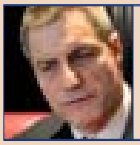
Heute mit Dentalhygiene Special Praxismanagement Special

Entgelt bezahlt · Pressebuch International 64494

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Swiss Edition

No. 12/2012 · 9. Jahrgang · St. Gallen, 14. Dezember 2012 · PVSt. 64494 · Einzelpreis: 6,50 CHF



Näher beim Kunden

Nobel Biocare CEO Richard T. Laube fokussiert und konsolidiert das Unternehmen. Die Strategie erläutert er im Interview. Lesen Sie

Seite 4

SSRD und ASMO tagen gemeinsam

Abrasion, Attrition und Erosion. Ursachen und Therapie. Dazu Neues aus der Zahntechnik beim ASMO.

Seite 25

Collegium Implantologicum

Die Mitglieder versammelten sich zur Jahrestagung 2012 im Zunfthaus zur Meisen in Zürich. Im Zentrum: juristische und kommunikative Aspekte.

Seite 33

Back to the roots – Gemeinschaftstagung SGI/DGI/ÖGI

1'300 Teilnehmer kamen in den Kursaal Bern, um sich über die Entwicklung in der Implantologie zu informieren.

Mit einem provokativen Titelbild auf dem Kongressprogramm verdeutliche die SGI als Gastgeberin der Drei-Länder-Tagung, was sie mit dem Motto „Back to the roots" aussagen wollte. SGI-Präsident Dr. Claude Andreoni formulierte pointiert seine Meinung: „Wir wollen keine prognostisch fragwürdigen Therapien anwenden", und „oft verlieren wir die Orientierung zwischen Patientenwunsch und Realität". Seine viel beachtete und mit Applaus gewürdigte Rede zitierte sein Nachredner, DGI-Präsident Prof. Dr. Dr. Hendrik Terheyden. Er verstünde das Motto als „zurück zu den Zahnwurzeln". Dies würde den Arzt im Zahnarzt ansprechen. Während sich ÖGI-Präsident Prof. Dr. Dr. Werner Zechner noch durch den Schneeregen kämpfte, lobte WIKO-Präsident Dr. Rino Burkhardt seine Mannschaft.

Der Kursaal kam an seine Kapazitätsgrenze: „Wir sind ausverkauft." Weniger ist oft auch mehr, so verzichtete man auf Dutzende von Parallelveranstaltungen. Auch hier eine Abkehr vom Gigantismus zurück zu den Wurzeln. Auf grosses Interesse stiessen jedoch die Workshops am Donnerstagvormittag. Bilder dazu und von der Vielfalt der Ausstellung sehen Sie auf den Seiten 2 und 3.

DT

Dr. Claude Andreoni, Präsident der SGI, eröffnete die 6. Gemeinschaftstagung der SGI/DGI/ÖGI im Kursaal Bern.

Fortsetzung auf Seiten 2/3 ➔

ANZEIGE

Weil die **Beratung** stimmt ...

DEMA DENT

044 838 65 65

Eine Ära geht zu Ende

Nach fast 10 Jahren *Dental Tribune Schweiz* hören Johannes Eschmann und sein Team auf. Ein Interview von Dr. med. dent. Thomas Zumstein, Luzern, mit Johannes Eschmann.

Sie lesen heute die letzte Ausgabe der *Dental Tribune Schweiz*, welche von der Eschmann Medien AG, resp. von Johannes Eschmann und seinem Schweizer Team, herausgegeben wurde. Damit endet eine Erfolgsstory auf ihrem Höhepunkt.

Dr. Thomas Zumstein, Zahnarzt in Luzern und mit seiner zumstein dental academy bekannt für hochwertige Symposien im KKL, verbindet mit den „Eschmanns" eine langjährige freundschaftliche Zusammenarbeit. Er sprach mit Verleger Johannes Eschmann über seinen überraschenden Entscheid, aufzuhören.

***Dr. Thomas Zumstein:* Johannes, für uns alle kam der Entscheid, dass ihr aufhört, völlig unerwartet. Was war der Beweggrund?**

Johannes Eschmann: Es sind zwei Gründe: Nach den intensiven Jahren muss ich nun endlich eine Pause von mehr als zwei Wochen machen, bevor die Gesundheit leidet. Eine Auszeit von 2 bis 3 Monaten ist jedoch bei unserem kleinen Team nicht möglich. *Dental Tribune* hätte in dieser Zeit nicht erscheinen können, da wir immer aktuell berichten und keine Beiträge auf Reserve produzieren. Eine Doppelbesetzung der Redaktion rechnet sich in einem kleinen Verlag nicht, vor allem, da wir die *Dental Tribune* in Lizenz herausgeben. Dadurch fehlt uns die finanzielle Luft und damit auch die Möglichkeit, meine Nachfolge zu regeln. So blieb

Fortsetzung auf Seite 2 ➔

Johannes Eschmann, Eschmann Medien AG, hört Ende des Jahres auf. Das ist die letzte Dental Tribune Schweiz, *die er als Chefredaktor mit seinem Team konzipiert, geschrieben, fotografiert und für die Leser aufbereitet hat.*

Diese Ausgabe enthält Beilagen der Firmen

Nobel Biocare und **Snow dent** sowie **Flexident AG** (Teilauflage – 2 Beilagen).

Wir bitten unsere Leserinnen und Leser um freundliche Beachtung. Vielen Dank.

Editorial

Wertschätzung!

Weihnachten – nein „steht nicht vor der Tür". Weihnachten und es wird wieder wertgeschätzt. Nach dem Braten klopft der Chef ans Glas und alle hören andächtig zu. Doch: Wer das ganze Jahr hindurch Werte nur materiell sieht, wirkt an der Weihnachtsfeier unglaubwürdig, wenn er Werte plötzlich zu Tugenden umdeutet. Wert(e) verbinden wir mit Wertschöpfung, aber wie steht es mit der Wertschätzung Menschen gegenüber? Albert Einstein sagte: Der Wert einer Leistung liegt darin, sie zu erbringen, und Oskar Wilde legt noch eins drauf: Ein Zyniker ist ein Mensch, der von jedem Ding den Preis und von keinem den Wert kennt.

Dies ist mein letztes Editorial. Sie waren es mir immer wert, für Sie zu schreiben.

Frohe Weihnacht!

Ihr Johannes Eschmann
Chefredaktor

ANZEIGE

M+W Dental
wir kümmern uns

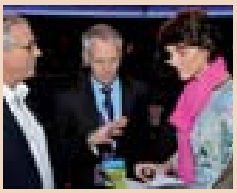
Nur gültig bis 12.01.2013

Entdecken Sie unsere Prämienwelt!

Bestellen Sie aus dem gesamten M+W Sortiment und profitieren Sie von diesen tollen Prämien.

M+W Dental Swiss AG • Länggstrasse 15 • 8308 Illnau • Tel. 0800 002 300 • Freefax 0800 002 006

Dental Tribune Swiss Edition · Nr. 12/2012 · 14. Dezember 2012



Das Organisationskomitee hat super Arbeit geleistet: Dr. Claude Andreoni, Präsident SGI, Dr. Rino Burkhardt, Präsident WISKO SGI, Veronika Thalmann, Kongressorganisation, Dr. Bruno Schmid, nicht auf dem Bild.

Freuen sich auf das Osteology Symposium in Monaco: Johannes Eschmann, Eschmann Medien, Dr. Kristian Tersar, Osteology Foundation, PD Dr. Ronald Jung, ZZM Zürich, und Verena Vermeulen, Osteology Foundation.

Gastreferent Christian Gansch begeisterte nicht nur rhetorisch, sondern auch in Gestik und Mimik.

DENTSPLY Implants erstmals an einem Grossanlass in der Schweiz mit dem neuen Namen und Logo. Ein schöner Auftritt.

Durfte nicht fehlen, Institut Straumann. Im grosszügigen Foyer des Kursaals war genügend Platz für den gut besuchten Stand.

Bei Nobel Biocare war das Interesse an der neuen Chirurgieeinheit OsseoCare™ Pro gross.

CAMLOG informierte über die Implantatsysteme und warb für den Zahntechnik-Kongress 2013 in DE-Darmstadt.

Thommen Medical nutzte die Lage des Kursaals für einen speziellen Wettbewerb. Mit einem Fernrohr musste ein Schild am Theater Bern am gegenüberliegenden Ufer der Aare erkannt werden.

Eveline Wichser, Dentalpoint AG, wurde nach dem Vortrag von Prof. Dr. Ralph Kohal, Universität Freiburg, fast überrannt.

←Fortsetzung von Seite 1:

Eine Ära geht zu Ende

mir nur der Weg, mit meinem Team auszusteigen.

Als wir uns 2004 kennenlernten, waren *Dental Tribune Schweiz* und ihr Verleger ein „unbeschriebenes Blatt" und neu unter den Schweizer Dentalmedien. Was hat dich ermutigt, in den festgefügten Markt zu investieren? Eine Zeitung zu lancieren ist doch teuer und riskant, gerade wenn man sich nur über Inserate finanziert?

Professionalität, über 40 Jahre Erfahrung, harte Arbeit und Vertrauen in meine Fähigkeiten. Redaktion, Verlag und Druck, alle drei Berufe habe ich von der Pike auf erlernt. Basis war die Lokalzeitung, hier spürt man den direkten Bezug zum Leser. Beim Deutschen Apothekerverband lernte ich, wie eine Standesorganisation und deren Medien arbeiten. Bei der Ärztezeitschrift *Medical Tribune* lernte ich das „redaktionelle Marketing". Wöchentlich analysierte eine Mediaforscherin die Ausgabe. Was wird gelesen und warum – nichts wurde dem Zufall überlassen.

Ja, der Anfang mit *Dental Tribune Schweiz* war schwer. Anfangs druckten wir 10 Ausgaben pro Jahr mit je 16 Seiten. 2008 habe ich die Eschmann Medien AG gegründet und mich voll auf die Dentalbranche fokussiert. Mir war auch klar, nur mit einer Schweizer Redaktion waren Leser zu gewinnen. Mit diesem Schritt kam der Erfolg und dieses Jahr sind wir erstmals mit 12 Ausgaben erschienen, mit knapp 400 Seiten!

Dr. med. dent. Thomas Zumstein, zumstein dental academy, Luzern, sprach in seiner Praxis mit Johannes Eschmann über die Beweggründe, Dental Tribune Schweiz *ab 2013 nicht weiter herauszugeben.*

Berufliches Rüstzeug ist ein Element, doch auch zur Industrie, dem Handel und der Wissenschaft musstest du Kontakte knüpfen. Wie hast du dies geschafft?

Ja, ohne „Apostel" kann man keine Botschaft verbreiten, und man braucht Freunde. Auf Menschen zugehen, Menschen mögen, Fragen stellen. Leute wie Chris Mumenthaler öffneten mir die ersten Türen. Etwas „frischer" Wind würde der Branche gut tun, war seine Meinung. Durch ehrliche Arbeit Vertrauen aufbauen. Recht bald hatte ich einen guten Draht zu den Entscheidern in der Industrie und in den Depots. Gezielt suchte ich auch den Kontakt zu den Fachgesellschaften, Fortbildungsorganisationen und zu den Universitäten. Unermüdlich warb ich für die Rolle der *Dental Tribune Schweiz* als „Scharnier" zwischen Wissenschaft und den Praxiszahnärzten. Auch die Industrie und der Handel erkannten schnell, dass sich hier ein erfolgreicher Informations- und Werbeträger etabliert hat.

Was ist deiner Meinung die Grundlage für die Erfolgsgeschichte *Dental Tribune Schweiz*?

Aus der Schweiz für die Schweiz, persönliches Engagement, Fokussierung auf die Zielgruppen und „Herzblut". Ich bin dort, wo die Zahnärzte und die Industrie sind: An Kongressen, Fortbildungen und Events. So bin ich mittendrin und nicht nur dabei. Am Telefon oder via Internet fühlt man nicht den Herzschlag der Branche. Dazu kommt die Liebe zum Detail: Jedes Foto wird bearbeitet, jeder Name geprüft, jeder Text durchläuft das Fachkorrektorat. Jede Seite wird vor Druck von mir sorgfältig gelesen und erst dann freigegeben.

Wie und wann merkt man, dass die Leser eine Zeitschrift gerne lesen und dieser vertrauen?

Zum Beispiel am Editorial auf der Titelseite mit meinem Bild. Auf jedes Edi erhalte ich ein Echo. Ein Zeichen, dass die Zeitung gelesen wird. Die Leserin und der Leser stehen für mich an erster Stelle. Ohne deren Interesse und deren Vertrauen kann man sich das Porto für den Versand sparen. Eine Zeitschrift muss einen Mehrwert bieten. Gewonnen hat man, wenn jede Ausgabe mindestens eine Information enthält, die den Zahnarzt erfolgreicher macht. Deswegen bin ich fast wöchentlich bei Fortbildungsveranstaltungen. Ich telefoniere oder maile täglich mit einem der freien Mitarbeiter – alles Zahnärztinnen oder Zahnärzte. Deren Unterstützung ist wertvoll, denn sie äussern sich offen und wohltuend kritisch.

Die Inhalte und der Umfang sprechen für sich. Das ist eine Hommage unserer Kunden an uns und ein Vertrauensbeweis sowie der Dank für die jahrelange tolle Zusammenarbeit. Wir haben heute Freunde und nicht nur Kunden oder Autoren.

Du hast immer für die Symposien der zumstein academy im KKL und für meine Fotokurse geworben sowie darüber berichtet. Wer schliesst die Lücke, wenn du keine Schweizer *Dental Tribune* mehr machst?

Wie es weitergeht mit *Dental Tribune Schweiz?* Das liegt beim Lizenzgeber in Deutschland. Mehr kann ich dazu nicht sagen.

Eines hast du mir aber noch nicht verraten, was machst du und dein Team in Zukunft?

Nach fast zehn Jahren harter Arbeit, die mich auch emotional gefordert hat, gönne ich mir eine mehrwöchige Pause. Der Rest des Teams hat mit der Administration noch einige Wochen zu tun.

Danach melde ich mich wieder. In welcher Form – darüber kann ich heute noch nichts sagen. Erst muss das Alte abgeschlossen sein und dann bleibt Raum für Neues.

Lieber Johannes, vielen Dank für deine offenen Worte. Ich werde die sehr angenehme Zusammenarbeit vermissen und ich nehme an, ich sage das auch im Namen aller DT Schweiz-Kunden. Die heutige *Dental Tribune Schweiz* ist sowohl fachlich wie auch vom Unterhaltungswert gesehen eine sehr sehr lesenswerte Zeitung. Schade, die dentale Zeitschriftenlandschaft wird um einiges ärmer. Ich hoffe, wir sehen uns bald wieder, die Branche braucht dich und dein Team. Alles Gute.

DT

Prof. Dr. Daniel Buser, zmk bern, Straumann-Workshop: State-of-the-Art-Techniken in der Implantatchirurgie – Bewährtes und Neues.

Dr. Alessandro Mattiola, Wettingen, Geistlich-Workshop: Die Behandlung der Extraktionsalveole – ein pragmatisches Konzept.

Dr. Daniel Thoma, ZZM Zürich, Geistlich-Workshop: Potenzial von Geistlich Mucograft® zur lokalisierten Weichgeweberegeneration.

Prof. Dr. Hannes Wachtel, München, referierte zusammen mit seinem Praxispartner, Dr. Wolfgang Bolz, beim Nobel Biocare-Workshop.

Dr. Wolfgang Bolz, München, Nobel Biocare-Workshop: Feste dritte Zähne an einem Tag in allen Fällen –das erweiterte Behandlungskonzept All-on-4™.

Dr. Robert Nölken, Lindau, DENTSPLY Implants-Workshop: Neue Strategien für ein ästhetisches Weichgewebe durch ein neues Implantatdesign – nach dem Vorbild der Natur.

Text und Fotos: Johannes Eschmann

DENTAL TRIBUNE

IMPRESSUM

Erscheint im Verlag

Eschmann Medien AG
Wiesentalstrasse 20/PF
CH-9242 Oberuzwil
Tel.: +41 71 951 99 04
Fax: +41 71 951 99 06
www.dental-tribune.ch

Chefredaktion
Johannes Eschmann
j.eschmann@eschmann-medien.ch

Abonnements
Claire Joss
c.joss@eschmann-medien.ch

Layout
Matthias Abicht
m.abicht@dental-tribune.com

Fachkorrektorat
Ingrid und Hans Motschmann
motschmann@oemus-media.de

Dental Tribune Swiss Edition erscheint in Lizenz und mit Genehmigung der Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune ist eine Marke der Dental Tribune International GmbH. Die Zeitung und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und der Dental Tribune International GmbH unzulässig und strafbar.

Copyright
Dental Tribune International GmbH

Jahresabonnement
51,– CHF
inkl. MwSt. und Versandkosten

Freie Mitarbeit
Dr. med. dent. Frederic Hermann, Geprüfter Experte der Implantologie DGOI, Diplomate des ICOI
Dr. med. dent. SSO Bendicht Scheidegger-Ziörjen
med. dent. Roman Wieland

Medizinischer Berater:
Dr. med. H. U. Jelitto

Über unverlangt eingesandte Manuskripte und Leserbriefe, Fotos und Zeichnungen freuen wir uns, können dafür aber dennoch keine Haftung übernehmen. Einsender erklären sich damit einverstanden, dass die Redaktion Leserbriefe kürzen darf, wenn dadurch deren Sinn nicht entstellt wird.

Die Beiträge in der Rubrik „Industry News" basieren auf den Angaben der Hersteller. Für deren Inhalt kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Die Inhalte von Anzeigen oder gekennzeichneten Sonderteilen befinden sich ausserhalb der Verantwortung der Redaktion.

ANZEIGE

Intelligentere Standards setzen.

Vorprogrammierte Bohrprotokolle.

Exportierbare Patienten- und Behandlungsdaten.

Der leichteste und stärkste Mikromotor auf dem Markt.

Die erste Chirurgie-einheit, die mit einem iPad® bedient wird.

OsseoCare™ Pro – weit mehr als eine Chirurgieeinheit. Entdecken Sie eine ganz neue Art des Bohrens mit einer Chirurgieeinheit, die einzigartige Funktionen und ein intuitives iPad®-basiertes Interface vereint. Parameter wie Geschwindigkeit, Drehmoment, Kühlmittelfluss und Lichtstärke können direkt über das iPad® angepasst werden. Die OsseoCare Pro ermöglicht es Ihnen, den Behandlungsablauf vor der OP zu planen, während die vorprogrammierten Freihand- und schablonengeführten Bohrprotokolle die Sicherheit während des Eingriffs erhöhen. Darüber hinaus erleichtert die integrierte Speicher- und Exportierfunktion die Verwaltung der Behandlungsdaten und deren Speicherung zusammen mit den Patientendateien. Nobel Biocare setzt intelligentere Standards und bietet höchste Behandlungseffizienz und -sicherheit für Sie und Ihre Patienten.
Ihr Know-how, unsere Lösungen – für das Lächeln Ihrer Patienten.

nobelbiocare.com/osseocare

Nobel Biocare®

© Nobel Biocare Services AG, 2012. Alle Rechte vorbehalten. Nobel Biocare, das Nobel Biocare Logo und alle sonstigen Marken sind, sofern nicht anderweitig angegeben oder aus dem Kontext ersichtlich, Marken von Nobel Biocare. Apple® und iPad® sind Marken von Apple Inc. MX-i LED von Bien Air Dental SA. Die Produktabbildungen sind nicht notwendigerweise maßstabsgetreu. Haftungsausschluss: Einige Produkte sind unter Umständen nicht in allen Märkten für den Verkauf zugelassen. Bitte wenden Sie sich an Ihre Nobel Biocare Vertriebsniederlassung, um aktuelle Informationen zur Produktpalette und Verfügbarkeit zu erhalten.