

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Swiss Edition

Nr. 4/2015 - 12. Jahrgang - 8. April 2015 - PPS: 64494 - Einzelpreis: 3.00 CHF

DER **BOHRER**
 SPEZIALIST
www.pocket.ch



Funktionelle Myofunktionsprothetik
 Zahlreiche Innovationen haben die Zahnmolzin erreicht. Die damit einhergehende Spezialisierung stellt für Zahnärzte eine erhebliche Herausforderung dar.
 » Seite 4f



Vertrauen seit über 70 Jahren
 Die Candulor AG, ein weltweit exportierendes Schweizer Dentalunternehmen, hat sich seit Jahrzehnten auf die Prothetik spezialisiert. CEO Michael Hammer im Gespräch.
 » Seite 9



Kurze Implantate überzeugen
 Bicon lädt zur Veranstaltung in die Universität nach Zürich ein und informiert über Short Implants™ - die perfekte Alternative zu Sinuslift und Augmentation.
 » Seite 15

ANZEIGE

STARK IM POLIEREN!

KENDAL
 www.kendal-dental.com
 Phone: +423 708 22 11
 BILDEN, AG
 4100 WETZLIG
 MEMBER OF QUENTRON

Playbrush

Kinder zum Zähneputzen motivieren.

WIEN - Im Frühling soll ein besonderes Tool auf den Markt kommen, um Kinder zum Zähneputzen zu motivieren: die Playbrush. Sie wurde von über 80 Kindern für Studien während der Entwicklungsphase erfolgreich getestet.

Kompatibilität mit jeder herkömmlichen Handzahnbürste. Hauptbestandteil ist der Gaming Controller. Dieser wird auf den Stiel einer Zahnbürste gesteckt. Er ist versetzt mit dem Smart-Phone, welches die Bewegungen des Controllers erkennt. Hört das Kind auf zu putzen, geht das Spiel nicht weiter. Das Kind putzt also weiter. Die erhaltenen Spiele sind laut Hersteller nicht nur unterhaltsam, sondern auch spannend und lehrreich.
 Quelle: ZWP online

Das Prinzip: Spielerisches Putzen. Kinder sind gefesselt von bewegten Bildern, lassen sich aber auch davon ablenken. Also überlegen zwei erfahrene Männer aus Wien, wie sie das für die Zahnpflege einsetzen können. Der Faktor, der für Playbrush spricht, ist die

Internationale Dental-Schau der Superlative

Erfolgreichste IDS aller Zeiten mit nachhaltigen Impulsen für das Nachmessegeschäft.



KÖLN (mhk) - Am 14. März schloss die 36. weltgrößte Internationale Dental-Schau ihre Pforten. Hinter den Tausenden Ausstellern lagen fünf

überaus erfolgreiche Messetage. Einhellig war das Urteil: Die IDS 2015 war eine IDS der Superlative: Auf einer Bruttoausstellungsoberfläche von

157'000 m² (2013: 147'900 m²) beteiligten sich 2'201 Unternehmen aus 56 Ländern (2013: 2'058 Unternehmen)
 Fortsetzung auf Seite 2 →

Ende gut, alles gut

Die Basler Stimmberechtigten sagen Ja zum Universitären Zentrum für Zahnmedizin.

BASEL - Bei der Abstimmung am 8. März 2015 hat das Basler Stimmvolk der Verschmelzung der Öffentlichen Zahnkliniken und der Zusammenführung mit den Universitären Zahnkliniken zugestimmt. Das Gesundheitsdepartement freut sich über diesen Entscheid, der zu einer Stärkung der sozialen Zahnmedizin führt. Die Verschmelzung wird voraussichtlich per 1. Januar 2016 vollzogen.

rechügten kann man die zahnmedizinische Grundversorgung für wirtschaftlich schlechter gestellte Menschen sowie für Kinder und Jugendliche auf eine needs-basierte Basis gestellt werden. Das UZB vorwiegend auf den 1. Januar 2016 verschmelzt werden soll, stehen noch in diesem Jahr wichtige Entscheidungen bevor. So müssen Leistungsvereinbarungen zwischen Kanton und Universität mit dem UZB geschlossen sowie beim Grossen Rat eine Rahmengaubeckwilligung für die gemeinwirtschaftlichen Leistungen eingeholt werden. Zudem wird der Regierungsrat die Wahl des Verwaltungsrats des UZB vornehmen. Schliesslich ist die organisatorische Zusammenlegung vorzube-

reiten, das revidierte Personalkonzept muss umgesetzt, das neue Klinik-Informationssystem eingeführt sowie bis 2019 die räumliche Zusammenlegung im Neubau Rosental vollzogen werden.

Prioritäres Ziel während dieser Übergangsphase ist, dass die Kernaufgaben der Öffentlichen Zahnklinik (Soziale Zahnmedizin und Kinder- und Jugendzahnmedizin) sowie der Universitären Zahnmedizin (Lehre und Forschung, Dienstleistungen) jederzeit einwandfrei in weiterhin hoher Qualität und Quantität erbracht werden können. ■

Quelle: Öffentliche Zahnkassen Basel-Stadt

Grundversorgung auf solider Basis

Dank der Zustimmung zum Universitären Zentrum für Zahnmedizin Basel (UZB) durch die Basler Stimmberechtigten



ANZEIGE

Freuli
 plasma



Der «Local» Hero

freuli-pharma.ch

NEU

Jetzt Gratisproben[†] anfordern unter www.dentalcare.com

PRO-EXPERT ZAHNCREME

MUNDGESUNDHEIT
 SnF_2

Stabilisiertes Zinnfluorid verbessert den Mundgesundheitszustand durch

- Remineralisation mithilfe von Fluorid
- antimikrobielle Wirkung zur Vorbeugung gegen Plaque und Zahnfleischerkrankungen
- Ionenausfällung zur Linderung von Überempfindlichkeiten • die Bildung einer schützenden Schicht auf dem Zahnschmelz, die vorbeugend gegen Säure-Erosion wirkt.

Natriumhexametaphosphat geht eine starke chemische Bindung mit dem Zahnschmelz ein. Daraus resultiert eine Abdeckung der Zahnoberfläche, die ein Gefühl der Sauberkeit vermittelt und Verfärbungen und der Bildung von Zahnstein vorbeugt.

ÄSTHETIK
 $\text{Na}_2\text{O}(\text{NaPO}_3)_{21}$

GESÜNDERER MUND UND SCHÖNERE ZÄHNE**

Entdecken Sie die außergewöhnlichen Vorteile der exklusiven Rezeptur mit stabilisiertem Zinnfluorid und Natriumhexametaphosphat für Mundgesundheit und Ästhetik¹



PRO-EXPERT
Tiefenreinigung* Aktivgel



PRO-EXPERT
Tiefenreinigung*



PRO-EXPERT
Zahnschmelz Regeneration¹



PRO-EXPERT
Sensitiv + Sanftes Weiß²



PRO-EXPERT
Gesundes Weiss

[†] So lange der Vorrat reicht.

* Bekämpft Plaque selbst zwischen den Zähnen.

** Im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahncreme.

¹ Remineralisierung des Zahnschmelzes.

² In der Variante Sensitiv + Sanftes Weiß liegen der Zinnfluorid-Komplex und das Polyphosphat in leicht anderer Form vor. Die Wirkweise ist jedoch die gleiche wie bei den anderen PRO-EXPERT Varianten.

Ganzheitliche Diagnostik und Therapie in der personalisierten Zahnmedizin

Funktionelle Myodiagnostik und Labormethoden in der Praxis. Von DDr. Margit A. Riedl-Hohenberger und Univ.-Prof. Dr. Christian Kraller, Innsbruck, Österreich.

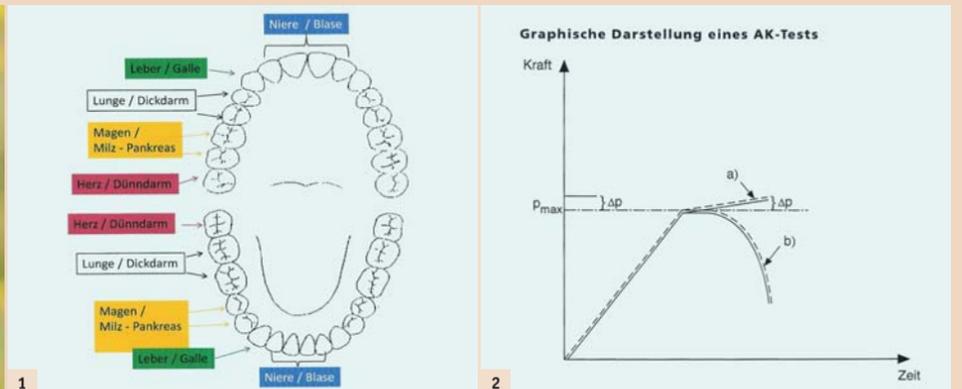


Abb. 1: Bedeutung zahnärztlicher Tätigkeit aufgrund der Zahn-Organ-Bezeichnung. – Abb. 2: Grafische Darstellung eines FMD/AK-Tests.

Als Teilgebiet der Medizin profitiert und partizipiert die Zahnmedizin in vielfältigster Weise von Innovationen in unterschiedlichen Fachrichtungen (Chirurgie, Orthopädie, Werkstoffkunde, Bildgebende Verfahren, Umweltmedizin ...). Die damit einhergehende Spezialisierung und das zunehmende Verständnis von der Komplexität physiologischer Prozesse stellt auch für Zahnärzte eine erhebliche Herausforderung dar.

Ganzheitlich personalisierte Zahnmedizin

Wenn wir als ein zentrales Ziel ärztlicher Tätigkeit annehmen, Patienten möglichst nachhaltig zu versorgen und zu ihrer Gesundheit bzw. Gesundheit beizutragen, ist in der Bevölkerung zu wenig bekannt, welchen Beitrag hierzu zahnärztliche Tätigkeit über klassische Zahnerhaltungsmassnahmen bzw. Prothetik hinaus leistet (Abb. 1).

Kaum eine andere ärztliche Berufsgruppe bringt zum Beispiel dauerhaft so viele unterschiedliche Materialien in den menschlichen Organismus ein wie Zahnärzte. Jedes individuell unverträgliche Material kann einen Trigger für chronische Entzündungen darstellen, da es Wechselwirkungen mit dem

Organismus, aber auch mit allen sich bereits im Körper befindlichen Fremdmaterialien, eingeht. Dadurch können entzündliche Reize ausgelöst oder bereits bestehende Erkrankungen beschleunigt und verstärkt werden.

tienten sowie die Anwendung individueller präventiver Behandlungskonzepte mit dem Ziel, chronisch entzündliche Krankheiten auch fernab der Mundhöhle zu verhindern bzw. zu lindern. Zwei Entwicklungen der Medizin

evidenzbasierten Medizin die therapeutische Erfolgswahrscheinlichkeit auch im Einzelfall erhöht. Insbesondere medizinische Massnahmen, deren Wirksamkeit mittels randomisierter kontrollierter Studien nachgewiesen werden konnten, sind hierbei von Bedeutung.

Für den Einzelfall, so auch für die zahnärztliche Praxis, bleibt jedoch weiterhin das grundsätzliche Problem bestehen, dass die EbM nur statistische Aussagen machen kann, die eben im

nehmen aufgrund der steigenden Umweltbelastung Krankheiten, Sensibilitäten, individuelle Unverträglichkeiten u.a. aufgrund sinkender Toleranzschwellen vieler Patienten signifikant zu. Dies zeigt sich in der Praxis u.a. dadurch, dass Patienten auf teilweise langjährig erprobte und bewährte Zahnwerkstoffe individuell mit Unverträglichkeiten reagieren (Zahnwerkstoffe sind 24 Stunden im Körper!). Konsequenterweise ist die Wahl der Therapie nicht mehr nur von der Krankheit abhängig, sondern auch vom individuellen physiologischen und genetischen Status des Patienten. Gegenwärtig basiert der breite Erfolg des Konzepts der personalisierten Medizin primär auf den modernen molekular-diagnostischen Methoden, zunehmend jedoch auch auf der Nutzung spezifischer evidenzbasierter komplementärmedizinischer Strategien. Letztere kompensieren derzeit einen Nachteil der Labormethoden. Diese sind teilweise aufwendig, relativ teuer und benötigen Zeit.

Im Folgenden möchten wir exemplarisch ein komplementärmedizinisches Verfahren vorstellen, welches auch von Zahnärzten kostengünstiger, zeitnahe (direkt in der Praxis im Rahmen der Behandlung) und personalisiert angewendet werden kann: die Funktionelle Myodiagnostik (FMD)/Applied Kinesiology (AK).

Während aus pharmazeutischer Sicht die Personalisierung durch individuelle gentechnische Analysen erreicht wird, greift die FMD auf ein System funktioneller neuromuskulärer Assessments zurück. Beide Varianten, Labor wie FMD/AK, treten hierbei jedoch nicht in Konkurrenz, sondern ergänzen und sichern einander bei korrekter Anwendung gegenseitig und erhöhen so wesentlich die Chance auf einen positiven Therapieerfolg.

Was ist Funktionelle Myodiagnostik/ Applied Kinesiology

Die FMD/AK baut auf Elementen der Komplementärmedizin wie manuelle Medizin, Akupunktur, Osteopathie, Chirotherapie u.a. auf. Sie ist eine primär diagnostische Methode, die in ihrer Anwendung zusammen mit allen zusätzlich erhobenen schulmedizinischen Befunden die Diagnostik absichern und verfeinern, aber auch das daraus resultierende Therapie-spektrum erweitern kann.

„Kaum eine andere ärztliche Berufsgruppe bringt dauerhaft so viele unterschiedliche Materialien in den menschlichen Organismus ein wie Zahnärzte.“

Im Rahmen einer nachhaltig auf Gesundheit und Gesundheit ausgerichteten Therapie ist daher – falls möglich bereits im Vorfeld bzw. bei der Differenzialdiagnose – hinsichtlich bestehender Beschwerden gezielt abzuklären, ob pathologische Reaktionen auf neu einzubringende oder bereits inkorporierte Zahnersatzmaterialien zu erwarten sind bzw. bestehen, um dem Patienten unliebsame Folgen durch immunologische Abwehrreaktionen zu ersparen.

Im Rahmen der Zahnmedizin nimmt sich derartiger Fragestellungen besonders die Disziplin der Umwelt-

sind in diesem Zusammenhang von zentraler Bedeutung: die Zugangsweise der evidenzbasierten Medizin und die der personalisierten Medizin.

Evidenzbasierte Medizin (EbM)

Darunter versteht man die Nutzung der gegenwärtig besten forschungsbasierten Befundlage (Evidenz) von Untersuchungen zur medizinischen Versorgung individueller Patienten als diagnostische und vor allem therapeutische Entscheidungsgrundlage. Grundidee hierbei ist, dass die Berücksichtigung der Erkenntnisse der

speziellen Fall auf den einzelnen Patienten zutreffen können oder nicht. Hier setzt die personalisierte Medizin an.

Personalisierte Medizin

Ausgangspunkt dieser ist die Tatsache, dass jeder Mensch individuell physiologisch anders ist und entsprechend individuell reagiert. Patienten mit identischer Diagnose sprechen etwa auf die Behandlung mit dem gleichen Arzneimittel unterschiedlich an. Den aktuellen Daten zufolge erzielt etwa ein Drittel der eingesetzten Arzneimittel nicht die gewünschte Wirkung. Zudem



Abb. 3: Überprüfung der Normreaktion am M. piriformis (über Therapie-Lokalisation am zugehörigen Sedierungspunkt). – Abb. 4: Individuelle Störfeldtestung mittels Therapie-lokalisierung (personalisierte Medizin).

CANDIDA



PARODIN PROFESSIONAL.

INNOVATIVE
ZAHNFLEISCHPFLEGE.

Innovative Wirkstoff-
kombination mit Curcuma-
Xanthoriza-Root-Extract.

Regeneriert und stärkt
irritiertes Zahnfleisch.

Wirkung klinisch
nachgewiesen.

Die ersten medizinischen Veröffentlichungen zur FMD/AK basieren auf Untersuchungen des amerikanischen Chiropraktikers Dr. George J. Goodheart aus den frühen 1960er-Jahren (reproduzierbare Veränderung der Muskelreaktion auf Testreize). Seit den 1980er-Jahren gibt es vermehrt klinische Studien zur Reproduzierbarkeit der Testergebnisse der FMD/AK. Die heute u.a. im deutschen Sprachraum gängigen umfassenden Lehrbücher von Gerz (1997) und Garten (2004) bzw. Garten/Weiss (2007) nach dem Standard des ICAK systematisieren dieses Wissen und bringen es mit verschiedenen medizinischen Fachrichtungen in Verbindung.

Der Muskeltest in der Applied Kinesiology

Der Muskeltest als in der Regel manuell durchzuführender Test birgt eine Vielzahl potenzieller Fehlerquellen, die nur durch eine korrekte und standardisierte Testdurchführung eliminiert werden können. Beim Test wird ein als geeignet identifizierter Muskel in seine standardisierte Testposition gebracht. Der isometrische Testvorgang besteht darin, den Muskel des Patienten mit maximaler Kontraktion gegen einen breiten Handkontakt des Behandlers ohne Schmerz zu drücken. Wenn der Patient sein Kraftmaximum erreicht

FMD/AK-gestütztes, personalisiertes Behandlungskonzept zur Testung von neuen und inkorporierten dentalen Werkstoffen

	Diagnose- und Behandlungsschritte	Erläuterungen
1.	Umfassende zahnmedizinische Erstdiagnostik und Erhebung des allgemeinmedizinischen Gesundheitsstatus des Patienten	FMD/AK-gestützte Diagnose am Patienten, basierend auf Patientenfragebogen und allen zur Verfügung stehenden relevanten Labor- und Bilddaten
2.	Allfällige therapeutische Interventionen zur bestmöglichen Optimierung des allgemeinen Gesundheitsstatus und Testung auf bestehende zahnmedizinische Belastungen sowie deren Behebung (soweit möglich)	Behandlung struktureller Dysfunktionen, Störfelder, Herde, Belastungen durch bereits inkorporierte Materialien. Eine nachhaltige zahnmedizinische Versorgung basiert auf einem möglichst hohen Regulationsniveau des Patienten
3.	Individuelle Materialtestung für geplante Therapie	FMD/AK und Labortestung auf die individuelle Verträglichkeit von neu einzubringenden Materialien und Medikamenten
4.	Schulzahnmedizinische Behandlung je nach Notwendigkeit	Unter ausschliesslicher Verwendung von auf individuelle Verträglichkeit getesteter Therapeutika (Materialien, Medikamente, Anästhetika)
5.	Kontrolle und Nachsorge	FMD/AK-Testung der therapierten Zähne und des Gesamtzustandes

Tab. 1: FMD/AK-gestütztes, personalisiertes umweltzahnmedizinisches Behandlungskonzept.

3. Hyperreaktivität: Der Muskel ist im Test stark, reagiert aber auf die unter 2. beschriebenen sedierenden Massnahmen nicht, bleibt stark.

Der korrekte Muskeltest muss erlernt und intensiv trainiert werden (Abb. 3), da insbesondere im Rahmen der Interaktion zwischen Untersucher und Patient verschiedenste Aspekte zu berücksichtigen sind (Kraftmomente, Muskelposition, Testinteraktion, ...),

in der zahnärztlichen Praxis als einfach verfügbares additives Diagnostikum zur umweltzahnmedizinischen Labordiagnostik eignet. Das Studiendesign beinhaltete zwei Teilstudien, eine zu neu einzubringenden Materialien und eine zu bereits inkorporierten Zahnwerkstoffen. Details zur Untersuchung (Stichprobendetails, methodisches Vorgehen, Diagnostik, Materiallisten, Detailergebnisse) sind nachzulesen (Riedl-Hohenberger/Kraler, [2013]. Verträglichkeit

Bei Teilstudie 1 war die Anzahl der zu prüfenden inkorporierten Materialien auf Belastungen geringer. Bei knapp 78 Prozent stimmten alle Laborergebnisse mit den FMD/AK-Ergebnissen überein. Bei den restlichen 15 Patienten kam es je nach Anzahl der auf Belastung zu testenden Materialien zu einem oder mehreren unterschiedlichen Befunden zwischen Labor- und FMD/AK-Testung. Der Fall der Befunddifferenz wurde als Indiz einer

schiedener Diagnosemethoden in der personalisierten Medizin aufzeigt.

Ganzheitliche Diagnostik

Für die Zahnmedizin lässt sich daraus Folgendes ableiten: In der zahnärztlichen Praxis spielen häufig eine kurzfristige medikamentöse Therapie (z.B. nach operativen Eingriffen) und einzubringende bzw. bereits inkorporierte Zahnwerkstoffe eine zentrale Rolle. Unter anderem betonen die Autoren der grundlegenden Werke zur FMD/AK die eminente systemische Bedeutung des stomatognathen Systems (mit besonderem Augenmerk auf den Zahn- und Kieferbereich). Zahnwerkstoffe auf der Basis der EbM bereits im Vorfeld hinsichtlich ihrer individuellen Verträglichkeit mit den Methoden der personalisierten Medizin zu testen, liefert daher eine Grundlage für einen möglichst nachhaltigen Behandlungs- und Heilungserfolg.

Eine dergestalt evidenzbasierte, personalisierte Zahnmedizin bedingt naturgemäss ein erweitertes differenzialdiagnostisches und therapeutisches Vorgehen (Tab. 1). Es mag im ersten Moment aufwendiger und kostenintensiver erscheinen, aber im Sinn der möglichst nachhaltigen Patientengesundheit dürfte sich ein derartiges Vorgehen auf längere Sicht jedoch als gesundheitsvorsorgend, präventiv und auch ökonomischer erweisen. [1]

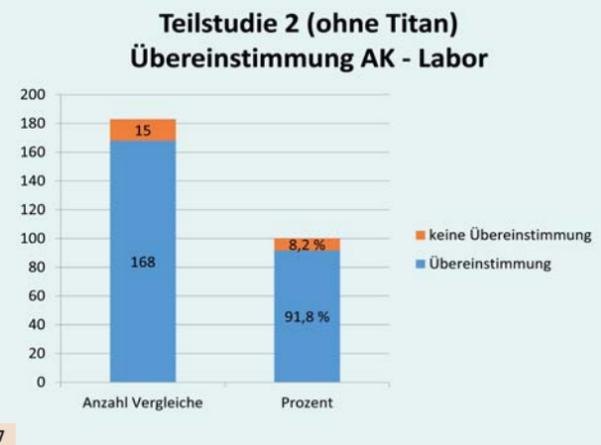
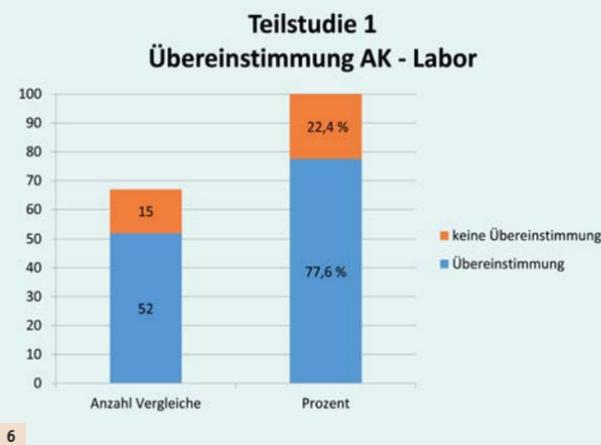
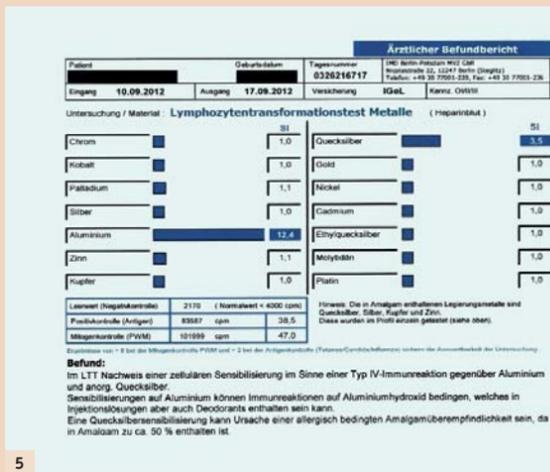


Abb. 5: Lymphozytentransformationstest bei positiver Typ IV-Allergie auf Metalle. – Abb. 6: Teilstudie 1. – Abb. 7: Teilstudie 2 – AK-Labor-Vergleiche bezogen auf Patienten (ohne Titan).

hat, erhöht der Tester den Gegendruck geringfügig für ca. 1 bis 2 Sekunden (Abb. 2). Wichtig hierbei ist eine gleichmässige, nicht zu schnelle Kraftzunahme, damit zusätzlich Muskelfasern rekrutiert werden können. Alle Kraftvorteile sollten während des Tests beim Patienten liegen.

Das Erkennen von pmax und die individuell adäquate Testdurchführung ist die Kompetenz des Untersuchers. Die Reaktion des Patienten (a) oder (b) ist der eigentliche entscheidende Schritt des AK-Muskeltests (Abb. 1)!

Bei einem ordnungsgemäss durchgeführten Test ergeben sich drei mögliche Muskelreaktionen:

1. Hyporeaktivität (dysreaktiv), d.h. der Patient kann den Testmuskel entsprechend rekrutieren, aber dem Gegendruck des Behandlers nicht standhalten.
2. Normoreaktivität, d.h. der Muskel kann dem ansteigenden Testdruck des Untersuchers ausreichend Widerstand leisten und reagiert auf sedierende Massnahmen, wie z.B. die Annäherung der Spindelzellen im Muskelbauch u.a., vorübergehend mit einer funktionellen Schwächung.

um mögliche Fehlerquellen auszuschliessen.

Vorteil dieser Methode ist, dass sie bei korrekter Anwendung rasch und ohne apparativen Aufwand diagnostische Resultate im Sinn der personalisierten Medizin liefert (Abb. 4).

Insbesondere liefert die FMD/AK eine schnelle, einfache und reproduzierbare Möglichkeit (nicht nur) für die Zahnmedizin, sich der Materialfrage sowohl kurativ als auch präventiv zu nähern. Grenzen der FMD/AK ergeben sich mehrfach, hinsichtlich zu testender Materialien (siehe unten) und grundsätzlich, wegen des spezifischen diagnostischen Vorgehens.

Im Folgenden beschreiben wir eine explorative Studie, die den Einsatz der FMD/AK in der zahnmedizinischen klinischen Praxis illustriert, die Übereinstimmung dieses Vorgehens mit modernen labortechnischen Diagnosemethoden vergleicht und in Spezialfällen auch Grenzen des FMD/AK-Zugangs aufzeigt.

FMD/AK und Labormethoden im Vergleich

Im Rahmen einer Praxisstudie wurden in der Praxis der Autorin 92 Patienten im Zeitraum 2007 bis 2013 behandelt. Frage war, ob sich die FMD

von Zahnwerkstoffen in der personalisierten Medizin – Zwei Diagnosemethoden im Vergleich. Applied Kinesiology und Immundiagnostik im Labor. In: Medical Journal for Applied Kinesiology, Bd. 16 [3] 2013, S. 5–17. Vereinfacht formuliert haben wir überprüft, ob sich die mit der FMD/AK gewonnenen Befunde mit Labormethoden reproduzieren lassen und übereinstimmen.

Vergleichend zur FMD/AK wurden als Laborverfahren zur toxikologischen Belastung der DMPS-Test nach Dauderer, für den immunologischen Status der Lymphozytentransformationstest bzw. Effektorzelltypisierung und der basophile Degranulationstest (Allergenen des Typ I) verwendet, speziell für Titan der LTT-Titan. Im Folgenden werden die Ergebnisse zusammenfassend dargestellt.

Ergebnisse Teilstudie 1: Belastung durch bereits inkorporierte Materialien

In dieser Teilstudie wurden Daten von 69 Patienten verwendet, die aufgrund ihres zum Teil komplexen Beschwerdebildes mit FMD/AK und Labor auf Belastungen durch bereits inkorporierte Materialien getestet worden waren. Die Übereinstimmungen sind, bezogen auf die Probandenzahl, in Abbildung 6 zusammengefasst.

individuellen Materialunverträglichkeit interpretiert und den Patienten zu einer Sanierung geraten.

Ergebnisse Teilstudie 2: Neumaterialien vor der Inkorporation

In der zweiten Teilstudie wurden 45 verschiedene dentale Materialien getestet. Insgesamt wurden hier 230 FMD/AK-Messergebnisse mit Laborergebnissen verglichen. Wenn man die Testvergleiche auf Titanoxidpartikel nicht mit berücksichtigt, ergibt sich das in Abb. 7 dargestellte Verhältnis einer Übereinstimmung von über 90 Prozent.

Bei Titan war zu beobachten, dass die Entzündungsbereitschaft auf dieses Material mit FMD/AK nicht eindeutig diagnostizierbar zu sein scheint. Bei Titanoxidpartikeln, die aufgrund biochemischer Prozesse bei allen eingesetzten Titanimplantaten in einer gewissen Menge abgegeben werden, sank die Übereinstimmungsrate auf unter 60 Prozent.

Das bedeutet, dass nach dem derzeitigen Stand der Forschung explizit davon abgeraten werden muss, titanhaltige Werkstoffe mit der FMD/AK auf ihre individuelle Verträglichkeit hin zu testen, was wiederum den zentralen ergänzenden Charakter ver-

Eine detaillierte Literaturliste bzw. weitere Informationen können bei den Autoren angefordert werden.



Dr. med. univ. Dr. med. dent. Margit A. Riedl-Hohenberger
Michael-Gaismair-Str. 10
6020 Innsbruck, Österreich
Tel.: +43 512 573985
praxis@riedl-hohenberger.at
www.ganzheitliche-zahnmedizin.at



Univ.-Prof. Dr. Christian Kraler
SoE, Universität Innsbruck
Innrain 52, 6020 Innsbruck, Österreich
Tel.: +43 676 872546570
Christian.Kraler@uibk.ac.at

Neues ehrgeiziges Unternehmensprojekt

ACTEON Group: Innovation, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit auf internationaler Ebene.



Marie-Laure Pochon, neue CEO ACTEON Group.

BORDEAUX – Die ACTEON Group ist ambitioniert, sich als eines der führenden internationalen Unternehmen auf dem Gebiet der zahnmedizinischen Geräte und Produkte sowie der medizinischen Bildgebung

zu positionieren. Die Hauptziele für das Jahr 2015 sind, das Wachstum der Gruppe sowie die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu fördern, was mit der Einführung von vier neuen Produkten erzielt werden soll.

Die Gruppe wird bedeutende Investitionen in den Entwicklungs- und Forschungsabteilungen vornehmen, das Qualitätsmanagement verbessern sowie einen hoch spezialisierten Kundenservice installieren, um ein Global Player auf dem Markt zu werden.

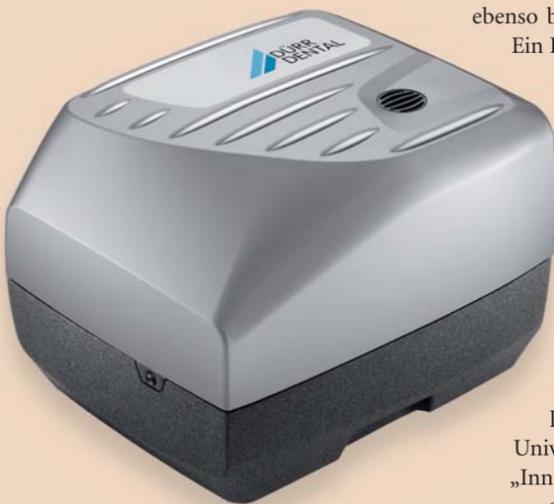
Die nötigen Schritte hin zu einer internationalen Entwicklung

Im ersten Halbjahr 2015 werden vier neue Produkte auf den Markt kommen: Expazen™ (plastischer Retraktionsfaden in Kapselform), PSPIX® 2 (digitales Intraoralröntgen), X-Mind® Trium (3-D- und Panoramaröntgen) und Newtron® (Piezo-Ultraschallgenerator). Die Gruppe strebt an, diese Produkte in ihrem jeweiligen Bereich an die Spitze zu bringen. [DT](#)

Quelle: ACTEON Group

Dreifach ausgezeichnet

Dürr Dental erhält für seine Medizintechnik den iF DESIGN AWARD.



ebenso bewerben wie Designbüros. Ein Design, das sich hier durchsetzt, hat seinen Mehrwert eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Für Beiträge in dieser Disziplin gelten die Bewertungskriterien Gestaltungsqualität, Verarbeitung, Materialauswahl, Innovationsgrad, Umweltverträglichkeit, Funktionalität, Ergonomie, Gebrauchsvisionierung, Sicherheit, Markenwert und Branding sowie Universal Design.

„Innerhalb der letzten vier Jahre erhielten wir nun 20 Auszeichnungen und Nominierungen für überzeugendes Produktdesign, dies macht mich sehr stolz.“

Die erneute Auszeichnung mit dem iF DESIGN AWARD für drei unserer Produkte ist für uns weiterer Ansporn, auch künftig das Beste für unsere Kunden zu geben“, sagt Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender der Dürr Dental AG. „Mit der iF-Auszeichnung als Gütesiegel lassen sich unsere Produkte durch uns und den Fachhandel überzeugend bewerben und als Nutzer in der Praxis verlässlich beurteilen“, so Dürrstein weiter. [DT](#)

Quelle: Dürr Dental

BIETIGHEIM-BISSINGEN – Optimale Funktionalität, Ergonomie und Design sind für ein herausragendes Produkt die unverzichtbare Basis. Den renommierten iF DESIGN AWARD erhielt die Dürr Dental AG nun gleich dreifach für ihre Produkte: Sowohl die neue Absauganlage Tyscor VS 2, das digitale 2-D-Panoramaröntgengerät VistaPano S und der Sterilisator Hygoclave 30 stechen aus der Masse der Mitbewerber heraus.

Das weltweit anerkannte iF-Gütesiegel steht für ausgezeichnete Gestaltung und herausragende Designleistungen, um das sich Unternehmen



Solides Fundament für die Existenzgründung

Kooperation zwischen Pluradent und Straumann.



Links: Uwe Jerathe, Vorstand von Pluradent. – Rechts: Jens Dexheimer, Geschäftsführer von Straumann Deutschland.

FREIBURG IM BREISGAU – Seit dem 1. Januar 2015 kooperieren Pluradent und Straumann in der Ansprache von zahnmedizinischen Existenzgründern. Ziel ist ein ganzheitliches Angebot an die Praxisgründer, welches zahnmedizinisches Fachwissen im Bereich der Implantologie und unternehmerische Kompetenzen verbindet.

„In unternehmerischer und organisatorischer Hinsicht können Praxis-

gründer auf die Expertise von Pluradent zurückgreifen. Durch das Angebot von Straumann erhalten sie Zugang zu exzellentem Fachwissen sowie Vernetzungsmöglichkeiten im Bereich der dentalen Implantologie“, erklärt Uwe Jerathe, Vorstand von Pluradent.

„Insbesondere das Know-how von Pluradent im Bereich Existenzgründung für Zahnärzte ergänzt sich perfekt mit den Leistungen und Zielen des Straumann® Young Professional Program“, konstatiert Jens Dexheimer, Geschäftsführer von Straumann Deutschland. „Mit dieser Kooperation können sich beide Unternehmen als starke Partner an der Seite der Existenzgründer hervortun.“

Die Zusammenarbeit findet insbesondere in den Bereichen Ver-

staltungen und Fortbildungen statt. So wird sich Pluradent künftig auf dem Online-Portal des Straumann® Young Professional Programs (www.my-ypp.com) sowie auf Veranstaltungen von Straumann präsentieren. Für das vielbeachtete „Straumann Forum Young Professionals“ am 19. und 20. Juni 2015 in Düsseldorf wird das Dentalfachhandelsunternehmen unter anderem fachliche Beiträge leisten – gleiches gilt für die rund 30 regionalen YPP-After Work Events.

Durch Fachvorträge und Unternehmenspräsentationen ist Straumann am 29. Mai in Hamburg und vom 17. bis 19. Juli 2015 in Kramsach, Tirol, bei den Pluradent Existenzgründertagen sowie bei den Fortbildungen im Rahmen des Pluradent Dental Curriculums vertreten. [DT](#)

Quelle: Straumann GmbH

ANZEIGE

CURAPROX

WELTNEUHEIT
für Ihre Patienten
mit Implantaten

Periimplantitisprophylaxe.



Anspannen.
Entspannen. Sauber.

MIND THE GAP!

Oder kurz: «Implant-Saver». Dieser elastische Mikrofaser-Floss pflegt den Sulcus rund um Implantate auf eine völlig neue Weise – und das ohne zu verletzen, angenehm und wirkungsvoll. Statt langer Worte: Bestellen Sie jetzt Ihr Muster und Ihre Offerte: info@curaden.ch oder 041 319 45 50.

curaden
BETTER ORAL HEALTH FOR ALL

CURADEN International AG | 6011 Kriens
www.curaprox.com

SWISS PREMIUM ORAL CARE

Bahn frei für täglich 500 Fräseinheiten!

Neues digitales Fertigungszentrum in Emmerich eröffnet.



EMMERICH – Unter der Firmierung MODERN Dental 3D Solutions entstand in Emmerich verkehrsgünstig gelegen ein komplett neues Fräszentrum, das perspektivisch 500 Einheiten täglich herstellen wird. „Wir reagieren mit dieser Zentralisierung auf veränderte Bedürfnisse der Zahnarztpraxen. Es geht um Kundennähe, Lieferschnelligkeit – und natürlich um Qualität zu attraktiven Preisen“, beschreibt Manuel Mohr, Produktionsleiter bei MD 3D Solutions, die zentralen Aspekte des nagelneuen High-Tec-Parks am Niederrhein.

Trotz Überkapazitäten bei den Mitbewerbern und sinkenden Preisen

im Fräsegment insgesamt habe man sich zu einer firmeneigenen Lösung entschieden. „Wir wollen zu jeder Zeit die Kontrolle über die Qualitätsstandards und die eingesetzten Materialien haben und ohne Kompromisse so hochwertig wie möglich arbeiten“, umschreibt Manuel Mohr den Grund

für die Eigenfertigung.

Seit Ende Januar 2015 läuft die Produktion in Emmerich. Nach einer Anlaufzeit von einigen Wochen, in der die Fertigungsabläufe optimiert und mögliche Fehlerquellen untersucht und behoben werden, soll noch in diesem Jahre eine hohe Auslastung bei Qualitätsergebnissen erreicht werden. „Wir haben jede Menge Detailarbeit vor uns“, sagt Manuel Mohr, „aber es hat schon seinen Grund, warum wir weltweit für Prozessoptimierung und -standardisierung bekannt sind!“ [DI](#)

Quelle: MODERN Dental 3D Solutions GmbH

Expertenteam in der Endodontie

Kooperation zwischen Sirona, DENTSPLY und VDW.

BENSHEIM/SALZBURG – Die Unternehmen Sirona Dental Systems, DENTSPLY Maillefer und VDW haben eine Vereinbarung unterzeichnet, welche die Zusammenarbeit bei der Integration von endodontischen Instrumenten in Behandlungseinheiten festschreibt. Erstes Ergebnis: Für die Behandlungs-

Funktion hinsichtlich des Workflows entscheidend erweitert. „Wir freuen uns, mit DENTSPLY Maillefer und VDW-Partner gewonnen zu haben, die über eine umfangreiche Expertise in der Endodontie verfügen“, erklärt Michael Geil, Vice President Behandlungseinheiten bei Sirona. „Die Integration der Reziprok-Funktion in die Behandlungseinheit unterstützt die Arbeit des Zahnarztes und wird den Workflow einer Endo-Behandlung noch effizienter gestalten.“

Didier Devaud, Marketing Direktor bei DENTSPLY Maillefer, erklärt dazu: „Wir freuen uns, weltweit mehr Zahnärzten den Zugang zu unserer reziproken Technologie zu ermöglichen.“

Aus Sicht von Pamela Marklew, Marketing-Direktorin bei VDW, unterstreicht diese Kooperation die Idee des Unternehmens, innovative Systemlösungen zu entwickeln. „Wir wollen die anspruchsvolle Endo-Behandlung signifikant vereinfachen und noch sicherer machen. RECIPROC® ist ein gutes Beispiel dafür, und die Integration von Funktionen in eine Behandlungseinheit ist ein bedeutender Schritt auf diesem Weg.“

Von der Kooperation profitieren sowohl Zahnärzte, die die Behandlungseinheit TENE0 künftig erwerben, als auch jene, die bereits am TENE0 arbeiten. Das neue Endo-Paket ist ab sofort bestellbar. [DI](#)

Quelle: Sirona



Die Behandlungseinheit TENE0 kann ab sofort mit einem reziproken Feilensystem ausgestattet werden.

einheit TENE0 werden mit WAVEONE® und RECIPROC® erstmals die marktführenden reziproken Feilensysteme in einer Behandlungseinheit zur Verfügung stehen und somit die Endo-

Innovationsschau in Kölner Flora

KaVo Kerr Group stellte auf der IDS 2015 über 35 Neuprodukte vor.

KÖLN – Unter dem Motto „The Art of Innovation“ lud die KaVo Kerr Group – ein globaler Zusammenschluss von führenden Dentalmarken – am IDS-Dienstag Gäste aus Wissenschaft, Fachhandel sowie Presse zu einer Produktpräsentation der Extraklasse ein. So wurden über 35 Neuheiten, darunter KaVo Lythos Intraoral Scanner, KaVo MASTERmatic Series, Kerr elementsfrei und KaVo ESTETICA E70/E80 Vision, aus den Bereichen Imaging, CAD/CAM sowie Einrichtung und Verbrauchsmaterialien vorgestellt. Diese Innovationsbreite bestätigte einmal mehr die Pionierrolle der KaVo Kerr Group in der Gesamtheit ihrer Angebotsbreite und -tiefe, welche mit ihren Produkten und Lösungen in 99 Prozent der zahnärztlichen Praxen weltweit vertreten sei. Dieser Markterfolg resultiere insbesondere aus der mehr als 500-jährigen Gesamtkompetenz, welche in die Entwicklungsprozesse aller Marken einfließt und letztendlich dazu führe, dass Arbeitsabläufe in Praxen und Laboren kontinuierlich verbessert, erweitert und optimiert werden können, legte Vicente Reynal, Senior Vice President



Rund 670 Gäste folgten der Einladung in die Kölner Flora.

der KaVo Kerr Group, in seinen Ausführungen dar.

Diese Ausführungen fanden im Rahmen eines zehnmütigen Podium-Talks statt, bei welchem die Produktinnovationen aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchtet wurden. So gaben neben Vicente Reynal auch Damien McDonald, Group President for professional Consum-

ables, Stanzi Prell, Commercial President KKG for Europe, Middle East and Africa, und Dr. Cynthia Brattesani, Privat Zahnärztin aus San Francisco, ihre persönlichen Erfahrungen über die Notwendigkeit sowie den Stellenwert innovativer Zahnheilkunde-Lösungen wieder. [DI](#)

Quelle: ZWP online

International investieren

CAMLOG setzt auf Wachstum und zuverlässige Produkte.

KÖLN – CAMLOG möchte „international investieren“, denn in Europa ist das Unternehmen „noch Schwergewicht, was sich aber ab April mit dem Launch von CAMLOG in China

tale Implantologie und implantatgetragenen Zahnersatz etabliert hat und kontinuierlich wächst. Auch in den wirtschaftlich unsicheren Zeiten der letzten Jahre konnte CAMLOG

land, Österreich und Ungarn baut CAMLOG kontinuierlich und fokussiert weitere Vertriebspartner weltweit auf. So erfolgt noch in diesem Jahr der Startschuss in China, einem

riesigen potenziellen Markt. Nebst neuen Märkten verfolgt CAMLOG konsequent strategische Ziele und nutzt Synergien mit Henry Schein: Dies speziell in internationalen Märkten wie den USA und auch im wachsenden Fachbereich CAD/CAM.

Anlässlich der IDS hat CAMLOG zudem seine Preisgarantie für alle Implantatlinien um zwei weitere Jahre – bis zum 31. Dezember 2017 – verlängert.

Darüber hinaus wird ab Juli 2015



V.l.n.r.: Markus Stammen, Director CAD/CAM & IT, Michael Ludwig, General Manager CAMLOG Vertriebs GmbH, Christian Rähle, Director of Product Management, und Peter Braun, CEO CAMLOG Group.

ändern wird“ – zukunftssträchtige Worte, die CEO Peter Braun als Auftakt für die CAMLOG-Presskonferenz auf der IDS wählte.

Die CAMLOG Gruppe blickt mit gesundem Optimismus in die Zukunft. Dieser beruht auf der Tatsache, dass sich das Unternehmen als führender Anbieter von Komplettsystemen und Produkten für die den-

seine Position behaupten, weitere Arbeitsplätze schaffen und beschäftigt momentan über 400 Mitarbeiter. Die Produktpipeline ist vielversprechend und der Anwender kann auch weiterhin auf innovative Konzepte und zuverlässige Produkte vertrauen.

Nebst der Verteidigung von führenden Marktpositionen in Deutsch-

das Prothetikportfolio des iSy Implantatsystems um einige präfabrizierte Komponenten erweitert. Ausserdem wird das iSy Standard-sortiment, bisher bestehend aus drei Implantatdurchmessern und -längen, um ein kurzes Implantat vergrößert. [DI](#)

Quelle: CAMLOG

„Menschen verloren gegangene Lebensqualität zurückzugeben, das treibt uns an!“

Die Unternehmen sind für die Zukunft gerüstet und können auf ihre Kompetenz vertrauen.
Michael Hammer, Geschäftsführer von Candulor und Wieland Dental, im Gespräch mit der Dental Tribune D-A-CH.

Die Candulor AG ist ein weltweit exportierendes Dentalunternehmen mit dem Hauptsitz in der Schweiz. Die Kunden von Candulor profitieren von einem kompletten Prothesensystem: Eine Verbindung aus Ästhetik, Design und Funktionalität. Zahntechniker und Zahnärzte vertrauen den Schweizer Produkten seit mehr als 70 Jahren, um den ästhetischen Anforderungen der Patienten zu entsprechen. Wieland Dental, ein mittelständisches Unternehmen mit mehr als 140 Jahren Erfahrung, gehört weltweit zu den führenden Anbietern in der Dentaltechnik. Zukunftsweisend integrierte Technologien und Materialien kennzeichnen die Kompetenz und Leistungsfähigkeit des Unternehmens.



Michael Hammer, Geschäftsführer von Candulor und Wieland Dental.

Hause haben, die es leicht macht, sich hinter so eine Mannschaft zu stellen.

Es scheint, als würde die Candulor sich gerade visuell verändern?

Ja. Das stimmt. Wir hatten das Gefühl, dass die Marke Candulor noch nicht dem entspricht, was der Kunde durch unsere Produkte fühlt und kennt. Der Anspruch unserer Kunden bewegt uns seit dem ersten Tag der Entstehung unserer Firma. Diesem Anspruch wollen wir noch stärker gerecht werden und noch intensiver zusammen mit unseren Kunden leben.

Wo wird man diesen neubelebten Anspruch sehen?

Offiziell starteten wir damit auf der IDS in Köln. Wir haben zuvor mit einer neuen Anzeigenkampagne begonnen, in der wir unsere Kunden motivieren wollen, auch in der täglichen Arbeit ihr Bestes zu geben. Unsere Website wird modern, sehr strukturiert

Dental Tribune: Herr Hammer, Sie sind seit einiger Zeit Geschäftsführer von Wieland Dental in Pforzheim und der Candulor AG in Zürich. Wo schlägt Ihr Herz höher?

tion auseinandersetzt, aber auch im Verkauf. Unser Aussendienst ist seit Jahrzehnten dabei und trägt diese Marke mit. Wir geben Kurse und Schulungen, z.B. weltweit mit unserer Swiss Denture Concept Linie. Kompetenz und Vertrauen wird angenommen, und das macht uns stark. Und ja, wir sind in der Schweiz zu Hause, und das leben wir jeden Tag beim „Znüni“-Kaffee.

Die Entstehung der Firma klingt schon fast wie ein klassischer amerikanischer Traum.

Die Geschichte der Candulor AG ist schon faszinierend, wie zwei so kluge Köpfe aus dem Nichts eine Zahnfabrik geschaffen haben. 1936 gründeten die Herren Steen und Zech, von Beruf Bildhauer und Kaufmann, die Firma. Und das zeigt auch die Herkunft der Zahntechnik ein bisschen auf und verdeutlicht, was für eine Kreativität in diesem Beruf liegt.

Worauf ist man nach fast 80 Jahren Firmengeschichte besonders stolz?

unsere Produkte stetig weiterentwickeln. Strategien und Pläne sind da. Eine davon ist die digitale Prothetik: indem wir die Prothetik-Kompetenz von Candulor mit der digitalen Kompetenz von Wieland vereinen.

Wieso sollte man in der Prothetik digitale Wege gehen?

vermeiden. Für eine funktionale Prothese, immer mit dem Blick auf den Patienten, kann dies eine wertvolle Bereicherung der Prothetik sein.

Also geht es auch hier wieder um die Vermittlung von Prothetikwissen?

Ganz genau. Nur in einer anderen, gesicherten Form. Die Theorie



„Kompetenz und Vertrauen wird angenommen und das macht uns stark.“

Da gibt es sicherlich viele Meinungen, so u.a. die Entstehung des Condyliform-Seitenzahnes nach Prof. Gerber. Da waren wir uneingeschränkt Vorreiter. Zahndesign ist sicherlich unsere absolute Kompetenz. Es ist Liebe zum Detail und die Nähe zur Praxis, die uns immer wieder antreibt, so wie mit Physiostar, was mittlerweile unser kleines Juwel ist, in enger Zusammenarbeit mit Jan Langner.

Wofür setzt sich Candulor in Zukunft weiter ein?

Das, wofür jeder Zahntechniker und Zahnarzt täglich zur Arbeit geht: Menschen verloren gegangene Lebensqualität zurückzugeben. Diese Möglichkeit hat man nicht in jedem Beruf, aber wir haben sie. Natürliche, wunderschöne Restaurationen, die funktional einwandfrei sind – das ist unser Anspruch.

Wie wollen Sie das schaffen?

Indem wir unermüdlich unsere Leidenschaft nach aussen tragen und

Warum macht man heute fast nur noch digitale Fotos? Weil es enorme Vorteile hat.

Mit der digitalen Prothetik verhält sich das ähnlich. Wir werden in der Lage sein, nicht nur tolle Zähne zu liefern, sondern sie auch gleich korrekt aufzustellen. Der digitale Weg ist eine Möglichkeit, Know-how zu bündeln und Fehlerquellen zu

wird nicht verändert, nur anders vermittelt und in einen digitalen Workflow gebracht. So können wir sicherstellen, dass das Candulor Prothetik-Know-how universell eingesetzt werden kann. Digital oder klassisch.

Herr Hammer, wir danken Ihnen für das interessante Gespräch. DT

Michael Hammer: Die Frage stellt sich für mich nicht. Beide Firmen sind Spezialisten und haben wahre Kompetenzen in ihren Bereichen. Candulor ist in der Prothetik zu Hause. Ein oft unterschätzter Teilbereich des Dentalgeschäftes, und die Candulor AG verfügt über Experten, die sich jeden Tag dafür einsetzen. Wieland Dental dagegen hat es geschafft, sich vom einstigen Edelmetall-Image zu lösen und sich zum Digital-spezialisten zu formieren. Auch hier bin ich froh, dass wir Kompetenz im

und plakativer werden. Auch unser Verpackungsdesign hat sich verändert. Ich denke, es gibt für einige Kunden noch etwas zu entdecken, dass ihnen bis heute verborgen geblieben ist.

Die Candulor AG besteht ja schon seit fast 80 Jahren in Zürich. Kann man sagen, dass Candulor die typischen Schweizer Werte in sich trägt?

In Candulor steckt viel Herzblut: im Produktmanagement, wo man sich intensiv mit der Nützlichkeit der Produkte, dem Design und der Funk-



„Es ist Liebe zum Detail und die Nähe zur Praxis, die uns immer wieder antreibt.“



IDS 2015: Schweizer Aussteller sind höchst zufrieden

Neuheiten überzeugten die Fachbesucher und bescherten den Unternehmen volle Auftragsbücher.

Die Internationale Dental-Schau 2015 liess viele der über 80 beteiligten Schweizer Firmen ein überaus positives Fazit ziehen. Hervorgehoben wurden von ihnen neben dem gros-

sen Andrang eines fachkundigen Publikums vor allem auch die interessanten Gespräche sowohl mit Besuchern als auch mit Firmenvertretern anderer Unternehmen.

Das hohe Niveau der vorgestellten Neuerungen und die Dimension der dentalen Leitmesse beeindruckte Aussteller und Besucher gleichermaßen. Umfangreiche Geschäfte

wurden angebahnt und abgeschlossen. Auf Nachfrage versicherte ein Grossteil der Unternehmen, auch unmittelbar nach der IDS noch Messe- rabatte anzubieten.

Nach der IDS ist vor der IDS – und so haben viele IDSler die 37. Internationale Dental-Schau vom 21. bis 25. März 2017 schon fest in ihrer Planung verankert.

International und digitalisiert

Die CAMLOG Gruppe blickt mit gesundem Optimismus in die Zukunft.

CAMLOG wird weiter „international investieren“. Momentan liegt das Schwergewicht des Anbieters von Komplettsystemen und Produkten für die dentale Implantologie noch in Europa, „was sich aber ab April mit dem Launch von CAMLOG in China ändern wird“. Zukunftsträchtige Worte welche an der CAMLOG-Presskonferenz anlässlich der IDS gesprochen wurden.

Dr. René Willi, CAMLOG, äusserte sich voller Begeisterung über die dentale Leitmesse: „Die diesjährige IDS hat sich wieder selbst übertroffen und mit den offiziellen Eintrittszahlen sowie den anwesenden Ausstellern ihren Platz als grösste Dentschau behauptet. Aufgefallen ist auch, dass die Messe immer internationaler wird und – speziell auf unserem Gebiet – dass auch dieses Jahr wieder viele neue Implantatfirmen am Start waren. Ebenso war offensichtlich, dass die Themen Digitalisierung und automatische Prozessabläufe topaktuell sind. Wir reden hier nicht mehr nur von CAD/CAM-Lösungen, die die Abläufe im zahntechnischen Labor erleichtern, sondern von der gesamten Digitalisierung aller Prozessabläufe zwischen Patient, Zahnarztpraxis und Labor, wie



dies zum Beispiel unser Mutterhaus Henry Schein mit ConnectDental anbietet. Wir von CAMLOG sind mit DEDICAM in Deutschland hier sehr gut aufgestellt.“

Das Gros der Aussteller zog eine positive Messebilanz, so auch Dr. Willi: „Wir sind sehr zufrieden. Einmal mehr

laden, die zahlreiche Kunden und Partner anzog.“

Nach dem besonderen Highlight während der fünf Messtage befragt, antwortete Dr. Willi: „Für mich persönlich gab es gleich mehrere Highlights. Herausheben möchte ich jedoch die ‚Mit uns sind sie besser aufgestellt‘-Kampagne, welche zwar für den deutschen Markt kreiert wurde, aber auf der IDS klar gezeigt hat, dass dies firmenintern auch länderübergreifend zutrifft. Es hat richtig Spass gemacht, zu sehen, wie das CAMLOG-Team, aber auch jeder Einzelne, motiviert, tatkräftig und ergebnisorientiert aufgetreten ist; das ist der Spirit, der CAMLOG auszeichnet.“

„Wie anlässlich unserer Pressekonferenz kommuniziert“, so Dr. Willi auf die Frage nach den kommenden Projekten, „gehören umfassende Lösungen im digitalen Bereich zu den Kernkompetenzen bei CAMLOG, die wir weiter ausbauen wollen. In Deutschland und Österreich sind wir dank DEDICAM bereits ein verlässlicher Partner für den digitalen Workflow und bieten CAD/CAM-gefertigte Prothetiklösungen aus einer Hand. Auch werden wir die Internationalisierung weiter vorantreiben.“

konnten wir in diesen Messtagen durch hervorragende Angebote und die gute Betreuung unserer Kunden durch unser Team ausserordentliche Umsätze verzeichnen. Dank unserer Standinfrastruktur vor Ort hatten wir die Möglichkeiten, Besprechungen abzuhalten und viele 1:1-Gespräche zu führen. Ebenso freuten wir uns, zum ersten Mal zu einer Standparty einzu-

Zähneputzen für alle

Bei den auf der IDS anwesenden Curaden-Mitarbeitern herrschte Begeisterung pur.



Und sie war auch da, die Breitschmid Gruppe mit Sitz in Kriens/LU, mit folgenden Firmen: Curaden Dentaldepot für Praxis- und Laborausstattung, Curaden IT Solutions, Curaden Academy für Aus- und Fortbildung und die Curaden International AG mit ihren Marken Curaprox und Swiss Smile.

Fragt man Valérie Henzen, Curaden-Messeorganisatorin, nach den Gründen für die gute Stimmung an den Messestränden, so resümiert sie: „Viele fröhliche Leute, alle neugierig und interessiert. Alle wollten wissen, was wir da an unserem Stand zu zeigen haben.“ Zum Beispiel die neue Curaprox-Zahnpaste Black Is White, eine Whitening-Zahnpaste ohne Bleich- oder Schmirgelmittel, jedoch mit Aktivkohle und deshalb schwarz. „Wir hatten Lavabos aufgestellt, so haben alle gleich testen können. Es standen Zahnärzte und DHs da und putzten sich die Zähne, und alle strahlten.“

„Wichtig waren uns auch die neuen Bürstenköpfe und die neue Generation unserer Curaprox-Schallzahnbürste Hydrosonic“, sagt Verkaufsleiter Eberhard Körn. Auch da Zufriedenheit: „Die neuen Köpfe, die einen entwickelt mit Prof. Dr. Ulrich P. Saxer, die anderen mit Jiri Sedelmayer, kamen an. Besonders der Interdental-



Aufsatz.“ Die neue Generation der Hydrosonic mit ihren Aufsätzen kommt im Sommer auf den Markt; die Zahnpaste Black Is White im Mai.

Auch Curaden-Chef Ueli Breitschmid äussert sich positiv: „Die IDS hat sich wirklich gelohnt. Wir mit unseren Vorlieben für Farbe sind sehr gut angekommen. Und was man alles entdecken konnte: Ein 3-D-Röntgen, das nur ganz wenig Strahlung benötigt. Und dieser super kleine intraorale 3-D-Scanner, der sich sogar direkt in die neuen IDEM-Stühle einbauen lässt.“

Wer die Highlights der IDS noch live erleben möchte: Curaden lädt am Samstag, 18. April, zur IDS-Nachlese „Wunderwelt IDS“ ins Stage One nach Zürich. „Mit Maurice Lacroix als Special Guest und klasse Angeboten“, so Philipp Achermann von Curaden. Die Platzzahl ist beschränkt.

Informationen unter: www.curaden-dentaldepot.ch

Hauptaugenmerk Anwenderschulung

Permanent ausgebuchte Workshops bei FKG trugen zum Erfolg des IDS-Auftritts bei.



Für das 1931 gegründete Schweizer Unternehmen FKG Dentaire SA, ein Vorreiter bei der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von Dentalprodukten für Zahnärzte, Endodontie-Spezialisten und zahntechnische Labore, ist die Teilnahme an der Internationalen Dental-Schau seit vielen Jahren Pflicht und Freude zugleich.

Für das Unternehmen aus dem Schweizerischen La Chaux-de-Fonds war die IDS 2015 ein voller Erfolg. Zwei Schwerpunkte lagen im Fokus von FKG: Die Produktgruppe Biokeramik

mit TOTAL FILL BC Sealer und RRM Root Repair Materialien sowie natürlich der weltweite Launch von XP-endo Finisher, eine echte Revolution im Hinblick auf NiTi-Instrumente.

XP-Endo finisher, selbst nur ISO 25 mit Null-Konizität, verformt sich beim Einführen in den Wurzelkanal so stark, dass es anfangs bis ISO 600 die



Kanalwände reinigen kann – ohne dabei Dentin zu entfernen!

Am Stand von FKG gab es stündlich Workshops durch Prof. Dr. Martin Trope (USA, Foto), Dr. Gilberto Debelian (Norwegen), Prof. Dr. Roger Rebeiz (Libanon) und Klaus Lauterbach (Deutschland), die alle voll ausgebucht waren. Patricia Borloz, Marketing Director bei FKG,

sagte: „Wir sind sehr zufrieden mit den Ergebnissen der IDS, da wir nicht nur viele FKG-Partner treffen, sondern dank der Workshops auch viele Zahnärzte erreichen konnten. Nun geht es darum, die Anwender gut zu schulen, damit sie mit XP-endo Finisher und TOTAL FILL die besten klinischen Ergebnisse erzielen können.“

Für weitere Informationen bezüglich XP-endo Finisher einfach FKG Dentaire auf Facebook besuchen oder www.ftcdental.ch, FKG-Partner in der Schweiz, kontaktieren.

Gute Abschlüsse

Dank der vielen neugewonnenen Kontakte wird die Marke **paro**® weiter weltweit bekannt.

Bei der Esro AG trifft Zahnpflege auf Schweizer Innovation. Das Resultat ist ein Prophylaxe-System mit zahlreichen Artikeln in den Bereichen Zahn- und Mundpflege, Zahnbürsten und Zahnzwischenraumpflege.



Auch für Patrick Sutter, teilhabender Geschäftsführer der Esro AG, war die IDS ein grosser Erfolg. „Als Schweizer KMU und Produzent des **paro**® Prophylaxe-Systems ist es enorm wichtig, eine solche internationale Plattform zu haben. Die fünf Tage erlaubten uns, in kurzer Zeit wichtige internationale Kontakte zu pflegen und auch Gespräche mit neuen Vertragspartnern zu führen. Die Qualität der Gespräche und auch die Abschlüsse, welche direkt an der Messe getätigt wurden, waren über unseren Erwartungen. Erfolg-

reich waren v.a. auch die neuen Produkte, wie die SLS-freie Aminfluorid Kinderzahnpaste, die bewährte parosonic Schallzahnbürste mit integrierter Interdentalfpflege sowie die feinen Interdentalbürsten.“

Auch mit dem Feedback der Messebesucher war Patrick Sutter zufrieden: „Als besonderes Highlight und auch als Wertschätzung unserer Arbeit war die verstärkte Wiedererkennung der Marke **paro**® und deren Produkte einzuordnen. Seit gut zweieinhalb Jahren führen wir das seit 1969 bestehende Traditionsunternehmen Esro AG und haben in Innovation, Qualität und vor allem in den Standort Schweiz und unsere Produktion in Kilchberg/ZH investiert. Dieser Fakt wird nicht nur von Schweizer Anwendern geschätzt. In der Zeit der Globalisierung ist das Wissen um die Herkunft der Produkte und wer dahintersteht immer wichtiger. Dieses Bedürfnis haben wir besonders herausgespürt.“

Über die künftigen Projekte befragt, antwortete Patrick Sutter: „Wir werden die Produktion an unserem Schweizer Standort ausbauen, Innovationen vorantreiben und neue Produkte lancieren. Parallel dazu werden wir dank der vielen neugewonnenen Kontakte die Marke **paro**® weiter in die Welt hinaustragen.“ DT

Der zuverlässige Partner

Mehr Aussteller und Besucher sowie gute Geschäftsabschlüsse – KALADENT ist sehr zufrieden.

Um in der Schweiz tätige Zahnärzte auch in Zukunft mit hoher Kompetenz beraten und mit besten Produkten versorgen zu können, waren Rätö Beltrame, Leiter Marketing & Verkauf bei KALADENT, und sein Team auf der IDS in Köln aktiv.

Seine Eindrücke zur IDS 2015 bündeln sich in einem Satz: „Es war eine IDS der Superlative.“ Ein grosses Thema an der Internationalen Dental-Schau war, so Rätö Beltrame, „... die softwaretechnische Integration. Man findet nicht das EINE neue Gerät an der IDS, was irgendetwas spektakulär Neues kann. Vernetzung war eines der grossen Themen, sowohl zwischen Praxis und Labor – Stichwort ‚digitaler Abdruck‘ und dentale CAD/CAM-Systeme als auch hinsichtlich Fernwartung der Geräte und Verwaltung der Patientendaten.“

Mit dem Verlauf der IDS für KALADENT zeigt sich Rätö Beltrame sehr zufrieden. „Aus Sicht der Schweiz führten wir vor allem Herstellergespräche. Wir haben zudem viele Kunden getroffen, das war sehr wichtig für uns. Unsere Aufgabe ist es, für die Schweizer Kunden Neuigkeiten aufzuzeigen und die Schweizer, die nicht bei der IDS in Köln waren, darüber zu informieren.“

Dazu diente auch die Ausstellung „IDS-Highlights Schweiz“ am 28. März in Zürich, bei der KALADENT zusammen mit den wichtigsten Herstellern der Branche die Neuheiten der diesjährigen IDS präsentierte.

Zu den beeindruckenden Innovationen befragt, sagt Rätö Beltrame: „Vom Zahnarzt wird zunehmend gefordert, bei der Instrumentenaufbereitung



auf professionelle Geräte im Hygienebereich zurückzugreifen. MELAG und Aesculap bringen neue Tray-Systeme auf den Markt, die es dem Zahnarzt erleichtern, den heutigen Anforderungen im Hygienebereich durch ein geschlossenes Hygienesystem gerecht zu werden. Beachtenswert war zudem, CEREC meets Invisalign®, das Sirona seine kieferorthopädische Produktpalette durch die Integration der digitalen Abformung für Invisalign® erweitert. Ferner zeigte GC mit Aadvä IOS einen puderfreien Intraoralscanner, der sich durch ein kleines und leichtes Handstück auszeichnet. Intraorales Scannen gehört zu den interessantesten Neuerungen in der modernen zahnärztlichen Prothetik.“

„Den Kunden zu ermöglichen, ihre Investigationsgüter und Verbrauchsmaterialien in der Schweiz zu fairen und guten Konditionen zu kaufen und mit Top-Dienstleistungen aufzuwarten – das ist unser Anspruch“, so Rätö Beltrame abschliessend. DT

Ein Blick zurück und zwei nach vorn

IDS-Resümee von Harald Schlepper, Urgestein und ehemaliger Communication Manager von VDW.

Wieder einmal haben wir die grösste IDS aller Zeiten erlebt. Es ist fast schon eine Selbstverständlichkeit, dass alle zwei Jahre neue Rekorde aufgestellt werden. Kann sich heute noch jemand vorstellen, dass bis Mitte der 1990er-Jahre die gesamte IDS in nur einer



Halle, auf den zwei Ebenen der Halle 10, ausreichend Platz hatte?

Die IDS ist für uns ein hervorragendes Podium zur Präsentation moderner Produkte für die Endodontie vor einem ausgeprägt internationalen Publikum. Mit dem Verlauf der Messe waren wir sehr zufrieden, das Interesse

an Endodontie ist beeindruckend. VDW hat zwei neue Produkte vorgestellt: VDW.CONNECT Drive™ ist ein Endoantrieb, der durch eine App vom iPad mini aus per Bluetooth gesteuert wird. Der Motor ist in ein kabelloses Handstück eingebaut und benötigt ausser dem Ein/Aus-Schalter keine weiteren Bedienungselemente. Der volle Funktionsumfang für reziproke und rotierende Aufbereitungssysteme wird durch die App bereitgestellt. Die Aufbereitung mit RECIPROC® ist auch mit direkter Steuerung am Handstück ohne iPad möglich. Das innovative Konzept begleitet den Nutzer in die Zukunft, denn VDW.CONNECT ist updatefähig und modular um Funktionen und Services erweiterbar. EDDY™ ist eine Polyamidspitze, die mit Schallaktivierung per Airscaler zur Aktivierung der Spülflüssigkeit im Kanal eingesetzt wird. Die akustischen Strömungen wirken im Zusammenspiel

mit Kavitationseffekten und bewirken eine effiziente Reinigung des komplexen Kanalsystems und Entfernung von Debris.

Diese Neuheiten werden nun in der Schweiz auf allen IDS-Nachlesen und auch auf dem SSO-Kongress Montreux im Mai gezeigt.

Ein weiteres Highlight am Stand von VDW waren die mehrfach täglich durchgeführten Workshops mit den renommierten Endo-Spezialisten Priv.-Doz. Dr. David Sonntag, Düsseldorf, und Dr. Christoph Kaaden, München. Unter den Teilnehmern der Workshops waren auch von Fachhändlern organisierte Gruppen von Zahnärzten aus der Schweiz.

Zur IDS ist ein grosses Projekt im Internet gestartet, das nun zügig ausgebaut wird: www.vdwuser.net. Es handelt sich um eine Community, in der Spezialisten, Allgemein Zahnärzte und Studenten ihre Erfahrungen in dem komplexen Feld der Endodontie austauschen und Problemlösungen finden können. DT

Seit 50 Jahren im Dienste des Patienten

„Innovation aus Tradition“ – so das Motto von Nobel Biocare auch zur IDS 2015.

Vor 50 Jahren wurde der erste Patient mit Zahnimplantaten aus Titan behandelt. Prof. Dr. Per-Ingvar Brånemark hat mit seiner bahnbrechenden Entdeckung der Osseointegration die Weichen für eine neue Ära in der Zahnmedizin und für Nobel Biocare gestellt.

Getreu ihres Mottos stellte Nobel Biocare bei der diesjährigen IDS neue Produkte und Lösungen für die Behandlung u. a. für zahnlose Patienten vor. Insbesondere für den posterioren Bereich wurden wesentliche Neuerungen gezeigt.

Thomas Stahl, Leiter Marketing und Produktmanagement D-A-CH bei Nobel Biocare, sah im digitalen Workflow das zentrale Thema für Premium-Unternehmen aus dem Bereich Implantologie und CAD/CAM. „Die Besuchsfrequenz war bis Freitag sehr gut, der Samstag lag unter den Erwartungen“, so Stahl in einem Rückblick auf die vergan-

genen Messetage. Auf die Frage nach den Ergebnissen der Gespräche zur IDS sagte er: „Wir sind sehr zufrieden, unsere Neuheiten haben voll eingeschlagen. Neben unserer Jubiläumsaktion zu unserer Membrane creos xeno.protect haben wir vor allem mit der Weltpremiere unseres neuen Implantatsystems NobelParallel CC für grosse Nachfrage bei uns am Stand gesorgt.“

Zu den besonderen Höhepunkten während der fünf Messetage zählte Stahl neben der eigentlichen Produktvorstellung die Präsentation Nobel Biocares kompletter, zementfreier Lösung für den Seitenzahnbereich mit Implantaten, und das alles aus einer Hand. „Neben dem Implantat bieten wir hier eine voll konturierte Zirkonoxidkrone, welche sogar bei Bedarf mit einem Winkel von bis zu 25° verschraubt wird. Die



Zirkonoxidkrone wird auf dem Adapter über mechanische Retention befestigt.“

Für die Zeit nach der IDS stellt sich das Unternehmen weiteren Herausforderungen. Thomas Stahl: „Wir wollen als Systemanbieter den Zahnarzt vor allem im Bereich der Dienstleistungen weiter unterstützen, damit er mit unseren hochwertigen Produkten noch mehr Patienten besser behandeln kann.“ DT

Keramikimplantate immer gefragter

Das Schweizer Unternehmen SDS plant bereits für die IDS 2017.

Das von dem Keramikpionier und Implantologen Dr. Karl Ulrich Volz gegründete Schweizer Unternehmen Swiss Dental Solution steht für einzigartige Keramik-Kompetenz, langjährige Expertise und überragende Behandlungserfolge mit Fokus auf Ästhetik, Gesundheit und Langlebigkeit.



Dr. Volz über seine Messeindrücke: „Die IDS ist und bleibt für mich das absolute Highlight. Da es praktisch kein wissenschaftliches Rahmenprogramm gibt, findet sehr viel mehr auf den Messständen statt. 2015 war ein sehr gutes Jahr: die Kollegen kamen an den Stand mit dem festen Plan, sich ein Keramikimplantat-System zuzulegen und fragten lediglich nach den Unterschieden unserer Produkte zu denen der Mitbewerber. Vor zwei Jahren noch kamen die Besucher mehr zufällig vorbei und die Reaktion lautete eher: „Interessant! Und wie verhält sich das im Vergleich zu Titanimplantaten?“ Nach den Highlights der fünf Messetage befragt, antwortet Dr. Volz: „Kommunikation stand für uns im Mittelpunkt. Wir haben in diesem Jahr extrem viele Gespräche ge-

führt und Kontakte hergestellt, v. a. mit Implantologen, welche nachhaltig Interesse zeigen.“

Die nächsten Aufgaben für Dr. Volz und sein Team formuliert er wie folgt: „Wir wollen nun die gute Vorlage sauber abarbeiten und unseren eingeschlagenen Weg ausbauen: Innovationsführerschaft mit einem spannenden Premiumprodukt und einem höchst kompetenten Team. Für die IDS 2017 werden wir die Standfläche wieder verdoppeln, um mit dem Wachstum Schritt halten zu können. Fokus ist dabei neben einem perfekten Produkt die weitere Entwicklung von Lösungsansätzen für die Implantologen. Beispielsweise unsere BTP- (Biological Treatment Protocol-) Infusion, welche die Einnahme von Antibiotika komplett überflüssig macht.“ DT

Cendres+Métaux SA setzt neuen Standard in der Prothetik

Eric Merlin, Head of Marketing Dental Division von Cendres+Métaux, im Gespräch mit Majang Hartwig-Kramer, Dental Tribune D-A-CH, über die Neuprodukte Pekkton® ivory und CM LOC®.

Infos zum Autor



KÖLN – Das 1885 gegründete Schweizer Unternehmen mit jahrzehntelanger Kompetenz beim Fräsen und bei der Herstellung mikro-mechanischer Teile verfügt über Tochtergesellschaften in Italien, Frankreich, Grossbritannien und Südkorea und beschäftigt derzeit mehr als 430 qualifizierte Mitarbeiter.

CENDRES+ MÉTAUX

Herr Merlin, Sie präsentieren auf der IDS 2015 ein Hochleistungspolymer der Familie PEKK. Wie kam es zu dieser Neuentwicklung?

Eric Merlin: Cendres+Métaux ist breit aufgestellt. Unsere Tätigkeitsfelder umfassen neben der Dentalmedizin auch die Medizintechnik sowie die Luxusbereiche Uhren und Schmuck. Alle diese Geschäftsbereiche haben einen gemeinsamen Nenner: hochwertige Materialien. 2007 haben wir beschlossen, die Kernkompetenz Hochleistungspolymer aufzubauen. Wir haben die wachsende Nachfrage nach Polymeren auf dem internationalen Markt erkannt und in Fertigungstechnologien investiert. Mit Pekkton® ivory setzen wir einen neuen Standard in der Prothetik.



Was genau ist Pekkton® ivory?

Pekkton® ivory ist ein Hochleistungspolymer und ein idealer Gerüstwerkstoff für ästhetische, dauerhafte und patientenfreundliche Restaurationen auf Implantaten. Er basiert auf OXPEKK (Polyetherke-

tonketon oder PEKK), einem Werkstoff, der in der Humanmedizin bereits seit Jahren erfolgreich für Implantate eingesetzt wird und breite Anwendung findet. Er lässt sich sowohl traditionell als auch digital verarbeiten.

Aufgrund seiner hervorragenden physikalischen Eigenschaften ist das Polymer optimal für zahnmedizinische Anwendungen geeignet.

Ist Pekkton® ivory auch in Deutschland erhältlich?

Wir haben mit der anax dent GmbH einen idealen Vertriebspartner für Deutschland gewinnen können. Bereits zur IDS offeriert das Stuttgarter Unternehmen unser neues Hochleistungspolymer seinen Kunden.

Cendres+Métaux hat seit kurzer Zeit auch ein optimiertes Matrizen-design mit hochwertigen Retentionseinsätzen im Angebot. Was ist das Besondere an der neuen Verankerung auf Implantaten mit dem Namen CMLOC®?

Das Matrizenkonzept von CM LOC® besteht wahlweise aus einer metallfreien oder einer Titanmatrize. In der metallfreien Version gelangt Pekkton® ivory zum Einsatz. CM LOC® verbessert die klinische Anwendung bei gleichzeitig längerer Lebensdauer und setzt damit einen neuen Massstab in der Qualität von Zahnersatz. Kriterien, die überzeugen, sind dabei auch der hohe Tragekomfort und die einfache Verarbeitung.

Neue Produkte verlangen Öffentlichkeit. Was haben Sie dafür getan?

Unsere Corporate Identity haben wir weiter entwickelt – sie reflektiert unsere Zeit, ist modern und digital. Wir haben ausserdem unsere digitale Präsenz verstärkt. Wir sind jetzt über Facebook viel stärker mit unseren Kunden vernetzt, wir sind auf YouTube aktiv und unsere Website ist komplett erneuert. Und diese neue Strategie kommt bei unseren Kunden sehr gut an, das erfahren wir hier in Köln auch unmittelbar.

Können Sie schon ein erstes Fazit zur IDS 2015 ziehen? Wurden Ihre Erwartungen erfüllt?

Die IDS war für uns ein grosser Erfolg. Wir sind sehr zufrieden mit dem Interesse an unseren neuen Produkten. Die Vorträge zu Pekkton® ivory und CM LOC® in der Speakers Corner und an unserem Stand waren sehr gut besucht und an den gestellten Fragen konnten wir erkennen, wie gross das Interesse an unseren Innovationen ist. Das freut uns sehr und lässt uns äusserst positiv in die Zukunft blicken.

Herr Merlin, recht vielen Dank für das interessante Gespräch.

And the winner is ...

Die CANDULOR AG ehrte zur IDS die Sieger des Kunstzahnwerk-Wettbewerbes 2015.

Platz	Preis	Gewinner
3. PLATZ	500 €	CHRISTOPH DENTALLABOR (DE)
2. PLATZ	1000 €	PHILIPP KÖHLER HOT SPOT DENTAL SEIFERT, SCHWAI
1. PLATZ	1500 €	CHRISTIAN SCHEIBER ZAHNTECHNIK REIL GMBH, NABBURG (DE)

Die Preise des CANDULOR Kunstzahnwerkes erwarten ihre neuen Besitzer.

KÖLN – Zur 36. Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln wurden bereits zum neunten Mal die Preisträger des CANDULOR Kunstzahnwerkes gekürt.

In diesem Jahr lagen der Jury 43 Arbeiten aus vier Kontinenten und 14 Ländern zur Begutachtung und Bewertung vor. Die Juroren wählten aus der Vielzahl der Arbeiten die drei

besten sowie zwölf weitere hervorragende Ergebnisse aus.

Christian Scheiber aus Nabburg (DE) belegte den ersten Platz. Der Gewinner erhielt 1'500 € sowie den goldenen CANDULOR Award.

Den zweiten Platz holte sich Philipp Köhler aus Schwaig (DE); er freute sich über 1'000 € und den silbernen CANDULOR Award.

Der dritte Platz ging an Christian Geretschläger aus Breitenberg (DE). Auch er nahm voller Stolz seinen Preis über 500 € und den bronzenen CANDULOR Award entgegen.

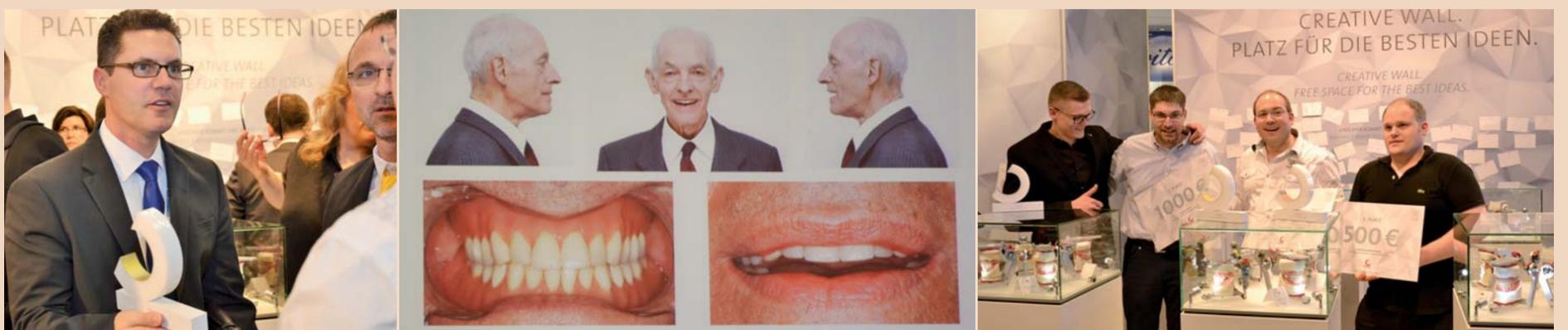
Die Teilnehmer, welche es unter die Top 15 geschafft haben, erhielten Sachpreise in Form von Jahresabonnements und Buchpreisen, die freundlicherweise von den Fachver-

lagen OEMUS MEDIA AG, Quintessenz, Verlag Neuer Merkur, Spitta sowie dem teamwork media Deutschland und Italien zur Verfügung gestellt worden sind.

In der Kategorie „Beste Dokumentation“ belegte Julien Bory aus Laval Québec (CAN) den 1. Platz. In diesem Jahr wurde auch ein Sonderpreis für die „Kreativste Präsentation“ verliehen. Diese Auszeichnung

ging an Pavel Kravets aus Moskau (RU).

Im Anschluss an die Ehrung trafen sich Preisträger und Platzierte am Messestand von CANDULOR und konnten, gemeinsam mit dem Geschäftsführer Michael Hammer, Juroren und Fachbesuchern einen Apéro geniessen.



Michael Hammer, CEO der CANDULOR AG, freut sich über den neu geschaffenen Preis. – Der 82-jährige Herr Schweizer ist seit 45 Jahren Prothesenträger und der „Patientenfall“ des Wettbewerbes. – Die Freude über die Auszeichnung war riesengross.

Von Köln direkt nach Zürich unterwegs

Dema Dent präsentierte die Neuheiten der Internationalen Dental-Schau an der 4. Schweizer-Fachdental 2015.



ZÜRICH – Schon am Eingang wurden die Gäste ganz im Stile des Event-Mottos „Ready for take-off“ begrüßt. „Welcome on board“ hiess es, und das Flugpersonal von Dema Dent verteilte die personalisierten Boardingpässe. Auf einem Miniatur-Gepäckband wurden die Aussteller gezeigt, welche die Highlights aus Köln mit in die Schweiz gebracht haben. Die Reise der IDS-Neuheiten mit Dema Dent konnte beginnen.

Über 40 Aussteller präsentierten einem interessierten Publikum ihre IDS-Neuheiten. Über 300 Besucher nutzten die Möglichkeit, die Produkte live zu erleben und sich direkt mit den Herstellern auszutauschen. Spezielle Messeangebote und Treueaktionen, von Flugreisen bis hin zu Helikopterflügen auf das Jungfrau-Joch inkl. Vier-Gänge-Menü, rundeten das Bonusprogramm ab.

Die aufmerksame Cabin Crew verwöhnte die Gäste mit abwechslungsreichen Häppchen und ser-



4. Schweizer-Fachdental 2015



vierte mobil und stilgerecht mit echten Airline-Trolleys. Am Morgen

erwartete die Gäste in der Airport Lounge ein reichhaltiges, schön ar-

rangiertes Morning-Bufferet, zur Mittagszeit begab man sich auf eine kuli-

narische Weltreise, und am Nachmittag lockte ein Sweet-Bufferet mit verschiedenen Leckerbissen.

Positiv zur ohnehin guten Stimmung haben die verschiedenen Highlights beigetragen. So konnten die Besucher eine gedankliche Pause beim Betrachten der beiden Galerien mit spannenden Bildern für die Praxis machen. Die Schweizer Meisterin der Kosmetik 2014 gab Tipps und schminkte die Gäste. Das jüngste Publikum erwartete ein abwechslungsreiches Programm in der Kids-Area.

Bereit für den Flug mit dem Dema Dent-Flugzeug, wurden die Gäste fotografisch festgehalten und erhielten damit ihr persönliches Souvenir.

Fazit: In Zürich-Oerlikon erlebten die Besucher eine rundum gelungene Veranstaltung mit über 40 Ausstellern und vielen spannenden Neuheiten.

Die Bilder zum Event finden Sie unter www.demadent.ch.

ANZEIGE

Metallfreie Implantologie am Bodensee

ISMI lädt zu ihrem ersten Jahreskongress nach Konstanz ein.



KONSTANZ – Am 12. und 13. Juni 2015 lädt die International Society of Metal Free Implantology e.V. (ISMI) zu ihrem ersten Jahreskongress nach Konstanz ein. Die Gesellschaft wurde im Januar 2014 mit dem Ziel gegründet, die metallfreie Implantologie als eine innovative und besonders zukunftsweisende Richtung innerhalb der Implantologie zu fördern. Zum Gründerkreis der Gesellschaft gehören renommierte Implantologen aus dem In- und Ausland. Die ISMI unterstützt ihre Mitglieder mit Fortbildungsangeboten sowie regelmäßigen Fach- und Marktinformationen. Darüber hinaus setzt sie sich in ihrer Öffentlichkeitsarbeit, d.h. in Fachkreisen sowie in der Patienten-kommunikation, für eine umfassende Etablierung metallfreier Behandlungskonzepte ein. Das Thema der Jahrestagung lautet: „Keramikimplantate – Biologische und technologische Grundlagen, aktuelle Standards und Visionen“. Im Zentrum des wissenschaftlichen Programms stehen sowohl praktische

Erfahrungen beim täglichen Einsatz von Keramikimplantaten als auch chirurgische und prothetische Konzepte.

Zum Referententeam des 1. ISMI-Jahreskongresses gehören neben internationalen Experten auch versierte Anwender aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Neben den wissenschaftlichen Hauptvorträgen am Samstag erwartet die Teilnehmer am Freitag ein abwechslungsreiches Pre-Congress-Programm mit Seminaren, Live-OPs und kollegialem Gedankenaustausch sowie als Highlight eine Abendveranstaltung auf höchstem Niveau.

„ISMI-Kongress 2015“ [Programm]



Infos zur Fachgesellschaft



OEMUS MEDIA AG
Tel.: +49 341 48474-308
www.ismi-meeting.com

hypo-A
Premium Orthomolekularia

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten durch ergänzende bilanzierte Diät

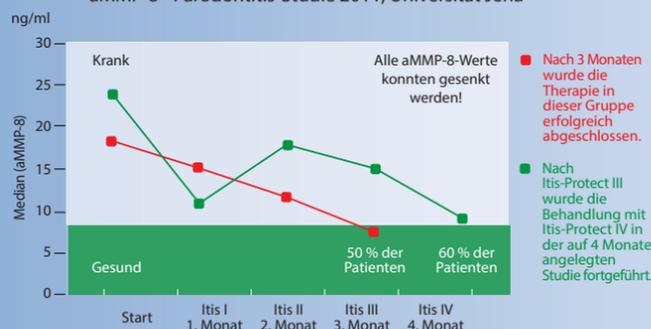


Itis-Protect I-IV

Zur diätetischen Behandlung von Parodontitis

- Stabilisiert orale Schleimhäute!
- Beschleunigt die Wundheilung!
- Schützt vor Implantatverlust!

aMMP-8 - Parodontitis-Studie 2011, Universität Jena



Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: 0049 451 - 304 179 oder E-Mail: info@hypo-a.de

- Studienergebnisse und Therapieschema
 hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

hypo-A GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, 23569 Lübeck
Hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe
www.hypo-a.de | info@hypo-a.de | Tel: 0049 451 / 307 21 21

shop.hypo-a.de

Bewährtes und Neues in der Implantologie praxisnah und souverän vermittelt

St. Moritzer Fortbildungswoche: Update Implantattherapie für den Privatpraktiker vom 15.–21.03.2015 im Suvretta House.

Von Dr. Marcus Makowski, St. Moritz.

ST. MORITZ – Eine hochkarätige Fortbildungswoche zum Thema Implantate, organisiert von der Fortbildung Zürichsee unter Leitung von Dr. Andreas Grimm und Fabian Meier, fand unmittelbar im Anschluss an die IDS 2015 im Suvretta House in St. Moritz statt. Unter der fachlichen Leitung von Prof. Dr. Daniel Buser und Prof. Dr. Urs Belser wurden bewährte und praxisnahe Behandlungskonzepte für den inzwischen so wichtigen Bereich der Implantologie mit nachfolgender Prothetik optimal für die über 100 Teilnehmer aus der Schweiz, Deutschland und Liechtenstein in einem

abwechslungsreichen Programm aus Vorlesungen und praktischen Workshops vorgestellt und vermittelt.

Sechs Themenblöcke in den Vorlesungen

Traditionsgemäss begann die Kurswoche am Sonntag mit dem Festvortrag von Dr. Jürg Schmid, der als passionierter Botaniker mit tollen Bildern zeigte, dass Schmetterlinge – auch ohne Zähne – schön sind.

Am **Montag** ging es dann pünktlich 8.00 Uhr nach der Begrüssung durch Dr. Andreas Grimm an den mit Spannung erwarteten fachlichen Teil

mit allgemeinen Aspekten der Implantologie. Dabei nahmen Prof. Dr. Buser und Prof. Dr. Belser souverän eine kritische Standortbestimmung der Implantologie und Implantatprothetik vor, indem sie aus dem historischen Rückblick heraus ihre entwickelten Prinzipien und Behandlungsstrategien aufzeigten. Prof. Dr. Michael Bornstein mit seinem Vortrag über medizinische Risikofaktoren, indem er neue Daten u.a. zu Bisphosphonaten vorstellte, und PD Dr. Karl Dula mit seinem 2-D- vs. 3-D-Röntgen-Vortrag rundeten diesen ersten Tag ab.

Am **Dienstag** widmete sich Prof. Dr. Buser sowohl den Prinzipien der Implantatchirurgie ohne Augmentation durch die Verwendung durchmesserreduzierter und kurzer Implantate als auch den simultanen und zweizeitigen GBR-Techniken, wobei klare Materialempfehlungen gegeben wurden. Prof. Dr. Belser diskutierte Kontroversen in der posteriorer Implantatprothetik und gab praktische Tipps für die Okklusion, denn Chipping gehört heute bei allen Restaurationen unabhängig vom Material zu den häufigsten Komplikationen. Dr. Vivianne Chappuis beeindruckte am Nachmittag mit ihrer Präsentation zur Sinusbodenelevation zum ersten aber nicht zum letzten Mal in dieser Woche und zeigte beachtenswerte klinische Fälle und ein klares Konzept für die Summers-Technik und den lateralen Zugang.

Am **Mittwoch** ging es vor allem um gerodontologische Aspekte und die Implantattherapie beim zahnlosen Patienten. Prof. Dr. Martin Schimmel behandelte die prothetischen Aspekte und verschiedenen Versorgungsmöglichkeiten, während Dr. Simone Janner sich mit der Implantatchirurgie im zahnlosen Ober- und Unterkiefer auseinandersetzte.

Die Implantattherapie im ästhetischen Bereich war Thema am **Donnerstag** und wurde durch Dr. Chappuis mit ihrem fundierten Vortrag zu Kammveränderungen nach Exzision mit den neuesten wissenschaftlichen Daten eröffnet. Prof. Dr. Buser

zeigte das erfolgreiche Berner Konzept zur Frühimplantation mit simultaner Konturaugmentation und präsentierte gleichzeitig die eindrucksvollen Langzeitergebnisse. Prof. Dr. Belser widmete sich dann dem Workflow-Thema vom Provisorium bis zur definitiven Restauration bei Einzelzahnersatz und diskutierte später am Nachmittag im chirurgisch-prothetischen Dialog der „Altmeister“ mit Prof. Dr. Buser auf erfrischende und ehrliche Art und Weise Mehrfachlücken mit allen Aspekten.

Am **Freitag** zeigten Dr. Ramona Buser und Dr. Tim Joda in ihren gelungenen Präsentationen, wie weit die Digitalisierung in der Implantologie sowohl in der Planung als auch im Workflow fortgeschritten ist und wo noch Herausforderungen bestehen. Prof. Dr. Buser rundete den Vormittag mit seinem Vortrag zur Implantation ohne Aufklappung ab, und Prof. Dr. Jörg Strub zündete in seinem Beitrag am Nachmittag ein visuelles Feuerwerk, indem er High-tech in der Implantologie aus seiner Sicht mit aktuellen Trends zeigte.

Der **Samstag** stand zunächst im Zeichen der Komplikationen, die von der biologischen Seite durch Prof. Dr. Andrea Mombelli und technisch durch Prof. Dr. Urs Brägger vorgestellt und diskutiert wurden. Dr. Janner zeigte dazu noch für Zirkonimplantate, die auf immer mehr Interesse stossen, die aktuellen wissenschaftlichen Daten und gab einen Ausblick auf ihr zukünftiges Potenzial.

Danach erfolgte eine spannende Abschlussdiskussion mit allen Referenten, und neben dem Speicherstick mit sämtlichen Unterlagen für alle Teilnehmer rundete ein kleiner Abschluss-Apéro die gelungene Kurswoche ab.

Das international renommierte Duo Prof. Buser/Prof. Belser wurde seinem Ruf mehr als gerecht und präsentierte sein Implantologie- und Prothetikkonzept souverän und perfekt unterstützt sowohl durch alle externen als auch internen Referenten der Universitäten Bern und Genf.

Vier praktische Hands-on-Workshops

„Dont tell me – show me“ war das Motto für die vier exzellenten im Rotationssystem organisierten Hands-on-Workshops, bei denen alles selbst ausprobiert werden konnte und viele praktische Tipps und Tricks vermittelt wurden. Im Workshop I zeigte Dr. Matthias Müller anhand der Co-diagnostics Software „Die digitale 3-D-Planung mit dem heutigen Stand der Möglichkeiten“. Die Workshops II und III behandelten die chirurgischen Themenblöcke „Inzisions- und Nahttechniken“ unter Leitung von Dr. Chappuis und die „Implantation mit simultaner GBR am Schweinekiefer“ mit Prof. Dr. Buser. Der Workshop IV war der Prothetik vorbehalten, in dem Prof. Dr. Belser die „Herstellung verschiedener Chairside Provisorien“ zeigte.

Rahmenprogramm und Ausblick

Die kleine aber feine Dentalausstellung wurde vor allem in den Pausen für einen regen fachlichen und kollegialen Austausch genutzt. Ausserdem blieb an den freien Nachmittagen genügend Zeit für sportliche Aktivitäten oder auch einfach Erholung im wunderbaren Ambiente des Suvretta Houses.

Direkt im Anschluss folgte die auch sehr gut ausgebuchte Paro/Endo Kurswoche mit dem Thema „Zahnerhaltung extrem“ unter Leitung von Prof. Dr. Roland Weiger mit dem Team der Universität Basel. [DU](#)



Dr. med. dent.
Marcus Makowski

swiss smile
Dental Clinics St. Moritz
Via Mezdi 33
7500 St. Moritz, Schweiz
Tel.: +41 81 837 95 60
st.moritz@swiss-smile.com



Abb. 1: Blick in die Dentalausstellung. – Abb. 2: Prof. Dr. Urs Belser. – Abb. 3: Workshop mit Prof. Dr. Buser. – Abb. 4: Prof. Dr. Andrea Mombelli. – Abb. 5: Abschlussdiskussion. – Abb. 6: Abschluss-Apéro.

Die perfekte Alternative zu Sinuslift und Augmentation

Veranstaltung in Zürich informiert über 30 Jahre Bicon Short Implants™.

ZÜRICH – Am 27. April 2015 um 18.30 Uhr veranstaltet Bicon in der Universität Zürich ein spezielles Event für Implantologen.

Kurze Implantate

Ob Patienten oder Anwender: Bei beiden Gruppen überwiegt die Überzeugung, dass augmentative Massnahmen wie der Sinuslift fast immer mit einem erhöhten Risiko verbunden sind. Kein Wunder also, dass diese so oft wie möglich vermieden werden sollten. Eine überzeugende Alternative stellen hier die Bicon Short Implants dar, mit denen sich Sinuslift und Augmentation oft umgehen lassen.

„Plateau-Implantate“

Wichtigste Erfolgsfaktoren des beliebten Systems sind dabei vor allem das seit 30 Jahren bewährte „Plateau Design“ und die selbsthemmende Konusverbindung zwischen Implantat und Abutment. Während Schraubimplantate unter ungüns-

tigen Bedingungen mit einem Knochenabbau einhergehen können, sprechen Fachleute bei den sog. „Plateau-Implantaten“ sogar schon vom möglichen Knochengewinn. Der Hauptgrund hierfür ist das



„Plateau-Design“, welches gegenüber vergleichbaren Schraubimplantaten mindestens 30 Prozent mehr Knochenoberfläche bietet –



belegt durch zahlreiche Studien. Sie zeigen, dass es bei dem Bicon-spezifischen Design zu einer Bildung von reifem Lamellenknochen mit Havesschen Kanälen kommt, der sich zwischen den Rippen des Implantates bildet.

Durch die biomechanischen Vorteile der Plateaus kommt es zudem zu einer Optimierung der lateralen Kraftverteilung, welches ebenfalls den Knochenhalt begünstigt. Die selbsthemmende, bakteriendichte Innenkonusverbindung und das integrierte Platform Switching begünstigen zusätzlich auch den langfristigen funktionalen und ästhetischen Erfolg des Systems.

Aufbereitung des Implantatbettes

Mit nur 50 UpM und den speziellen Implantatbohrern ermöglicht man die besonders schonende Aufbereitung des Implantatbettes und gewinnt zudem zusätzlichen Knochen.

Positiver Nebeneffekt: Die Verwendung von alloplastischem Material ist fast immer überflüssig.

Die „Short Implants“ von Bicon maximieren die Positionierungsmöglichkeiten der Implantate und minimieren zugleich die Notwendigkeit für einen Knochenaufbau. Damit stellt das bewährte Bicon Short Implant System durch die 5 mm kurzen Implantate eine besonders sinnvolle Indikationserweiterung im implantologischen Alltag dar.

Mehr Informationen und zahlreiche Fallbeispiele finden Anwender auch unter www.bicon.com und am 27. April 2015 um 18.30 Uhr im Hörsaal B1 der Universität Zürich, Plattenstrasse 11. Anmeldungen ganz formlos unter switzerland@bicon.com, die Teilnahme ist kostenlos. [DT](#)

Quelle: www.bicon.com

Erfolg und Misserfolg

ITI Kongress Schweiz über die zwei Seiten der Medaille.



BERN – Was bedeutet Erfolg in der Implantologie und wie gelingt es, Komplikationen zu vermeiden? Welche Techniken und Materialien sind Erfolg versprechend und wohin geht die Entwicklung?

Diese Fragen beschäftigen wohl jeden implantologisch tätigen Zahnarzt. Der zweite ITI Kongress Schweiz wird sich am Samstag, dem 9. Mai 2015, dem Thema „Erfolg und Misserfolg“ in der Implantologie widmen.

Vom Know-how ausgewiesener Spezialisten dieses Fachgebietes werden am Veranstaltungstag die 400 erwarteten Teilnehmer im Kongresszentrum Kursaal Bern profitieren können.

Prof. Dr. Daniel Buser, Prof. Dr. Irena Sailer, Dr. Bruno Schmid, Prof. Dr. Nicola Zitzmann und Prof. Dr. Hans-Peter Weber haben jeweils den Vorsitz der verschiedenen Sektionen inne. Im Eröffnungsbeitrag wird Prof. Dr. Niklaus Lang über „Was be-

deutet Erfolg in der Implantat-Zahnmedizin“ informieren. Im Weiteren werden nationale und internationale Experten u.a. über Sinusbodenelevation, Zirkonoxid in der Prothetik und die ITI Online Academy berichten.

Spannend dürfte auch der Nachmittag werden, wenn die vier Universitäten anhand einer Fallvorstellung ihren Lösungsweg vorstellen: Dr. Goran Benic für Zürich, Dr. Andreas Worni für Genf, Dr. Vivianne Chappuis für Bern und Dr. Dominik Mahl für Basel.

Sicher wird dieser Kongress wissenschaftlich und klinisch eine Bereicherung sein und dazu beitragen, Komplikationen und Misserfolge in der Implantologie zu vermeiden bzw. zu verringern.

Anmeldung unter www.iti.org/congressschweiz [DT](#)



ANZEIGE

GUIDED BIOFILM THERAPY

EMS-COMPANY.COM

E.M.S. ELECTRO MEDICAL SYSTEMS S.A.
CHEMIN DE LA VUARPELLIÈRE, 31 - 1260, NYON - SCHWEIZ

EMS

Das Zuhause der Knochenregeneration



Geistlich - da weiss man was man hat!

- über 25 Jahre Erfahrung
- mehr als 850 Studien
- bereits bei über 4 Millionen Patienten eingesetzt
- alle 28 Sekunden kommt weltweit ein Geistlich Produkt bei chirurgischen Eingriffen zum Einsatz



Karr Dental AG
www.karrdental.ch



Wie gelingen stabilere Zahnfüllungen?

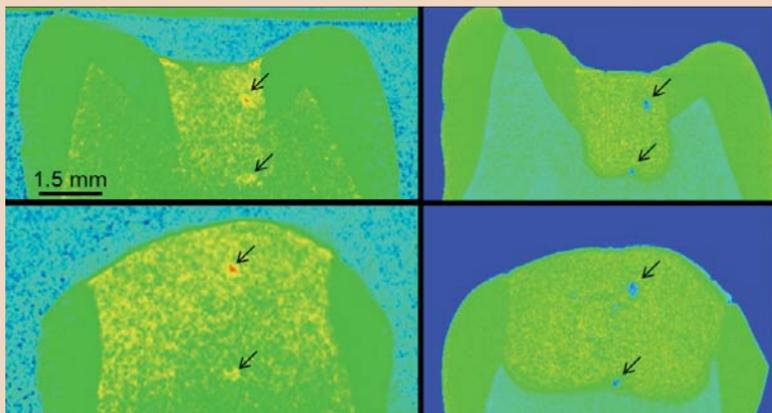
Wissenschaftler des Niels-Bohr-Instituts der Universität Kopenhagen geben erste Antworten.

Es gibt nicht nur unterschiedliche Materialien für Zahnfüllungen, sondern auch unterschiedliche Methoden, um das Füllmaterial anzurühren. Welche Zubereitung zum besten Ergebnis führt, ist nicht leicht herauszufinden.

Ein Team aus Kopenhagen hat nun einen Weg gefunden, diese Frage für eine wichtige Klasse von Zahnfüllmaterialien zu beantworten: Sie untersuchten unterschiedlich angerührte Zahnfüllungen auf Basis eines Glasionomerzements mit Röntgen- und Neutronentomografie am HZB. Ihre Ergebnisse zeigen, dass die Zubereitung eine grosse Rolle spielt, um flüssigkeitsgefüllte Poren zu vermeiden, die die Stabilität der Füllung verringern. Die Arbeit ist nun in Scientific Reports publiziert.

Künstliche Zahnfüllungen müssen viel aushalten, nicht nur Säuren und Bakterien im Mund, sondern vor allem auch riesige mechanische Kräfte. Klassische Amalgamfüllungen sind wegen ihres Quecksilbergehalts unbeliebt, neuere Kunststoffkomposite halten den Belastungen häufig nicht ausreichend lange stand.

Ein interdisziplinäres Team des Niels-Bohr-Instituts an der Universität



Kopenhagen forscht daher an Glasionomerzement, einem Füll-Material, das ohne Quecksilber auskommt, biologisch verträglich und einfach zu verarbeiten ist. „Wir untersuchen die Beziehung zwischen der Mikrostruktur des Materials und seiner Belastbarkeit, damit wir diese Eigenschaften verbessern können“, sagt Dr. Ana R. Benetti, Zahnärztin und Wissenschaftlerin an der Universität Kopenhagen. Dabei wird Glasionomerzement als Pulver einfach mit einer Flüssigkeit angerührt, eine spezielle Laborausrüstung ist nicht nötig. Zudem härtet die Füllung von selbst aus und muss nicht wie die Kompositfüllungen mit einer UV-Lampe gehärtet werden. Diese einfache

Handhabung ist ein Vorteil bei der Behandlung von Patienten in ländlichen Regionen Afrikas, Chinas oder Südamerikas, die nicht ans Stromnetz angeschlossen sind.

Säuren in den Zement oder besser ins Wasser?

Das Material lässt sich auf mehreren Wegen zu einer Zahnfüllung verarbeiten: Das Zementpulver kann entweder mit einer Wasser-Säure-Mischung angerührt werden oder es wird schon vorab mit einer Mischung aus Säuren versetzt, sodass normales Wasser zum Anrühren ausreicht. Die Frage war nun: Was ist der beste Weg, um eine stabile Füllung zu erreichen?

„Dabei ist es o. k., wenn die Zahnfüllungen eine gewisse Anzahl von Poren aufweisen“, erklärt Prof. Dr. Heloisa N. Bordallo, Materialforscherin an der Universität Kopenhagen. „Problematisch wird es dann, wenn Poren mit Flüssigkeit gefüllt sind, denn dann brechen die Füllungen leichter.“ Um diese Frage zu untersuchen, nahmen sie Kontakt zu Dr. Nikolay Kardjilov und Dr. Ingo Manke auf, die Experten für 3-D-Bildgebung mit Neutronen- und Röntgentomografie am BER II des Helmholtz-Zentrums Berlin sind.

Maximaler Durchblick mit Neutronen- und Röntgentomografie

„Unser Instrument CONRAD II ermöglicht die weltweit höchste räumliche Auflösung mit Neutronen, vergleichbar mit der Auflösung, die wir mit der Röntgen-Mikrocomputertomografie erreichen, die wir hier auch durchführen“, erklärt Dr. Kardjilov. Um die Position und Grösse der Poren in den unterschiedlich angerührten Füllungen zu ermitteln, fertigten sie zuerst CT-Aufnahmen in 3-D an. Die anschliessende Neutronentomografie ermöglichte dann, die Verteilung von Wasserstoffatomen und Flüssigkeit im Material und insbesondere in den Poren zu erkennen.

dentalbern.ch



9.-11.6.2016

Stabilere Füllungen mit „saurem“ Wasser

Die Ergebnisse zeigen, dass der „einfachste Weg“ nicht der beste ist: Wenn der Zement bereits mit Säuren vermischt ist und nur noch mit Wasser angerührt werden muss, kommt es zu Poren, die Flüssigkeit enthalten. „Wir erhalten ein stabileres Material, wenn wir das Zementpulver mit einer Mischung aus Säuren und Wasser anrühren. Es ist besser, die Säuren im Wasser zuzugeben – es hilft, die Flüssigkeit schneller zu binden, sodass weniger Wasser in Poren eingelagert wird“, erläutert Prof. Dr. Bordallo.

Dennoch ist noch in beiden Fällen zu viel Flüssigkeit in den Poren, die Forschung an der idealen Mischung für die perfekte Zahnfüllung geht weiter.

Die Ergebnisse sind im *Open Access Journal Scientific Reports* publiziert mit der doi: 10.1038/srep08972. [DOI](#)

Quelle: HZB Helmholtz-Zentrum Berlin

Vom Zahnreisser zum Zahnarzt

SSO-Sektion Solothurn erinnert zum 100. Geburtstag an die Geschichte des Zahnarztberufes und offeriert 20-Jährigen ein einmaliges Angebot.

Der Berufsstand der Zahnärzte hat sich in den vergangenen 100 Jahren stark gewandelt. Heute ist ein weitreichendes Netz im ganzen Lande fähig, die Bevölkerung zahnmedizinisch zu

sammeln, um einen neuen Weg einzuschlagen und gemeinsam gegen die Volkskrankheit Karies zu kämpfen. So wurde die Solothurner Sektion der „Société suisse odontologique“ gegrün-

„Zahnreisser“, um sich das Übel unter grossen Schmerzen entfernen zu lassen, bescherte das dem Zahnarzt damals nur den Stand eines Handwerkers und nicht den eines ernst zu nehmenden Mediziners. Lange kämpfte man dafür, um in die Sanitätskommission aufgenommen zu werden. Selbst heute sorgt die SSO laut ihren Grundsätzen für die „Wahrung der zahnärztlichen Reputation in der Öffentlichkeit“. Viele Schritte ist die SSO in den vergangenen 100 Jahren gegangen – weitere stehen auf der Agenda. Auch Patienten werden von der Organisation angesprochen und in den Fokus genommen. Prophylaxemassnahmen und regelmässige Kontrollen, Tipps zur Zahnpflege sowie zu Versicherungen bereitet die SSO für Patienten auf.

Gratisangebot

Zum Jubiläum hat sich die Gesellschaft eine besondere Aktion einfallen lassen, um junge Menschen, die nicht mehr zu Hause wohnen, zu animieren, weiterhin Kontrollen und Prophylaxemassnahmen wahrzunehmen. Alle 20-Jährigen können daher eine Gratis-Kontrolluntersuchung wahrnehmen. Weitere Informationen sind bei der SSO Solothurn erhältlich. [DOI](#)

Quelle: ZWP online



versorgen und über Munderkrankungen und deren Auswirkungen zu informieren. Grossen Verdienst daran hat die Schweizerische Zahnärztesgesellschaft SSO. Am 10. September 1915 schlossen sich im Kanton Solothurn ein paar Zahnärzte zu-

det. Noch heute vertritt sie die Interessen von Zahnärzten – damals für eine Anerkennung des Berufsstandes – heute gegenüber Politikern, Behörden und der Öffentlichkeit.

Gingen Anfang des 20. Jahrhunderts Menschen mit Zahnweh zum

Neues iBook zum Thema dentaler Notfall

Reich bebildert und interaktiv: Kompaktes Wissen auf 180 Seiten.

Die Klinik für Kariologie und Endodontologie der Universität Genf hat im Februar 2015 unter der Leitung von Prof. Dr. Ivo Krejci das erste, 180 Seiten umfassende und reich bebilderte, interaktive iBook zum Thema Zahnnotfälle in der konservierenden Zahnmedizin, Endodontologie und Kinderzahnmedizin vorgestellt. Das iBook kann in der französischen Version mit dem Titel „Urgences en

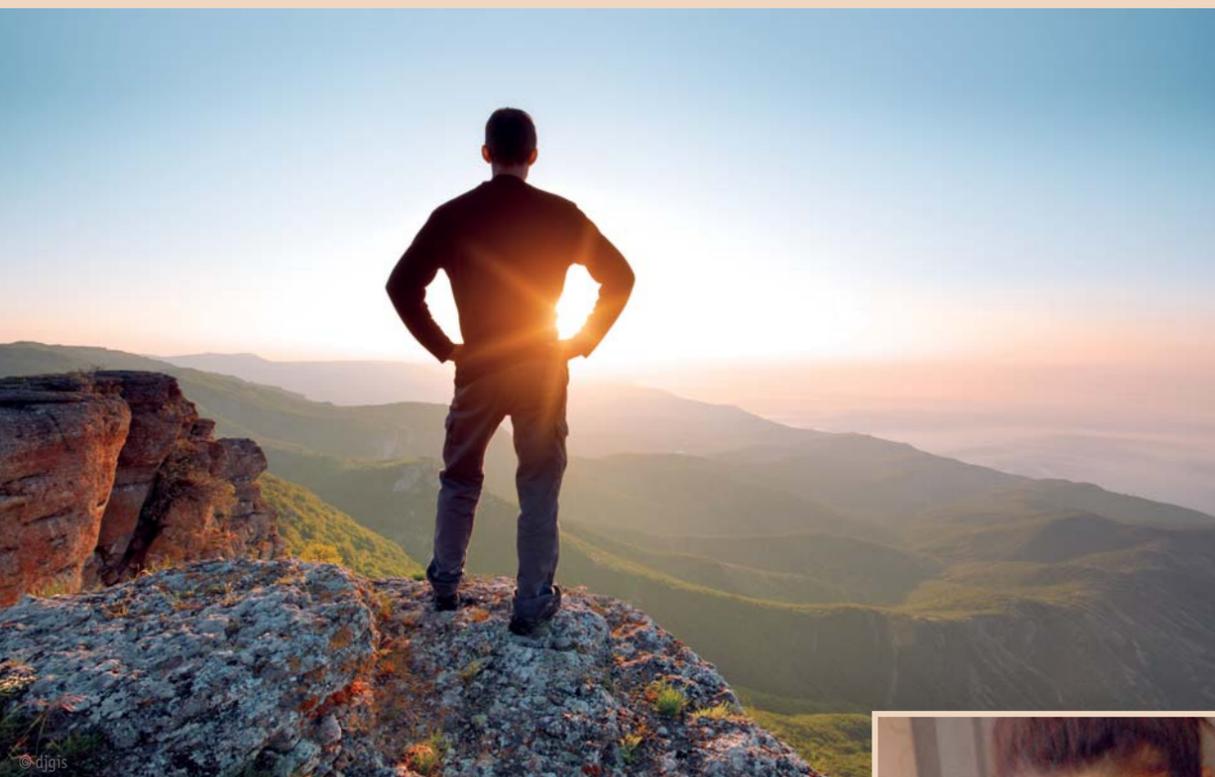
cariologie, endodontie et médecine dentaire pédiatrique“ ab sofort im iBook Store kostenlos heruntergeladen werden. Die deutsche und die englische Version werden im Sommer folgen. Zudem wird die deutsche Variante des iBooks ab Sommer auch in der Library von ZWP online als ePaper abrufbar sein. [DOI](#)

Quelle: Klinik für Kariologie und Endodontologie, Universität Genf



Nach der Praxisübergabe wartet das Abenteuer

Im Ruhestand weltweit aktiv: Senior Experten Service (SES) sucht „Nachwuchs“ aus der Dentalbranche.



In all diesen Fällen hat der SES helfen und die entsprechenden Fachleute entsenden können: mit von der Partie waren der Zahntechnikermeister Heinz-Joachim Büchel, der Zahnmediziner Dr. Heinrich Bruns und der Fachzahnarzt für Kieferorthopädie Dr. Hans Michael Gerlach – drei von insgesamt 84 SES-Experten aus der Dentalbranche.



Dr. Susanne Nonnen, Geschäftsführerin des Senior Experten Service.

Von der Registrierung bis zum Einsatz

Und so wird man Experte des SES: Der erste Schritt ist die Aufnahme in die SES-Expertendatenbank. Diesen Schritt kann jeder tun, der sich im Ruhestand befindet und in seinem Fachgebiet ehrenamtlich tätig werden möchte, um anderen Menschen mit seinem Wissen bei der Ver-

besserung ihrer Zukunftsperspektiven zu helfen.

Nur eine kleine „administrative Hürde“ ist zu nehmen: Wer im Namen des SES tätig werden will, muss einen Registrierungsbogen ausfüllen und dabei möglichst detailliert über seine Qualifikationen und sein Spezialwissen Auskunft geben. Dieser Bogen steht auf der SES-Webseite www.ses-bonn.de zum Download bereit, kann aber selbstverständlich auch in Papierform angefordert werden – ein Telefonanruf genügt.

Dann liegt der Ball im Spielfeld des SES. Sobald er eine Einsatzanfrage erhält, befragt er seine Expertendatenbank und spricht gezielt die Fachleute an, zu deren Spezialwissen diese Anfrage passt. Alle Einzelheiten – von Aufgabenstellung bis hin zum Einsatzzeitraum – werden im persönlichen Gespräch geklärt, bis die richtige Person gefunden ist.

Ein Einsatz im Ausland dauert im Schnitt vier bis sechs Wochen oder maximal ein halbes Jahr und wird bis in alle Einzelheiten vorbereitet. Der SES sorgt für Versicherungsschutz und kümmert sich um die gesamte Reiseorganisation. Selbstverständlich entstehen den Experten keine Kosten, auch gehen sie mit ihrer Registrierung keinerlei Verpflichtung zur Durchführung von SES-Einsätzen ein. Das alles gilt auch für Einsätze in Deutschland, die sich jedoch – stunden- oder tageweise – meist über längere Zeiträume erstrecken. **DT**

Senior Experten Service (SES)

Buschstr. 2
53113 Bonn, Deutschland
Tel.: +49 228 26090-0
ses@ses-bonn.de
www.ses-bonn.de

Er kommt. Der Tag, an dem die Nachfolge geregelt, die Praxis verkauft und der Arbeitsplatz geräumt ist. Dann beginnt der Ruhestand. Und dann?

Dann heisst es, frei verfügbare Zeit zu gestalten. Manch einer wird reisen, der andere Rosen züchten, sein Klavierspiel, seine Rückhand oder auch sein Handicap verbessern. Der eine ist froh, dass er Praxis, Klinik oder Labor nur noch von aussen sieht, der andere bedauert es und freut sich, hin und wieder eine Urlaubsvertretung übernehmen zu können.

Jeder wird den sogenannten dritten Lebensabschnitt anders verbringen. Hier soll eine Möglichkeit der nachberuflichen Betätigung vorgestellt werden, die allen offensteht, die ihre professionelle Erfahrung und ihr Fachwissen an andere weitergeben möchten: das ehrenamtliche Engagement als Experte oder Expertin des Senior Experten Service, kurz SES.

Über den SES

Der SES ist die grösste deutsche Entsendeorganisation für ehrenamtliche Fach- und Führungskräfte im Ruhestand. Seit über 30 Jahren fördert der SES den Wissenstransfer von der älteren an die jüngere Generation – rund um den Globus und in allen Branchen und Sektoren, auch im Gesundheitsbereich.

Zurzeit sind beim SES mehr als 11.000 Experten aus allen Berufen registriert und bereit, ehrenamtliche Einsätze zu übernehmen. Aufwarten kann der SES mit Basis- und Spezialwissen aus Handwerk und Technik, Handel und Industrie, Dienstleistung und Vertrieb, Bildung und Wissenschaft, Verwaltung und Öffentlichem Dienst.

Zahnärzte dringend gesucht

Die Dentalbranche gehört zu den Fachgebieten, in denen der SES dringend auf „Expertenachwuchs“ angewiesen ist. Immer häufiger wird er auf Wissen aus diesem Gebiet angesprochen und um die Entsendung von Spezialisten gebeten. Aus aller Welt melden sich Kliniken, Praxen, Universitäten und Labore, die Unterstützung suchen. Besonders viele Anfragen nach „Dental-Know-how“ gehen derzeit aus Asien ein, vor allem aus den zentralasiatischen Staaten Kasachstan, Tadschikistan und Turk-



SES-Experte Heinz-Joachim Büchel in der Mongolei.

menistan, aus der Mongolei oder auch aus China.

Chinesische Lehrkrankenhäuser etwa interessieren sich für moderne Therapieansätze zur Behandlung von Kiefergelenkschäden und die Einführung der dentalen Volumentomografie. Kasachische Privatkliniken fragen nach Weiterbildung in den Bereichen Endodontie, Prothetik und Parodontologie, Dental-labore in der Mongolei und in Tadschikistan nach Zahntechniker-Handwerk auf westlichem Niveau.

herzlich willkommen ist jeder Neuzugang, selbstverständlich nicht nur aus Deutschland, sondern auch aus Österreich und der Schweiz.

Dringend gesucht ist Profiwissen aus dem gesamten Dentalbereich: von A wie Allgemeine Zahnmedizin, D wie Dentaltechnik und I wie Implantologie, über K wie Kinderstomatologie, M wie Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, bis hin zu P wie Prothetik und Z wie Zahnprophylaxe und zahntechnischer Materialkunde.

Der Senior Experten Service (SES)



Der SES, die Stiftung der Deutschen Wirtschaft für internationale Zusammenarbeit, hat seinen Sitz in Bonn. Er wird bundesweit von 14 Büros und international von 180 Repräsentanten in 80 Ländern vertreten. Seit seiner Gründung 1983 hat der SES über 30.000 ehrenamtliche Einsätze in 160 Ländern durchgeführt.

Träger des SES sind die Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft: der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH).

Finanzielle Unterstützung erhält der SES von der öffentlichen und der privaten Hand: von den Bundesministerien für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung sowie für Bildung und Forschung und von vielen unternehmensnahen Stiftungen.



SES-Experte Dr. med. Heinrich Bruns in Kasachstan.



SES-Experte Dr. med. dent. Fritz Haun in Pakistan.

Der Zahnarzt ist da – der Patient nicht

EDV-Terminplaner sparen Zeit und Geld. Von Gabi Schäfer, Basel.



Bei meinen Praxisberatungen erlebe ich einiges: So beklagte sich neulich ein Praxisinhaber, dass er häufig Leerzeiten hat, weil die Patienten nicht zum vereinbarten Termin erscheinen. Auf meine Frage, ob die Praxis denn die Patienten kurz vor dem Termin noch einmal an selbigen erinnert, erhielt ich folgende Antworten:

„Das kann man doch als Zahnarztpraxis nicht machen.“

„Wir sind doch kein Autohaus, das an Reifenwechseltermine erinnert.“

„Das wäre doch Nötigung!“

Gut, dachte ich mir, ein Zahnarzt mit dieser Einstellung muss eben viel Kaffee trinken und statt des Bohrers in Ermangelung von Patienten die eigenen Däumchen rotieren lassen. Dabei muss man die Patienten ja noch nicht einmal anrufen, was ziem-

lich aufwendig ist – wie jeder weiss, der schon einmal während des Rezeptionsbetriebs versucht hat, Patienten ans Telefon zu bekommen.

Mobiltelefone & Co. als nützliche Helfer

Handys sind heutzutage fast in allen Hand- und Jackentaschen präsent und eine SMS macht sich nach dem Versand schon Sekunden später in der Tasche des Patienten bemerkbar. Dies setzt natürlich voraus, dass an der Rezeption minutiös die aktuellen Mobiltelefonnummern bei der Terminvergabe erfasst werden. Aber auch die klassische E-Mail eignet sich bestens zur Terminerinnerung: Besonders ältere Patienten, denen man vorurteilvoll diese Fähigkeiten abspricht, studieren jeden Morgen aufmerksam ihre elektronische Post und sind hocherfreut, wenn die Praxis ih-

nen eine freundliche Erinnerung an den anstehenden Zahnarzttermin schickt.

Terminerverinnerung auf Knopfdruck

Wie kann man nun im Praxisalltag solche Neuerungen integrieren, ohne stundenlang E-Mails oder SMS einzutippen? Die einzige Möglichkeit ist die Einführung eines EDV-Terminplaners, in dem alle Termine der Praxis vermerkt werden. Sind für einen Patienten Mobilnummer und/oder E-Mail-Adresse erfasst worden, so kann auf Knopfdruck eine Terminerinnerung am Tag vor dem anstehenden Besuch verschickt werden. Dies nimmt in einer „Normalpraxis“ für alle Termine des Folgetages maximal eine Viertelstunde in Anspruch und kann wirklich von der Rezeption nebenher erledigt werden.

Verblüffender Erfolg

Der Erfolg einer solchen Massnahme ist verblüffend: Statt pro Monat in einer mittelgrossen Kleinstadtpraxis 20 Stunden „Däumchen zu drehen“, reduziert sich die Ausfallzeit wegen nicht erschienener Patienten auf circa fünf Stunden pro Monat. Ein weiterer Vorteil des elektronischen Terminkalenders liegt darin, dass die Behandlungszeiten zumindest annähernd dokumentiert werden. Auch wenn es zunächst banal erscheint – dies schafft die Voraussetzungen für intelligente Auswertungsprogramme, die Honorareinnahmen in Relation zu der aufgewendeten Behandlungszeit setzen.

So war bei meiner letzten Praxisberatung der Inhaber erstaunt, als ich ihm anhand seiner Kartei den Zeitaufwand für eine Einzelkrone zusammengerechnet habe: Es kamen

circa drei Stunden zusammen. Er selbst hatte „gefühl“ nur den Zeitaufwand für die Präparation gesehen und glaubte sich mit 500 EUR bestens honoriert! 



Gabi Schäfer

Synadoc AG
Münsterberg 11
CH-4051 Basel, Schweiz
Tel.: 07000 796 23 62
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch

Vereintes Dental-Europa im Blick

ADDE und FIDE legen auf der gemeinsamen Pressekonferenz ihre aktuelle Marktstudie vor.

Bei ihrer gemeinsamen Pressekonferenz am 11. März gaben die Präsidenten der Association of Dental Dealers in Europe und der Federation of the European Dental Industry, Dominique Deschietere und Dr. Jürgen Eberlein, neueste Erkenntnisse zur aktuel-

europäischen Steuersätzen und Vertriebskanälen. Die komplette Jahresstudie ist unter www.adde.info/en/survey abrufbar.

Dominique Deschietere erörterte einige Kernpunkte der neuen Studie. Ein Schlagwort stand dabei

Die vorgestellten Zahlen zur Praxisausstattung belegten die Vorreiterrolle Deutschlands im Sektor der modernen dentalen Technologien. Während die Summe der neuinstallierten CAD/CAM-Einheiten und Intraoralscanner in Deutschland um ein Viertel bzw. fast die Hälfte anstiegen, verzeichneten andere Länder nur einen sehr geringen Zuwachs. Nur im Bereich Röntgen und Intraoral-Röntgen sind Frankreich und Italien ähnlich oder besser als der deutsche Nachbar aufgestellt.

2014 hat sich die Zahl der praktizierenden Zahnärzte in Europa (ausgenommen Bulgarien und Schweden) von 270'045 auf 276'090 erhöht, die Zahl der Zahnarztpraxen stieg ebenfalls an, wenngleich weniger stark. Beim zahnmedizinischen Nachwuchs konnte nur vereinzelt ein Zuwachs festgestellt werden. Die Zahl der Zahntechnikabsolventen hingegen blieb annähernd gleich oder ging leicht zurück. Bezogen auf den Umsatz der Dentalindustrie bedeutete 2014 für den Handel nur eine geringfügige Verbesserung.

One European Dental Voice

Neben den Auszügen aus dem Data Survey stellte Dominique Deschietere die Agenda des ADDE für 2015 vor. Auch in diesem Jahr wird die Gesellschaft bei verschiedenen Gelegenheiten die Vertreter des Dentalhandels zusammenbringen und deren Interessen durch Anwesenheit bei Zusammenkünften der EU-Kommission in der Politik repräsentieren. Ausserdem plant der ADDE die Ein-

richtung technischer Arbeitsgruppen zu verschiedenen Themengebieten.

Deschietere wies abschliessend noch einmal auf die Notwendigkeit einer engen Zusammenarbeit in der Dentalbranche hin und appellierte diesbezüglich gleichermassen an Industrie, Medien und Politik: Die Zahnmedizin in Europa benötige eine starke Stimme, um auf Veränderungen reagieren und das Patientenwohl weiterhin sichern zu können. 



Pressekonferenz der europäischen Dentalverbände während der IDS in Köln.

len Entwicklung des europäischen Dentalmarktes bekannt.

FIDE und ADDE arbeiten seit 1998 zusammen und veröffentlichen jährlich den „Dental Market Data Survey“. Der Marktbericht beinhaltet u.a. Zahlen und Fakten zu den Umsätzen in den wichtigsten Produktsegmenten sowie Daten zu aktuellen

auch hier im Raum, das auf der IDS omnipräsent scheint: die Digitalisierung. Auch die europäischen Verbände sind sich der wachsenden Bedeutung neuer Technologien im zahnmedizinischen Alltag bewusst, die gleichermassen Herausforderungen, aber auch Chancen mit sich bringe.

ANZEIGE

Job-Angebot

Große private Praxis sucht für **Prothetik** einen **erfahrenen Zahnarzt(in)** und einen **Jungzahnarzt(in)**.

Wenn Sie sich Steyr in Oberösterreich langfristig als Ihre neue Heimat vorstellen können, dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme.

Ihre Bewerbung senden Sie bitte an:
job@zahn-service.at



Das völlig neue Poliererlebnis

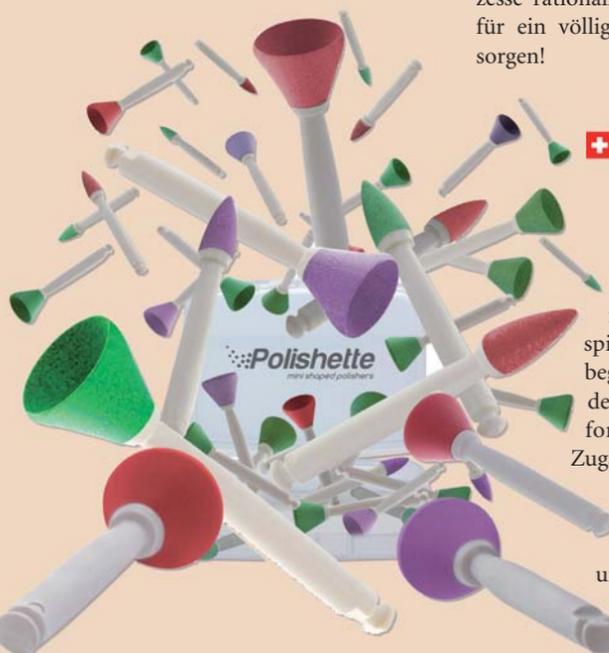
Mini-Spitzen und Mini-Kelche: die kosteneffektiven Einwegpolierlösungen.

Polishette ist für alle Komposit- und Hybridkeramik-Restaurationen geeignet und als Mini-Spitzen und Mini-Kelche erhältlich.

Polishette bietet zahlreiche Vorteile gegenüber herkömmlichen Mehrwegpoliersystemen und wird nicht nur Ihre praxisinternen Prozesse rationalisieren, sondern auch für ein völlig neues Poliererlebnis sorgen!

attraktiv, auch mühsames Reinigen von Kelchlumen und andere Aufbereitungsprozesse fallen komplett weg und somit auch jegliches Risiko von Kreuzkontaminationen.

Polishette wurde unter der Zuhilfenahme von profilometrischer Ana-



Polishette
mini shaped polishers

Vermissen Sie oft die nötige Präzision mit stumpfen Polierspitzen? Mit Polishette beginnen Sie immer mit der optimalen Polierform für überlegenen Zugang zu Fissuren und anderen schwer erreichbaren Stellen – Sie sparen sich Ärger und Zeit!

Nicht nur der Preis ist überaus

lyse und Glanzmessungen entwickelt und sorgt für strahlenden Hochglanz – Ergebnisse, mit denen sowohl der Zahnarzt als auch der Patient zufrieden sind!

Weitere Informationen unter www.polishette.com.

KENDA AG
Tel.: +423 388 23 11
www.kenda-dental.com/

ANZEIGE

Bio-Emulation™

Tribune CME

Bio-Emulation™ Colloquium 360°
4-5 July, 2015, Berlin, Germany

Mentors

Ed McLaren

Michel Magne

Pascal Magne

Emulators

Akinobu Ogata (guest)

Andrea Fabianelli

Antonio Saiz-Pardo Pinos

August Bruguera

David Gerdolle

Fernando Rey

Gianfranco Politano

Jason Smithson

Javier Tapia

Jungo Endo

Leandro Pereira

Marco Gresnigt

Oliver Brix

Panos Bazos

Sascha Hein

Stephane Browet

Thomas Singh

Walter Gebhard (guest)

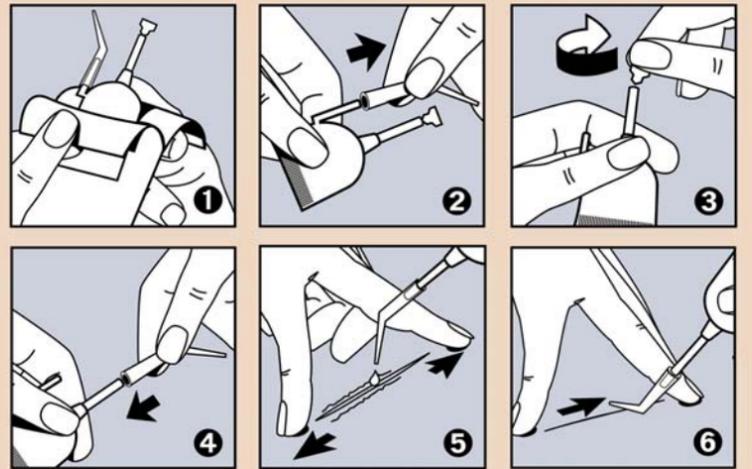
Details & Online Registration
www.BioEmulationCampus.com
Registration fee: 599 EUR +VAT

Tribune Group is an ADA-CERP Recognized Provider. ADA-CERP is a service of the American Dental Association for dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA-CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry.

Tribune Group GmbH is designated as an Approved PACE Program Provider by the Academy of General Dentistry. The formal continuing dental education programs of the program provider are accepted for Fellowship, Membership, and membership maintenance credit. Approval does not imply acceptance by a state or provincial board of dentistry or AGD endorsement.

Ein Wundkleber, der auch auf der Schleimhaut haftet

EPIGLU® von Meyer-Haake eignet sich für viele Anwendungen in der Zahnmedizin.



Der Kleber EPIGLU® ist auch für Anwendungen in der Zahnheilkunde ideal, denn Wunden heilen schneller und störungsfreier, wenn sie dem oralen Milieu, wie Speichel, Zungenbewegungen und Speiseresten, entzogen sind.

Beim Einsatz im Mund ist es besonders wichtig, dass der Kleber bequem und punktgenau in jeder Region der Mundhöhle aufgetragen werden kann. Dafür wurde eine Spezialverpackung entwickelt. Mit der aufgesteckten transparenten Pipette ist EPIGLU® punktgenau dosierbar und kann mit der abgewinkelten Spitze anschliessend auf der Wunde dünn ausgestrichen werden. In vielen Fällen ist es somit möglich, nach einem operativen Eingriff auf eine Naht zu verzichten und die Wunde nur mit dem Kleber EPIGLU® zu verschliessen.

Nähte können zum Schutz mit dem Kleber überzogen werden und sind damit vor dem Mundmilieu abgeschirmt. Die Wundheilung wird auch bei therapieresistenten Aphthen positiv beeinflusst. Zudem kann bei der Frenulektomie auf die störende Naht verzichtet werden. Wenig bekannt ist, dass auch nach dem Einbringen eines Kollagenkegels das Wundgebiet sicher versorgt werden kann. Ein Tropfen EPIGLU® auf Rhagaden lindert sofort den Schmerz. Nicht zuletzt ist EPIGLU® eine schnelle Wundversorgung bei kleinen und grösseren Verletzungen von Behandler und Personal. Ein kostenloses Muster kann beim Hersteller angefordert werden.

Meyer-Haake GmbH
Tel.: +49 6002 99270-0
www.meyer-haake.com

Dentallabor auf Erfolgskurs

Die Deltaden GmbH: innovativ, professionell und zuverlässig.

2014 gegründet, verfügt die Deltaden GmbH schon heute über zahlreiche treue Geschäftspartner. Der einzige Weg, diesen Erfolg zu bewahren, ist, innovativ, professionell und zuverlässig zu sein.

Die Deltaden GmbH bietet darüber hinaus auch das Silensor®, die Schnarchschiene von Erkodent sowie transparente Korrekturschienen an. Selbstverständlich wird nach wie vor herkömmliche Prothetik mit höchster Präzision und Qualität gewährleistet



Mafalda Barreiros Dionisio, Geschäftsführerin der Deltaden GmbH

„Wir vertreten das wahrscheinlich modernste Dentallabor der Welt, welches über ein hochmodernes CAD/CAM-Fräszentrum verfügt, wo von Zirkon bis hin zu harten Cobalt-Chrom-Legierungen gefräst werden kann“, so Mafalda Barreiros Dionisio, Geschäftsführerin der Deltaden GmbH.

Deltaden

und damit die Bedürfnisse sowohl der allgemeinen Zahnmedizin als auch der Kieferorthopädie abgedeckt.

Frau Dionisio: „Als Geschäftsführerin und Inhaberin der Deltaden GmbH setze ich mein ganzes, über viele Jahre erworbenes Wissen und Können für die Zufriedenheit unserer Kunden und den Erfolg meines Unternehmens ein. Seit 1998 arbeite ich in der Dentalbranche und habe seit knapp zehn Jahren Erfahrung in Import und Export von Prothetik. Ich schätze es sehr, einen engen Kontakt zu internationalen Dentallaboren pflegen zu können.“

Deltaden GmbH
Tel.: +41 44 548 61 61
www.deltaden.ch

Ein zukunftsweisender Messeauftritt mit vielen Highlights

Experten-Live-Talk, digitale Mundpflege und vieles mehr: Oral-B auf der IDS 2015.

Die Zukunft der Mundpflege erlebbar machen – dieses Ziel hatte sich Oral-B zur diesjährigen Internationalen Dental-Schau gesetzt. Mit einem Experten-Live-Talk über digitale Hilfsmittel beim Zähneputzen, der Vorstellung der neuen Oral-B App, einer Testputzaktion in High-Tech-Umgebung, einem eigenen Messebereich für das Online-Portal dentalcare.com und vielem mehr erfüllte Oral-B diese Vorgabe zur Freude der IDS-Besucher mit Bravour. Dabei wurde eines ganz deutlich: Digitale Technologien werden Praxis und Patient künftig noch näher zusammenbringen und somit zur Verbesserung der Mundgesundheit beitragen.

„Zukunft verbindet – Biofilm-Management in neuer Dimension“ – auf der gleichnamigen Presseveranstaltung des Mundpflegespezialisten diskutierten Christian Schuldt, Smart-Business- und Social-Media-Experte des Zukunftsinstituts, Ulrike Wiedenmann, praktizierende Dentalhygienikerin und Referentin, Dr. Eva Kaiser, Forschungs- und Entwicklungsabteilung Procter & Gamble, und Dr. Alessandro Devigus, CEREC Instruktor an der Universität Zürich und niedergelassener Zahnarzt, unter der Leitung von Moderator Theo Eißler über die Mundpflege von morgen.

In diesem Zusammenhang spielten die Digitalisierung im Allgemeinen ebenso wie moderne Zahnpflege-Hilfsmittel im Speziellen eine entscheidende Rolle. So stellte beispielsweise Christian Schuldt heraus, „... dass mit der zunehmenden Ver-



Sie machten den Oral-B Live-Talk zu einem Highlight der diesjährigen IDS: Theo Eißler, Moderator, Dr. Eva Kaiser, Forschungs- und Entwicklungsabteilung Procter & Gamble, Dr. Alessandro Devigus, CEREC Instruktor an der Universität Zürich und niedergelassener Zahnarzt, Ulrike Wiedenmann, praktizierende Dentalhygienikerin und Referentin auf den Gebieten Prophylaxe und Parodontologie, Christian Schuldt, Smart-Business- und Social-Media-Experte des Zukunftsinstituts, und Barbara Blanke, Country Managerin D/A/CH für Procter & Gamble Professional Oral Health (v.l.n.r.).

netzung der Weg in ein digitales, umfassendes Gesundheitssystem geebnet wird“. In Zukunft werde es demnach ganz normal sein, die eigene Gesundheit mithilfe digitaler Technologien zu überprüfen und zu managen.

Welche Anforderungen an das Zusammenspiel von digitalen Hilfsmitteln mit Praxis und Patient gestellt werden, machte im Folgenden Ulrike Wiedenmann deutlich. In diesem Kontext rückte sie die Aspekte „Individualität“ und „Compliance“ in den Fokus und betonte: „Um das Verhalten des Patienten auch ausserhalb der Praxis positiv beeinflussen zu können, sind Praxisteams auf com-

pliancefördernde Hilfsmittel angewiesen. Sie können dabei helfen, dem Patienten ein auf ihn zugeschnittenes Mundgesundheitsrezept zusammenzustellen.“

Ein Blick hinter die Kulissen

Dass dies bereits heute technisch möglich ist, erfuhr das Publikum anschliessend von Dr. Eva Kaiser, die zugleich einen spannenden Blick hinter die Kulissen der Forschungs- und Entwicklungsabteilung von Procter & Gamble gewährte. Von der Produktidee bis zur Markteinführung sei der Verbraucher in den gesamten Entwicklungsprozess involviert. So

auch bei der Entwicklung der Oral-B App: „Dass Patienten einen Mundgesundheitscoach für zu Hause benötigen, konnten wir schon bei der Arbeit am Oral-B SmartGuide beobachten. Die Oral-B App mit ihren neuen, zusätzlichen Funktionen ist nun die konsequente Weiterentwicklung“, so Dr. Kaiser.

Bei der abschliessenden Einschätzung aus zahnärztlicher Sicht lenkte Dr. Alessandro Devigus zunächst den Blick auf die Kombination digitaler Technologien mit der klassischen Tätigkeit des Zahnarztes. Beide Faktoren sinnvoll zusammenzuführen, sei entscheidend für den Behandlungserfolg. „Darüber hinaus gilt es aber auch, den Patienten zu einer Verhaltensveränderung zu motivieren und ihm dazu die passenden Werkzeuge an die Hand zu geben“, erklärte Dr. Devigus. Mit digitalen Hilfsmitteln wie der Oral-B App sei es zudem möglich, die Kommunikation zwischen Zahnarzt und Patient zu verbessern.

Zukunft verbindet

Unter dem Strich brachte der Oral-B Live-Talk somit eines klar zum Ausdruck: Zukunft verbindet – und zwar nicht nur die elektrische Zahnbürste und das Smartphone mithilfe der Oral-B SmartSeries inklusive App, sondern auch Zahnarzt und Patient. Doch das verbindende Element war auch bei den übrigen Messeaktivitäten von Oral-B zu spüren. So brachte beispielsweise das Demo- und Test-Center zahlreiche Praxisteams mit den aktuellsten In-

novationen aus dem Hause Oral-B in Kontakt.

Mit welcher Begeisterung dieses Angebot aufgenommen wurde, zeigte sich am Donnerstag: Für jeden Testputzer spendete Oral-B einen Euro zugunsten von „RTL – Wir helfen Kindern“. Auf diese Weise kamen dank des grossen Interesses der ange-reisten Praxisteams insgesamt 10.000 Euro für den guten Zweck zusammen.

dentalcare.com

Während der gesamten IDS war auch das Onlineportal für Dental-Experten, dentalcare.com, in der Oral-B Messelandschaft präsent. Hier wurden sowohl Oral-B Produkte als auch Informationsmaterialien, Fortbildungen und vieles mehr vorgestellt. Zahlreiche Gäste nutzten die vor Ort gebotene Möglichkeit, sich als dentalcare-Nutzer zu registrieren. Als Dankeschön erhielten die neuen „User“ eine digitale Karikatur als Andenken!

Die Gewissheit, dass Oral-B sowohl Praxen als auch Patienten fit für die Zukunft der Mundpflege macht und dabei als Partner des Praxisteams auch weiterhin zur Verbesserung der Mundgesundheit beitragen wird, nahmen viele Besucher der Oral-B Messelandschaft mit nach Hause. www.dentalcare.com

Procter & Gamble Professional Oral Health

Tel.: 00800 57057000
www.dentalcare.com

ANZEIGE

Die Lösung mit dem Goldstandard

Dentohexin mit hoher antiseptischer Effektivität ist seit 1991 in vieler Munde.

Gingivitis, Parodontitis, Zahnplaque und Entzündungen nach zahnchirurgischen Eingriffen stellen Zahnärzte oft vor eine Herausforderung. Für Patienten sind solche Probleme langwierig, schmerzhaft und schränken teilweise die Nahrungsaufnahme ein.

Die Ursache solcher Erkrankungen im Mundraum ist oft bakteriell bedingt. Dentohexin Lösung ist seit über 20 Jahren ein bewährtes Mittel in der Bekämpfung von bakteriellen und mykotischen Erkrankungen des Zahnapparates. Mit der über-ragenden Substanzaktivität ihres Wirkstoffs Chlorhexidin hemmt die Lösung die Entstehung von Plaque und Mundgeruch und unterstützt Patienten mit eingeschränkter Mundhygiene bei der Kariesprophylaxe.

Durch ihre geringe Toxizität, schnell einsetzende Wirkung und lange Haftbarkeit von bis zu acht Stunden wird Dentohexin Lösung auch erfolgreich bei der Infektionsprophylaxe vor und nach zahnchirurgischen Eingriffen eingesetzt.

Chlorhexidin gilt als die wirksamste antimikrobielle Substanz in der Mundhöhle. Daher kann Dentohexin als Lösung für Probleme in der Zahnmedizin mit Erfolg eingesetzt werden. www.dentalcare.com

Streuli Pharma AG
Tel.: +41 55 285 92 91
www.streuli-pharma.ch

© Original-Patientenarbeiten aus DLZ-Produktion/März 2015

DLZ Dentales Logistik Zentrum Schweiz

DLZ Dentales Logistik Zentrum Schweiz GmbH
Kernserstrasse 29 | CH-6061 Sarnen
Tel.: +41 41 660 75 67 | Fax: +41 41 660 75 68
info@dlz-schweiz.com | www.dlz-schweiz.com



Unser dualer Produktionsablauf bildet die Basis zu Ihrem Erfolg!

Die DLZ-Schweiz GmbH versteht sich als transparenter und persönlicher Dienstleister vor Ort.



Carmen Giezendanner, Geschäftsführerin des Dentalen Logistik Zentrums Schweiz.

Wir bieten das gesamte Spektrum an Zahnersatz: von der Einzelkrone bis hin zu kompletten Implantatrekonstruktionen und vom einfachen Klammerprovisorium bis hin zu Locatorprothesen.

Die gezeigten Patientearbeiten stammen allesamt aus unserer DLZ-Produktion. Unsere meistergeführten Labore bieten Ihnen Zahnersatz aus zertifizierter Produktion und wir übernehmen die Betreuung, Dienstleistung und Garantieabwicklung hier vor Ort. Wir garantieren Ihnen Festpreise, in denen von der Modellherstellung bis hin zu den Implantataufbauten und Matrizen alles eingerechnet ist.

Produktionsablauf im Umbruch

Die DLZ-Schweiz ist sich sicher, dass die kommenden Jahre zu einem kompletten Umbruch im Produktions- und Dienstleistungsablauf von Zahnersatz führen werden, und deshalb haben wir für Sie einen dualen Produktionsablauf ins Leben gerufen.

Zudem hat sich die Erwartungshaltung der Patienten an die Zahnarztpraxis und deren Team in den

vergangenen Jahren stark verändert – sowohl den medizinischen Anspruch als auch das wirtschaftlichen Umfeld der Patienten betreffend. Viele Menschen streben heute nicht mehr nur nach dem Teuersten und Besten – eine wachsende Anzahl von Personen sucht auch nach qualitativ hochwertigen Alternativen.

Darauf müssen wir als Partner von Zahnärzten reagieren, und es ist unsere Aufgabe, Lösungen anzubieten.

Unser Lösungsansatz ist komplex

Wir wollen unseren Partnern vor Ort alle Leistungen anbieten, die tagtäglich anfallen, aber dabei nicht ausser Acht lassen, dass auch andere Wege im Produktionsablauf denk- und machbar sind. Das beweisen wir in unserer täglichen Arbeit, denn unser dualer Produktionsablauf gibt uns die Möglichkeit dazu.

Zwei Firmen unter einem Dach

Ortsansässigen zahntechnischen Laboren wird es vor allem aus wirtschaftlichen Erwägungen heraus immer schwerer fallen, zukünftig allen Ansprüchen, Technologieaufwen-

dungen und Materialhypes nachkommen zu können.

Was immer mehr an Bedeutung gewinnt, sind Zusammenschlüsse, Spezialisierungen, unbegrenzter Zugriff auf Technologien und die Anwendung der Materialvielfalt durch einen Spezialisten. Dieser Herausforderung haben wir uns als Dentales Logistik Zentrum gestellt und arbeiten seit einiger Zeit sehr erfolgreich mit der Paul Giezendanner AG – Dentaltechnik im High-End-Segment und beim Zugriff auf Know-how zusammen.

Die Zusammenführung von zwei Firmen unter einem Dach und die duale Produktion bringt besondere Vorteile: hohe Kompetenz, verbunden mit erstklassiger Qualität und einen markanten Preisvorteil bei der Herstellung von Zahnersatz.

Das ist nicht nur gut für Ihre Patienten, sondern verbessert letztendlich auch die Marktpositionierung Ihrer Praxis.

Das Besondere an DLZ

Das DLZ-Schweiz ist für Sie da, sowohl im oberen als auch im unteren Preissegment, und alles beim gleichen Ansprechpartner. Service und Beratung vor Ort sowie Zugriff auf einen weltweit vernetzten digitalen und analogen Produktionsablauf sind die Grundpfeiler unseres Erfolges.

Das Anforderungsprofil an den Zahntechniker hat sich bereits heute schon stark gewandelt und wird sich noch weiter verändern. Die zahntechnischen Arbeiten werden vielfältiger und beschränken sich längst nicht mehr auf das reine Handwerk.

Zahntechniker müssen heute sowohl im analogen als auch im digitalen Bereich gut aufgestellt, gleichzeitig aber auch für Neuerungen offen sein.

Für den Behandler ist ein kompetenter Ansprechpartner enorm wichtig. Der Dialog mit dem Zahnarzt ist von immenser Bedeutung, ihm müssen Lösungsansätze angeboten werden und die fertige Arbeit muss im Munde des Patienten funktionieren. Das ist die Grundanforderung des Zahnarztes an seinen Produktionspartner. Hier können wir begleitend als Prozessmanager tätig werden.

Vor-Ort-Fertigung oder Auslagerung

In Zukunft wird die Frage nach Vor-Ort-Fertigung oder Auslagerung noch viel konsequenter gestellt werden müssen. Auch bisher wurden Arbeitsprozesse im heimischen Dental-Labor ausgelagert. Neu ist lediglich, dass aus dieser Verlegung von Arbeitsprozessen ins Ausland ein maximaler Preisvorteil für den Kunden resultiert. DLZ-Schweiz bietet eine Produktpalette an, welche in der vorliegenden Weise nicht vergleichbar in der Schweiz produziert werden kann. Wir bieten gegenüber unseren Mitbewerbern mehr Swiss Quality und Swiss Made in unseren Produkten, und das auch noch preiswerter. Das

Warum DLZ-Schweiz GmbH:

- Planung, Design, Endfertigung, Prüfung und Kontrolle in unserem Schweizer Qualitätslabor in Sarnen
- Produktion in unseren meistergeführten Laboratorien
- Wir haben einen Lösungsweg für die hochsensible Anforderung in Qualität und Ästhetik
- Wir vereinen hohe Kompetenz und bezahlbare Leistungen
- Unsere Partner profitieren vom Erfolg des dualen Produktionsweges
- Produktionskosten werden gesenkt, ohne dabei unverantwortliche Beeinträchtigungen zu schaffen
- Verwendung von zertifizierten Materialien
- Festpreise: Unsere Preise beinhalten Modelle, Stümpfe, Artikulation, Materialien und Hilfstteile
- Kulante Vor-Ort-Garantieleistungen von unserem Schweizer Qualitätslabor in Sarnen
- Ansprechpartner in der Schweiz sowie uneingeschränkter Zugriff auf Schweizer-Know-how
- Kostenorientierungen schnell und einfach als Vergleich

Reduzieren Sie Ihre Technikkosten – Gratis Beratung +41 41 660 75 67

gelingt uns mit praxisnahen Lösungen und Produktionskombinationen sowie dank eines hervorragenden Netzwerkes.

Nichts ist so beständig wie der Wandel – dieser Tatsache stellen wir uns!

Dentales Logistik Zentrum Schweiz

Tel.: +41 41 660 75 67
www.dlz-schweiz.com

ANZEIGE

Für EU-Staatsuniversitäten vermitteln wir promovierte Spezialisten für Forschung und Lehre!

Wir bieten eine Professur in folgenden Fachbereichen an:
Endodontie, Kieferorthopädie, Implantologie
Mund-, Kiefer- & Gesichtschirurgie (MKG),
Prothetik, Ästhetische Zahnheilkunde
Parodontologie, etc.

Keine Habilitation erforderlich!
Vorlesungen in Englisch oder
in der Landessprache.

UNIFO FOUNDATION LUXEMBOURG
info@unifo.lu
www.unifo.lu



Abb. 1: Zirkonbrücke 4 gliedrig (indiv. geschichtet). – Abb. 2: Zirkon-Rekonstruktion auf 4 Implantaten direkt verschraubt (indiv. geschichtet). – Abb. 3: Modellgussprothese. – Abb. 4: Zirkonkrone (indiv. geschichtet). – Abb. 5: Clear-Flex 3-zähmig. – Abb. 6: Hybridprothese über 5 Locator-Abutment.

Effektiver Zahnschutz „to go“

Snacks und zuckerfreie Kaugummis sind ein gutes Team.

Berufstätige und junge Erwachsene essen oft nicht mehr zu festgelegten Zeiten, sondern mehrmals am Tag kleinere Happen – immer dann, wenn sich der Hunger meldet und es gerade passt. Das ist flexibel, individuell und geht fix. Die Zahnpflege fällt beim „Snacken“ jedoch schnell unter den Tisch. Ein Manko mit fatalen Folgen, denn nach jeder Mahlzeit bauen Bakterien Kohlenhydrate ab, vor allem Zucker und Stärke. Der pH-Wert fällt in den sauren Bereich, es entstehen Plaque-Säuren, die einen Angriff auf die Zahnoberfläche starten und ihr wichtige Mineralstoffe entziehen. So kann sich Karies entwickeln.

Dabei liesse sich das Gebiss mit wenig Aufwand gesund erhalten. Die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) gibt in ihrer aktuellen wissenschaftlichen Mitteilung fünf Kernempfehlungen zur Vermeidung von Karies. Zwei betreffen das tägliche Ernährungsverhalten: Pro Tag sollte man maximal vier zuckerhaltige Snacks zu sich nehmen und di-



rekt nach jeder Mahlzeit den Speichelfluss stimulieren. Speichel ist ein natürlicher Schutzmechanismus, der hilft, Nahrungsreste aus dem Mund zu spülen, Plaque-Säuren zu neutralisieren und den Zahnschmelz zu remineralisieren. Am einfachsten lässt sich dieser Schutzschild durch das Kauen zuckerfreier Kaugummis

aktivieren: Es kurbelt den Speichelfluss um ein Vielfaches an und hat sich längst als Säule der Kariesprophylaxe etabliert.

„Snacken“ und Zahnschutz muss also kein Widerspruch sein. Wer sich angewöhnt, nach jedem Snack einen zuckerfreien Kaugummi zu kauen,

kann die Zähne weitgehend ohne Risiko durch den Tag bringen. Die kleinen Dragees und Streifen sind eine ideale Lösung für unterwegs und zwischendurch. Praktisch sind sie obendrein: Sie passen in jede Hand- und Hosentasche und sind immer verfügbar. Nach deftigen Snacks vertreiben sie ausserdem Mundgeruch



und sorgen für frischen Atem – im Berufsalltag eine wichtige Voraussetzung für einen entspannten Umgang mit Kollegen und Geschäftspartnern.

Zahnpflege zum Vorzugspreis

Auch viele Zahnärzte geben ihren Patienten diesen Prophylaxetyp mit auf den Weg. Das Wrigley Oral Healthcare Program (WOHP), die zahnmedizinische Fachinitiative von Wrigley, unterstützt sie dabei mit einem breiten Angebot. Auf der Fachwebsite www.wrigley-dental.de können Zahnarztpraxen kostenlose Informationsbroschüren und Comics für kleine und grosse Patienten bestellen, ausserdem gibt es Kaugummis zur Zahnpflege und Mundgesundheitspastillen zum Vorzugspreis. Das Fortbildungsprogramm SalivaDent zum Thema „Speichel und Mundgesundheit“ bringt das Praxisteam zudem auf den neuesten Stand der Wissenschaft. Mitherausgeber ist die Bundeszahnärztekammer (BZÄK). Fax-Bestellformulare können per Fax unter +49 30 23 1881881 angefordert werden. **DI**

Quelle: Wrigley Dental

Besonderer Weltrekord

Grösster Zahn als 3-D-Puzzle von FONA dental symbolisiert internationale Zusammenarbeit.

FONA stellte zur IDS 2015 einen Weltrekord auf: Bei einem feierlichen Event im Kölner Schokoladenmuseum setzte FONA zusammen mit seinen Gästen einen Zahn aus 531 Teilen als 3-D-Puzzle zusammen. Das Dentalunternehmen erhält somit einen Eintrag ins Guinnessbuch der Rekorde.

Für den Weltrekord hat FONA eine ausgefallene Idee umgesetzt: An einem Ort, an dem alles rund um Schokolade im Mittelpunkt steht, setzte FONA unter der Aufsicht eines

heiten, Instrumenten, Lasern, Hygienegeräten und Röntgensystemen seit mehr als zehn Jahren alles bietet, was der Zahnarzt benötigt, um erfolgreich Patienten zu behandeln. Alle FONA-Produkte genügen höchsten internationalen Qualitätsstandards und zeichnen sich durch grosse Benutzerfreundlichkeit sowie ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis aus. Mit dieser Strategie ist das 2004 gegründete Unternehmen mit Firmensitz im slowakischen Bratislava in den vergangenen Jahren



Jürgen Kiesel, Geschäftsführer FONA Dental

offiziellen Rekordrichters einen Zahn zusammen. Das 3-D-Puzzle erreichte eine Höhe von 2,52 Metern und erhält somit einen Eintrag im Guinnessbuch der Rekorde. Mehr als 400 Partner aus der Dentalbranche, darunter zahlreiche Dentalfachhändler aus aller Welt, nahmen an dem erfolgreichen Rekordversuch teil.

Der aus 531 verschiedenen Puzzlesteinen zusammengesetzte Zahn steht stellvertretend für FONA, die Dentalmarke, die in ihrem umfassenden Portfolio aus Behandlungsein-

stark gewachsen und hat sich zu einer weltweit erfolgreichen Marke entwickelt. Das 3-D-Puzzle macht zugleich deutlich, wie eng FONA mit seinen internationalen Partnern zusammenarbeitet, um Erfahrungen in der Herstellung zu teilen und den Kunden die bestmöglichen Produkte zu bieten. „Die enge Zusammenarbeit leben wir jeden Tag bei FONA“, sagte Jürgen Kiesel. „Schön, dass sie hier in einem Weltrekord ihren Ausdruck findet.“ **DI**

Quelle: FONA dental

ANZEIGE

Streuli
pharma



Der «Local» Hero

Rudocain® und Rudocain® forte Das Lokalanästhetikum – Swiss made

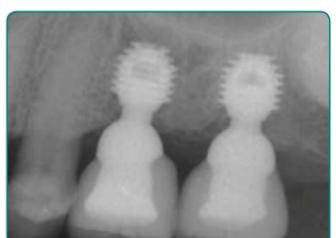
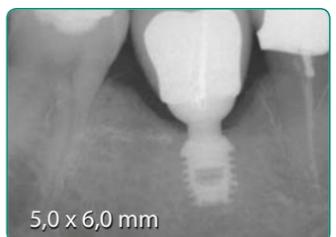
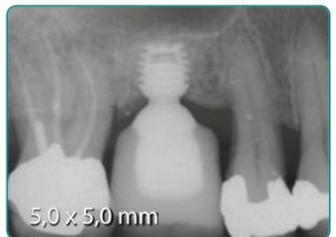
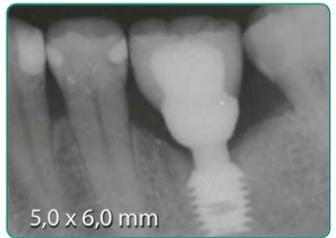
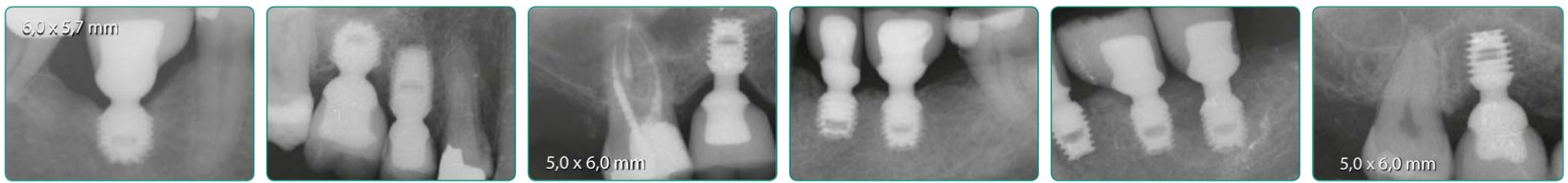


Die potenten Lokalanästhetika mit dem bewährten Wirkstoff Articain zu attraktiven Preisen. Hergestellt in der Schweiz.

Rudocain® / Rudocain® forte, Injektionslösung: Z: Articaini hydrochloridum (40 mg/ml), Adrenalinum (5 µg/ml bzw. 10 µg/ml) ut Adrenalinum hydrochloridum. I: Infiltrations- und Leitungsanästhesie in der Zahnheilkunde. D: Zangenextraktion von Oberkieferzähnen: vestibuläres Depot von 1.7 ml pro Zahn, gegebenenfalls Nachinjektion von 1–1.7 ml. Schnitt oder Naht am Gaumen: palatinales Depot von ca. 0.1 ml pro Einstich. Zangenextraktionen von Unterkiefer-Prämolaren: Terminalanästhesie von 1.7 ml pro Zahn, gegebenenfalls vestibuläre Nachinjektion von 1–1.7 ml. Empfohlene Maximaldosis Erwachsene: 7 mg Articain pro kg KG im Verlauf einer Behandlung. Bei Kindern von 4–12 Jahren soll die Dosis 5 mg/kg KG nicht überschritten werden. KI: Überempfindlichkeit gegenüber Wirk- und Hilfsstoffen, Lokalanästhetika vom Typ Säureamid und sulfithaltige Präparate; intravenöse Anwendung; Kinder unter 4 Jahren; schwere Störungen des Reizungs- oder Reizleitungssystems am Herzen; schwere Hypo- oder Hypertonie; paroxysmale Tachykardie; hochfrequente absolute Arrhythmie; Kammerengwinkelglaukom; dekompensierte Herzinsuffizienz; Hyperthyreose; Phäochromozytom; dekompensierte diabetische Stoffwechsellaage; Anästhesien im Endstrombereich; Patienten mit Asthma. VM: Sulfit-Überempfindlichkeit; Asthmatischer; Gabe von hohen Dosen; Cholinesterase-mangel; schwere Nieren- oder Leberfunktionsstörung; Angina pectoris; Arteriosklerose; erhebliche Störungen der Blutgerinnung. IA: Trizyclische Antidepressiva; MAO-Hemmer; nicht-kardioselektive-Blocker; orale Antidiabetika; Halothan; Hemmstoffe der Blutgerinnung. UAW: Dosisabhängige zentralnervöse und / oder kardiovaskuläre Erscheinungen, Unverträglichkeitsreaktionen. Swissmedic: B. Vertrieber: Streuli Pharma AG, 8730 Uznach. Ausführliche Angaben entnehmen Sie bitte www.swissmedico.ch.

4012_06_2014_d

streuli-pharma.ch



bicon®

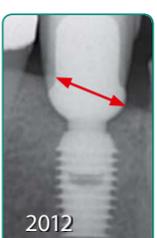
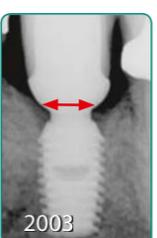
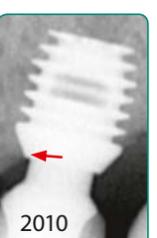
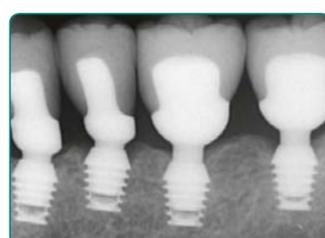
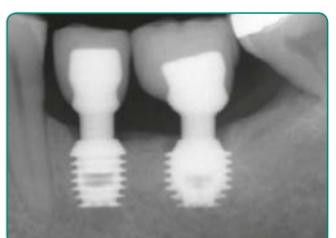
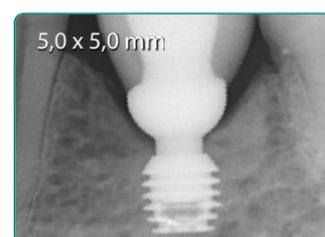
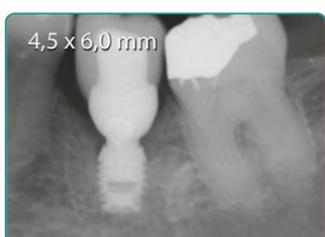
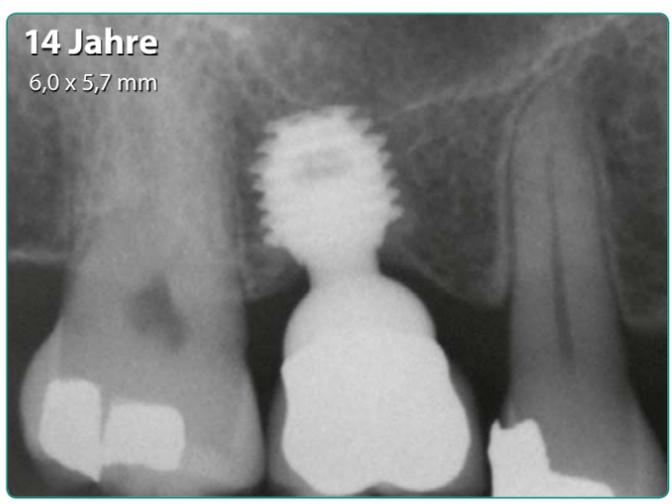
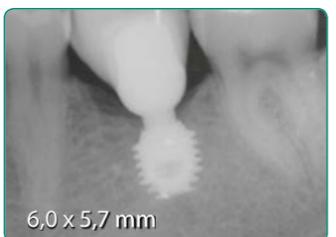
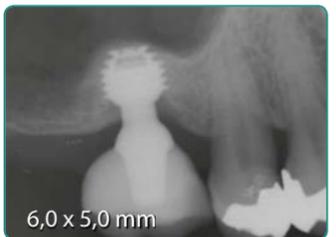
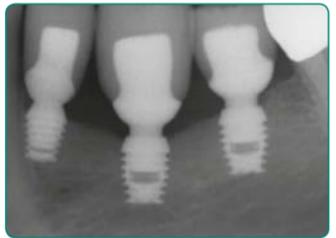
DENTAL IMPLANTS

Seit 1985 » Einfach. Berechenbar. Wirtschaftlich.

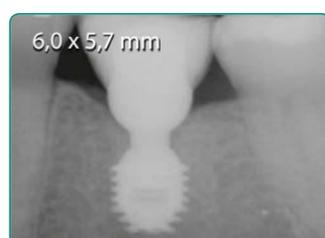


SHORT™

IMPLANTS



Blutgefäße mit Havers'schem-System



IMPLANT TRIBUNE

The World's Implant Newspaper · Swiss Edition

No. 4/2015 · 12. Jahrgang · 8. April 2015



Neuer Praxisleitfaden

Der Praxisleitfaden: „Periimplantäre Entzündungen“ des BDIZ EDI wurde erstmals auf der IDS2015 vorgestellt. Die achtseitige Broschüre kann im Onlineshop des Berufsverbandes bestellt werden. ▶ Seite 26



Vorteile einteiliger Implantate

Alle Massnahmen nutzen, die Vorteile für den Patienten haben – das ist der Gedanke des Konzeptes „Feste Zähne an einem Tag“ von DS Frank Schrader, Zerst, Deutschland. ▶ Seite 27f



Ein Multitalent!

BioHorizons bietet mit MinerOss® X ein Knochentransplantat für die parodontale, orale und maxillofaziale Chirurgie. Es ist für zahlreiche Indikationen, wie alveoläre Zahnfleischdefekte, geeignet. ▶ Seite 31

Der Implantologiemarkt 2015

Für den Anwender wird es insgesamt nicht einfacher, zwischen echten und vermeintlichen Neuerungen zu unterscheiden. Von Jürgen Isbaner, Chefredakteur ZWP/DT D-A-CH.



teile in den Händen einiger weniger international agierender Dentalunternehmen beobachten. Verbunden ist dieser Trend gleichzeitig mit einem in diesem Segment eher unüblichen Personalkarussell bis hinauf in die Chefetagen der renommierten Implantatanbieter. Die bisher gerade im deutschen Implantologiemarkt gültige Formel, nämlich Innovation + Qualität + Service



zahlen und entsprechend vergrösserten Marktanteilen.

Implantatverkäufe ansteigend

Folgt man den aktuellen Einschätzungen der Implantatanbieter, hat sich der Markt etwas stabilisiert. Die Zahl der verkauften Implantate steigt und das Gesamtvolumen bewegt sich nach wie vor auf hohem Niveau. Daher wird versucht, dieses ohne Zweifel vorhandene Potenzial des Marktes durch neue Wachstumsstrategien zu mobilisieren. Ganz klar stehen Themen wie die CAD/CAM-Technologie und das Preisniveau sowie Keramikimplantate als ernst zu nehmendes Angebot nicht nur im Premiumsegment zur Diskussion. Die Unternehmen stellen sich mit unterschiedlichen Strategien den neuen Herausforderungen. Dabei wird das Preis-Leistungs-Verhältnis immer wichtiger Faktor für den Erfolg. Ob in einem hoch potenten Markt der ausschliessliche Weg über den Preis und die damit verbundene Kanibalisierung notwendig oder gerade im Hinblick auf Qualität, Service und Innovationsfreudigkeit langfristig sinnvoll ist, muss diskutiert werden. Die Unternehmen werden jedoch in diesem Kontext auch bestimmte Strukturen im Interesse von Effizienz

Digital, metallfrei und preiswert – so kann man die allgemeinen Implantologie-Trends im IDS-Jahr kurz umreissen. Und die Implantologie bleibt auch 2015 Vorreiter bei vielen richtungsweisenden Innovationen.

Der Implantologiemarkt steht vor neuen Herausforderungen. Ging es bis vor Kurzem noch darum, speziell die Folgen der Finanzkrise zu meistern, sind es derzeit vor allem strukturelle und technologische Herausforderungen. Wie stark der Markt im Wandel ist, lässt sich z. B. an der Zahl der Zukäufe und der damit verbundenen Konzentration der Markt-

= Vertrauen + Identifikation + zufriedene Anwender wird dem Unternehmen nach mehr und mehr aufgelöst. Ob dieser Weg in die richtige Richtung führt, bleibt abzuwarten. Gleichwohl eröffnet er aber auch Chancen für kleinere



Unternehmen. Dass die es verstehen, diese Chancen zu nutzen, bewiesen in der jüngsten Vergangenheit nicht zuletzt die Anbieter im sogenannten Value-Segment mit stringent wachsenden Verkaufszahlen

Unternehmen stellen sich mit unterschiedlichen Strategien den neuen Herausforderungen. Dabei wird das Preis-Leistungs-Verhältnis immer wichtiger Faktor für den Erfolg. Ob in einem hoch potenten Markt der ausschliessliche Weg über den Preis und die damit verbundene Kanibalisierung notwendig oder gerade im Hinblick auf Qualität, Service und Innovationsfreudigkeit langfristig sinnvoll ist, muss diskutiert werden. Die Unternehmen werden jedoch in diesem Kontext auch bestimmte Strukturen im Interesse von Effizienz

Fortsetzung auf Seite 25 →

Digitale Techniken prägen die orale Implantologie



Statement von Dr. Claude Andreoni*

Die IDS2015 hat es aufgezeigt: In der oralen Implantologie ist das digitale Zeitalter angebrochen. Es scheint nur noch eine Frage der Zeit, bis der „virtuelle Patient“ in der zahnärztlichen Praxis eine Tatsache ist. Vom Facescanning und digitale Volumentomografie, über digitale Abdrucknahme, bis hin zum 3-D-Drucker – die intra- und extraorale Befundung, Planung und Rekonstruktion kann immer mehr mittels digitaler Technologien durchgeführt werden. Diese neuen Techniken bieten teils noch ungeahnte Möglichkeiten. Aber zukünftige Entwicklungen werden sicherlich dazu führen, dass man nach der initialen Befundaufnahme die nächsten Planungsschritte und auch Fertigung der Werkstücke digital durchführen wird. Dabei kann die prothetische Versorgung in der Praxis oder auch im Labor gefertigt werden – die Daten werden einfach per Maus-Click versandt. Die Kommunikation untereinander erfolgt also rein digital.

Es kann davon ausgegangen werden, dass konventionelle Abformmaterialien bald verschwinden werden. Aber wird das die Diagnose, Planung und Therapie in der oralen Implantologie wirklich vereinfachen?

Mitnichten! Die Datenflut muss vom Zahnarzt richtig interpretiert und befundet werden. Besonders bei der DVT besteht die Gefahr, sich nur auf die zu rekonstruierenden Zahnabschnitte zu fokussieren und die abgebildeten benachbarten anatomischen Strukturen nicht zu beachten. Was, wenn bei grossvolumigen Aufnahmen relevante pathologische Befunde übersehen werden? Im Prinzip gilt, wer die Röntgenauf-

nahme erstellt, muss diese auch sauber befunden. Auch bei digitalen intra- und extraoralen Aufnahmen soll auf allfällige relevante Befunde geachtet werden... in der digitalen Aufnahme bleiben diese dokumentiert. Missachtung kann zu forensischen Konsequenzen führen. Zuletzt sei noch auf das ungelöste Problem des Austausches der gesammelten digitalen Datensätze hingewiesen. Im Gegensatz zur Medizin (dort gilt international der DICOM-Standard) bestehen keine Richtlinien zum einheitlichen Format der Bilder, was dazu führt, dass in der Zahnmedizin ein Austausch verschiedenster Formate erfolgt.

Eines wird deutlich: Mit dem digitalen Zeitalter in der oralen Implantologie hat ein Paradigmenwechsel in der Diagnostik, Planung und auch Therapie begonnen und dieser wird den zukünftigen Praxisalltag massgebend prägen. Am Beginn grosser Umwälzungen lauern aber auch Gefahren. Wir müssen grosse Anstrengungen unternehmen, damit diese neuen Technologien in der Aus-, Weiter- und Fortbildung fundiert und möglichst einheitlich vermittelt werden. Hier sind die Fachgesellschaften gefragt, die Richtlinien erstellen sollten, damit die digitale Informationsgenerierung und der Datenaustausch möglichst kontrolliert und einheitlich vonstattengeht. Nur so wird es gelingen, die Möglichkeiten des digitalen Zeitalters optimal auszuschöpfen.

*Past President SGI



ANZEIGE

Spezialisten-Newsletter

Fachwissen auf den Punkt gebracht



Anmeldeformular Newsletter
www.zwp-online.info/newsletter

www.zwp-online.ch

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online



Neuer Praxisleitfaden: „Periimplantäre Entzündungen“

Konsensuspapier der 10. Europäischen Konsensuskonferenz (EuCC) liegt vor.

Auf Basis eines Arbeitspapiers der Universität Köln diskutierte die 10. Europäische Konsensuskonferenz unter Federführung des BDIZ EDI Mitte Februar in Köln den Umgang mit der periimplantären Entzündung. Der daraus entstandene Praxisleitfaden wurde auf der IDS 2015 vorgestellt.

Bei der Definition unterscheidet die Expertenrunde zwischen der initialen, reversiblen Mukositis, der entzündlichen, gegenwärtig irreversiblen Periimplantitis und der apikalen Entzündung als Sonderform bei Zustand nach endodontischer Behandlung und/oder apikalem Granulom bzw. Burnt-Bone-Syndrome (sog. retrograde Periimplantitis).

Es gibt für die Konsensuskonferenz keine schlüssigen Belege, dass das Implantatdesign oder die Oberflächenbeschaffenheit von Implantaten für ein erhöhtes Periimplantitis-Risiko verantwortlich sind. Viel entscheidender ist für die Expertenrunde hingegen die OP-Technik. Die chirurgische

Implantatinsertion könne durch Fehler des Operateurs zu einer Schädigung des periimplantären Gewebes und damit zu einer Periimplantitis-Prädisposition führen. Genannt werden hier thermisches und mechanisches Trauma des Knochens, mangelhaftes Weichgewebsmanagement und die Fehlpositionierung des Implantats. Auch die Art der prothetischen Versorgung mit ihren unterschiedlichen Behandlungsabläufen sowie die Überbelastung werden als potenzielle Risikofaktoren eingestuft.

Für die Prävention rät die EuCC zu sorgfältiger Fallselektion, atraumatischem Vorgehen und spezifischem Recall-System. In der Diagnostik fordert sie die radiologische Dokumentation nach Implantatinsertion, Osseointegration und prothetischer Versorgung sowie eine Sensibilisierung des Patienten



für pathologische Veränderungen am Implantat.

„Je nach den Befunden wird eine geschlossene, konservative Therapie empfohlen oder eine chirurgische, falls notwendig, mit rekonstruktiven

Massnahmen verbundene Therapie. Zusätzlich zur mechanischen Reinigung stehen verschiedene Verfahren zur Dekontamination des infizierten Gewebes und Desinfektion der Implantatoberfläche zur Verfügung, deren therapeutische Relevanz durch Metaanalysen und RCT unterschiedlich beurteilt wird.“

Die Konsensuskonferenz präferiert keine der gängigen Therapieverfahren:

- „Die photodynamische Therapie zeigt die gleiche Effektivität wie die lokale Gabe von Antibiotikum.“
- „Es gibt keinen Nachweis, dass Lasertherapie bei initialer Periimplantitis geeignet ist.“
- „Metaanalysen zeigen keine Indikation für adjuvante systemische antibiotische Therapie.“

Liegt eine fortgeschrittene Periimplantitis vor, bevorzugt die Konsensuskonferenz aufgrund der Verbesserung der Sondierungstiefe und des Attachment-Levels das chirurgische gegenüber dem geschlossenen Verfahren und räumt ein, dass die Anwendung von Membranen bei der Defektaugmentation die Resultate verbessern könne. Neben autologem Knochen würden verschiedene Materialien für die Defektaugmentation verwendet, allerdings könne keine klare Aussage zur Effektivität der Materialien getroffen werden.

Der achtseitige Praxisleitfaden kann als Broschüre mit umfangreichem Literaturverzeichnis in deutscher bzw. englischer Sprache zum Preis von 2,50 Euro (incl. MwSt., zzgl. Versandkosten) im Onlineshop des BDIZ EDI bestellt werden. Mitglieder erhalten den Leitfaden kostenfrei mit dem nächsten Rundschreiben. **IT**

Quelle: BDIZ EDI

ANZEIGE

Werden Sie Mitglied im größten Online-Portal für zahnärztliche Fortbildung!



www.DTStudyClub.de

- Fortbildung überall und jederzeit
- über 150 archivierte Kurse
- interaktive Live-Vorträge
- kostenlose Mitgliedschaft
- keine teuren Reise- und Hotelkosten
- keine Praxisausfallzeiten
- Austausch mit internationalen Kollegen und Experten
- stetig wachsende Datenbank mit wissenschaftlichen Studien, Fachartikeln und Anwenderberichten

JETZT
kostenlos
anmelden!

ADA CER-P® | Continuing Education Recognition Program

ADA CER-P is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CER-P does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry.

fdi

dti | Dental Tribune International

← Fortsetzung von Seite 24 und Kostenreduktion auf den Prüfstand stellen müssen.

Markterweiterung

Immerhin setzen die meisten Firmen in dieser Situation konsequenterweise weiterhin auf Markterweiterung. Nach wie vor werden Implantatsysteme und implantologisches Equipment verbessert oder neu entwickelt auf den Markt gebracht. Diese „permanente Innovation“ dient sicher der Fortentwicklung der Implantologie als Ganzes, hat aber auch zur Folge, dass es selbst für versierte Anwender kaum noch möglich ist, zwischen echten und vermeintlichen Neuerungen zu unterscheiden bzw. den Implantologiemarkt in seiner Gesamtheit zu überblicken.

Marktübersicht

Eine Übersicht (abrufbar über den QR-Code) zeigt, dass inzwischen nahezu 170 Unternehmen implantologisches Equipment oder implantologische Produkte im Portfolio haben. Über 70 davon bieten Implantate an – Tendenz steigend. Zugleich wird aber auch deutlich, es gibt ein Kommen und Gehen. Es existiert ein über Jahre, z.T. auch über Jahrzehnte hinweg stabiler Kern des Marktes – so teilen sich die drei grossen Implantatanbieter Straumann, CAMLOG und DENTSPLY Implants ca. 75 Prozent des Marktes – und es gibt neue Anbieter, während andere vom Markt verschwunden sind bzw. eigene Aktivitäten in diesem Bereich ganz oder teilweise aufgeben haben.



Die vorliegende Auflistung für das Jahr 2015 bietet einen Überblick über die Produkte sowie deren Anbieter und erleichtert so Ihre Suche und Entscheidungsfindung. **IT**



Marktübersicht

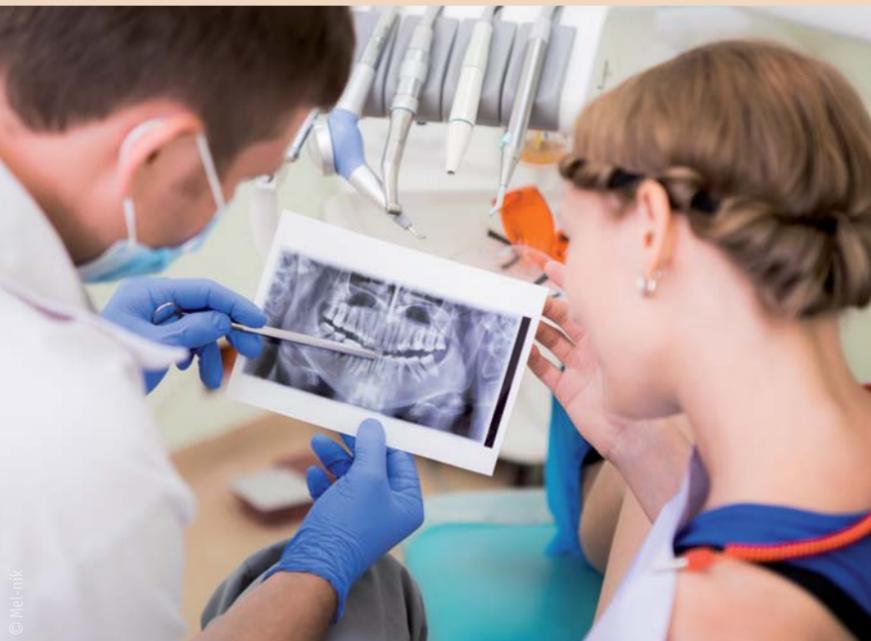


Anmerkung der Redaktion

Die Übersicht beruht auf den Angaben der Hersteller bzw. Vertreiber. Wir bitten unsere Leser um Verständnis dafür, dass die Redaktion für deren Richtigkeit und Vollständigkeit weder Gewähr noch Haftung übernehmen kann.

Feste Zähne an einem Tag: Kontrolle nach fünf Jahren

Der Grundgedanke unseres Konzeptes „Feste Zähne an einem Tag“ ist, alle Massnahmen zu nutzen, die Vorteile für den Patienten haben. Jeder Patient verlässt nach Implantation unsere Praxis mit einer festsitzenden Prothese oder einem zementierten Provisorium. Von DS Frank Schrader, Zerst, Deutschland.



Bei diesem Konzept geht es immer um Sofortversorgung oder Sofortbelastung und um Sofortimplantationen. Deswegen gibt es aus meiner Sicht keinen Grund, zweiteilige Implantate zu verwenden, die wesentlich problembehafteter (Schraubenlockerungen/-brüche, Brüche am Innenkonus, Saug-/Pumpeffekte mit folgendem Knochenabbau, Abhängigkeit vom Anwender des Implantatsystems), zeitintensiver und damit teurer sind. Einteilige Implantate, die minimalinvasiv inseriert werden, sind fester Bestandteil der modernen Implantologie.

also weniger „eindringend“ sind. In der klassischen Implantologie wird das entsprechende Areal in der Regel zweimal aufgeschnitten (Implantation, Freilegung). Beim minimalinvasiven Vorgehen wird gar nicht geschnitten. Es geht um eine maximale Schonung des Gewebes. Es kommt kaum zu Wundschmerzen, da nicht die Knochenbohrung schmerzt, sondern das Abschieben des Periosts. Der geringe chirurgische Aufwand, die damit verbundene Schmerzarmut, die Schnelligkeit der Gesamtbehandlung und die reduzierten Kosten sprechen für sich und kommen bei den Patienten sehr gut an.

Feste Zähne an einem Tag

„Feste Zähne an einem Tag“ bedeutet, dass alle operativen Eingriffe in einer Sitzung erfolgen, sodass die Patienten die Praxis mit „festen Zähnen“ (das heisst festsitzenden Prothesen oder zementierten Provisorien) verlassen. Als minimalinvasiv betrachtet man alle Operationsmethoden, die, gemessen an klassischen OP-Methoden, viel weniger invasiv,

1. Fall

Im März 2009 führten wir die minimalinvasiven Implantationen als Spätimplantationen durch (Abb. 1 und 2). Die ZE-Eingliederung erfolgte eine Woche nach den Implantationen (Frühbelastung). Die klinische und röntgenologische Nachkontrolle erfolgten im Oktober 2014 (Abb. 3 bis 5).

Fall 1 – Abb. 1 und 2: Championsimplantat und Implantation. – Abb. 3 bis 5: Röntgenkontrolle nach Implantation, Ansicht von lateral und Detailaufnahme. – Fall 2 – Abb. 6: Spiraltomografie-Planung. – Abb. 7: Übertragungskäppchen am Modell zeigen Beschleifungsstellen an. – Abb. 8: Detailaufnahme aus 2014 mit Gingiva-Attachment-Effekt. – Fall 3 – Abb. 9: Röntgenkontrolle 2014. – Abb. 10 und 11: Klinische Situation mit Detailaufnahme.

Beurteilung

Diese konischen einteiligen Implantate eignen sich perfekt für eine

minimalinvasive Implantation. Wenn keine Überlastung der Implantate erfolgt (meist durch eine zu geringe

Implantatanzahl), gibt es keinen Knochenabbau. Das Zahnfleisch ist vollkommen entzündungsfrei. ➔

ANZEIGE

» ZWP online App

Zahnmedizinisches Wissen für unterwegs



DOWNLOAD FÜR IPAD



DOWNLOAD FÜR ANDROID

www.zwp-online.ch

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online



Kostenfrei



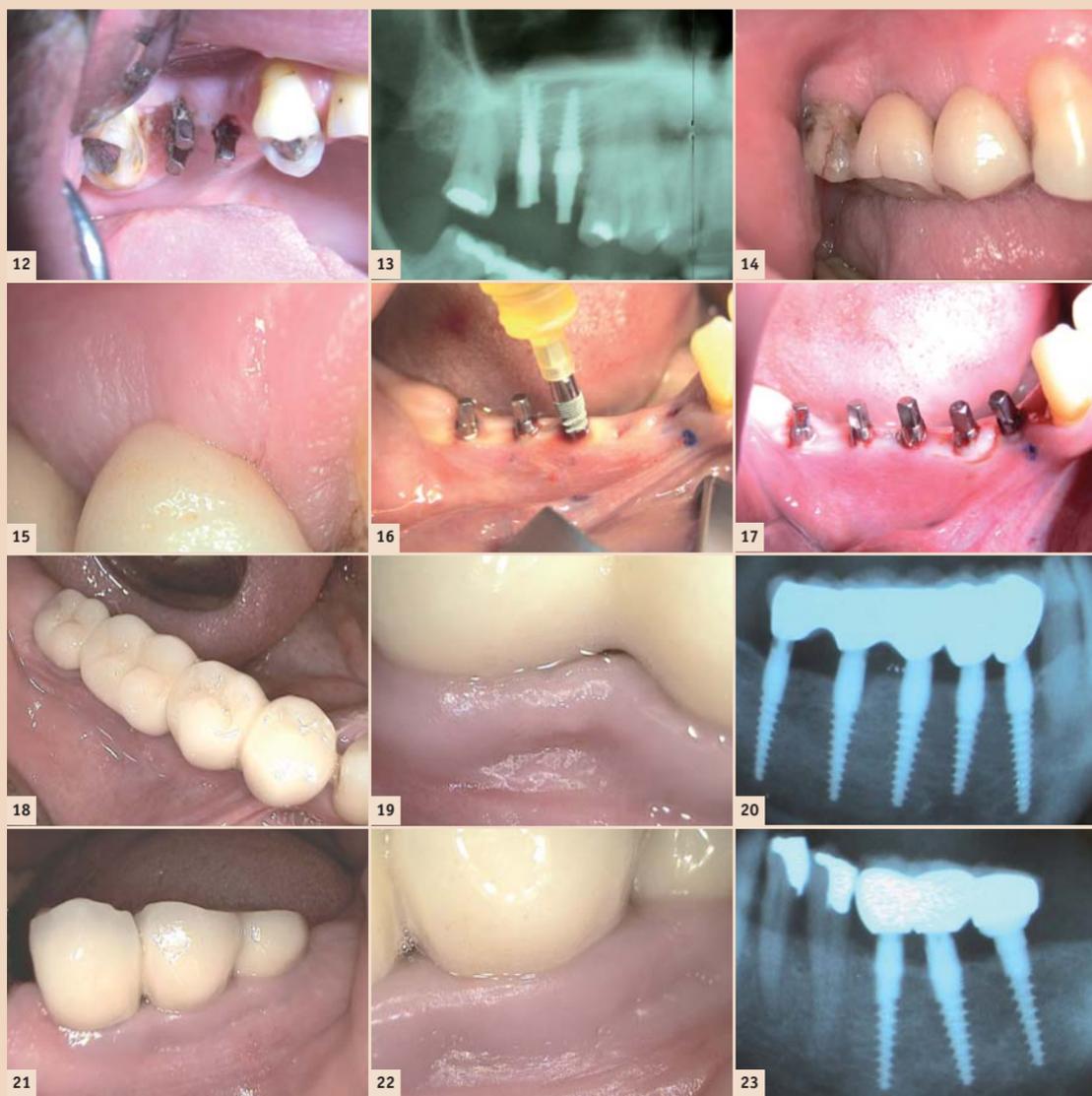
Großer Bilder/
Videofundus



Tägliche
News



Umfangreicher
Eventkalender



Fall 4 – Abb. 12 und 13: Implantationen von 2009 und Ausschnitt des Kontroll-OPGs. – Abb. 14 und 15: Klinische Situation 2015 mit Detailaufnahme. – Fall 5 – Abb. 16 und 17: 2009, Implantationen rechts beendet. – Abb. 18 bis 20: 2015, klinische Situation rechts, mit Detailaufnahme und Röntgen. – Abb. 21 bis 23: 2015, klinische Situation links, mit Detailaufnahme und Röntgen.

2. Fall
2009 erfolgten die Implantationen. Die Nachkontrolle fand im Dezember 2014 statt (Abb. 6 bis 8).

Beurteilung
Lobenswert ist, dass es bei der Champions-Implants-GmbH Implantatdurchmesser von 2,5 bis 5,5 mm und Implantatlängen von 6 bis 24 mm

gibt. Damit sind Implantationen bei geringem Knochenvolumen (kurze Implantate) genauso möglich wie Sofortimplantationen (lange oder dickere Implantate). Die hier

gezeigten Kunststoff-Übertragungs-Käppchen, die vom Labor angefertigt werden können, um dem Behandler zu zeigen, wo die Implantatpfeiler beschliffen (parallelisiert) werden sollen, verwenden wir heute nicht mehr. Der sich ausgebildete Gingiva-Attachment-Effekt (GAE) ist gut zu erkennen.

3. Fall
Im November 2009 inserierten wir die Implantate und polymerisierten die Matrizen sofort im Mund ein (Spätimplantation, Sofortbelastung). Die folgenden Aufnahmen entstanden im Dezember 2014 (Abb. 9 bis 11).

Beurteilung
Sowohl das Röntgenbild als auch die klinische Situation sind gut. Die Detailaufnahme zeigt eine nicht perfekte Mundhygiene. Nach über 10-jähriger Erfahrung in der klassischen Implantologie, mit Stegen auf vier verblockten Implantaten im Unterkiefer, ist die Selbstreinigung dieser Kugeln aber um ein Vielfaches besser. Aufgrund der nur sekundären Implantatverblockung durch die Prothese und die Verwendung dieser grazilen Implantate sehen wir die Variante mit sechs Kugelkopf-Implantaten im Unterkiefer als anzustrebenden Standard an.

4. Fall
Im November 2009 implantierten wir in der Region 15,16. Die klinischen Aufnahmen der Nachkontrolle erfolgten im Januar 2015 (Abb. 12 bis 15).

Beurteilung
Diese triangulierten Insertionen vermeiden wir heute, da sich die „Schmutznischen“ als nicht handelbar erwiesen haben. Eine strenge mesial-distal orientierte Implantat-Ausrichtung auf Kieferkammmitte ist anzustreben. Trotzdem ist die klinische Situation nach über 5 Jahren hervorragend.

5. Fall
Wir inserierten die Implantate im linken und rechten Unterkiefer im November 2009 (Spätimplantationen). Die prothetische Versorgung erfolgte beidseitig eine Woche später (Frühbelastungen) (Abb. 16 bis 23).

Beurteilung
Was ist der Hauptgrund, warum zweiteilige Implantate verwendet werden? Wir fürchten die Nicht-Osseointegration durch Belastungen

während der Einheilphase. Wenn wir mehr Implantate inserieren und für eine ausreichende Verblockung in der Osseointegrationsphase sorgen, umschiffen wir das Problem erfolgreich. Sehr schön sichtbar ist der ausgeprägte Gingiva-Attachment-Effekt (GAE) und der „Kein-Knochenabbau“.

Fazit
1. Vorteile
• schnelle Versorgung
• meist minimalinvasives Vorgehen
• Sofortversorgung/Sofortbelastung/Sofortimplantation
• bei einteiligen Implantaten gibt es keine Periimplantitiden
• bis zu 50 Prozent preiswerter im Vergleich zur klassischen Implantologie

2. Nachteile
• der Patient ist bei der Osseointegration involviert
• wir brauchen mehr Implantate, um die Sofortversorgung/-belastung zu garantieren

3. Beurteilung/Prognose
• eine extrem verbesserte Patientencompliance (schmerzarm, schnell, bezahlbar)
• ein einmal osseointegriertes einteiliges Implantat hält länger als ein zweiteiliges, da es keine Schrauben-/Konusbrüche, Schraubenlockerungen und Pump-/Saugeffekte mit folgendem Knochenabbau gibt.

Über 4.000 inserierte Einteiler sind kein Zufall, sondern implantologische Realität. Die konsequente Umsetzung unseres Konzeptes „Feste Zähne an einem Tag“ bewirkt, dass sich die Wartezimmer Ihrer Mitbewerber leeren werden. **IT**



Implantologe Frank Schrader
Albertstr. 33
39261 Zerbst/Anhalt
Deutschland
Tel.: +49 3923 2097
Fax: +49 3923 612521
info@zahnarzt-zerbst.de
www.implantologisches-zentrum-zerbst.de
www.feste-zähne-an-1-tag.de

DENTAL CITY

Tauchen Sie ein in das Messe-Erlebnis der Zukunft

Jetzt Dental City besuchen www.dentalcity.de

Voller Vertrauen in die eigenen Produkte

Marco Gadola, CEO von Straumann, hängt an vier Zahnimplantaten.

Um die Leistung und Verlässlichkeit des Straumann Dental Implant Systems unter Beweis zu stellen, liess sich Straumann CEO Marco Gadola kopfüber an lediglich vier Implantaten aufhängen.

Nur drei Gewindegänge von vier Standardschrauben mit je 2 mm Durchmesser, die das Abutment mit dem Implantat verbinden, reichten aus, um das Gewicht des CEO zu halten. Das „Making-of“ zum Video verdeutlicht dies und erläutert die Konstruktion der Aufhängevorrichtung Schritt für Schritt.

Das Online-Video ist der Eckpfeiler einer Sensibilisierungskampagne, welche die Wichtigkeit von originalen Straumann Prothetik-Komponenten für den langfristigen Erfolg von Implantatbehandlungen in den Fokus rückt. Sowohl das Online-Video als auch das Making-of stehen auf www.straumann.com/original bereit.

Kompatibel ist nicht gleich original

Einige Drittanbieter kopieren Straumann Prothetik-Komponenten und behaupten, ihre Produkte seien „kompatibel“ mit den Straumann-Originalen. Nachahmer kennen jedoch nicht die genauen Produktionsspezifikationen der Straumann-Teile. Diese sind geschütztes geistiges Eigentum von Straumann. „Kompatibel“ ist nicht gleichzusetzen mit original; denn wenn die Verbindung zwischen dem Implantat und dem Abutment unpräzise ist, kann dies das



Risiko für klinische Komplikationen erhöhen. Wissenschaftliche Langzeitdaten¹ untermauern den hervorragenden klinischen Leistungsausweis von originalen Straumann Prothetik-Komponenten.

Nachahmer-Abutments werden eingesetzt, um die Initialkosten einer Implantatbehandlung niedrig zu halten. Oft wird der Patient nicht angemessen über diesen Umstand sowie über mögliche Konsequenzen informiert. In manchen Fällen weiss nicht einmal der behandelnde Zahnarzt, dass im Dentallabor mit Nachahmer-Produkten gearbeitet wurde. Die Straumann-Kampagne adressiert

dies und vermittelt auf anschauliche Weise, wie wichtig original Straumann-Komponenten sind.

Mehr als ein Versprechen

Marco Gadola, CEO von Straumann, kommentierte: „Unser ober-

tes Ziel ist es, absolutes Vertrauen zu schaffen: in unsere Produkte, Dienstleistungen und Mitarbeitenden. Indem ich mich für diese Kampagne selber zur Verfügung gestellt habe, zeige ich unseren Kunden mein hundertprozentiges Vertrauen in die Präzision und Verlässlichkeit des Straumann Implantat-Systems. Gleichzeitig wollte ich unseren Spezialisten mein Vertrauen aussprechen. Ich habe vorab keine Testergebnisse oder Demonstrationen verlangt; das Wort meiner Mitarbeitenden, dass die Aufhängevorrichtung mein Gewicht halten würde, hat mir gereicht. Das Video zeigt auch die innovative und kreative Kraft in unserem Team. Ich hätte diesen Stunt mit keinem anderen Produkt auf dem Markt gemacht.“

¹ Wittneben JG, Buser D, Salvi GE, Bürgin W: Complication and failure rates with implant-supported fixed dental prostheses and single crowns: A 10 y retrospective study. Clin Implant Dent Relat Res 2013; (E-pub ahead of print).

Quelle: Straumann

ANZEIGE

Wettbewerb ausgelobt

Arbeiten für den 2. BEGO Clinical Case Award können eingereicht werden.

Nach dem grossen Erfolg des ersten Clinical Case Awards 2012 mit fast 60 klinisch dokumentierten Fällen aus

Der BEGO Clinical Case Award zeichnet implantologische Fälle aus, die unter Verwendung von BEGO Implant Systems Produkten versorgt wurden. Die Fälle sollten aus den Fachgebieten der Implantatchirurgie, der navigierten Chirurgie, der Weichgeweberegeneration, der prothetischen Rehabilitation oder einer Kombination dieser Themen stammen.

Zahnärzte und Studenten der Zahnmedizin aus der ganzen Welt sind eingeladen, an dem Wettbewerb teilzunehmen. Pro Teilnehmer können mehrere Patientenfälle zur Bewertung durch eine unabhängige Fachjury eingereicht werden: klinische Fälle, die an Universitäten, in privaten Praxen oder zahntechnischen Laboratorien durchgeführt wurden, verfasst in deutscher, englischer, spanischer oder russischer Sprache.

Die besten Fälle werden mit attraktiven Preisen prämiert. Der Einsendeschluss ist der 31. Dezember 2015.

Weitere Informationen:

www.bego.com/de/implantologie-loesungen/wissenschaftsportal/clinical-case-award

Quelle: BEGO

neun Ländern bietet BEGO Implant Systems seinen Kunden erneut die Chance, anspruchsvolle Patientenfälle einzureichen.

1ST ANNUAL MEETING OF

ISMI | INT. SOCIETY OF METAL FREE IMPLANTOLOGY



Keramikimplantate – Biologische und technologische Grundlagen, aktuelle Standards und Visionen

12. UND 13. JUNI 2015
KONSTANZ – HEDICKE'S TERRACOTTA

Hauptsponsor:

SDS SWISS DENTAL SOLUTIONS



www.ismi-meeting.com

Organisation/Anmeldung:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com



Faxantwort | +49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum 1st Annual Meeting of ISMI am 12./13. Juni 2015 in Konstanz zu.

Titel/Vorname/Name

E-Mail-Adresse (Bitte angeben!)

Praxisstempel

DTCH 4/15

Knochen heilen mit künstlichem Gel-Schwamm

ArcGel zur schnellen Entwicklung fehlender Knochensubstanz.



GEESTHACHT – Nicht immer wächst fehlendes Knochenmaterial von selbst nach. Forscher des Teltower Instituts für Biomaterialforschung haben jetzt Forschungsergebnisse in der Fachzeitschrift *Advanced Materials* vorgestellt, welche zeigen, dass mithilfe einer vorübergehend eingesetzten schwammähnlichen Struktur ein kritischer Knochendefekt einer Ratte in wenigen Wochen ausheilt.

Das durch Aufschäumen aus Gelatine hergestellte Material ist offenporig, sodass Körperzellen, aber auch Sauerstoff und Nährstoffe, leicht in die rund 0,2mm grossen Zwischenräume einwandern können. Der Ausgangsstoff Gelatine sorgt dafür, dass die ersten knochenbildenden Zellen direkt an Molekülen dieses „ArcGel“ (architectured

hydrogel) anwachsen können. So entwickelt sich schnell die fehlende Knochensubstanz.

Eine besondere Herausforderung war es, die Grob- und Feinstruktur so hinzubekommen, dass das Material elastisch und genügend formstabil ist, um den Knochenzellen eine günstige Umgebung zur Verfügung zu stellen. An der Forschung für ArcGel waren ausser Wissenschaftlern des Teltower Instituts für Biomaterialforschung, das zum Helmholtz-Zentrum Geesthacht gehört, auch weitere Forscher aus Berlin und Rostock beteiligt.

Zusätzliche Zellen oder Wachstumsfaktoren sind nicht nötig. Ein Vorteil ist auch, dass ArcGel im Laufe von etwa acht Wochen von selbst abgebaut wird. Zunächst verschwin-

den dabei nach und nach die Zwischenwände. Die Forscher vermuten, dass der Aufbau des Knochengewebes dieser Vergrößerung der Poren im Laufe der Zeit folgt – und dies zur Stabilität der neuen Knochensubstanz beiträgt. **IT**

Axel T. Neffe, Benjamin F. Pierce, Giuseppe Tronci, Nan Ma, Erik Pittermann, Tim Gebauer, Oliver Frank, Michael Schossig, Xun Xu, Bettina M. Willie, Michèle Forner, Agnes Ellinghaus, Jasmin Lienau, Georg N. Duda, and Andreas Lendlein

One Step Creation of Multifunctional 3D Architected Hydrogels Inducing Bone Regeneration

Quelle: idw online/Helmholtz-Zentrum Geesthacht – Zentrum für Material- und Küstenforschung.

Zahnimplantate für Diabetiker?

Amerikanische Studie gibt neue Erkenntnisse.

SAN ANTONIO – Diabetes mellitus gilt als Risikofaktor für Parodontitis und periimplantäre Erkrankungen. Deshalb wird Patienten mit Stoffwechselstörungen, wie der Zuckerkrankheit, oft von Implantaten abgeraten. Denn Zuckerschwankungen beeinträchtigen unter anderem die Einheilung der gesetzten Implantate.

Eine Studie, durchgeführt am UT Health Science Center in San Antonio, die in der Dezember-Ausgabe des *Journal of the American Dental Association* erschienen ist, lässt nun hoffen. In ihrem publizierten Beitrag berichten die Forscher, dass die Erfolgsquote von Implantaten bei Diabetikern genauso hoch sei wie bei gesunden Menschen.

Für die Untersuchung wurden 110 Patienten, darunter Diabetiker, Nicht-Diabetiker und schlecht eingestellte Diabetiker, je zwei Implantate im Unterkiefer gesetzt und über den Zeitraum von einem Jahr beobachtet – mit dem Ergebnis, dass sowohl Diabetiker als auch Nicht-Diabetiker eine hundertprozentige Erfolgsrate verzeichneten. Die Ergebnisse der Studie zeigten keine signifikanten Unterschiede zwischen der nicht-dia-

betischen und der gut kontrollierten Diabetesgruppe. Lediglich die Patienten mit schlecht eingestellter Diabetes benötigten eine längere Einheilzeit, sodass diese – im Sinne der Vergleichbarkeit – bei allen Gruppen vier statt zwei Monate betrug, berichtet Studienleiter Thomas Oates, DMD, PhD. Allen Patienten wurde begleitend Antibiotika und Chlorhexidinguconat verabreicht, um das Infektionsrisiko im Mund nach der OP zu minimieren. **IT**

Quelle: ZWP online



Dynamische Navigation

Im Fokus des neuen Forschungsprogramms von ACTA.

AMSTERDAM – Die Aufnahme der CBCT-Geräte in die Standards bei der Dentalimplantat-Planung und Umsetzung war sehr vorteilhaft für Chirurgen, behandelnde Zahnärzte und natürlich auch für Patienten. Der logische nächste Schritt scheint die dynamische chirurgische Navigation unter Verwendung dieser CBCT-Scans als Karte zu sein.

Die dynamische Navigation kombiniert die Vorteile einer hohen Präzision und minimalinvasiver Eingriffe mit der Flexibilität, in jedem Moment der Operation Veränderungen am digitalen Ablauf vornehmen zu können. Unabhängig von jedweden spezifischen Chirurgie-Geräten für Implan-

tate bietet die dynamische Navigation einen einfachen Arbeitsablauf, der leicht an die chirurgischen Freihandtechniken angepasst werden kann, die wir zurzeit anwenden. Während die Verwendung von Kameras zur Verfolgung chirurgischer Instrumente in digitalen Bildern bereits lange in der Neurochirurgie und der Wirbelsäulenchirurgie anerkannt ist, hat die Verwendung bei Zahnimplantat-Operationen bis vor Kurzem nur wenig Erfolge gezeigt.

Frühe Technologien haben sehr hohe Preise, und diese hohen Kosten für die ersten Navigationssysteme für die Zahnimplantologie waren eine

grosse Hürde für die Akzeptanz unter den Spezialisten. Der komplexe Arbeitsablauf, fehlende konsistente Präzision und empfindliche zugehörige Komponenten gehörten ebenso zu den Faktoren, die den Erfolg früherer Generationen der Systeme verhindert haben. Wie bei allen Technologien sorgen Zeit, Forschung und Innovation zusammen für die Senkung der Kosten und eine bessere Zuverlässigkeit und Funktionalität der Geräte.

ACTA (Academisch Centrum Tandheelkunde Amsterdam) ist stolz darauf, ankündigen zu können, dass die Fakultät für Orale Implantologie seit Januar 2015 mit ClaroNav kooperiert, einem kanadischen Unternehmen für chirurgische Navigation. Die Fakultät nutzt das Navident-System von ClaroNav für die Forschung im Bereich der dynamischen Navigation für das Einsetzen von Zahnimplantaten. Die Forschung wird die Expertise von ACTA im Bereich der 3-D-Diagnostik und der Implantologie mit den leicht durchführbaren, minimalinvasiven Behandlungsmethoden von Navident unterstützen. **IT**

Quelle: Academisch Centrum Tandheelkunde Amsterdam



Digitales Marketing

Straumann unterstützt Zahnärzte bei der Patientenkommunikation.



Straumann® Patient Pro ist ein Patientenmarketing-Paket, das weit über Broschüren und Flyer hinaus hin zu digitalen Inhalten geht – denn Patienten nutzen immer häufiger auch das Internet, um sich über Implantattherapien zu informieren. Zahnärzte können die kostenlosen Werkzeuge und Inhalte unkompliziert in ihren Internetauftritt und in ihre Social-Media-Kanäle einbinden sowie in ihrer Praxis nutzen. Das Angebot reicht von klassischen Broschüren über Animationen bis hin zu neuen Bildmaterialien für die eigene Praxis-Homepage.

Straumann® Patient Pro ermöglicht den Behandlern, eine noch aktivere Rolle bei der Patienteninformation einzunehmen und gleichzeitig die Werbetrommel für die eigene Praxis zu schlagen.

Neue digitale Inhalte zur Patientenaufklärung können in der Rubrik „Mein Benutzerkonto – Straumann Patient Pro“ direkt geladen werden: www.straumann.at/eshop **IT**

Institut Straumann AG

Tel.: +41 61 9651111
www.straumann.com

Multitalent bovinen Ursprungs

Neues Knochenimplantat „MinerOss® X“ von BioHorizons.



Auffüllen von Extraktionsalveolen, die Sinus- und Kieferkamm-Augmentation, Knochenaufbau zum Setzen des Implantats sowie infraalveoläre Zahnfleischdefekte: all das sind Indikationen für die Anwendung von MinerOss® X. Das neue Knochenimplantat von BioHorizons erweist sich somit als regelrechtes Multitalent für die parodontale, orale und maxillofaziale Chirurgie.

Die komplexe trabekuläre Form und die natürliche Konsistenz von MinerOss® X unterstützen die Entstehung und das Einwachsen neuen Knochens nach der Insertion.

Das sterile, biokompatible anorganische Knochenmineral bovi-

nen Ursprungs ist physisch und chemisch mit menschlichem Knochen vergleichbar. Wenn für den vorgeschlagenen chirurgischen Eingriff keine ausreichende Menge autogenen Knochens vorhanden ist, kann die Verwendung des Produktes in Betracht gezogen werden. MinerOss X-Partikel sind entweder kortikal oder porös erhältlich. Einen Überblick der wissenschaftlichen Begleitung von MinerOss® X gibt es unter:

www.biohorizons.com/mineross-x.aspx

BioHorizons GmbH

Tel.: +49 761 556328-0
www.biohorizons.com

Schutz vor Implantatverlust

aMMP-8-Studie zur therapierefraktären Parodontitis und Periimplantitis zeigte eindrucksvoll die Reduktion von Entzündungen – ohne Antibiotika und ohne Operationen!

Eine erfahrene Schweizer Kollegin berichtete kürzlich, dass sie eine massive Implantatlockerung von drei Implantaten durch eine parallele Hochdosis-Kombination von Itis-Protect I und IV erfolgreich sanieren konnte – innerhalb von wenigen Wochen!

Gerade der erste Schritt mit Itis-Protect I bietet eine effektive Unterstützung des Immunsystems gegenüber inflammatorischen Aktivitäten und reduziert zielgerichtet Gewebestruktion. Zudem fördert es die Heilung von OP-Verletzungen und

verkürzt so die vulnerable Phase um ca. 40 bis 50 Prozent.

Die innovative Therapie über vier Monate mit Itis-Protect I–IV ist als ergänzende Bilanzierte Diät – eBD – und damit als diätetisches Lebensmittel registriert.

Wichtige Aspekte der Therapie mit Vitaminen und Spurenelementen sind die Steigerung der Immunität, die Vermeidung von Resistenzbildungen und die Reduktion postoperativer Ödeme. Die Optimierung des perioperativen Weichteilmanagements ist der zentrale Punkt für jeden Operateur!

hypo-A GmbH

Tel.: +49 451 3072121
www.hypo-A.de



Neue Ära des digitalen Röntgens

KaVo führt die erfolgreiche ORTHOPANTOMOGRAPH-Reihe fort.

Mit seinem neuen 2-D/3-D-Röntgensystem KaVo ORTHOPANTOMOGRAPH® OP300 Maxio läutet KaVo ein neues Zeitalter des digitalen Röntgens ein.

Die innovative Low Dose Technology™ (LDT) erlaubt jetzt die Anfertigung von 3-D-Aufnahmen mit bedeutend geringerer Strahlendosis. Dosiswerte von bis zu einem Fünftel einer Standard-2-D-Panoramaaufnahme können erreicht werden.

Fünf verfügbare Volumengrößen von 5 x Ø 5 cm bis 13 x Ø 15 cm erweitern den diagnostischen Anwendungsbereich. Das 8 x Ø 15 cm Volumen erlaubt bei spezifischer Positionierung eine 3-D-Aufnahme mit gleichem diagnostischen Umfang einer 2-D-Panoramaaufnahme unter vergleichbaren Dosisverhältnissen. Vier wählbare Voxelgrößen (Bildaflösungen) bieten höchste Flexibilität und ermöglichen eine indikationsbezogene Bestimmung von Dosis und diagnostischer Bildqualität.

Eine spezielle Funktion zur Reduktion von Metallartefakten (MAR)

entfernt störende Einflüsse von Streustrahlen durch metallische Objekte. Zusammen mit dem Endo-Modus mit einer Voxelgröße von nur 85 µm werden so ideale Verhältnisse für die Beurteilung von Wurzelkanälen geschaffen.

Die bewährte SmartScout™-Technologie mit freier Volumenpositionierung und zwei Vorschaubildern ermöglicht eine exakte Ausrichtung des Aufnahmevolumens auf die Befundregion.

Im 2-D-Bereich sorgt die Multilayer-Funktion bei Panoramaaufnahmen mit fünf Bildschichten in nur einem Umlauf für maximale diagnostische Information. Zusätzliche Funktionen wie ADC (Automatic Dose Control) und ASC (Automatic Spine Control) passen die Aufnahmewerte

an die anatomischen Verhältnisse des Schädels an und sorgen so für bestmögliche Bildqualität bei geringstmöglicher Dosis. AFC (Automatic Facial Contour) erlaubt die individuelle Anpassung des Aufnahmegebietes bei Fernröntgenaufnahmen an die Schädelgröße sowie die Befundregion und reduziert auch hier die Patientendosis.

Neues Bedienpanel

Das völlig neu überarbeitete Bedienpanel mit schnell erlernbaren Funktionen bietet einen intuitiven Workflow in der täglichen Anwendung. Ein intelligentes Positionierungskonzept mit bis zu zehn Laserisierern und einer stabilen 5-Punkt-Patientenfixierung gewährleistet konstant gute Bildergebnisse.

KaVo Dental AG

Tel.: +41 56 460 78 78
www.kavo.ch

KaVo ORTHOPANTOMOGRAPH® OP300 Maxio

ANZEIGE

CROIXTURE

PROFESSIONAL MEDICAL COUTURE



THE NEW 2014-2015 COLLECTION

EXPERIENCE OUR ENTIRE COLLECTION ON WWW.CROIXTURE.COM

2. Giornate Romane

vollständiges
Kongressprogramm



www.giornate-romane.info

Implantologie ohne Grenzen Implantologia senza limiti



19./20. Juni 2015
Rom/Italien
Sapienza Università di Roma



FREITAG, 19. Juni 2015 | LEARN & LUNCH

14.00 – 14.30 Uhr Begrüßungsempfang

14.30 – 17.15 Uhr Table Clinics

Jeder Referent betreut unter einer konkreten Themenstellung einen „Round Table“. Es werden Studien und Fälle vorgestellt, bei denen die Teilnehmer die Gelegenheit haben, mit den Referenten und Kollegen zu diskutieren sowie auch eigene Fälle anhand von Röntgenbildern und Modellen zur Diskussion zu stellen.

Das Ganze findet in einem rotierenden System statt, wodurch die Teilnahme an bis zu drei Table Clinics möglich ist. Eine Vorabanmeldung für die gewünschten Table Clinics ist dabei in jedem Fall sinnvoll.

14.30 – 15.15 Uhr 1. Staffel
15.30 – 16.15 Uhr 2. Staffel
16.30 – 17.15 Uhr 3. Staffel

TC 1 Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom
Anwendung und prothetische Versorgung von Kurzimplantaten im atrophischen Knochen

TC 2 Dipl.-Inform. Frank Hornung/Chemnitz
3-D-Modellierung in der Zahnheilkunde – Offene 3-D-Planung und 3-D-Druckverfahren von Bohrschablonen, Meistermodellen, Therapieschienen, Augmentaten und Zahnersatz

TC 3 Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin
Der Sinuslift – einfach, schnell und sicher

TC 4 Dr. Dr. Angelo Trödhan/Wien
Bukkale Auflagerungsaugmentationen mit selbsthärtenden Biomaterialien: the state of the art

TC 5 Prof. Dr. Dr. Gregor-Georg Zafiropoulos/Düsseldorf
Einsatz von Biomaterialien zur Augmentation des weichen und harten Gewebes

TC 6 Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin
Eingriffe an der Kieferhöhle für den Implantologen (Demonstration am Berliner Modell)

TC 7 Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf
Hyaluronsäure zur PAR-Therapie und zur Papillenrekonstruktion

TC 8 Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz
Chirurgische Aspekte für den Langzeiterfolg von Implantaten – aktuelle Aspekte der Weichgewebs- und Knochenaugmentation

SAMSTAG, 20. Juni 2015 | WISSENSCHAFTLICHES SYMPOSIUM

10.00 – 10.05 Uhr Begrüßung
Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom
Prof. Dr. Andrea Cicconetti/Rom

10.05 – 10.30 Uhr Regeneration der Kieferhöhlenschleimhaut vor und nach Sinuslift
Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin

10.30 – 10.55 Uhr Zweizeitige Implantatinsertion nach Sinuslift-OP: Ergebnisse einer randomisierten klinischen Studie zur Feststellung des Eindrehmoments in vier verschiedenen subantralen Biomaterialien
Dr. Dr. Angelo Trödhan/Wien

10.55 – 11.20 Uhr 3-D-Modellierung in der Zahnheilkunde – Offene 3-D-Planung und 3-D-Druckverfahren von Bohrschablonen, Meistermodellen, Therapieschienen, Augmentaten und Zahnersatz
Dipl.-Inform. Frank Hornung/Chemnitz

11.20 – 11.30 Uhr Diskussion

11.30 – 12.00 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

12.00 – 12.25 Uhr Neue Techniken für den „Sinuslift“: vestibulär oder krestal?
Dr. Jörg M. Ritzmann/Mailand

12.25 – 12.50 Uhr Rezessionsdeckung: Biomaterialien vs. Bindegewebetransplantat
Prof. Dr. Dr. Gregor-Georg Zafiropoulos/Düsseldorf

12.50 – 13.15 Uhr Wie viel Augmentation benötigen wir noch in der Implantologie?
Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz

13.15 – 13.40 Uhr Einsatzmöglichkeiten von kreuzvernetzter Hyaluronsäure im intraoralen Bereich – Möglichkeiten und Grenzen
Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf

13.40 – 13.45 Uhr Diskussion

13.45 – 14.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

14.30 – 16.00 Uhr Welche neuen Operationsmethoden wurden durch Narrow, Short und Ultra-Short Implantate möglich?
Prof. Dr. Dr. Rolf Ewers/Wien

ab 20.30 Uhr **Abendveranstaltung**
Hausbootparty auf dem Tiber
BAJA Restaurant (Hausboot)
Lungotevere Arnaldo da Brescia/Tiber Riverside (Änderungen vorbehalten!)

ORGANISATORISCHES

Veranstaltungsort



Università di Roma
„Sapienza“
Dipartimento di Scienze
Odontostomatologiche e
Maxillofacciali
Eingang: Via Caserta, 6
www.uniroma1.it

Eine Anfahrtsbeschreibung/Lageplan erhalten Sie mit Ihren Teilnehmerunterlagen.

Flüge und Hotelzimmer

Il Mondo Reiseservice
Nutzen Sie gern unseren Reisepartner für diese Veranstaltung.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin:

Nicole Houck
Tel.: +49 152 08145505
E-Mail: nhouck@live.de

Kongressgebühr

Zahnärzte 375,- € zzgl. 19% MwSt.
Assistenten/Helferinnen 250,- € zzgl. 19% MwSt.
Die Kongressgebühr beinhaltet die Teilnahme an den Table Clinics, den wissenschaftlichen Vorträgen sowie die Verpflegung während der Tagung und die Abendveranstaltung am Samstag.

Abendveranstaltung „Hausbootparty auf dem Tiber“ (Samstag)

Begleitpersonen 65,- € zzgl. 19% MwSt.

Veranstalter/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig, Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com



Hauptsponsor



Wissenschaftliche Leitung

| Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom
| Prof. Dr. Andrea Cicconetti/Rom

Nähere Informationen zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf unserer Homepage www.oemus.com

ANMELDEFORMULAR PER FAX AN

+49 341 48474-290

ODER PER POST AN

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für die Veranstaltung **2. Giornate Romane – Implantologie ohne Grenzen** am 19. und 20. Juni 2015 in Rom melde ich folgende Person verbindlich an:

Name, Vorname, Tätigkeit

Abendveranstaltung Kongresssteilnehmer Begleitpersonen (Bitte ankreuzen und Personenzahl eintragen!)

Praxis-/Laborstempel

Table Clinics (maximal 3)
 Marincola Zafiropoulos
 Hornung Behrbohm
 Köhler Wainwright
 Trödhan Palm

Bitte Zutreffendes ankreuzen!

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen zur Veranstaltung **2. Giornate Romane** (abrufbar unter www.giornate-romane.info) erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail-Adresse (Bitte angeben!)