. Während andere noch mit den hemmenden Wechselwirkungen von EDTA kämpfen, ermöglicht dieser milde Chelator in Pulverform eine kontinuierliche Reinigung ohne Kompromisse. Er löst sich direkt in der NaOCl-Lösung auf, bleibt stabil und schafft so eine Synergie, die den Workflow radikal vereinfacht.

Medcem – Magic Ground – wahre Meisterschaft zeigt sich in Produk-

ten, die das schier Unmögliche zum neuen Standard machen. ◀

Medcem GmbH
www.medcem.eu
Halle 3.0 | Stand F400



**Über 1'000
Praxen in
der Schweiz
vertrauen
bereits darauf.**

Praxisorientiert.
Unabhängig.
Schweizerisch.



Besuchen Sie uns
an der Dental Bern

**Swiss Hygiene Check
zu gewinnen im Wert
von CHF 390.-**

4.-6. Juni 2026
Stand 3.0 G350

**Mehr als ein Depot.
Ein Partner für Ihre Praxis.**

Smart Points

Einkauf finanziert
Leistungen

SmartPRO

15% Rabatt auf
Premiumprodukte

Reparatur vor Neukauf

wirtschaftlich denken
statt ersetzen

Stellen Sie uns auf die Probe. Jetzt mehr entdecken auf smartdentist.ch



Hallenplan Halle 3.0

■ Inserenten ■ Messetipp



Die Ausstellerliste und der Hallenplan sind von uns nach bestem Gewissen gefertigt, jedoch kann es aus organisatorischen und sicherheitstechnischen Gründen Veränderungen geben. Ein Rechtsanspruch auf die ausgewiesene Nennung besteht nicht (Stand: 21. April 2026).

ANZEIGE

DENTAL BERN

4.-6. JUNI 2026

BOOTH 3.0
E200

Chairside anatomical healing abutments for any implant system



Ausstellerliste

3		DCI-Dental Consulting	D110	Intensiv	D300	Oneweb	G250	Sinamatt Dental	H500		
	3D Druck Tech	E210	Dema Dent	I500	iTOP	D600	Oral-B	H200	Smart Dentist	G350	
	3Shape	F630	DentaGest	H600	Ivoclar Vivadent Schweiz	B600	orangedental	B400	Smile Line	D200	
A		Dental Axess	F400	J		Orcos Medical	H630	Solventum	E300		
	A3 Dental	B120	Dental Tribune	C100	Jordi Röntgentechnik	B500	Oro Clean Chemie	F540	SomnoMed	B720	
	ABC Dental	D400	Dentaurum	B520	Jota	G220	Otoplastic	D160	Spiromed	F320	
	Acteon	G350	Dentavis	H700	K		Philips	H420	Splinxolution	I300	
	Actual	E700	dentDESK	D120	Kaladent	G500	Planmeca	E500	SprintRay Europe	I500	
	Aktion Zahnfreundlich	F700	Denteo	B320	Karr Dental	G350	Polydentia	E340	SSO-Lounge	D090	
	Allshape	H310	Denthos	G400	KaVo Dental	D500	Primetrust	F610	Steiner CNC – AM Technologies	F370	
	A-Metall	D320	Dentsply Sirona	I400	Kuraray Europe	F530	Prodentis	G350	Straumann Group	A350/A400	
	Anne + Heinz Hürzeler Ergonomica	F230	Deppeler	F400	L		Produits Dentaires	F400	Streuli Pharma	C540	
	Artiv Innenarchitektur	Eingang	Dexis	G610	Lometral	D400	Profimed	E230	SVDA	B224	
B		Dispotech	B410	M		Lupenbrillen24	G210	prointec	C210	Swiss m4m Center	C330
	B. Braun Medical	C250	Dr. Wild	F500	Medcem	F400	ProSomnus	B130	Swiss MedTech	F520	
	B+A Treuhand	C340	Dürr Dental Schweiz	A200	Mediadent Stahlmöbelwerk	H230	PX Dental	C320	SwissLoupes SandyGrendel	B110	
	BDS Dental	E200	E		Mediconsult	G700	Q				
	Bedent	G720	Echo-Charlie	D150	Medirel	C240	QSMed	B310	T		
	Berninox	F650	Elmex	Eingang	Mediserv	B310	QuaSi-Concept	H500	TePe	B450	
	BeverCare /BeverFood	H620	EMS Electro Medical Systems EMS	B400	Medmonitor.swiss	E350	Quintessenz Verlag/Zahn-Zeitung Schweiz ZZS/ Le Monde Dentaire Suisse LMDS	G630	Thommen Medical	I300	
	Bien-Air Dental	H400	ergodent	C350	Melag Medizintechnik	G420			Traumarkose	D170	
	BPR Swiss	C400	F		MF Group	D220	R		Trisa	C150	
	Bromatech Suisse	D140	Fachlabor Orthos	H550	Miele	B440	ResMed Schweiz	D130	U		
C		Flori Merovci	F210	G		Mikrona Group	F400	Reuss	G400	Ultradent Products	F300
	Camlog	C400	Gaba Schweiz	A500	MS Dental	G630	roaagent	C700	V		
	Candida	B140	Garrison Dental Solutions	H210	N		Rodent	G350	VA Versicherung der Schweizer Ärzte Genossenschaft	H220	
	Carestream Dental	B500	GC	G600	Neoss	E220	RÖNVIK Calaject Vertrieb Goldstein	C740	VOCO	D320	
	Carl Zeiss	D230	GTK Timek Group/3DSwissmed	F370	Neunzahn.Tech by Spichtig & Sen	F330	S		vWardis	C550	
	Cendres+Métaux	B210	H		Nobel Biocare	H430	Saremco Dental	F400	W		
	chilli mind	G250	Haleon Schweiz	F350	Novadent	G300	SCHEU-DENTAL	H540	W&H CH	A300	
	CJ-Optik	G720	Häubi	H300	NSK Europe	F600	Schülke & Mayr	B230	Woodpecker	F340	
	Coltène/Whaledent	B300	Heinzelmann Optik	F360	NSL Medical	D210	Schütz Dental	H540	Z		
	Condent Software	B700	Homburg Anästhesie	H300	O		Schweizerisches Rotes Kreuz	B222	Zaala	F620	
	Condor	C400	Hostettler Dental	F210	OEMUS MEDIA	C100	Secours Dentaire International	D100	Zahnärztekasse	D330	
	Curaden/Curaden Dentaldepot/ Curaprox	D600	I		Ökologie & Sicherheit im Dentalhandel (OSD)	B200	Septodont	G740			
D		Integral design-build	D400	I.C. LERCHER	G300	Olin Heitmann Studio	B220	SIGMA Net Santé Swiss	B330		
	DC Technique	H220		Integrall design-build	D400						

■ Inserenten ■ Messtipp

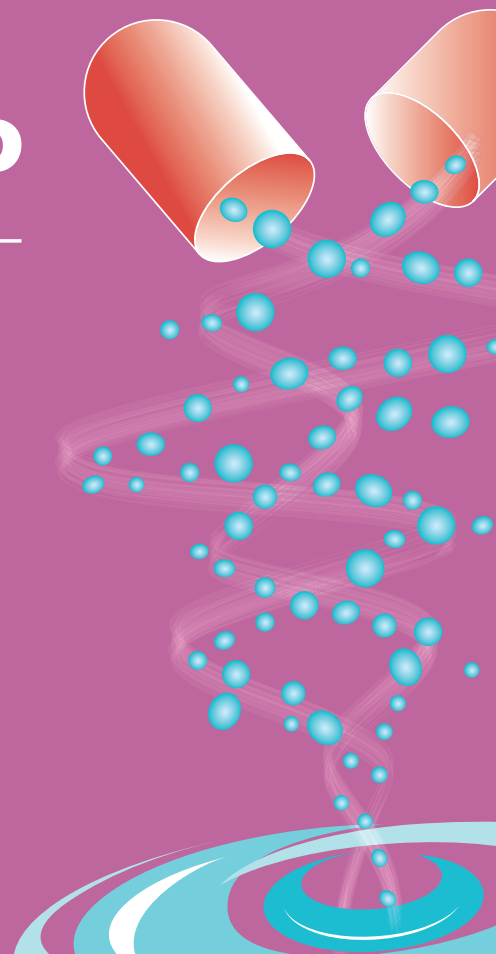
ANZEIGE



Dual Rinse® HEDP

Das magische Pulver zur all-in-one Spüllösung in der Endodontie

www.medcem.eu





© SimpiLine – stock.adobe.com



Lausanne im Zeichen der Parodontologie

55. SSP-Jahrestagung rückt die Multidisziplinarität in den Fokus.

■ Am 11. und 12. September 2026 trifft sich die Fachwelt zur 55. Jahrestagung der Schweizerischen Gesellschaft für Parodontologie (SSP). Unter dem Titel «Parodontologie – Eckpfeiler der Multidisziplinarität» widmet sich der Kongress der wachsenden Bedeutung der Parodontologie als verbindendes Element moderner zahnmedizinischer Behandlungskonzepte.

Die Parodontologie steht heute mehr denn je an einer Schnittstelle verschiedener Disziplinen. Ob bei komplexen restaurativen Versorgungen, in der Implantologie, in der Kieferorthopädie oder im Zusammenspiel mit systemischen Erkrankungen: Die Gesundheit des Zahnhalteapparats ist in vielen Behandlungsfeldern eine zentrale Voraussetzung für langfristigen Erfolg. Genau diesen fachübergreifenden Zusammenhängen widmet sich die Jahrestagung der SSP.

Interdisziplinarität als Leitmotiv

Mit dem Kongressthema setzt die SSP ein klares Zeichen: Parodontologie ist längst nicht

mehr als isoliertes Spezialgebiet zu verstehen, sondern als tragender Pfeiler interdisziplinärer Therapiekonzepte. Die Tagung will aufzeigen, wie eng parodontologische Fragestellungen mit anderen Bereichen der Zahnmedizin und darüber hinaus verknüpft sind – und welche Chancen sich daraus für Diagnostik, Behandlungsplanung und Langzeitprognose ergeben.

Gerade in einer Zeit, in der individualisierte und umfassende Therapiekonzepte an Bedeutung gewinnen, kommt der Zusammenarbeit zwischen den Disziplinen eine Schlüsselrolle zu. Die Jahrestagung greift diesen Gedanken auf und lädt dazu ein, Parodontologie nicht nur aus der spezialisierten Perspektive, sondern im Gesamtzusammenhang moderner Patientenversorgung zu betrachten.

Wissenschaft, Klinik und Praxis im Dialog

Die SSP-Jahrestagung gilt als feste Größe im Fortbildungskalender der Schweizer Zahnmedizin. Auch für die Ausgabe 2026 ist ein

vielseitiges Programm angekündigt, das wissenschaftliche Aktualität mit klinischer Relevanz verbinden soll. Erwartet werden Vorträge und Diskussionen mit ausgewiesenen Fachpersonen, die neueste Erkenntnisse aus Forschung und Praxis zusammenführen.

Zu den inhaltlichen Highlights zählen nach derzeitigem Stand insbesondere Themen rund um:

- die Rolle der Parodontologie in multidisziplinären Behandlungskonzepten,
- die Schnittstellen zwischen Parodontologie, Implantologie und restaurativer Zahnmedizin,
- den Erhalt parodontal kompromittierter Zähne im Vergleich zu implantologischen Lösungen,
- aktuelle Strategien zur Therapieplanung und Langzeitstabilität,
- praxisrelevante Konzepte für Prävention, Nachsorge und supportive Therapie,
- den Austausch zwischen spezialisierten und allgemein tätigen Kollegen.

Gerade diese Verbindung von wissenschaftlicher Evidenz und praktischer Umsetzbarkeit macht die Tagung für ein breites Fachpublikum attraktiv – von Parodontologen über Allgemeinzahnärzte bis hin zu weiteren in interdisziplinäre Behandlungen eingebundenen Fachpersonen.

Mit Lausanne wurde für die 55. Jahrestagung ein Veranstaltungsort gewählt, der wissenschaftliches Ambiente und hohe Aufenthaltsqualität verbindet. Die Stadt am Genfersee bietet beste Voraussetzungen für einen Kongress dieser Größe und Bedeutung und verleiht dem Anlass einen ebenso internationalen wie inspirierenden Rahmen. ◀

Schweizerische Gesellschaft für Parodontologie
www.parodontologie.ch

ANZEIGE



THE DAWSON ACADEMY

FUNDAMENTALS OF FUNCTIONAL ESTHETIC DENTISTRY

Hochwertige Fortbildung für planbare, umfassende Behandlungsqualität – jetzt auf dem Online-Campus von The Dawson Academy.



Jetzt kostenlos beitreten und exklusive Inhalte nutzen. Mitglieder erhalten Zugang zur vierteiligen Reihe Fundamentals of Functional Esthetic Dentistry – bis zu **13,5 Fortbildungspunkte**.

Einmaliges Komplettpaket für 999 €* (keine Einzelkäufe möglich).

* Preis zzgl. MwSt.



JETZT ANMELDEN
DAWSONACADEMY.EU



Tribune Group GmbH Inc. Nationally Approved PACE Program Provider for FAGD/MAGD credit. Approval does not imply acceptance by any regulatory authority or AGD endorsement. 7/1/2024 - 6/30/2028. Provider ID# 355051

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

WINKELSTÜCK
NOVA

Bien Air⁺
Dental



LIGHTEST AND SMALLEST OVERCOMING ANY CHALLENGES



Seit dem Beginn der Entwicklung des neuen Winkelstücks NOVA hatten wir nur ein Ziel: keine Kompromisse mehr einzugehen.

Der kleinere Kopf, die Feinheit des Handgriffs, seine Leichtigkeit, seine Geräuschlosigkeit oder seine extreme Lebensdauer sind der beste Beweis – es ist einfach das modernste Winkelstück auf dem Markt.

SWISS  MADE

SCANNEN, UM
BIENAIR.COM
AUFZURUFEN



DENTAL BERN
4.-6. JUNI 2026
DENTALBERN.CH

BESUCHEN SIE UNS | RENDEZ-NOUS VISITE
HALLE 3.0 | STAND H400



99
JAHRE
HäUBI

99 JAHRE HÄUBI

Ein Stand

Eine Geschichte

Eine Klasse für sich

Besuche uns an der Dental Messe

Stand 3.0 / H300

