



Strahlenschutzverordnung

Die Revision der Verordnung bringt Änderungen beim zahnärztlichen Röntgen mit sich: Die Strahlenschutzbeauftragte der SSO, Dr. med. dent. Dorothea Dagassan, im Gespräch. ▶ Seite 7



Hybridbrückenrestaurationen

Implantatprothetik: zementiert oder verschraubt? Dr. Christoph Blum und ZTM Mandy Meffert stellen eine verschraubte vollkeramische Brückenrestaurations step-by-step vor. ▶ Seite 12f



Relaunch «ToothScout»

Nach fast zehn Jahren überarbeitete CANDULOR die App «ToothScout» und stellt diese nun vor: mit intuitiver Bedienung, klarem Nutzen und professionellem Datenumgang. ▶ Seite 19

ANZEIGE

STARK IM POLIEREN!

KENDA
DENTAL POLISHERS

www.kenda-dental.com
Phone +423 388 23 11
KENDA AG
LI - 9490 VADUZ
PRINCIPALITY OF LIECHTENSTEIN

IDS 2019: Dreh- und Angelpunkt der Dentalbranche

Mitte März erwartet Köln mehr als 150'000 Fachbesucher aus aller Welt und hält vielfältige Marktneuheiten bereit.



KÖLN – Ein weiteres IDS-Jahr hat begonnen, und mit Spannung wird vom 12. bis zum 16. März die 38. Internationale Dental-Schau erwartet – weltweit die grösste Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik. Rund 2'300 Unternehmen aus über 60 Ländern präsentieren in der Ruhrmetropole auf nunmehr über 170'000m² Produkt- und Technologie-Neuheiten, die Fachbesucher sich nicht entgehen lassen sollten. Von der Zahnmedizin über die Zahntechnik hin zu Themen wie Infektionsschutz und Wartung sowie Dienstleistungen, Informations-, Kommunikations- und Organisationsmitteln – für jeden dental Involvierten gibt es hier Innovatives zu entdecken. Zudem wurde in diesem Jahr die Hallenstruktur optimiert, für mehr Aufenthaltsqualität für Besucher und Aussteller. Dabei unterstreicht die IDS mit ihrer umfassenden Bandbreite einmal mehr ihre weltweit einmalige Stellung als Leitmesse der Dentalbranche.

Hallenplan und Navigationssystem. So hilft beispielsweise das Tool «Matchmaking365» Fachbesuchern schon im Vorfeld, Businesskontakte zu knüpfen und Terminvereinbarungen zu treffen.

Veranstaltungen

Mit dem Händlertag startet das Veranstaltungsprogramm am Dienstag. Wiederkehrender Programmpunkt während der IDS ist die Fortsetzung auf Seite 2 – rechts unten →

ANZEIGE

American Eagle INSTRUMENTS

REDUCE TO THE MAX
Instrumentenzahl – Zeitaufwand – Kosten

20% Rabatt
ab 5 Instrumenten

DG DOUBLE GRACEY™
The Next Generation

Double Gracey™
Fazialflächen
Schneidekante 70° Schneidekante

Standard Gracey™
Fazialfläche
70°

ms-dental MS Dental AG · Dentalprodukte · CH-3292 Busswil
T +41 32 387 38 68 · www.ms-dental.ch

Genfer Stimmvolk sagt NEIN

Knapp die Hälfte sprach sich gegen eine obligatorische Zahnversicherung aus.

GENÈ – Nachdem die Initiative für eine obligatorische Zahnversicherung bereits im Kanton Waadt eine Niederlage einstecken musste, scheiterte sie nun auch bei der Abstimmung in Genf. 54,76 Prozent der Stimmbürger setzten ihr Kreuz bei «Nein».

Insgesamt hatten sich am Sonntag, dem 10. Februar 2019, 62'284 Stimmbürger gegen das Obligatorium und 51'461 dafür ausgesprochen, wie bluewin.ch berichtet. Damit fiel die Abstimmung der

Genfer weniger eindeutig aus als im Kanton Waadt. Dort hatten vor knapp einem Jahr 57,57 Prozent der Bevölkerung eine ähnliche Initiative abgelehnt.

Die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft (SSO) begrüsst die Entscheidung der Genfer, wie sie auf ihrer Webseite mitteilt. Für Genf bedeutet die Abstimmung, dass Zahnbehandlungskosten auch weiterhin nicht von der Grundversicherung abgedeckt werden. [DT](#)

Quelle: ZWP online

Rekord: Noch nie wurden so viele Ärzte gesucht!

Innerhalb von fünf Jahren hat sich die Zahl der ausgeschriebenen Ärzte-Jobs in der Schweiz verdreifacht.

WINTERTHUR – Die Zahl der Vakanzen bei Ärzten in der Schweiz ist im vierten Quartal 2018 auf das Rekordniveau von fast 2'951 gestiegen. Dies zeigt der aktuelle Schweizer «Jobradar» der Personalprofis von der Arbeits-Suchmaschinenfirma X28.

Ende 2017 waren laut «Jobradar» gut 2'700 Ärzte-Stellen inseriert, vor fünf Jahren waren es noch 1'130 offene Medizinerstellen gewesen. Die Zahl der Inserate hat sich somit innerhalb von fünf Jahren verdreifacht.

Besorgniserregende Entwicklung

Der «Jobradar» umfasst alle Stellen, die in der Schweiz online und öffentlich ausgeschrieben werden, also Jobs von Firmen-Websites und Personaldienstleistern. Mehrfachnennungen sind so gut wie ausgeschlossen.

Auch Pflegefachleute werden weiterhin händeringend gesucht: Zum Jahresende waren 10'556 Jobs in der Pflege ausgeschrieben. Das sind zwar knapp fünf Prozent weniger als Ende 2017, dennoch kommt die Berufsgruppe nach wie vor auf Rang 1.

Zehn Prozent mehr Vakanzen

Insgesamt ist die Zahl der ausgeschriebenen Stellen im Gesundheitswesen im vierten Quartal 2018 auf 8'478 gestiegen. Das sind 805 oder zehn Prozent mehr als ein Jahr zuvor.

Auch bei der Berufsgruppe Medizinische Assistenz hat sich die Zahl der offenen Stellen zwischen 2013 und 2018 von 605 auf 1'281 Vakanzen verdoppelt. [DT](#)

Quelle: Medinside

ANZEIGE

Gratulation zur Assoziierten Professur!

PD Dr. Vivianne Chappuis per 1. Januar 2019 befördert.

BERN – Die Leitung der Universität Bern hat auf Antrag der Medizinischen Fakultät PD Dr. Vivianne Chappuis per 1. Januar 2019 zur Assoziierten Professorin befördert. Diese Beförderung würdigt die hervorragenden Leistungen von Vivianne Chappuis im Bereich der Lehre, Forschung und Dienstleistung als Oral- und Implantatchirurgin.

Vivianne Chappuis begann in den 1990er-Jahren mit dem Studium der Zahnmedizin an der Universität Zürich. Nach der Promotion an der Universität Bern absolvierte sie an der zmk bern eine oralchirurgische Weiterbildung mit Fachzahnarzt-Diplom. Nach vier Jahren als Oberärztin entschied sie sich für eine akademische Karriere, welche sie dann für zwei Jahre in das Knochenlabor von Prof. Dr. Vicky Rosen an der Harvard School of Dental



Medicine in Boston führte. Wieder in Bern hat sie dann erfolgreich an der Universität Bern habilitiert, mit Ernennung zur Privatdozentin. [DT](#)

Quelle: zmk bern

Aargau setzt stärkere Kontrollen der Zahnärzte durch

SSO plant Sicherung des Patientenschutzes durch Kompetenzstärkung und Bussen.

AARAU – Beschwerden über Pfusch oder Übertherapien Schweizer Patienten betreffen auffallend oft Zahnärzte mit ausländischen Diplomen. Der Kanton Aargau will dem nun mit strengerer Aufsicht entgegenwirken.

Seit in der Schweiz 2002 das Freizügigkeitsabkommen in Kraft getreten ist, das Zahnärzten der EU erlaubt, schweizweit zu praktizieren, seien Patientenbeschwerden laut Schweizerischer Stiftung SPO Patientenschutz deutlich angestiegen. Der Kanton Aargau kann dies nun mit Zahlen belegen, wie die *Neue Zürcher Zeitung* schreibt. Dort richte sich rund die Hälfte der Klagen gegen Zahnärzte mit ausländischen Diplomen, obwohl die Zahl der Schweizer Zahnärzte in Aargau den Grossteil ausmacht. Grund sei unter anderem, dass die ausländischen Zahnärzte meist nur vierteljährig in großen Arztzentren arbeiten. Sobald

diese nicht mehr dort tätig sind, erlischt auch die Haftung für deren Behandlungen.

Aargau will diesem Missstand nun begegnen, indem die Kompetenzen der Kanton Zahnärzte erweitert und die sehr kleinen Teilzeitpensen auf 50 Prozent aufgestockt werden. Patienten sollen damit eine verlässliche Anlaufstelle erhalten. Darüber hinaus plant die SSO, Bus-

sen für Nicht-SSO-Mitglieder anzuheben.

Vielen Schweizer Zahnärzten ist dies noch zu wenig. Sie fordern zur Sicherung des Patientenschutzes für Zahnärzte mit ausländischen Diplomen einen Sprachtest, wie dieser beispielsweise in Deutschland obligatorisch ist. [DT](#)

Quelle: ZWP online



Schub für die Qualitätsentwicklung im Gesundheitswesen

Neue gemeinsame Organisation soll medizinische Behandlung optimieren.

BERN – Eine neue gemeinsame Organisation der Kantone, Leistungserbringer und Versicherer soll darauf hinarbeiten, dass Patienten medizinisch besser behandelt werden. Kommt die Organisation nicht zustande oder funktioniert sie ungenügend, kann der Bundesrat eingreifen. Dies schlägt die Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit des Ständerates (SGK-SR) vor. Mit 11 zu 2 Stimmen hiess die Kommission in der Gesamtabstimmung die Vorlage KVG. Stärkung von Qualität und Wirtschaftlichkeit (15.083 s) gut, auf die der Ständerat noch im Juni 2016 nicht eintreten wollte. Wie der Nationalrat will die Kommission die Verbände der Leistungserbringer und der Krankenversicherer verpflichten, gesamtschweizerische Verträge über die Qualitätsentwicklung abzuschliessen, die für Leistungserbringer – zum Beispiel

Ärzte – verpflichtend sind und auch Sanktionen vorsehen. In einem Punkt will die SGK-SR höhere Anforderungen an die Qualitätsverträge stellen als der Nationalrat: Die Qualitätsmessungen sollen veröffentlicht werden.

Gleichzeitig sollen die Kantone, die Verbände der Leistungserbringer und der Versicherer nach dem Willen der Kommissionsmehrheit eine gemeinsame Organisation aufbauen, in der auch die Patientenorganisationen und Fachleute vertreten sind. Diese Organisation soll Qualitätsindikatoren entwickeln, Studien sowie nationale Qualitätsprogramme durchführen und sicherstellen, dass die Patientensicherheit gefördert wird. Sie soll diese Aufgaben grundsätzlich selber erfüllen, aber auch Dritte beiziehen können. Genauer wird all dies in einer Leistungsvereinbarung zwischen dem Bundesamt für Gesundheit (BAG)

und der gemeinsamen Organisation geregelt. Für die Jahre 2021 bis 2024 sollen der gemeinsamen Organisation 50 Millionen Franken zur Verfügung stehen. Diese sollen mit je einem Drittel vom Bund, den Kantonen und den Versicherern finanziert werden.

Kommt die Gründung der gemeinsamen Organisation nicht zustande oder erfüllt diese die Leistungsvereinbarung nicht, kann der Bundesrat selber eine Organisation einsetzen oder ihre Aufgaben für eine befristete Zeit dem BAG oder Dritten übertragen. Die Minderheit der Kommission lehnt eine privatrechtliche gemeinsame Organisation ab und setzt stattdessen wie der Nationalrat auf eine Eidgenössische Qualitätskommission, die direkt vom Bundesrat eingesetzt werden soll. [DT](#)

Quelle: Schweizer Parlament

← Fortsetzung von Seite 1: «IDS 2019: Dreh- und Angelpunkt der Dentalbranche»

«Speakers Corner», 2019 in der Passage 4/5 platziert, wo namhafte Experten und führende Hersteller über aktuelle Erkenntnisse aus Wissenschaft und Forschung informieren.

Treffpunkt für alle Altersstufen ist erneut die «Generation Lounge» des Bundesverbands der zahnmedizinischen Alumni, ebenfalls in der Passage 4/5. Die Bundeszahnärztekammer und ihre Partner bieten parallel zum Verlauf der Messe ein

umfangreiches Beratungs- und Informationsangebot für Zahnärzte in Halle 11.2.

Ticket-Vorverkauf

Der Vorverkaufspreis für Ticket-Bestellungen gilt bis einschliesslich 11. März 2019. Diesen Vorteil sollten Besucher nutzen, denn er beinhaltet bis zu 23 Prozent Ersparnis und die Wartezeiten an der Tageskasse entfallen. Zudem ist ein kostenloser Fahrausweis für öffentliche Verkehrsmittel inkludiert.

Die Reise zur IDS nach Köln zahlt sich in vielfacher Hinsicht aus, sowohl beruflich durch den Zuwachs an Wissen und Informationen als auch ganz persönlich durch den regen Austausch mit Kollegen aus aller Welt. [DT](#)



ANZEIGE

Anmeldung:
www.forb.ch

Zahnärztliche Radiologie & Strahlenschutzfortbildung
(Gemäss den neuen Verordnungen des BAG)

Zürich HB – Bern – St. Gallen
Basel – Olten – Zürich-Airport

fortbildung
ROSENBERG
MediAccess AG

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

Wir bitten um Verständnis, dass – aus Gründen der Lesbarkeit – auf eine durchgängige Nennung der männlichen und weiblichen Bezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf Männer und Frauen.

DENTAL TRIBUNE

IMPRESSUM

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

Verleger
Torsten R. Oemus

Verlagsleitung
Ingolf Döbbecke
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Chefredaktion
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (ji)
V.i.S.d.P.
isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung
Majang Hartwig-Kramer (mhk)
m.hartwig-kramer@oemus-media.de

Redaktion
Rebecca Michel (rm)
r.michel@oemus-media.de

Anzeigenverkauf
Verkaufsleitung
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
hiller@oemus-media.de

Projektmanagement/Vertrieb
Nadine Naumann
n.naumann@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
meyer@oemus-media.de

Anzeigenposition
Marius Mezger
m.mezger@oemus-media.de

Lysann Reichardt
l.reichardt@oemus-media.de

Bob Schliebe
b.schliebe@oemus-media.de

Layout/Satz
Matthias Abicht
abicht@oemus-media.de

Lektorat
Ann-Katrin Paulick
Marion Herner

Erscheinungsweise

Dental Tribune Swiss Edition erscheint 2019 mit 8 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 10 vom 1.1.2019. Es gelten die AGB.

Druckerei

Dierichs Druck+Media GmbH, Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel, Deutschland

Verlags- und Urheberrecht

Dental Tribune Swiss Edition ist ein eigenständiges redaktionelles Publikationsorgan der OEMUS MEDIA AG. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes geht das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich ausserhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig, Deutschland.

SSO: Obligatorische Zahnversicherungen bringen Patienten keine Vorteile

Im Auftrag der SSO wurde ein länderübergreifender Vergleich erarbeitet.

BERN – Eine länderübergreifende Analyse zur zahnmedizinischen Versorgung vergleicht die Schweiz mit Deutschland, Frankreich und Österreich. Sie zeigt, dass viele postulierte Vorteile einer obligatorischen Zahnversicherung nur sehr eingeschränkt gelten. Die Versicherten sind mit einem stark eingeschränkten Leistungskatalog konfrontiert, sie müssen hohe Zuzahlungen leisten und haben insgesamt keinen besseren Zugang zu zahnmedizinischen Leistungen.

Der Gesundheitsökonom Dr. Willy Oggier hat im Auftrag der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO einen länderübergreifen-

den Vergleich zur zahnmedizinischen Versorgung erarbeitet. Anlass dafür bildeten u.a. die in jüngster Zeit vermehrt lancierten Initiativen für obligatorische Zahnversicherungen in Schweizer Kantonen. Die Initianten versprechen sich davon einen verbesserten Zugang finanziell schwächerer Patienten zu zahnmedizinischen Leistungen.

Gezielte Verbesserungen möglich

Der Ländervergleich der Schweiz mit Deutschland, Frankreich und Österreich zeigt, dass viele der von den Initianten vorgebrachten Vorteile einer obligatorischen Zahnver-

© Adil Yusifov/Shutterstock.com



sicherung – wenn überhaupt – nur sehr eingeschränkt gelten. In Österreich weisen die berufs- und gebietsbezogen organisierten sozialen Krankenversicherer gerade in der Kostenübernahme der Zahnmedizin teilweise sehr grosse Unterschiede auf. Beamte erhalten in der Regel bessere Leistungen als die tendenziell ärmeren Bevölkerungsschichten, welche vorwiegend in Gebietskrankenkas-

sen organisiert sind. In Deutschland haben die ökonomisch schwächeren Versicherten Zugang zu einem kleineren Leistungsumfang in der Zahnmedizin als einkommensstärkere Versicherte. Zudem müssen die gesetzlich Versicherten teilweise hohe Selbstbeteiligungen übernehmen. 2014 bezahlten sie beispielsweise bei Zahnersatz mehr als die Hälfte der anfallenden Kosten selbst. Ähnliches

gilt für Frankreich, wo Versicherte in der Regel für 30 Prozent der Kosten selbst aufkommen müssen, wenn der Zahnarzt mit der obligatorischen Krankenversicherung einen Vertrag hat. Andernfalls drohen den Versicherten sogar noch höhere Zuzahlungen. In der Schweiz entfallen solche Zuzahlungen bei Bezüglern von Ergänzungsleistungen im Rahmen der Grundleistungen, wenn sie ihre Ansprüche geltend machen.

Die Analyse kommt zum Schluss, dass der finanziell begründete Verzicht auf den Zahnarztbesuch nicht Folge einer fehlenden obligatorischen Zahnversicherung ist. Gezielte Verbesserungen für finanziell schwächere Patienten sind in der Schweiz möglich, wenn diese Gruppen vermehrt erfahren, welche Unterstützungsmöglichkeiten das bestehende Modell der Zahnmedizin bietet. **DT**

Quelle: SSO

Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft
Société suisse des médecins-dentistes
Società svizzera odontoiatri
Swiss Dental Association

SSO

ANZEIGE



DIE LIGA DER AUSSERGEWÖHNLICHEN IMPLANTOLOGEN

Mehr Wissen, mehr Austausch, mehr Expertise –
verpassen Sie nicht das Top-Event der Implantologie!

25.-26. Oktober 2019

Tagungshotel Lufthansa Seeheim

Jetzt informieren: www.dgoi.info/veranstaltungskalender

Organspendezahlen steigen erneut

Spenderate pro Million Einwohner
erhöhte sich auf 18,6 im Jahr 2018.

BERN – Die Zahl der Organspender in der Schweiz hat sich 2018 nochmals erhöht. Mit dem Aktionsplan 2019–2021 sollen die Prozesse und die Information zur Organspende weiter verbessert werden. Im Jahr 2018 konnten Organe von 158 verstorbenen Personen transplantiert werden – so viele wie nie zuvor. Davon konnten 440 Patienten in der Schweiz profitieren.

folge eines Herz-Kreislauf-Stillstandes. Das Ziel des Bundes, bis Ende 2018 eine Rate von 20 pro Million Einwohner zu erreichen, konnte damit noch nicht erreicht werden. Der Aktionsplan wurde nun verlängert, damit die Massnahmen ihre Wirkung entfalten können.

Die Anzahl der Personen auf der Warteliste ist gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken: Ende 2017 warteten 1'478 Patienten auf ein Organ, Ende 2018 waren es 1'412



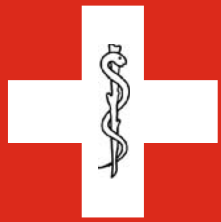
Transplantationen können Leben retten oder die Lebensqualität der empfangenden Personen nachhaltig verbessern. Nach einem vorübergehenden Tief im Jahr 2016 setzt sich damit der positive Trend der Jahre 2015 und 2017 fort.

Die Spenderate pro Million Einwohner ist von 13,7 im Jahr 2013 auf 17,2 im Jahr 2017 und 18,6 im Jahr 2018 gestiegen. Dies unterteilt sich in eine Rate von 14,9 Spenden nach Hirntod durch eine Hirnschädigung und 3,7 Spenden nach Hirntod in-

Personen. Von ihnen kamen indes nur rund 45 Prozent für eine Transplantation in Betracht. 55 Prozent der Personen auf der Liste waren in einem inaktiven Status, kamen also aus gesundheitlichen Gründen für eine Transplantation nicht infrage. **DT**

Quelle:
Bundesamt für Gesundheit BAG

© Bundesbehörden der Schweizerischen Eidgenossenschaft, 2016.



2% Online
Rabatt

Best Preis
Garantie

Ab Lager
lieferbar

swissmedico Handels AG
Widenstrasse 3
9464 Rüthi
T: 081 740 69 54
F: 081 740 69 55
sales@swissmedico.net

3M ESPE

Impregum Penta
 60 00 10 Penta
 60 00 20 Penta Soft
 60 00 30 Penta Soft Quick
 60 05 10 Penta H DuoSoft
 60 05 20 Penta H DuoSoft Quick
 2x360ml
209.95

Impregum Garant L DuoSoft
 60 15 10 Normal
 60 15 20 Quick
 4x50ml
102.95

Permadyne Penta H
 60 25 10 Permadyne Penta H
 2x360ml
229.95

Permadyne Penta L
 60 25 20 Permadyne Penta L
 1x360ml
199.95

Permadyne Garant 2:1
 60 30 10 Garant
 4x50ml
126.95

Imprint 4 Penta
 60 00 40 Penta
 60 00 41 Penta Heavy
 60 00 42 Penta Super Quick Heavy
 2x360ml
129.95

Imprint 4 Preliminary Penta
 X527 514 Penta
 X527 516 Penta Super Quick
 2x360ml
69.95

Imprint 4
 C352 950 Light
 C352 955 Super Quick Light
 X107 306 Regular
 C352 945 Super Ultra Light
 4x50ml
89.95

Imprint 4 Bite
 60 55 76 Bite
 2x50ml
42.95

Pentamix
 60 45 05 Mischkanülen rot
 50 Stk.
41.95

VPS Tray Ahäsive 7307
 X105 430 VPS Tray Adh.
 17ml
20.95

Polyether Adhäsive
 60 45 00 Polyether Adh.
 17ml
19.95

Filtek Supreme XTE (Kapseln)
 X277 348 A1B
 65 40 20 A2B
 65 40 30 A3B
 20x0.2gr
61.95

Filtek Supreme XTE (Spritze)
 X277 148 A1B
 98 09 28 A2B
 98 09 32 A3B
 3gr
45.95

Filtek Bulk Fill Flow (Kapseln)
 65 41 20 A1
 65 41 21 A2
 65 41 22 A3
 15x0.2gr
50.95

Filtek Supreme XTE Flow (Spritze)
 X277 548 A1
 65 50 20 A2
 65 50 30 A3
 2x2gr
52.95

Protemp 4 Garant
 65 07 00 A1
 65 07 04 A2
 65 07 08 A3
 50ml
78.95

Ketac Fil Plus Aplicap
 65 85 20 A1
 65 82 21 A2
 65 82 22 A3
 50 Stk.
116.95

Ketac Universal Aplicap
 X216 204 A1
 X216 208 A2
 X216 212 A3
 50 Stk.
107.95

RelyX Unicem 2 Automix Value Pack
 X213 940 A2 Universal
 X213 934 A3 Opak
 X213 938 Transparent
 3x8.5gr
266.95

MONO FLOW

MonoFlow Prophylaxe Pulver
 95 80 14 Lemon 40my
 95 80 15 Minze 40my
 95 80 16 Kirsche 40my
 95 80 17 Perio Lemon 20my
 Dose 300gr
12.95

Kompatibel mit EMS

GC

Equia Fil Kapseln
 X215 888 A1
 98 08 92 A2
 X215 896 A3
 50 Stk.
135.95

Equia Forte Fil Kapseln
 X499 048 A1
 98 09 04 A2
 X499 056 A3
 50 Stk.
127.95

G-Aenial Universal Injectable Spritze
 X282 016 A1
 X282 020 A2
 X282 024 A3
 1.7gr
32.95

Dentsply Sirona

Dyract Extra
 65 58 01 A2
 65 58 02 A3
 65 58 03 A3.5
 20x0.25gr
74.95

SDR Flow+ Kapseln
 X256 976 A1
 X256 988 A2
 X256 992 A3
 15x0.25gr
68.95

AH Plus Paste A+B
 60 60 30 AH Plus Paste
 2x4ml
109.95

Huwa-San

Wasserdesinfektion Dentaleinheiten
 X515 420 Dent 6 Oxy (KaVo)
 X515 412 Dent P 1.41% (Sirona) 1 Liter
 X515 416 Dent PL 0.94%(Sirona)
16.95

EMS

Air Flow Pulver Classic
 95 80 10 Lemon
 95 80 13 Minze
 95 80 12 Kirsche
 X153 408 Neutral
 X153 416 Tutti-Frutti
 4x300gr
103.95

Air Flow Pulver Plus
 X153 444 Plus
 4x120gr
118.95

Air Flow Pulver Soft
 95 80 30 Soft
 4x200gr
99.95

Air Flow Pulver Perio
 95 80 20 Perio
 4x120gr
89.95

codent

Winkelstücke Apollo LED
 99 81 00 A65L 1:5 FG rot
 99 82 00 A61L 1:1 RA blau
 99 81 50 A16L 16:1 RA grün
 1 Stk.
499.95

WOODPECKER

O-Light LED, 2300-2500 W/cm2
 austauschbarer Akku
 inkl. Basis und Lichtschutz
 99 95 00 O-Light
 1 Stk.
299.95

Scaler Spitzen
 X154 920 G1 wie EMS
 X154 840 G3 wie EMS P
 X154 828 G4 wie EMS A
 X154 842 P1 wie EMS
 X154 844 P3 wie EMS PS
 X154 908 GC1 wie PiezoSono10
 X154 904 GC2 wie PiezoSono9
 X154 900 GK1 wie Sonicflex 5
 98 03 48 GK2 wie Sonicflex 6
 98 03 52 GK3 wie Sonicflex 7
 98 03 60 GK4 wie Sonicflex 8
 X155 050 GK5 wie Sonicflex 60
 1 Stk.
29.95

ivoclar vivadent

Tetric EvoCeram Cavifils
 65 20 10 A1
 65 20 20 A2
 65 20 30 A3
 20x0.2gr
54.95

Tetric EvoCeram Spritze
 65 30 10 A1
 65 30 20 A2
 65 30 30 A3
 3gr
39.95

Tetric EvoFlow Cavifils
 65 00 10 A1
 65 00 20 A2
 65 00 30 A3
 20x0.2gr
54.95

Tetric EvoFlow Spritze
 65 10 10 A1
 65 10 20 A2
 65 10 30 A3
 2gr
26.95

VarioLink Esthetic DC Automix
 X213 682 Light
 X213 665 Neutral
 X213 678 Warm
 9gr
132.95

MultiLink Automix
 65 05 02 Gelb
 65 05 01 Transparent
 X302 794 Opak
 9gr
132.95

AKZENTA

Top Mask Gesichtsmasken
 32 00 10 Blau
 32 00 12 Gelb
 32 00 13 Grün
 50 Stk.
4.35

Top Touch Nitril Handschuhe
 S / M / L Lavendel
 S / M / L Magic Blue
 S / M / L Weiss
 S / M / L Schwarz
 100 Stk.
5.35

Top Touch Swiss Edition Latex
 99 10 28 XS
 99 10 29 S
 99 10 30 M
 99 10 31 L
 99 10 32 XL
 100 Stk.
6.95

ULTRADENT

Opalescence PF Refill
 X398 363 Regular 10%
 X398 346 Minze 10%
 X497 100 Melone 10%
 X497 248 Regular 16%
 X497 240 Minze 16%
 X497 244 Melone 16%
 40x1.2ml
249.95

VDW

Reciproc Feilen
 98 03 92 R25 21mm rot
 98 03 96 R40 21mm rot
 98 04 00 R50 21mm rot
 98 04 04 R25 25mm schwarz
 98 04 08 R40 25mm schwarz
 98 04 12 R50 25mm schwarz
 98 04 16 R25 31mm gelb
 98 04 20 R40 31mm gelb
 98 04 24 R50 31mm gelb
 6 Feilen
97.95

Reciproc blue Feilen
 99 11 94 R25 21mm rot
 99 11 95 R40 21mm rot
 99 11 96 R50 21mm rot
 99 11 97 R25 25mm schwarz
 99 11 98 R40 25mm schwarz
 99 11 99 R50 25mm schwarz
 99 12 00 R25 31mm gelb
 98 12 01 R40 31mm gelb
 98 12 02 R50 31mm gelb
 6 Feilen
99.95

Heraeus Kulzer

Mitsui Chemicals Group

Flexitime
 X105 928 Monophase
 X105 920 Heavy Tray
 X105 934 Medium Flow
 65 98 64 Light Flow
 2x50ml
55.95

Flexitime Dynamix
 65 55 35 Heavy Tray
 60 55 45 Monophase
 X105 946 Putty
 2x380ml
149.95

Venus Diamond PLT Refill
 X260 708 A1
 65 84 50 A2
 65 84 55 A3
 65 84 60 A3.5
 20x0.25gr
89.95

DÜRR DENTAL

Orotol Plus
 71 00 10 Orotol Plus
 2.5 Liter
51.95

XR-24 Röntgenchemie
 80 20 00 XR24 Set
 2+2 Fl.
79.95

Einwegfilter gelb
 70 10 08 Einwegfilter
 12 Stk.
27.95

SUNSEPT

Premium Collection

Absauganlagendesinfektion
 70 17 50 Sunsept
 2.5 Liter
24.95

Sprühdesinfektion Max
 70 12 05 Max Lemon
 5 Liter
39.95

Bohrerbad
 70 15 02 Bohrerbad
 2.5 Liter
17.95

Kerr

Life
 64 02 16 Fast Set
 64 02 12 Regular Set
 24gr
19.95

Optibond FL
 65 87 10 Adhäsive
 65 87 05 Primer
 8ml
58.95

Revolution Formula 2 Flow
 X266 704 A1
 X266 708 A2
 X266 712 A3
 X226 716 A3.5
 C198 685 Opak / White
 4x1gr
57.95

TePe

Tepe Interdentalbürsten
 X487 336 0.4mm rosa
 X487 332 0.45mm orange
 X487 344 0.5mm rot
 X483 336 0.6mm blau
 X483 340 0.7mm gelb
 X483 344 0.8mm grün
 X487 360 1.1mm lila
 X487 364 1.3mm grau
 X487 392 1.5mm schwarz
 8 Stk.
3.65

Sempermed

Sempercare Edition X, latex puderfrei
 99 02 25 XS
 99 02 30 S
 99 02 35 M
 99 02 40 L
 100 Stk.
7.95

15 Jahre
swissmedico
Tiefst-Preise

Franchisen sollen den steigenden Kosten angepasst werden

Nationalrat und SGK-SR sind sich jedoch uneins über die mehrjährige Bindung bei Wahlfranchisen.

BERN – Wer medizinische Behandlungen benötigt, soll eine um 50 Franken höhere Franchise übernehmen. Die ordentliche Franchise in der obligatorischen Krankenversicherung steigt damit für Erwachsene von 300 auf 350 Franken pro Jahr. Die Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit des Ständerates (SGK-SR) stimmt dieser Änderung zu. Anders als der Nationalrat will sie jedoch jene Versicherten, die eine höhere Franchise wählen, nicht für drei Jahre darauf verpflichten.

Wie bereits der Nationalrat unterstützt auch die SGK-SR die bundesrätliche Vorlage 18.036 n KVG «Anpassung der Franchisen an die Kostenentwicklung». Der Bundesrat erhält damit die Kompetenz, die Höhe der ordentlichen Franchise und der Wahlfranchisen regelmässig an die Kostenentwicklung in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung anzupassen. Vorgesehen ist eine Erhöhung um je 50 Franken, sobald die durchschnittlichen Bruttokosten der Leistungen pro versicherte Person mehr als 13-mal höher sind als die ordentliche Franchise. Nach Auffassung der Kommissionsmehrheit stärkt dieser neue Mechanismus die Eigenverantwortung der



Versicherten und deren Kostenbewusstsein. Zudem trage er zur Eindämmung des Kostenanstiegs im Gesundheitsbereich bei. Eine erste Anpassung der Franchisen soll bereits mit dem Inkrafttreten der Gesetzesbestimmung vorgenommen werden. Die Franchisen für Kinder sind vom Anpassungsmechanismus

nicht betroffen. Eine Minderheit der Kommission lehnt die Vorlage ab und beantragt dem Ständerat, nicht darauf einzutreten. Diese Massnahme treffe vornehmlich chronisch kranke und ältere Menschen, die auf medizinische Behandlungen angewiesen seien, so die Minderheit. Zudem sei die Kostenbeteiligung

der Versicherten bereits heute vergleichsweise hoch.

Keine mehrjährige Bindung

Die Kommission behandelte die Vorlage ihrer Schwesterkommission zur Umsetzung der Pa. Iv. 15.468 «Stärkung der Selbstverantwortung im KVG (Borer/Brand)», die der Na-

tionalrat in der Wintersession 2018 verabschiedet hatte. Die Vorlage sieht vor, dass die Versicherten eine gewählte Wahlfranchise während drei Jahren behalten müssen. Die SGK-SR beantragt, nicht auf den Gesetzesentwurf einzutreten; der Bundesrat hatte ebenfalls dessen Ablehnung beantragt. In ihrer Beurteilung gelangte die Kommission zum Schluss, dass diese Vorlage die Selbstverantwortung im KVG nicht stärken, sondern im Gegenteil sogar noch schwächen könnte. Dies, weil die Versicherten tendenziell risikoscheu seien und eine tiefe Franchise dem Risiko einer mehrjährigen Bindung an eine hohe Franchise vorziehen könnten, wurde argumentiert. Letztlich könnten so viele Versicherte zu tieferen Franchisen wechseln, was wiederum negative Auswirkungen auf die Gesundheitskosten zur Folge haben könnte. Zudem sei die Zahl jener Versicherten, die je nach Gesundheitszustand die Franchise in opportunistischer Weise vorübergehend wechselten, sehr gering, was eine mehrjährige Bindung aller an ihre Wahlfranchise nicht rechtfertige, so die Kommission weiter. [DT](#)

Quelle: Schweizer Parlament

ANZEIGE

ZWP ONLINE APP

Zahnmedizinisches Wissen für Unterwegs

www.zwp-online.info

FÜR ANDROID
VERFÜGBAR AB
MÄRZ 2019

FÜR IPAD/IPHONE
VERFÜGBAR AB
MÄRZ 2019



ZWP ONLINE
Finden statt suchen

- Kostenfrei
- Tägliche News
- Großer Bilder-/Videofundus
- Umfangreicher Eventkalender
- Push-Benachrichtigungen



Die Revision der Strahlenschutzverordnung bringt Änderungen beim zahnärztlichen Röntgen mit sich

Die Strahlenschutzbeauftragte der SSO, Dr. med. dent. Dorothea Dagassan, im Gespräch mit der *Dental Tribune Schweiz*.

Frau Dr. Dagassan ist als Strahlenschutzbeauftragte der SSO eine der kompetentesten Ansprechpartnerinnen bezüglich der Änderungen beim zahnärztlichen Röntgen, die mit der aktuellen Revision der Strahlenschutzverordnung einhergehen.

Sie arbeitet als Oberassistentin in der Klinik für Oralchirurgie und Dental Imaging im Bereich Zahnärztliche Chirurgie, Zahnärztliche Radiologie, Mund- und Kieferheilkunde des Universitären Zentrums für Zahnmedizin in Basel (UZB).

Dental Tribune Schweiz: Welche Änderungen beim zahnärztlichen Röntgen gibt es durch die Revision der Strahlenschutzverordnung?

Dr. Dorothea Dagassan: Im Wesentlichen sind dies die notwendige Ausbildung in der digitalen Volumentomografie, die Fortbildungspflicht für alle, die Röntgenstrahlen anwenden (DAs, DHs, Zahnärzte) und die Tatsache, dass Dosimetrie nur noch für die Anwendung bei extraoralen Aufnahmetechniken notwendig ist.

Was beinhaltet diesbezüglich die erweiterte Pflicht zur Aus- und Fortbildung für Zahnärzte und DAs?

Die Ausbildung im Bereich der Medizin benötigt eine anerkannte Strahlenschutzausbildung, also Ausbildungskurse, die vom Bundesamt für Gesundheit anerkannt sind.

Für die DAs werden in der Ausbildung die Techniken der intraoralen Röntgenbilder vermittelt. Eine weiterführende Ausbildung ist für jegliche Anwendung von extraoralen Röntgentechniken notwendig. Hier werden in Zusammenarbeit mit dem BAG, der SSO und der Schweizerischen Gesellschaft für dentomaxillofaziale Radiologie (SGDMFR) Ausbildungskurse organisiert. Die SSO wird diese auf ihrer Webseite publizieren. Neuerdings können DAs auch die Ausbildung zur Anfertigung von DVT-Aufnahmen erlangen. Hiermit schliesst sich ein Graubereich der letzten Jahre.

Während des Zahnmedizinstudiums werden die angehenden Ärzte für intra- und extraorales 2D-Röntgen ausgebildet. Bedarf es für extraorales 3D-Röntgen eine Extraqualifizierung und wenn ja, warum?

Ja, neu wird für den Betrieb eines DVTs eine zusätzliche Ausbildung verlangt. Das Studium ist zu kurz, um eine vollständige Ausbildung in der DVT für alle Studierenden zu gewährleisten. Für die dritte Ebene sind technisch andere Aspekte notwendig als in der zweidimensionalen Radiologie. Daraus ergeben sich dann wesentliche Änderungen für das strategische Vorgehen bei der Beurteilung und vor allem für die Interpretation der Daten. Bis 2018 war diese Ausbildung auf freiwilliger Basis. Interessierte Kollegen haben diese Kurse, die bereits seit 2009 angeboten werden, schon immer sehr geschätzt. Neben



den technischen Grundlagen werden für jeden einzelnen Fachbereich die Indikationen und notwendigen Interpretationen aufgezeigt. Damit erhalten Kollegen einen umfassenden und spannenden Einblick in die digitale Volumentomografie. Zusätzlich werden die tagtäglichen Herausforderungen in der Praxis beleuchtet und in kleinen Gruppen die Befundung geübt.

Muss der Fortbildungsnachweis jährlich erbracht werden?

Nein, die Fortbildungen im Bereich des Strahlenschutzes müssen innerhalb von fünf Jahren nach der letzten Ausbildung oder ab dem 1. Januar 2018 durchgeführt werden. Hier werden für alle diejenigen, die nur zweidimensionales Röntgen anwenden, vier Fortbildungslektionen gefordert (eine Fortbildungslektion sind 45 Minuten). Diejenigen, die für die DVT ausgebildet sind, müssen innerhalb der oben genannten fünf Jahre acht Fortbildungslektionen vorweisen. Ausgenommen von dieser Regelung sind Zahnärzte. Diese müssen jeweils nur vier Fortbildungslektionen im Strahlenschutz vorweisen. Die geforderten Fortbildungsstunden können im Übrigen im Rahmen der sonstigen SSO-Fortbildungspflicht absolviert werden und müssen nicht zusätzlich geleistet werden. Die SGDMFR plant ihren jährlichen Kongress so, dass die geforderten Fortbildungslektionen mit dem Besuch einer dieser Jahrestagungen abgedeckt sind. Aufgrund der grossen Nachfrage wird auch die SSO dieses Jahr während ihres Jahreskongresses das Paket von vier Fortbildungslektionen im Rahmen des DA-Tages anbieten.

Bei der rasanten technischen Entwicklung auch in der zahnärztlichen Radiologie wird es bei regelmässigen Fortbildungen auch immer interessante Neuerungen zu berichten geben.

Wo können sich Zahnärzte und DAs zum Thema kompetent informieren und wo können sie die erforderlichen Qualifikationen erwerben?

Die wichtigsten Informationen sind Anfang letzten Jahres im *SWISS DENTAL JOURNAL* zusammengefasst worden (Änderungen beim

zahnärztlichen Röntgen per 1.1.2018, D. Dagassan-Berndt, H.T. Lübbers, 2018). Ansonsten können aktuelle Informationen über die SSO oder die

SGDMFR abgerufen werden. Im Bereich DVT-Ausbildung für Zahnärzte sind Kurse existent. Die Ausbildung im Strahlenschutz für extraorale Auf-

nahmetechniken für DAs befindet sich in der Endphase der Vorbereitung. Ende März wird die SSO unter der fachlichen Leitung der SGDMFR die zukünftigen Ausbilder schweizweit instruieren. Ziel ist dann, eine Ausbildung vor Ort zu gewährleisten. In erster Linie wird dies über die ÜK-Strukturen (überbetriebliche Kurse der SSO) organisiert. Es gibt aber auch einige zahnärztliche Kollegen oder andere Institute, die diese Ausbildung unter dem Dach der SSO durchführen möchten. Informationen zu den Kursen sowohl für Ausbilder als auch für interessierte DAs werden demnächst über die SSO-Webseite publiziert. Wir rechnen damit, dass in den nächsten ein bis zwei Jahren ein gutes Netzwerk für Aus- und Fortbildung zur Verfügung steht.

Vielen Dank für das Gespräch!

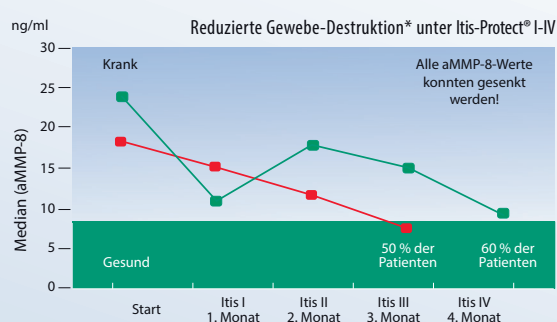
ANZEIGE

hypo-A
Premium Orthomolekularia

Itis-Protect® I-IV

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55 % Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen



Zum Diätmanagement bei Parodontitis

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



Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: +49 (0)451 30 41 79 oder E-Mail: info@hypo-a.de

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

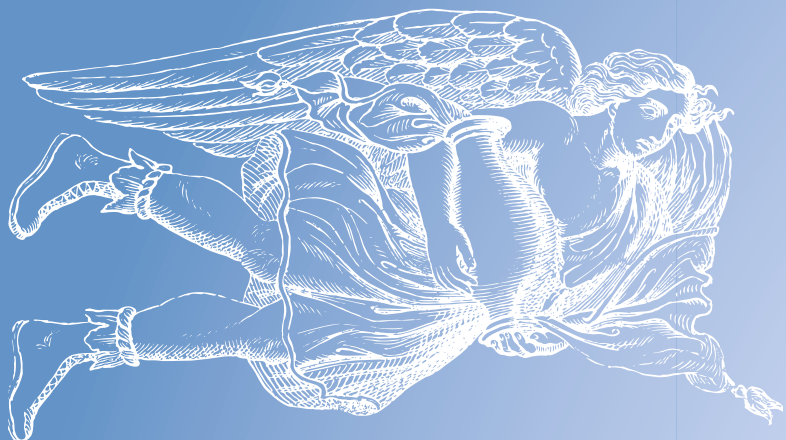
Tel. / E-Mail

IT-DTS 2.2019

10 % auf jedes Itis-Protect®-Paket
Rabatt nur im Shop erhältlich, gültig im März

hypo-A Besondere Reinheit in höchster Qualität
hypoallergene Nahrungsergänzung
D-23569 Lübeck, Tel. +49 (0)451 307 21 21, hypo-a.de

shop.hypo-a.de



EURUS.

Benannt nach dem Gott des Ostwindes,
der in der antiken Mythologie Kornfeldern
den gesegneten Regen brachte,
verkörpert Eurus unsere Überzeugung,
Zahnärzten in Europa und weltweit höchst
zuverlässige Produkte in japanischer
Qualität an die Hand zu geben.

+++ ERLEBEN SIE DIE NEUE BEHANDLUNGSEINHEIT



IDS
2019

Besuchen Sie uns auf der IDS
in Köln vom 12. bis 16. März 2019
in der Halle 11.2 am Stand Q010/R019!

WEIT **Eurus** LIVE AUF DER IDS IN KÖLN +++



Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20
E-Mail: info@takara-belmont.de · Internet: www.belmontdental.de

Zusammenhang: kieferorthopädische Zahnfehlstellungen und Zahnfleischerkrankungen?

Greifswalder Zahnmediziner veröffentlichen neue Erkenntnisse im englischen Fachjournal.

GREIFSWALD – Mithilfe des Datenmaterials der Gesundheitsstudie «Study of Health in Pomerania» (SHIP) konnten Wissenschaftler des Zentrums für Zahn-, Mund- und Kie-

und soziodemografische Daten von 1.202 Probanden im Alter von 20 bis 39 Jahren in die Analysen einbezogen. Die Studienergebnisse wurden jetzt im renommierten eng-

Endodontologie. «Sie wurde auf Zahn-, Kiefer- und Probandenebene vorgenommen und vermittelt so einen direkten Zusammenhang des Zahnfleischzustandes im Kontext mit der jeweiligen Fehlstellung eines Zahnes. Bisherige Publikationen haben lediglich die allgemeinen Erkrankungsgrade erfasst oder die Zahn- und Kieferebene ignoriert.»

Die Untersuchungen haben ergeben, dass vor allem eine Rückverlagerung des Unterkiefers, ein tiefer Biss und eine vergrößerte Frontzahnstufe (Vorbiss) hauptsächlich mit einem Zahnfleischrückgang verbunden waren. Der ursprüngliche Verdacht, dass Zahnengstand durch verstärkte Plaqueablagerungen zu Zahnfleischartzündungen und damit zu vertieften Zahnfleischtaschen führt, bestätigte sich dagegen nur teilweise. Nur hochgradiger Engstand der Frontzähne war mit vertieften Zahnfleischtaschen verbunden.

Ansonsten war ein erhöhtes Risiko für vertiefte Zahnfleischtaschen insbesondere dann zu verzeichnen, wenn die Zahnfehlstellung potenziell zu einer direkten traumatischen Schädigung des Zahnes oder des betreffenden Zahnfleischbereiches führen kann, wie es im Frontzahnbereich bei Kreuzbiss und tiefem Biss mit Zahnfleischkontakt der Fall war.

«Die Forschungsergebnisse zeigen einerseits, dass die Datenlage zu kieferorthopädischen Behandlungen vertieft werden muss, weil bisherige Studien sich in unzureichender Weise entweder auf die Patienten- oder Zahnebene beschränkten. Die Risikofaktoren für Parodontalerkrankungen sind sehr vielschichtig.» Jüngst wurde in einem vom Bundesgesundheitsministerium beauftragten IGES-Gutachten, das heftige kontroverse Diskussionen ausgelöst hat, der patientenrelevante Nutzen kieferorthopädischer Leistungen zum Teil angezweifelt.

«Andererseits kann derzeit nicht ausgeschlossen werden, dass Zahnfehlstellungen moderate bis grosse Effekte auf den Zahnhalteapparat aufweisen», fasste Bernhardt die Ergebnisse zusammen. «Der gesamte Effekt der Zahnfehlstellungen auf das Zahnfleisch könnte durchaus die Hälfte des Effektes durch das Rauchen ausmachen, wie die Ergebnisse dieser bevölkerungsrepräsentativen Studie nahelegen.» Regelmässiger Tabakkonsum gilt als schwerwiegendster Risikofaktor für die Entstehung der Parodontitis. Der Greifswalder Zahnmediziner und Wissenschaftler kündigte an, die bisherigen Studien fortzusetzen. [DT](#)

*Journal of Clinical Periodontology. New Insights in the Link Between Malocclusion and Periodontal Disease. J Clin Periodontol (2019) www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/30636328; doi:10.1111/jcpe.13062.

Quelle: Universität Greifswald



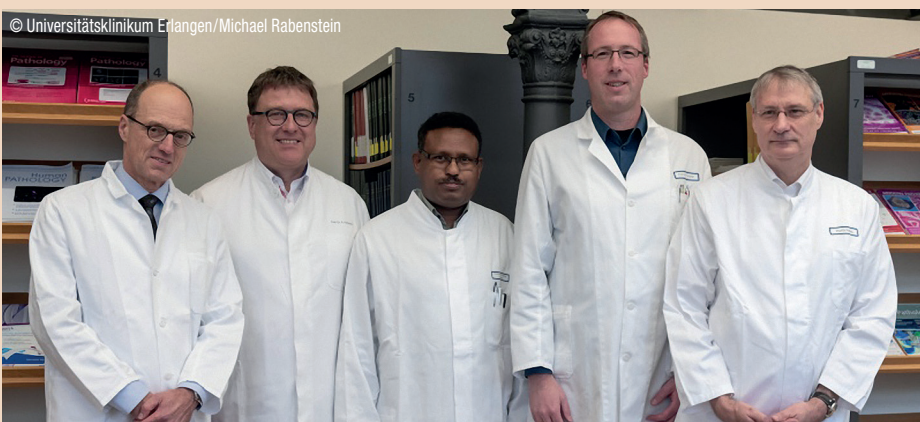
ferheilkunde der Universitätsmedizin Greifswald den seit Langem vermuteten Zusammenhang zwischen Zahn- bzw. Kieferfehlstellungen und dem Auftreten von Parodontalerkrankungen wie Zahnfleischrückgang und vertiefte Zahnfleischtaschen detaillierter untersuchen. Hierfür wurden zahnmedizinische

lischen *Journal of Clinical Periodontology** veröffentlicht.

«Die komplexe Datenauswertung aus der Greifswalder Gesundheitsstudie SHIP für jeden einzelnen Zahn ist in dieser Form einmalig», betonte Prof. Dr. Olaf Bernhardt von der Greifswalder Poliklinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und

Genetische Ursachen von Speicheldrüsentumoren

Deutsche Wissenschaftler konnten ungewöhnliche Translokation ausmachen.



An der Studie zur Molekulargenetik von Speicheldrüsenkarzinomen beteiligte Wissenschaftler des Universitätsklinikums der Friedrich-Alexander-Universität (von links nach rechts): Prof. Dr. Dr. h.c. Heinrich Iro, Prof. Dr. Arndt Hartmann, Prof. Dr. Abbas Agaimy, Prof. Dr. Florian Haller, Prof. Dr. Rainer Fietkau.

ERLANGEN/NÜRNBERG – Unter den verschiedenen bösartigen Formen des Speicheldrüsenkrebses ist das Azinuszellkarzinom die dritthäufigste. Diese Tumoren ähneln normalem Speicheldrüsenepithel und treten vor allem in der Ohrspeicheldrüse auf. Die molekularen Ursachen der Erkrankung waren bisher unbekannt. Forscher des Universitätsklinikums Erlangen der FAU, des Deutschen Krebsforschungszentrums (DKFZ) in Heidelberg sowie des Berlin Institute of Health (BIH) konnten diese nun aufklären.

Mithilfe der Genomsequenzierung von Tumorgeweben haben die Wissenschaftler eine Umlagerung von genetischem Material, eine sogenannte Translokation, zwischen den Chromosomen 4 und 9 identifiziert, die in allen untersuchten Azinuszellkarzinomen vorlag. Typischerweise führen solche Translokationen in Tumoren zur Neukombination von Genen, die dann neue onkogene, also krebsauslösende, Eigenschaften erwerben. Beim Azinuszellkarzinom führt die jetzt entdeckte Translokation hingegen dazu, dass regulatorische Elemente der DNA von einer aktiven Chromosomenregion zu einem normalerweise inaktiven Onkogen verlagert werden.

Bei dieser ungewöhnlichen Form der Translokation stammen die regulatorischen Elemente aus einem Bereich, in dem Gene liegen, die Funktionen im Speichelsekret ausüben und die deswegen in Speicheldrüsenzellen hoch aktiv sind. Durch die chromosomale Umlagerung ge-

langen diese stark aktiven regulatorischen Elemente in räumliche Nähe zu dem normalerweise nach Abschluss der Embryonalentwicklung abgeschalteten Gen NR4A3. Dieses wird durch die Aktivierungssignale der regulatorischen Elemente beim Azinuszellkarzinom wieder angeschaltet. NR4A3 reguliert als Transkriptionsfaktor die Aktivität von zahlreichen weiteren Genen, die dann Zellteilung und -wachstum und damit auch das Tumorstadium auslösen. Die Forscher konnten diesen Mechanismus durch molekulare Untersuchungen von Tumorgeweben und funktionelle Analysen an eigens hergestellten Zellkulturmodellen belegen.

«Mit den neuen Erkenntnissen können wir Azinuszellkarzinome der Speicheldrüse besser diagnostizieren und die biologischen Grundlagen der Tumorentstehung verstehen. Wir hoffen langfristig, ausgehend von diesen neuen Erkenntnissen, auch neue Therapieansätze für die Patienten entwickeln zu können», erklärt Prof. Dr. Florian Haller vom Institut für Pathologie der FAU. Ähnliche genetische Umlagerungen von regulatorischen Elementen der DNA als Entstehungsursachen von bösartigen Tumoren wurden kürzlich auch bei einer Form von kindlichen Hirntumoren beobachtet und dort als «Enhancer-Hijacking» bezeichnet.

Die Ergebnisse dieser kooperativen Studie wurden in der Fachzeitschrift *Nature Communications* veröffentlicht. [DT](#)

Quelle: FAU Erlangen-Nürnberg

Sind die Schweizer an Humanforschung interessiert?

Im Frühjahr 2018 liess das BAG online eine repräsentative Bevölkerungsbefragung durchführen.

BERN – Seit 2014 ist die Forschung am Menschen einheitlich durch das Humanforschungsgesetz geregelt. Das Bundesamt für Gesundheit (BAG) hat untersuchen lassen, wie viel die Bevölkerung über die Forschung am Menschen weiss, welche Erfahrungen gemacht werden und wie der Wissensstand zur gesetzlichen Regelung ist.

Online-Befragung

Im Frühjahr 2018 liess das BAG online eine repräsentative Bevölkerungsbefragung durchführen. Ziel war, herauszufinden, was die Bevölkerung über die Forschung am Menschen weiss, also beispielsweise über klinische Versuche mit Arzneimitteln oder die Forschung mit gesundheitsbezogenen Daten. Untersucht wurde zudem, ob die gesetzliche Regelung bekannt ist, ob sich die Bevölkerung durch das Humanforschungsgesetz ausreichend geschützt fühlt.

Die Teilnahme an der Befragung war mit knapp 2'000 Personen erheblich grösser als erwartet. Die Teilnehmenden haben deutliches Interesse am Thema bekundet: Knapp zwei Drittel der Befragten wünschen sich generell mehr Informationen zur Humanforschung, 50 Prozent möchten auch über die rechtlichen Regelungen besser unterrichtet werden. Die praktischen Erfahrungen sind indes eher gering: Nur gut jede fünfte Person hat bereits einmal an einem Forschungsprojekt teilgenommen.

Einige weitere Ergebnisse der Befragung

95 Prozent finden medizinische Forschung notwendig, 49 Prozent der Bevölkerung macht der Fortschritt in der Humanforschung manchmal Angst und 58 Prozent sind der Ansicht, dass die Entwicklung neuer Technologien gestoppt werden soll, wenn unbekannte Risiken bestehen; Frauen etwas öfter als Männer.

43 Prozent der Bevölkerung haben sich schon mit der Humanforschung, 24 Prozent

mit den gesetzlichen Regelungen zur Humanforschung in der Schweiz befasst oder davon gehört; die meisten via Medien.

Drei Prozent der Bevölkerung haben bereits einmal an Medikamententests teilgenommen, 19 Prozent weitere an anderen Typen von Humanforschungsprojekten.

Grundsätzlich wären 66 Prozent der Bevölkerung generell bereit, im Rahmen einer Humanforschungsstudie Fragen zu ihrer Gesundheit zu beantworten. 50 Prozent wären bereit, medizinische Untersuchungen an sich durchführen zu lassen, 49 Prozent biologisches Material zur Verfügung zu stellen und zehn Prozent wären bereit, Testmedikamente einzunehmen.

Von den Personen, die schon einmal an einem Humanforschungsprojekt teilgenommen haben, würden 51 Prozent erneut teilnehmen, 25 Prozent lehnen eine erneute Teilnahme ab und 24 Prozent sind unentschieden.

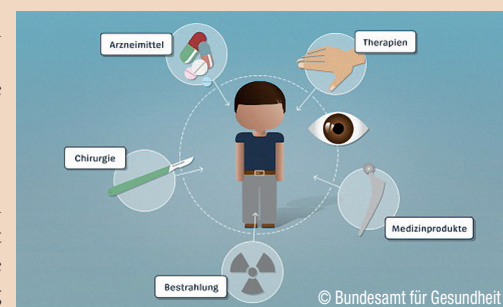
89 Prozent der Befragten vertrauen darauf, dass in der Schweiz Teilnehmende in Humanforschungsstudien durch das Gesetz gut geschützt sind.

Das Vertrauen in Forschende an Universitäten ist höher als das Vertrauen in Forschende in Industrie und Wirtschaft oder in die Pharmaindustrie im Allgemeinen.

Für 50 Prozent der Bevölkerung erhöht das Wissen um die Existenz des Humanforschungsgesetzes die Bereitschaft, selber an einer Humanforschungsstudie teilzunehmen.

Die Bevölkerungsbefragung ist eine von mehreren Studien zur Evaluation des Humanforschungsgesetzes, das seit 1. Januar 2014 in Kraft ist. Bis 2019 wird seine Wirksamkeit analysiert – drauf aufbauend werden bei Bedarf Vorschläge für Anpassungen am Gesetz oder den Verordnungen erarbeitet. [DT](#)

Quelle: Bundesamt für Gesundheit



DVT-WELTPREMIERE

Präzise 3D-Bildgebung. Großer Bildausschnitt. Geringe Strahlung. Einfache Bedienung.

JETZT Exklusivtermin
zur IDS vereinbaren!
www.prexion.eu

EXPLORER
PreXion3D

Vom 12. bis 16. März 2019 wird in Halle 2.2 am Stand B081 des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* vorgestellt. Das extra für den europäischen Markt entwickelte System ermöglicht eine außergewöhnliche Kombination aus präziser Bildgebung, großem Bildausschnitt, geringer Strahlenbelastung, sicherer Diagnostik und digitaler Planung für alle Indikationsbereiche der modernen Zahnheilkunde.

Zeigen Sie, was in Ihnen steckt – mit Präzision von *PreXion*.



PreXion Europe GmbH Stahlstraße 42–44 · 65428 Rüsselsheim · Germany
Tel.: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu



Halle 2.2
Stand B081

Hybridbrückenrestorationen auf Implantaten

Implantatprothetik: verschraubt vs. zementiert. Was in der Summe immer zählt, ist das saubere Arbeiten und die richtige Planung von Chirurgie und Prothetik. Dr. Christoph Blum und ZTM Mandy Meffert stellen im Fachbeitrag eine verschraubte vollkeramische Brückenrestoration step-by-step dar.

Das hier verwendete Implantatsystem (CAMLOG Comfour) ermöglicht im Rahmen verschraubter Strukturen einen Ausgleich der Implantat- und Prothetikachse durch drei Abutmentangulationen (0°, 17°, 30°). Die präzise Rotationssicherung und geringe Bauhöhe der Stegaufbauten ermöglicht auch die Verwendung ab Bauhöhen von 4 mm über der Stegabschlussgeometrie. Zudem ist das System durch vielfältige Aufbauten kompatibel für CAD/CAM und Modellguss.

Ausgangssituation

Die 42-jährige Patientin fasste nach langjähriger Angst vor einer zahnärztlichen Behandlung den Entschluss, sich umfangreich sanieren und rehabilitieren zu lassen (Abb. 1). Nach den ersten Schritten (PZR, PAR) wurden die Zähne 24, 25, 27, 37, 38 und 45 als nicht erhaltungswürdig eingestuft und entfernt. Zugleich erfolgte die Sofortimplantation von drei Implantaten in Regio 23, 26 und 36 zur Aufnahme von Brücken.

Einheilung

Im Rahmen der Extraktion wurden die Implantate Regio 23, 26 und 36 (CAMLOG SCREW-LINE) inseriert, wobei ein kleiner interner Sinuslift in Regio 26 erfolgte. Der restliche knöcherne Alveolendefekt wurde mit Knochenersatzmaterial (CERASORB Foam, MDS) aufgefüllt und das Weichgewebe durch transgingivale Heilung um die Gingivaformer adaptiert (Abb. 2 und 3).

Stabilitätsmessung

Vier Monate später wurden die Gingivaformer entfernt und die Stabilität der Osseointegration der Implantate gemessen (Osstell). Alle Implantate zeigten eine Stabilität, die eine prothetische Versorgung zulässt (Abb. 4 und 5).

Prothetische Versorgung Abdrucknahme

Die Abformung erfolgte standardisiert mit Abformpfosten für geschlossenen Löffel und Abformmaterial (Imprint 4 Penta Super Quick Heavy, 3M ESPE). Die Patienten profitieren von der hohen Zeichnungsschärfe und schnellen

Abbindezeit, besonders bei leichtem Würgereiz (Abb. 6 und 7).

Zahnpräparation

Im Unterkiefer wurden die Zähne 34, 44 und 46 für die Aufnahme der Kronen beschliffen. Bei der Präparation des Zahns 34 wurde besonders auf eine ausreichende Reduktion geachtet (Abb. 8), da zusätzlich ein Ausgleichskäppchen aus Zirkon gefertigt werden sollte. Sinn des Käppchens ist, dass dies, fest auf den Stumpf zementiert, den Zahn vor kariösen Läsionen schützt. Die Hybridbrücke von Zahn zu Implantat wurde mit temporärem Zement auf dem Ausgleichskäppchen befestigt und mit dem Implantat verschraubt. Somit war gewährleistet, dass sich im Falle von Bewegungen der Brücke oder des Zahns der Spalt zwischen Brücke und Ausgleichskäppchen öffnet und der Zahn selbst gegen bakterielle Angriffe geschützt bleibt. Auch zu Kontrollen kann die Brücke unkompliziert entfernt und wieder befestigt werden.

Abutmentauswahl

Bereits im Mund der Patientin wurden die späteren Abutments anprobiert und die Ausrichtung auf gemeinsame Einschubrichtung kontrolliert. Unter Verwendung eines Abutments mit 17 Grad Angulation auf dem Implantat Regio 23 konnte eine gute Parallelität zum geraden Stegaufbau Regio 26 erreicht werden (Abb. 9). Auch die Implantatposition 36 war mit einem geraden Stegaufbau versorgbar (Abb. 10).

Prothetisches Konzept

Soll eine Brücke auf Implantaten verschraubt eingesetzt werden, bestehen je nach System mehrere Möglichkeiten. Je nach Position und Ausrichtung des Implantats muss die Achse des Schraubkanals verändert und optimiert werden, sodass eine okklusale oder orale Verschraubung erreicht wird. Das hier verwendete Implantatsystem bietet sich dafür besonders an, da hier geringe Bauhöhen bei geringem vertikalem Platzangebot möglich sind.

Die Verbindung zum Brückengerüst erfolgte durch eine eingeklebte Titanbasis, die auf dem

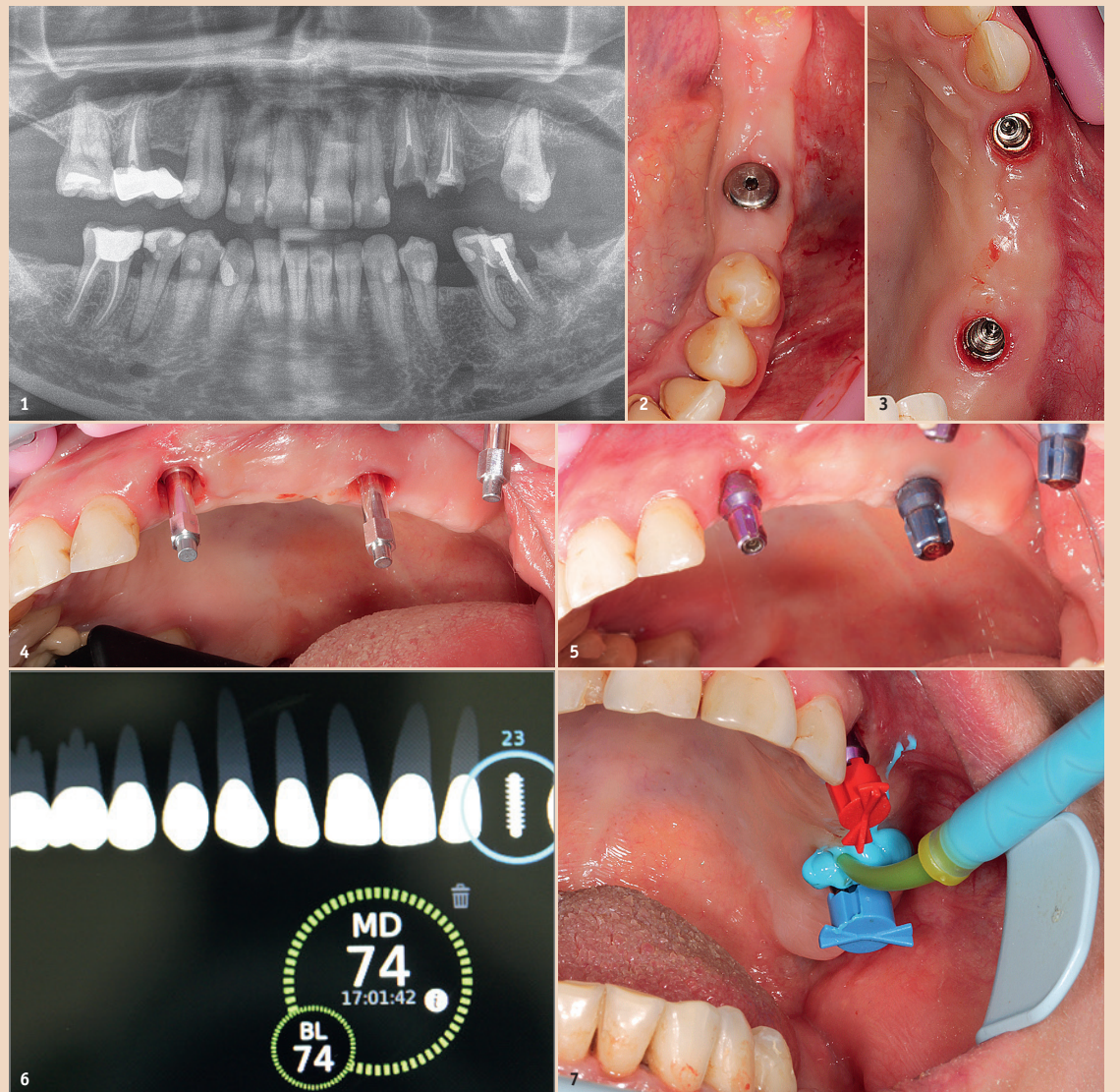


Abb. 1: Ausgangssituation. – Abb. 2: Klinisches Bild Regio 36 nach Einheilung. – Abb. 3: Klinisches Bild Regio 23 und 26 nach Einheilung. Abb. 4 und 5: Vier Monate später wurden die Gingivaformer entfernt und die Stabilität Regio 23 und 26 gemessen. – Abb. 6: Die Abformpfosten Regio 23 und 26 wurden eingebracht. – Abb. 7: Die Abformung erfolgte standardisiert mit geschlossenem Löffel.

Stegaufbau ruhte. Bei der Verbindung von Zähnen und Implantaten sind unterschiedliche Mobilitäten der einzelnen Pfeiler zu beachten, um Misserfolge vorzubeugen: Während ein Implantat durch direkte Zellhaftung und Verwachsung mit dem Kieferknochen unbeweglich fest im Kiefer steht, ist ein Zahn nach Naturgesetz durch seine bindegewebige Aufhängung der Sharpey'schen Fasern beweglich und benötigt für seinen Strukturhalt diese Beweglichkeit. Diese Systeme dauerhaft und ohne Reserve zu koppeln, führt häufig zu Misserfolgen: Kronenzementierung mit Sekundärkaries am Zahn, Lockerung und Frakturen von Implantataufbauten und Schraubverbindungen. Daher wird eine verschraubte Lösung favorisiert.

Bei einer rein implantatgetragenen Brücke auf Abutments erfolgt der Scan mit einer Software (InLab 15.1) über die Titankelebasen. Die Kronen und Zwischenglieder wurden designt und entsprechend der gewünschten Platzverhältnisse für die Schichtverblendung reduziert. Nach dem Fräsen des Rohgerüsts aus der Ronde wurden vor dem Sinterprozess die Schraubkanäle eröffnet.

Nach dem Aufpassen, Verblenden und Fertigstellen der Brücke wurde diese auf dem Modell mit den Titankelebasen für Stegaufbauten verklebt (Multilink Hybrid, Ivoclar Vivadent). Die Titankele-

basen wurden dazu angestrahlt und konditioniert (Monobond Plus, Ivoclar Vivadent).

Zunächst wurde auf dem Sägeschnittmodell ein Teleskopkappchen mit 3° Öffnungswinkel konstruiert und bei minimaler Schichtdicke (300 µm) aus ZI-Zirkon gefräst. Nach dem Aufpassen wurde ein zweiter Scan über das Ausgleichskäppchen und die Titankelebasis vorgenommen und das Brückengerüst konstruiert. Nach dem Fräsen des Gerüsts aus der Ronde wurde vor dem Sintern der Schraubkanal eröffnet. Abschliessend erfolgte eine individuelle Schichtverblendung (Abb. 11–14).

Eingliederung

Zum Einsetzen der fertigen Arbeit werden nach dem Entfernen der Gingivaformer und versäubern der Implantat-Innenflächen mit Alkohol und CHX-Gel 0,2% die ausgewählten und versäuberten Abutments (Regio 23, 17° anguliert; Regio 26, 0° gerade) aufgeschraubt und mit 30Ncm Drehmoment angezogen. Die Brücke selbst wird mit 20–25Ncm Drehmoment auf den Abutments fixiert.

Bei der Eingliederung der Hybridbrücke muss der sichere Sitz des Ausgleichskäppchens garantiert werden, daher wird ein ähnliches Prozedere wie bei der Zementie-



Abb. 8: Bei der Präparation des Zahns 34 wurde besonders auf eine ausreichende Reduktion geachtet. – Abb. 9 und 10: Abutmentauswahl Regio 23, 26 und 36.

WERDEN SIE AUTOR

Dental Tribune D-A-CH Edition



www.oemus.com

Wir sind interessiert an:

- Fundierten Fachbeiträgen
- Praxisnahen Anwenderberichten
- Veranstaltungsinformationen

Kontaktieren Sie **Majang Hartwig-Kramer:**
m.hartwig-kramer@oemus-media.de
Tel.: + 49 341 48474-113



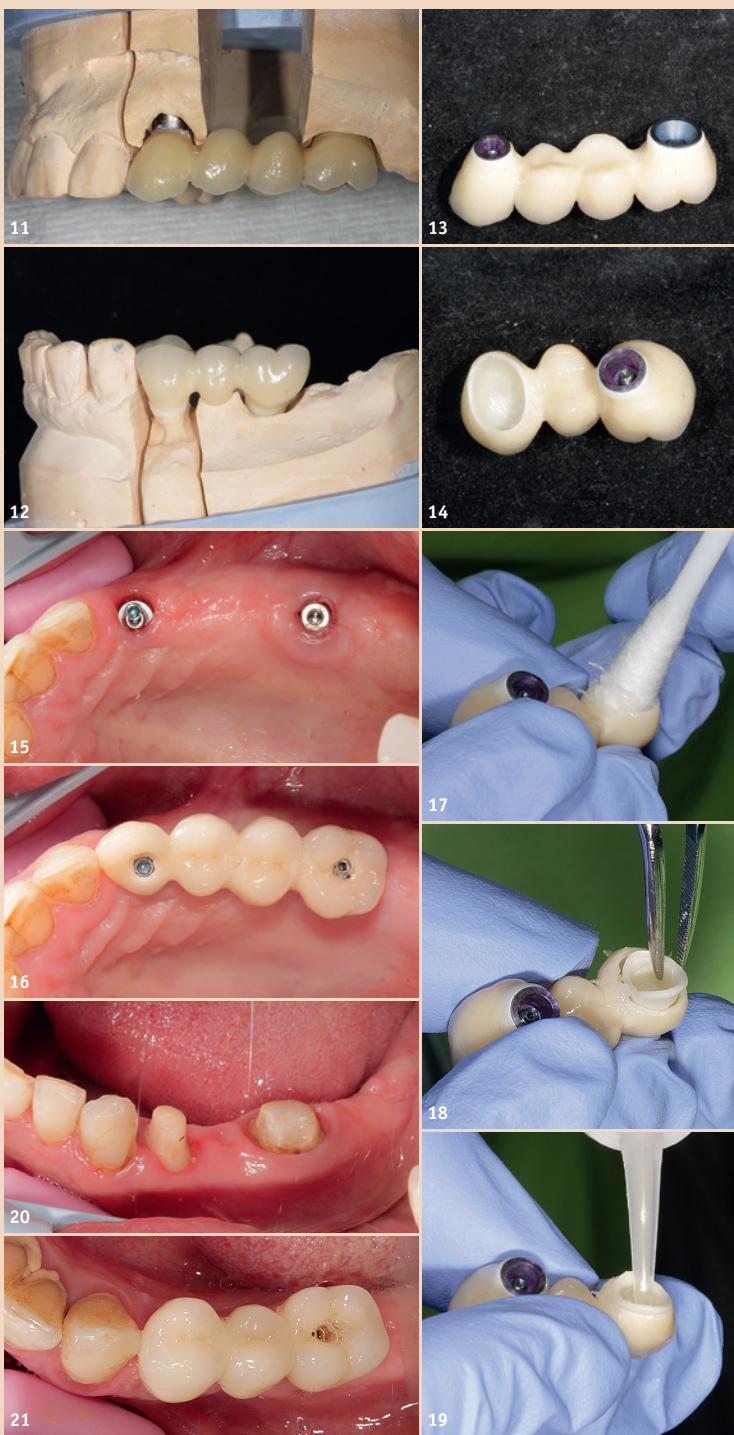


Abb. 11–14: Fertigstellung der implantatgetragenen Brücken. – Abb. 15–21: Eingliederung der fertiggestellten Brücken im Ober- und Unterkiefer.

zung von Teleskopprimärkronen angewendet: Zunächst wird auch hier der Gingivaformer entfernt

und im vorliegenden Fall das Abutment mit 30Ncm eingesetzt. Die Brücke wird mit Vaseline gegen den

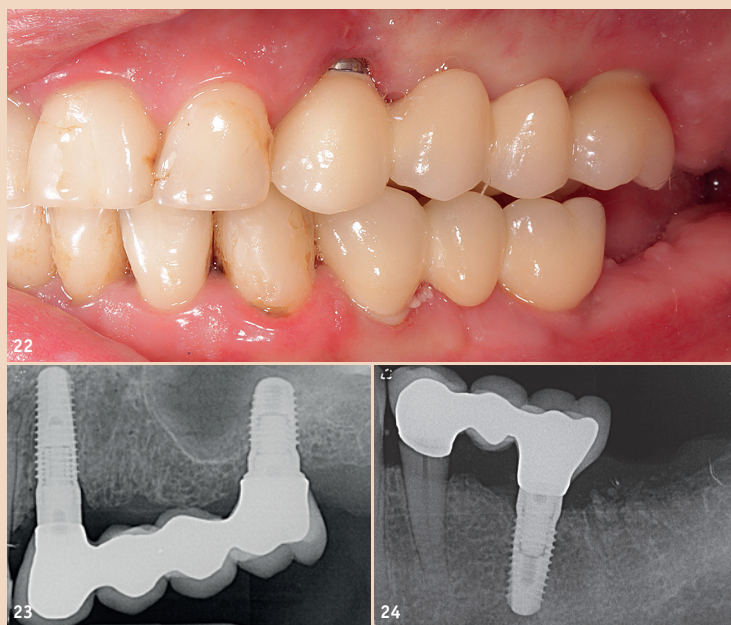


Abb. 22: Endergebnis. – Abb. 23 und 24: Röntgenkontrollaufnahmen.

Zement isoliert und das Ausgleichskäppchen spaltfrei in die Brücke eingesetzt. Die Zementierung erfolgte selbstadhäsiv (G-CEM, GC), hierzu wurde auch zum sicheren Sitz die Prothetikschraube angezogen. Nach dem Aushärten des Zements wurde die Brücke wieder herausgeschraubt, Käppchen und Brücke versäubert.

Zum definitiven Einsetzen der Brücke wurde die Krone am Zahn 34 benetzt (SemiFix Implant, KANIEDENTA) und die Brücke mit 20–25Ncm auf dem Implantat Regio 36 eingeschraubt. Die Zementüberschüsse am Zahn 34 lassen sich nach zwei bis drei Minuten gut mit dem Scaler entfernen (Abb. 15–21).

Nachsorge

Um einen sicheren Halt der Versorgung zu gewährleisten, werden die Verbindungsschrauben nach zehn bis 14 Tagen nochmals mit einem Drehmoment von 25Ncm nachgezogen. Zur besseren Hygiene werden die Schraubkanäle versäubert, die Schraubköpfe mit Watte verlegt und der Kanal selbst verschlossen (G-aenial Flo, GC).

Im Bedarfsfall (Lockerung der Schraube, Dezementierung der Brücke, periimplantäre Entzündung, Erweiterung, Reparatur) kann der Verschluss wieder eröffnet und die Brücke entfernt werden.

Abschluss

Nach dem Verschluss der Kanäle zeigt sich ein harmonisches Bild der Kronen und Brücken. Der polierte Anteil des angulierten Abutments Regio 23 ist für die Patientin gut zu pflegen. Unter Berücksichtigung der Lachlinie bestehen keine ästhetischen Beeinträchtigungen. Die individuelle Schichtverblendung nimmt dabei gut die bestehende Zahnfarbe auf und schafft ein natürliches Bild der Restauration (Abb. 22). Die Abbildungen 23 und 24 zeigen die Röntgenabschlussaufnahmen.

Fazit

Das hier verwendete Implantatsystem bietet im Konzept okklusall-oral verschraubter Suprakonstruktionen gute Möglichkeiten, gegebene Angulationen auch bei geringen vertikalen Platzverhältnissen umzusetzen.

Dabei gibt die Verschraubung dem Patienten und Behandlungsteam die Sicherheit, zu jedem Zeitpunkt und in einer Vielzahl von Fällen reagieren zu können, ohne gleich die bestehende Arbeit zu verlieren oder zu zerstören.

Auch die möglichen Probleme der Zementitis sind so durch die Verschraubung von Hybridbrücken reduzierbar. Bei der Verwendung von Ausgleichskäppchen wird zudem das Risiko einer unentdeckten Sekundärkaries nach Dezementierung vorgebeugt. [DT](#)

Kontakt



Dr. med. dent. Christoph Blum

Fachzahnarzt
Oralchirurgie/Implantologie
Paracelsus-Klinik Bad Ems
Tanusallee 7–11
56130 Bad Ems, Deutschland
Tel.: +49 2603 9362590
chr_blum@gmx.net
www.oc-blum.de



ZTM Mandy Meffert

Dr. Blum & Partner
Tanusallee 7–11
56130 Bad Ems, Deutschland
Tel.: +49 2603 9362590
info@oc-blum.de

ANZEIGE



Besuchen Sie uns zum Vergleich!
Halle 10.2
Stand P038/R039

sowie auf den Dentalfachmessen im Herbst

EDEL STAHL MIT STIL

Eine Anschaffung, die sich lohnt!

BEHANDLUNG

PROPHYLAXE

AUFBEREITUNG

TECHNIK

LABOR



QUALITÄT · HYGIENE · FUNKTION · LANGLEBIG · NACHHALTIG

VOLLSTAHL- und EDELSTAHL- MÖBELHERSTELLER seit 1972



MEDIADENT GERMANY

D-81827 München | Heilwigstr. 48
Tel.: +49 (089) 439830-0 | office@mediadent.net

MEDIADENT AUSTRIA

A-9020 Klagenfurt | Hans-Sachs-Str. 1–3
Tel.: +43 (0) 463-54640 | office@mediadent.net

MESSENEUHEITEN:
• Revolutionäre Abfallsysteme
• Schnell-Lieferprogramm



ImpAct: Implantologie in Action

Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie startet mit ImpAct Masterleague und ImpAct Dental Leaders zwei neue Kongressformate.

BRUCHSAL – Die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI) präsentiert im Jahr ihres fünfzehnjährigen Bestehens gleich zwei neue Kongressformate: ImpAct Masterleague und ImpAct Dental Leaders. Dabei steht ImpAct für «Implantologie in Action». Mit diesem zweiteiligen Veranstaltungskonzept löst sich die DGOI von dem konventionellen Format Jahreskongress, um ihre Veranstaltungen ganz im Sinne ihres Leitgedankens «next to you» deutlich zielgruppen- und interessenorientierter zu gestalten. ImpAct Masterleague und ImpAct Dental Leaders werden ab 2020 jeweils jährlich stattfinden. Die erste ImpAct Masterleague findet am 25. und 26. Oktober 2019 im Tagungshotel Lufthansa Seeheim in der Nähe von Darmstadt statt.

«Mit ImpAct Masterleague sprechen wir diejenigen an, die leidenschaftlich für die Implantologie brennen und deshalb in die Tiefe des Fachbereichs vordringen wol-



Die DGOI lanciert mit ImpAct eine neue Dachmarke für ihre Veranstaltungen, ImpAct steht für «Implantologie in Action». Mit ImpAct Masterleague und ImpAct Dental Leaders stellt die DGOI ihr neues, zweiteiliges Kongresskonzept vor, das ganz im Sinne des DGOI-Leitgedankens «next to you» deutlich zielgruppen- und interessenorientierter gestaltet wird.

len», erläutert Dr. Sven Görrissen, M.Sc., Vorstandsmitglied der DGOI, und weiter: «ImpAct Dental Leaders wird für Generalisten konzipiert, die im Rahmen ihrer Praxistätigkeit auch Implantologie anbieten und ihre implantologische Kompetenz stetig erweitern wollen.»

ImpAct Masterleague

Die erste ImpAct Masterleague findet als Expertensymposium mit

führenden Spezialisten als Referenten statt. Mit maximal 100 Teilnehmern geht es um die Gegenwart der Implantologie und darum, wie sich Therapiekonzepte in den kommenden Jahren möglicherweise weiterentwickeln. Die Referenten werden ihre Themen nicht nur in Vorträgen, sondern auch in Streitgesprächen, «10-Minutes-one-Question»-Sessions und Postersessions im Austausch mit den Teilnehmern erläu-

tern und reflektieren. Auch über Votings können sich die Masterleague-Besucher aktiv in die Diskussionen einbringen. Implantologie in Action ist damit die Basis des neuen Veranstaltungskonzepts.

ImpAct Dental Leaders

Im Frühjahr 2020 folgt dann mit ImpAct Dental Leaders die Veranstaltung für Generalisten. Hier stehen vor allem die praxisrelevan-

ten Aspekte der implantologischen Therapie im Fokus, zum Beispiel: «Wann hört Endo auf, wann fängt Implantologie an?». Und: «Wie integriere ich die Implantologie in mein Behandlungskonzept?». Antworten auf diese Fragen sowie die Vorstellung implantologischer Erfolgskonzepte sind vor allem für Generalisten hochinteressant. Ihnen bietet ImpAct Dental Leaders die optimale Plattform, um ihre implantologische Kompetenz zu erweitern und zu vertiefen.

ImpAct

Die DGOI lanciert mit ImpAct zugleich eine neue Dachmarke für ihre Veranstaltungen. So werden Startup Implantologie für Studierende, die über 30 regionalen Studiengruppen mit mehr als 50 Veranstaltungen pro Jahr und das Wintersymposium der DGOI zukünftig ebenfalls unter der Dachmarke ImpAct kommuniziert. [DT](#)

Quelle: DGOI

22. Golfmeisterschaft in Otelfingen

Das Golfturnier und ein Schnupperkurs speziell für Zahnärzte finden Ende Mai dieses Jahres statt.

OTELFINGEN – Am Freitag, dem 24. Mai 2019, ist es wieder so weit: Gemeinsam mit unseren Sponsoren laden wir, die abc dental ag, Sie zu unserem speziellen Anlass ein. Wir freuen uns, mit Ihnen beim «22. Schweizerischen Zahnärztinnen und Zahnärzte Golfturnier» einen wunderbaren, spannenden Tag in Otelfingen verbringen zu dürfen.

Abgesehen vom regulären Golfturnier organisieren wir wie jedes Jahr einen Golf-Schnupperkurs für golfbegeisterte Neueinsteiger. Für Erfrischungen und Snacks ist während des Tages gesorgt. Vor der grossen Siegerehrung am Abend können Sie sich ausserdem auf ein gemeinsames Abendessen im Golfpark Otelfingen freuen.

Terminplanung

Um 10.00 Uhr startet das Turnier, das bei den Herren in zwei und den Damen in einer Kategorie ausgetragen wird. Der Golf-Schnupperkurs findet dann am Nachmittag von 14.00 bis circa 16.30 Uhr statt. Auf dem Programm stehen dabei die Demonstration des Golf Pro, Driving Range, Golf Technik (Swing, Stand, Putting) und ein Ausflug auf die 6-Loch-Anlage.



Teilnahmeberechtigt sind alle in der Schweiz berufstätigen Zahn-

ärzte, die mindestens ein Handicap von 36.0 aufweisen und Mitglied eines anerkannten Golfclubs sind. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt.

Für den Golf-Schnupperkurs sind keine Vorkenntnisse notwendig.

Registrierung

Anmelden können Sie sich auf www.abcdental.ch/kurse-events. Das Sekretariat von abc dental bestätigt die Anmeldungen strikt in der Reihenfolge des Eingangs.

Anmeldeschluss ist Freitag, der 17. Mai 2019.

Auch in diesem Jahr wird dank unseres Partners für ausreichend

Erinnerungen in Form von Fotos gesorgt. Diese finden Sie nach Ablauf des Turniers auf unserer Webseite.

Am besten melden Sie sich heute noch an – wir freuen uns auf Sie! [DT](#)

Quelle: abc dental ag

ANZEIGE

calaject.de

„schmerzarm+komfortabel“

IDS 2019: Alles für den Erfolg in Praxis und Labor

Dentsply Sirona verbessert Behandlungsabläufe, setzt digitale Technologien optimal ein und sichert den Praxiserfolg.

BADEN-DÄTTWIL – Die Besucher der IDS 2019 dürfen sich bei Dentsply Sirona auf ein vielseitiges

«Gespräche mit ihnen bringen uns

Cover des *trenDS* Magazins posieren. Ein Blick in ebendieses lohnt sich ohnehin, immerhin präsentiert

on-Tutorials teilnehmen. Es wird drei Kurse zu den Themen Integrierte Endodontie, Integrierte Implantologie und Intraorale Röntgenpositionierung geben, für die ein mit modernen Technologien ausgestatteter Seminarraum direkt auf dem Stand in Halle 11.2 bereitsteht. Für alle Tutorials können Teilnehmer je zwei Fortbildungspunkte erhalten. Auf diese Weise lassen sich Messebesuch und Fortbildung auf die bestmögliche Art verbinden. Die Anmeldung ist online unter www.dentsplysirona.com/ids-tutorials möglich.

Fast schon legendär sind die CEREC Live-Demonstrationen direkt am Stand. Dabei können Messebesucher das bewährte CAD/CAM-System hautnah erleben und die aktuellen Weiterentwicklungen des Workflows entdecken. Auf zwei Bühnen werden während der gesamten Messezeit pro Tag ca. 20 Live-Behandlungen am Patienten gezeigt. Diese verdeutlichen, wie vielseitig CEREC anwendbar ist und wie sich unterschiedliche Werkstoffe für verschiedene Indikationen eignen. Ausserdem präsentieren Zahnmediziner und Zahntechniker innovative Workflows aus den Bereichen Endodontie, Kieferorthopädie, Implantologie und Bildgebende Systeme.

Beratung durch Experten

In den Hallen 10.2 und 11.2 stellt Dentsply Sirona die gesamte Bandbreite seines Produktportfolios vor. Interessierte können sich hier umfassend von Experten beraten lassen. «Wir wissen um unsere Stärke, innovative Produkte in durchdachten Workflows miteinander zu verknüpfen, ohne die Flexibilität von Chirurgen, Zahnärzten und Zahntechnikern einzuschränken», erklärt Casey. «Doch darauf ruhen wir uns nicht aus – im Gegenteil: Wir nutzen das Feedback unserer Kunden, um genau die Lösungen und Produkte zu entwickeln, die die alltägliche Arbeit in der Praxis weiter voranbringen. Und dabei sind es oft die Details, die Grosses bewirken.»

Interessierte Zahnärzte und Zahntechniker sind vom 12. bis 16. März 2019 herzlich eingeladen, neue Produkte und Technologien von Dentsply Sirona auf der IDS zu erleben und unter fachkundiger Begleitung auszuprobieren. [DT](#)



Dentsply Sirona auf der IDS in den Hallen 10.2 und 11.2: Auf zwei Bühnen werden während der gesamten Messezeit pro Tag ca. 20 Live-Behandlungen am Patienten gezeigt.

und praxisorientiertes Programm freuen. Zahlreiche Produktpräsentationen, Hands-on-Kurse und eine «Innovation Corner» bieten Anlässe für intensiven fachlichen Austausch. «Unsere Innovationen haben ihren Ursprung immer in den Bedürfnis-

oft auf die entscheidenden Ideen.» So ist der Messestand auch in erster Linie ein Ort, um die gute Zusammenarbeit zu festigen: Die Dentsply Sirona Photobooth ist hierfür die perfekte Anlaufstelle. Die Besucher können für ihr individualisiertes

Dentsply Sirona darin die vier neuen Designtrends für die Praxisausstattung in 2019/2020.

Fortbildung vor Ort

Wer tief in fachliche Themen einsteigen möchte, kann an Hands-

Dentsply Sirona

Tel.: +41 56 483 30 40
www.dentsplysirona.com

ANZEIGE

DER MESSEGUIDE ZUR IDS 2019

So wird die Ausstellersuche zum Kinderspiel.

www.messeguide.today

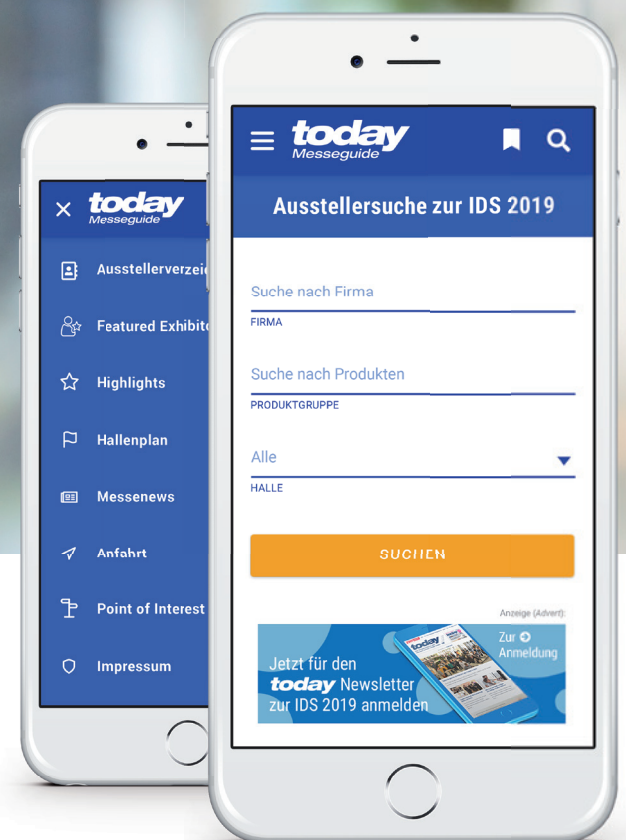
TODAY MESSEGUIDE
ONLINE



today
Messeguide

Der Messeplaner
für die Dentalbranche

- Ausstellerverzeichnis
- Messenews
- Produkte
- Schnellsuche
- Unternehmen
- Hallenplan
- Merkliste



27. Jahreskongress der Schweizerischen Gesellschaft für Endodontologie

International und praxisnah – der diesjährige SSE-Kongress fand am 25. und 26. Februar in Bern statt. Von Dr. med. dent. Marcus Makowski, St. Moritz.

BERN – Für 326 Teilnehmer wurde auf der BERNEXPO ein innovativer und praxisrelevanter Kongress geboten, und mit 21 Ausstellern, die ihre Neuheiten präsentierten, war auch die Dentalindustrie umfangreich vertreten.

Freitag, 25. Januar 2019

Ab 8 Uhr konnten sich die Teilnehmer für die Jahrestagung einschreiben, ihre Unterlagen in Empfang nehmen und auch schon die ersten Kontakte zu den Ausstellern der Dentalindustrie aufnehmen. Dann erfolgte traditionsgemäß die Eröffnung durch den SSE-Präsidenten Dr. Reto Lauper, der alle Kollegen zur Jahrestagung herzlich begrüßte.

Dr. Frank Schellenberger (Deutschland) machte als Veterinärmediziner den Anfang und referierte über Pulpaverletzungen und deren Behandlung beim Pferd. Er zeigte auf, dass grosse Diskrepanzen zwischen wirklich funktionierenden und theoretisch möglichen Therapien beim ypsidonten Pferdegebiss bestehen und präsentierte zahlreiche eigene erfolgreiche Behandlungsfälle, die gerade bei sehr teuren Renn- und Zuchtperden einen grossen Einfluss auf den Gesamtzustand der Tiere haben.

«Is this going to hurt?» fragen sich immer noch viele Patienten beim Thema Wurzelbehandlungen, und das war auch der Titel des Vortrags von Prof. Dr. John Whitworth (Grossbritannien). Er gab einen breiten Überblick über mögliche Anästhesien bei schwierigen akuten und chronischen Entzündungszuständen der Pulpa und zeigte Strategien auf, um so schmerzfrei wie möglich zu behandeln. Dass wir dabei in der Zahnmedizin auch oft an gewisse Grenzen stossen, liess er dabei nicht aus.

Drs. Nicola Grande und Gianluca Plotino (Italien) präsentierten ihre praxisnahe Methodik, um vor allem schwierige Wurzelkanäle bis zum Endpunkt zu präparieren. Sie zeigten die variable Anwendung von RECIPROC Instrumenten sowohl für die Gleitpfad- als auch weiterführende Aufbereitung und untermauerten ihr Konzept mit zahlreichen klinischen Studien. Zum Thema Mikrorisse bei maschineller Aufbereitung mit modernen RECIPROC Instrumenten gaben sie eine klare Antwort, diese treten nur bei In-vitro-Studien auf, nicht bei natürlichen Zähnen.

Nach der Mittagspause, die nach dem Standing Lunch allgemein rege für den Besuch der Dentalausstellung und kollegiale Gespräche genutzt wurde, folgte die Nachmittagssektion.

Die Wurzelkanalspülung war das Thema von Dr. Christos Boutsoukis (Niederlande), der sehr souverän und strukturiert zeigte, wie Spülungen überhaupt im Wurzelkanal funktionieren und welche physikalischen Gesetzmässigkeiten dem zugrunde liegen. Besonderes Augenmerk legte er dann auf die Möglichkeiten der Aktivierung der Spüllösungen, um auch nicht instrumentierte Bereiche des Wurzelkanals zu desinfizieren.

Dr. Pasquale Venuti (Italien) präsentierte einerseits eindrucksvolle Langzeitergebnisse über 20 und mehr



Jahre mit Behandlungsprotokollen, die heute gar nicht nachvollziehbar sind und dennoch funktionieren, und andererseits neue minimalinvasive Präparations- und Aufbaustrategien von stark zerstörten Zähnen, die sehr innovativ sind und in seinen Händen genial funktionieren.

Die Nachmittagspause bot Gelegenheit für den Besuch der Dentalausstellung und der Table Clinics.

Prof. Whitworth kam dann erneut zu Wort und brachte in seinem sehr überzeugenden Vortrag die Herausforderungen sowohl für uns Behandler als auch für unsere Patienten auf den Punkt, wenn wir gemeinsam älter werden. Hier braucht es völlig neue Ansätze, um eine gute Alterszahnmedizin auf einer breiten Ebene für die Bevölkerung anzubieten und zu realisieren.

Die diesjährige Get-together-party, die ab 19 Uhr mit einem Apéro begann, war im wahrsten Sinne des Wortes ein «zauberhafter Anlass», allerdings waren für spontan Entschlossene keine Karten mehr erhältlich.

Samstag, 26. Januar 2019

Dr. Tom Schloss (Deutschland) eröffnete den Samstag mit seiner Präsentation über das «DVT im Rahmen der orthograden und chirurgischen Endodontie». Neben den heute bestehenden Guidelines zur Anwendung der dreidimensionalen Röntgentechnik zeigte er eindrucksvoll, wann und in welchen Fällen das DVT heute bereits unverzichtbar in der endodontischen Diagnostik ist und welche Vorteile es für die Endodontie mit sich bringt.

Auch die klinischen Fallbeispiele zur chirurgischen Endodontie überzeugten rundum.

Dr. Hubertus Van Waes zeigte in seinem Vortrag «Wie gut funktionieren Revitalisierungen?» die ersten Langzeitergebnisse und die Weiterentwicklung des Therapiekonzepts bei Revitalisierungsbehandlungen von Kindern und Jugendlichen vor allem nach Trauma. Er zeigte sich gewohnt selbstkritisch und als bodenständiger Praktiker, der wichtige

Tipps für diese immer noch faszinierende Behandlungsart an die Kollegenschaft weitergab und auch in der anschliessenden Diskussion offen Rede und Antwort stand.

Der chronische Schmerzpatient ist nicht nur für uns Zahnmediziner eine grosse Herausforderung. Dr. Dr. Nenad Lukic schilderte anhand eindrucksvoller klinischer Fallbeispiele, welche Symptome und welche Schmerzintensitäten bei welchen chronischen Erkrankungen im Kopf- und Gesichtsbereich zu erwarten sind, und wie schwierig die Diagnose manchmal sein kann. Anschaulich und ausführlich zeigte er die Diversität und das subjektive Erleben verschiedener chronischer Schmerzpatienten auf und ermahnte zur zurückhaltenden Therapie und zur rechtzeitigen Überweisung an entsprechend spezialisierte Schmerztherapeuten, bei chronischer Schmerzsymptomatik ohne erkennbare Ursachen.

«Vitalerhaltung als Alternative zur Pulpektomie» lautete das Thema des Vortrags von Dr. Mauro Amato. Dabei behandelte er sowohl die direkte Überkappung als auch die Pulpektomie ausführlich anhand klinischer Fallbeispiele und gab wertvolle Praxistipps zum Vorgehen, der Methodik als auch der empfohlenen Materialien an die Kollegenschaft weiter.

Schon während der Pause kam es auch am zweiten Kongresstag wieder zum interessanten kollegialen Austausch. Zudem wurden die Dentalausstellung und die Table Clinics wieder rege besucht, bevor es in den letzten Nachmittagsteil ging.

PD Dr. Andreas Bindl referierte nach der Mittagspause zu einem seiner Lieblingsthemen: «Postendodontische indirekte Restaurationen mit CAD/CAM». Er zeigte die Anfänge und stetige Weiterentwicklung der Versorgung tief zerstörter Zähne mit dem CEREC System, das er ja massgeblich mitgestalten konnte. Ausgehend von klinischen Fallbeispielen erläuterte er, wie sich das Konzept, aber auch die Möglichkeiten des

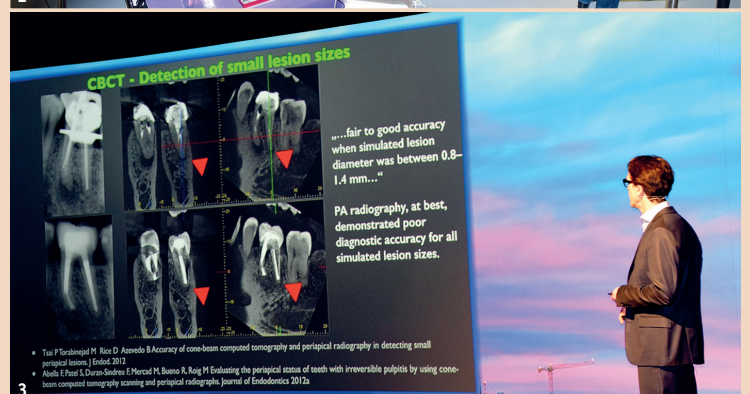


Abb. 1: Blick in den Tagungssaal beim Vortrag von Dr. Dr. Nenad Lukic. – Abb. 2: Die Dentalausstellung mit den Table Clinics der FTC Dental im Vordergrund. – Abb. 3: Dr. Tom Schloss während seines Vortrags über das DVT. – Abb. 4: Nach seinem Referat stellt sich Dr. Hubertus Van Waes (links) den Fragen des Publikums, Dr. Patrick Sequeira moderiert. – Abb. 5: Dr. Didier Dietschi.



CEREC Systems weiterentwickelt haben und wo auch heute noch die Grenzen der adhäsiven Zahnheilkunde liegen.

Dr. Didier Dietschi beschloss den Kongress mit dem einzigen in Französisch gehaltenen Vortrag über die Biomechanik wurzelbehandelter Zähne und die daraus abzuleitenden modernen Restaurationsmöglichkeiten und knüpfte damit thematisch nahtlos an seinen Vorredner an. Dabei stellte er klare minimalinvasive Restaurationskonzepte vor, die er eindrucksvoll mit den verfügbaren Studien untermauerte.

Nach der anschliessenden kurzen Diskussion gab es zum Abschluss die traditionelle Preisverlosung unter den Teilnehmern, die wieder für rundum zufriedene Gesichter sorgte.

Save the Date

Der nächste Jahreskongress der Schweizer Gesellschaft für Endodontologie findet 2020 in Zürich statt. [DT](#)

Infos zum Autor



Buser Implant Symposium

Am 25. Mai findet zu Ehren von Prof. Dr. Daniel Buser das Symposium «20 Years of Progress in Implant Dentistry» statt.

BERN – Nach 20 erfolgreichen Jahren als Direktor und ordentlicher Professor der Klinik für Oralchirurgie und Stomatologie an den Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern (zmk bern) wird Prof. Dr. Daniel Buser nun pensioniert. Zu Ehren seiner Leistungen und der seines Teams auf dem Gebiet der Implantologie lädt die zmk bern am 25. Mai 2019 zu einem eintägigen Symposium in den Kursaal Bern. Zu diesem besonderen Anlass versammeln sich erstklassige Referenten aus aller Welt, um zum Thema «20 Years of Progress in Implant Dentistry» zu informieren und zu diskutieren. Die Vortragssprache ist Englisch, eine Simultanübersetzung ins Deutsche wird angeboten.

Wissenschaftliches Programm

Am Morgen des 25. Mai heisst Prof. Dr. Anton Sculean alle Teilnehmer des Symposiums erst einmal herzlich willkommen, ehe Prof. Dr. Michael Bornstein (Hongkong) den Startschuss für das wissenschaftliche Vortragsprogramm mit seinem Beitrag zu «Diagnostic imaging of the maxillary sinus prior to SBE – Dos and Don'ts» gibt. Im Anschluss daran stellt sich Prof. Dr. David Cochran (San Antonio/USA) die Frage: «The design of titanium implants: What do we know?». Den aktuellen Stand der Dinge zu Zirkonimplantaten erläutert Prof. Dr. Ronald Jung (Zürich), bevor Dr. Konrad Meyenberg (Zürich) asymmetrische Implantatdesigns auf ihren tatsächlichen klinischen Nutzen hin untersucht.

Nach einer Pause vergleicht Prof. Dr. Stephen T. Chen (Melbourne/Australien) «Immediate vs. Early implant placement in the esthetic zone» und Dr. Claude Andreoni (Zürich) setzt sich kritisch mit der «socket shield»-Technik auseinander. Im Anschluss daran informiert Prof. Dr. Dieter Weingart (Stuttgart/Deutschland) über «Current surgical techniques to augment severely atrophied jaws», woraufhin eine Panel-Diskussion unter der Moderation von Prof. Sculean und Prof. Dr. Thomas von Arx (Bern) den Vormittagsblock des Symposiums noch einmal übergreifend Revue passieren lässt.

Gestärkt und hoch motiviert geht es nach der Mittagspause mit einem gemeinsamen Vortrag von Prof. Dr. Vivianne Chapuis (Bern) und Prof. Dr. em. Urs Belser (Bern) weiter. Sie erläutern «The challenge of two missing central incisors in the maxilla». Weitere Beiträge zu «Digital Transformation in implant Prosthodontics» (Prof. Dr. German O. Gallucci, Boston/USA), «How important is a team approach in implant dentistry?» (Prof. Dr. Dean Morton, Indianapolis/USA), «Implant Therapy in geriatric patients: What are essential strategies» (Dr. Simone Janner und Prof. Dr. Martin Schimmel, beide Bern), und «Prosthetic design for long-term implant success» (Prof. Dr. Nicola Zitzmann, Basel) folgen am frühen Nachmittag.

Prof. Dr. Andrea Mombelli (Genf), der Forschung und Therapie von Periimplantitis von historischer Perspektive aus betrachtet, sowie Dr. Mario Rocuzzo (Ann Arbor/USA), der über die lebenslange Wartung von Implantaten informiert, beschliessen die Vortragsreihe. Nach einer weiteren Podiumsdiskussion, geleitet von Prof. Dr. Urs Brägger (Bern) und Prof. Dr. Hans-Peter Weber (Boston/USA), endet das wissenschaftliche Symposium.

Am Abend des 25. Mai findet ein Galadinner in der Arena des Kursaals Bern statt. Serviert wird Köstliches aus der hauseigenen Küche, und zusätzlich zu guter Unterhaltung im Rahmen des internationalen Get-togethers sorgt der Schweizer Musiker Martin O. für einen Höhepunktreichen Abend. [DT](#)

Galadinner

Quelle: CCDE

Buser Implant Symposium

20 Years of Progress in Implant Dentistry

Saturday, May 25, 2019

08:45–17:00 h

Congress Center Kursaal Bern

u^b

UNIVERSITÄT
BERN

zmk bern
Zahnmedizinische Kliniken
der Universität Bern

Organization by

CCDE
Center for Continuing Dental Education

www.ccde.ch



ANZEIGE

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Dentsply
Sirona

»Schnelle Ergebnisse sind meine Priorität.
Und Primescan ist die Lösung.«

Dr. Teena Steger, Software-Entwicklerin

Primescan

Entwickelt für herausragende Leistung.

Innovation erfordert Ehrgeiz und Engagement. Primescan setzt neue Standards in der digitalen Zahnheilkunde und macht das Scannen genauer, schneller und einfacher als je zuvor. Der Scanner eignet sich für alle Arten von Behandlungen, vom einzelnen Zahn bis zum Vollkiefer. Primescan ermöglicht schnelles Scannen mit mehr als 50.000 Bildern pro Sekunde. Dank der perfekten Abstimmung zwischen Scanner und Software werden die Daten sofort verarbeitet und unerwünschtes Weichgewebe wird automatisch entfernt. Mit Primescan ist intraorales Scannen so schnell wie nie zuvor.

Enjoy the scan.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.dentsplysirona.com/primescan

Wintersportwoche
Save the date!
10.–15.2.2020

Wintersportwoche der fortbildungROSENBERG 2019

Die neue Dekade des zahnmedizinischen Updates.

DAVOS – Die 11. Wintersportwoche der fortbildungROSENBERG fand in diesem Jahr vom 11. bis zum 16. Februar im winterlich verschneiten Davos statt. Mehr als 300 Zahnärzte aus der Schweiz, Deutschland und Österreich erhielten erneut ein zahnmedizinisches Update aus allen Bereichen der Zahnmedizin. Der Fokus dieser etwas anderen Art der zahnmedizinischen Fortbildung lag wie immer – und das ist unbedingt gewollt – auf dem direkten Bezug zur Praxis und der Optimierung der alltäglichen Behandlung.

Wissenschaftlicher Austausch

Die Teilnehmer der Wintersportwoche hörten 16 interessante

Vorträge zu Themen der Implantologie und Periimplantitis, Kinderzahnheilkunde, GBR, Keramische Restaurationen, Laserbehandlungen in der täglichen Praxis und aus der Endodontie. Einen Vortrag zum Umgang mit der Lawinengefahr hielt am Montagnachmittag Michael Bründl vom WSL-Institut für Schnee- und Lawinenforschung SLF hier in Davos. Der Fokus wird, und das wissen die Zahnärzte, wie immer auf den direkten Bezug zum Praxisalltag gelegt. Moderiert wurde die Fortbildungswoche auch in diesem Jahr von Dr. Urs Brodbeck, dem es immer wieder gelingt, das Publikum zu kritischen Fragen und zur Diskussion

zu animieren. Er ist das Bindeglied zwischen den Referenten und Zuhörern. Der Austausch mit den Referenten und den Kollegen ist Teil des Konzeptes.

Was an den Vormittagen die Vorträge sind, ist an den späteren Nachmittagen das bunte Workshop-Programm mit vielen Hands-on-Kursen und Live-Demos. In enger Kooperation mit den Industriepartnern hatten alle Teilnehmer die Möglichkeit, sich individuell über Produkte und deren Anwendung zu informieren. Während der Fortbildungswoche konnten sich die Zahnärzte jederzeit an die 23 Aussteller wenden und beraten lassen.

Rahmenprogramm für alle Teilnehmer

Jeder Zahnarzt, der schon einmal an der Wintersportwoche der fortbildungROSENBERG teilgenommen hat, weiss, dass es stets ein wunderbar organisiertes Rahmenprogramm gibt. Traditionell war wieder der Fondue-Abend in 2'200 Metern Höhe im urigen Fuxägufer. Sportlich Begeisterte konnten am Dienstagabend das Eishockeyspiel des heimischen Vereins HC Davos geniessen. Bei der KALADENT-Song-Night am Mittwoch und der Club-Night im Pöstli Club gab es viel Spass und gleichzeitig die Möglichkeit, den Tag Revue passieren zu lassen und zu beenden.

Als höchstgelegener Wintersportort Europas bietet Davos viele Möglichkeiten der Fortbildung und der Erholung. In der Wintersportwoche der fortbildungROSENBERG kann man beides verbinden. Dr. Nils Leuzinger hat das erkannt, er freut sich auf weitere erfolgreiche Fortbildungen im Schnee. Die nächste Wintersportwoche steht schon in den Startlöchern – 2020 findet sie vom 10. bis zum 15. Februar statt. Anmelden kann man sich schon jetzt unter info@fbr.ch. [fbr.ch](https://www.fbr.ch)

Autor:
Timo Krause



Abb. 1: Bestes Winterwetter erwartete die Teilnehmer in Davos. – Abb. 2: Impressionen der Veranstaltung. – Abb. 3: Sonne, Schnee und Fortbildung. – Abb. 4: Dr. Urs Brodbeck, Prof. Adrian Lussi, Prof. Thomas Attin, Dr. Nils Leuzinger (v.l.n.r.). – Abb. 5: Im Vortrag von Prof. Adrian Lussi.

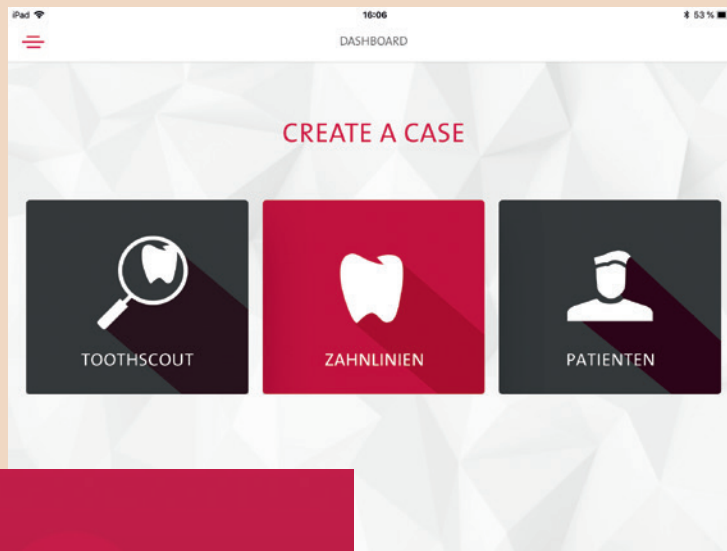
NEU. TOOTHSCOUT. DIE RICHTIGEN FINDEN.

CANDULOR AG relauncht den ToothScout mit verbesserten und neuen Funktionen.

Nach fast zehn Jahren wurde der ToothScout komplett überarbeitet. Die Interaktionen von Apps haben sich in einem kompletten Jahrzehnt so verändert, dass Kunden heute mobile Apps ganz anders nutzen. Intuitiver sollte die App werden, natürlich mit einem klaren Nutzen. Was hat sich verändert?

Arbeiten mit Profil

Du legst Dein Profil an. Deine Daten sind für Dich gespeichert und Du kannst zusätzlich Deinen Arbeitspartner (z.B. Zahntechniker) aus-



der App heraus eine E-Mail mit Deiner Wunschliste.

Wir schützen Deine Daten

Wir haben uns für eine professionelle E-Mail-Kommunikation entschieden, um den Austausch auf Geschäftsebene zu wahren und nicht mit privaten Inhalten zu vermischen. Deshalb werden auch die Fotos nur lokal in der App gespeichert und nicht in «Fotos». Auch bleiben die Patientendaten nur in der App. Diese sind Eigentum und in der Verantwortung des Nutzers. CANDULOR hat keinen Zugriff auf Patientendaten.

Verfügbarkeit

Der ToothScout wurde für iPhone und iPad entwickelt. Zu finden ist er im App Store unter CANDULOR oder ToothScout. [DT](#)

CANDULOR AG

Tel.: +41 44 805 90 00
www.candulor.com

wählen, mit dem Du Dich gerne per E-Mail austauschen möchtest. Der Patient ist immer im Vordergrund.

Patientenakten kreieren

Lege von Deinen Patienten kurze und wissenswerte Profile an, die Deinem Arbeitspartner oder Dir selbst helfen – inklusive Fotos, die Du direkt mit der App machen kannst. Die Fotos werden nur in der App abgelegt, sodass sie nicht in privaten Ordnern auftauchen.

Zahnauswahl à la CANDULOR

Ein ToothScout wäre nichts ohne Zähne. Finde die passenden

Zähne für Deine Patienten. Nasenflügelbreite eingeben und aus einer Vielfalt an Zahnformen auswählen. Wir geben Dir die richtigen Referenzen von Oberkiefer- zu Unterkieferformen und den passenden Seitenzähnen. Ob Zahn-zu-zwei-Zahn- oder Zahn-zu-Zahn-Aufstellung, es ist alles dabei.

Den passenden Händler wählen

Wer Zähne aussucht, möchte sie auch anwenden. CANDULOR gibt Dir Vorschläge für Händler in Deiner Umgebung. Diesen kannst Du hinterlegen und in Deinem Profil speichern. Schreib ihm direkt aus

Digitale Abformung auf nächster Stufe

Neuer Intraoralscanner Primescan von Dentsply Sirona erzielt hervorragende Werte.

Mit Primescan gelingen Scans aussergewöhnlich schnell: In deutlich unter 30 Sekunden ist ein Oberkiefer vollständig erfasst, der Ganzkiefer-Scan erfolgt in weniger als einer Minute. Pro Sekunde werden extrem viele Daten analysiert, die für eine höhere Genauigkeit sorgen. Die dynamische Linse führt hierzu mehr als zehn Bewegungen pro Sekunde aus und ermöglicht so den «Dynamic Depth Scan». Dies führt zu mehr als einer Million 3D-Punkten pro Sekunde. Hierfür ist das Intelligent Processing verantwortlich, welches die hohe Anzahl an Daten filtert, verarbeitet und komprimiert, sodass Modelle schneller errechnet werden können.

Der hochpräzise Smart Pixel Sensor erfasst die Daten zudem in einer extrem hohen Auflösung und wertet den Kontrast in jedem Pixel aus. Bei jeder 3D-Aufnahme konsolidiert Primescan mehr als 50'000 Bilder pro Sekunde und bietet somit eine bisher nicht erreichte Präzision beim Scan. Für die Berechnung dieser Aufnahmen wird mit der optischen Hochfrequenzanalyse ein neues Verfahren, das von Dentsply Sirona zum Patent angemeldet wurde, genutzt. Das führt zu einer höheren Genauigkeit. Diese wird weiter unterstützt durch ein auf das Messprinzip optimiertes Optikdesign und durch die mechanische Robustheit des optischen Aufbaus.

Mit Primescan kann ein intuitives, flexibles und sehr einfaches Scanprotokoll befolgt werden, die Zahnoberflächen erreicht der Anwender schnell und ohne grössere Kippbewegungen. Die erfassten Bilder werden blitzschnell berechnet

und ohne Scanabbrüche zusammengefügt.

Primescan ist ein Intraoralscanner, bei dem sich alle relevanten hygienischen Aufbereitungsprozesse anwenden lassen (Wischdesinfektion, autoklavierbar, Heissluftsterilisation, High-Level-Desinfektion). Dies wird möglich durch drei Hülsenkonzepte (Edelstahlhülse, Edelstahlhülse mit Einwegfenster, Einweghülse). [DT](#)

Dentsply Sirona

Tel.: +41 56 483 30 40
www.dentsplysirona.com



© Dentsply Sirona

ANZEIGE



Besuchen Sie uns
am Stand Nr. 10.2 R041



Durchdachte Wasserhygiene für die Dentaleinheit:

- > Permanente Dekontamination des dentalen Brauchwassers
- > Verhindert die Biofilmbildung in den Wasserleitungen der Dentaleinheit
- > Schützt vor Kalkablagerung durch den Einsatz kalkbindender Stoffe
- > Beseitigt viele Bakterienstämme wie z.B. Legionellen, Pseudomonas, Coli-Bakterien und Staphylokokken*

* Wirksamkeit durch mikrobiologische Studien belegt.



METASYS
info@metasys.com | www.metasys.com

Zuverlässig trifft innovativ

EURUS von Takara Belmont verkörpert zeitgemässe Ergonomie.

Die Behandlungseinheit bildet das Herzstück jeder zahnärztlichen Praxis. Takara Belmont – als globaler Player im Dentalmarkt mit fast 100 Jahren Erfahrung – weiss um diese enorme Bedeutung und vereint in seiner neuen Behandlungseinheit EURUS höchste Qualität und sprichwörtliche Zuverlässigkeit mit aussergewöhnlichem Bedienkomfort, hoher Eleganz sowie zeitgemässer Ergonomie. Die Neuentwicklung feiert bei der IDS 2019 in Köln ihre Weltpremiere.

Dass bei der Neuentwicklung der EURUS besonderer Wert darauf gelegt wurde, die Bedürfnisse von Behandler und Patient gleichermaßen zu berücksichtigen, zeigt sich bereits an der Gestaltung des Patientenstuhls: Der hydraulische Mechanismus gewährleistet eine sanfte und leise Bewegung und bietet Patienten so ein komfortables Gefühl, dazu ist er bis 200 kg belastbar. Die verfügbare Knickstuhl-Variante vereinfacht zudem das Ein- und Aussteigen für Kinder sowie äl-

tere oder in ihrer Beweglichkeit eingeschränkte Menschen. Gleichzeitig passt sich das neuartige Doppelachsen-Kopfstützen-System mit seiner Feinabstimmung allen Patienten von Klein bis Gross an, oder man wählt sofort die elektrohydraulische Variante.

Das Arztelement kann vom Behandler dank flexiblem Arm mit 50 Prozent weniger Kraftaufwand im Vergleich zum vorherigen Modell bewegt werden. Das neue Schwingbügelssystem von Belmont verringert zudem die Belastung auf die Handgelenke von Zahnarzt bzw. Assistenz. Eine weitere Besonderheit bildet die Place-Ablage mit liegenden Instrumenten: Damit kann der Zahnarzt ein Handstück nehmen und sofort mit der Behandlung des Patienten beginnen, ohne dass das Handstück neu gegriffen werden muss. Beim Zurücklegen ist es nicht erforderlich, erneut zur Ablage zu sehen.

Für noch bessere Übersicht im Workflow sorgt auch das Bedienfeld der Einheit in Form eines innovati-

ven Touchpanels: Wird z. B. ein Handstück entnommen, zeigt das Display nur die dafür erforderlichen Informationen an, damit sich der Zahnarzt bestmöglich auf die Behandlung konzentrieren kann. Auch viele weitere Funktionen lassen sich damit schnell nutzen und der Behandler wird dabei jederzeit über kurze Bildschirmbefehle geführt.

Die elegante Optik der EURUS kann durch unterschiedliche Kunstlederfarben individualisiert werden, die in vier Farbthemen gegliedert sind: Warm, Kühl, Erde und Vitamin. Doch nicht nur optisch lässt sich die Behandlungseinheit passgenau abstimmen: Eine sinnvolle Auswahl von Patientenstühlen, Speifontänen und Arztelementen wird den Bedürfnissen jedes Praxisteam gerecht.

**Belmont Takara
Company Europe GmbH**

Tel.: +49 69 506878-0
www.belmontdental.de



Zahnreinigung: SEHR GUT

Sonic Generation 8 Winner von edel+white überzeugt renommierte Zeitschrift test von Stiftung Warentest.

Stiftung Warentests test verglich in ihrer Januar-Ausgabe die Leistung von elektrischen Zahnbürsten. Ergebnis: Die Sonic Generation 8 Winner von der Schweizer Dentalmarke edel+white erhielt herausragende Ergebnisse. Das Qualitätsurteil erhielt in der Gesamtbewertung das Urteil GUT (1,9) und damit das zweitbeste Ergebnis knapp hinter dem Testsieger. Die Zahnreinigung wurde sogar mit SEHR GUT (1,5) bewertet.

Stiftung Warentest schreibt: «Auf einen vorderen Platz schaffen es Bürsten nur, wenn sie überzeugend reinigen. Im Labor müssen sie Zahnmodelle säubern, die wir mit einem Plaque-Ersatz aus Titandioxid und Alkohol beschichten. Plaque gilt als Ursache für Karies und Parodontitis. Entfernt eine Bürste viel davon, vergeben wir ein Sehr gut für die Zahnreinigung. Das gelang nur dem Testsieger und der Schallzahnbürste Sonic Generation 8 Winner der Marke edel+white.»

«Wir sind glücklich und stolz über das Qualitätsurteil», erklärt Thomas Flatt, Chef von edel+white und Erfinder der Sonic Generation 8 Winner. «Das sehr gute Resultat stimmt auch überein mit den herausragenden Studienergebnissen der Universität Basel. Der Bürstenkopf der Sonic Generation 8 Winner enthält KONEX HD-Borsten. Sie sind am Fuss besonders stabil und an den Spitzen sehr weich. Dadurch reinigen sie Zähne und Zahnfleisch sehr sanft und bis in die kleinste Nische.

Und dies zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis im Vergleich zu deutlich teureren Anbietern.» Die Sonic Generation 8 Winner ist in Apotheken, führenden Onlinestores, bei Amazon sowie unter www.lachstark.com erhältlich. [DT](#)

edel+white

Tel.: +41 44 419 20 20
www.edelwhite.swiss

ANZEIGE

calaject.de

„schmerzarm+komfortabel“

19. hoT-Workshop in Lübeck

Experten informierten zum orthomolekularen Status in der Zahnheilkunde.

Der 19. hoT-Workshop in Lübeck bot weitreichende Erkenntnisse für die ca. 150 anwesenden Therapeuten und Zahnärzte. So wurde die Bedeutung des orthomolekularen Status als Grundlage eines Erfolgs von phytotherapeutischen Behandlungen ebenso dargestellt wie die mikrobielle Basis vieler Erkrankungen von Parodontitis über Schlaganfall bis Krebs. Das Plädoyer der Experten lautete, über eine Verbesserung der Ernährung die Diversität des Mikrobioms zu stärken.

Prof. Dr. Olaf Winzen und Prof. Dr. Stefan Kopp forderten eine effektive Ursachenfindung bei CMD fernab von Standarddiagnosen unter Berücksichtigung der orthomolekularen Situation. Sie äusserten Kritik an der digitalen Verfahrenskette: Trotz CT, MRT und DVT fehle häufig eine individuelle Befundung des ganzen Körpers, die aber Voraussetzung für eine erfolgreiche Behandlung sei. Dr. Heinz-Peter Olbertz erläuterte die Silent Inflammation als Ursache von



Wiebke Volkmann mit den Referenten des hoT-Workshops 2018 (v.l.n.r.): Prof. Stefan Kopp, Prof. Olaf Winzen, Prof. Thomas Bosch, Dr. Heinz-Peter Olbertz, Prof. Claus Passreiter.

Parodontitis und Periimplantitis. Eine Beratung zu Ernährung und orthomolekularer Versorgung müsse Teil jeder parodontalen Behandlung sein. Dr. Olbertz macht seit Jahren gute Erfahrungen mit der Empfehlung der bilanzierten Diät Itis-Protect® I-IV zur orthomolekularen Behandlung von Parodontitis. Durchs Programm

führte Wiebke Volkmann, Geschäftsführerin von hypo-A.

Einen ausführlichen Bericht finden Sie unter www.hypo-a.de. [DT](#)

hypo-A GmbH

Tel.: +49 452 3072121
www.hypo-a.de

«einfach, effizient, günstig»

Die swissmedico Handels AG feiert in 2019 ihr 15-jähriges Jubiläum.

2004 gestartet in einem kleinen Büro mit gerade einmal 75 m² Lagerfläche sind wir kontinuierlich gewachsen. Unsere Strategie der tiefen Preise haben wir die gesamte Zeit gelebt und sind damit von Anbeginn erfolgreich. Unser Leitspruch: «einfach, effizient, günstig» bezeichnet, was wir tagtäglich machen. Unser Ziel, einer der günstigsten Anbieter bei Verbrauchsmaterialien zu sein, haben wir längst erreicht. Aber es gibt noch mehr.

In nächster Zeit fokussieren wir uns auf den Ausbau des Sortiments und investieren weiter in Lager und Logistik. In der Kundenbetreuung möchten wir persönlicher werden. Unsere internationale Beschaffung hat sich bewährt. Nebst unserem

Lager in den Niederlanden, wo wir den gesamten Import abwickeln, haben wir auch unser Schweizer Auslieferungslager ausgebaut. Immer mehr Produkte sind sofort ab Lager lieferbar.

Bei den Preisen bleiben wir knallhart. Es geht immer noch ein wenig günstiger. Damit Sie unsere Preise besser vergleichen können, verzichten wir auf komplexe Rabatt- und Bonussysteme. Den Taschenrechner brauchen Sie bei uns nicht. Alle Preise sind netto und für alle Kunden gleich.



Für swissmedico ist 2019 ein Jubiläumsjahr. Als Dankeschön an unsere Kunden werden wir laufend ganz spezielle Aktionen anbieten. Es wird neue Produkte geben, Alternativen zu teuren Marken und vieles mehr.

Für Ihre langjährige Treue möchte wir uns herzlich bei Ihnen bedanken. [DT](#)

swissmedico Handels AG

Tel.: +41 81 740 69 54
www.swissmedico.net

LOMS

Lab Order Management System

TWINSMILE

Besuchen Sie
und an der
IDS in Köln!
Halle 5.2 | Stand
C050 F059

DIGITALE AUFTRÄGE empfangen, hochladen, bearbeiten und speichern



*Die abgebildeten Logos und Markennamen sind eingetragene
Markenzeichen der entsprechenden Firmen.

Als Zahntechniker freuen Sie sich neue Aufträge von Ihren Kunden zu bekommen. Durch die fortschreitenden digitalen Entwicklungen steigt aber die Menge der eingehenden digitalen Aufträge und die Kommunikationswege über die Sie diese erhalten.

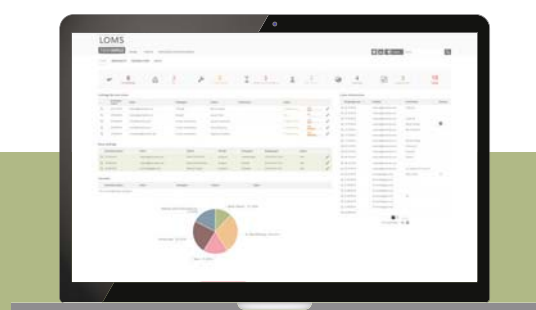
Ist Ihre Administration und Ihre interne und externe Kommunikation darauf vorbereitet?

Die Zahntechniker von TwinSmile kennen diese Probleme gut und haben sich intensiv mit renommierten IT-Spezialisten ausgetauscht um das unabhängige **Lab Order Management System** zu entwickeln.

Mithilfe von LOMS (Lab Order Management System) können Sie alle internen und externen digitalen Aufträge empfangen, hochladen, organisieren, überwachen und speichern.

Installation und Benutzerfreundlichkeit von LOMS:

- ▶ Keine Installation erforderlich, nur Ihren Browser öffnen und zu LOMS navigieren.
- ▶ Auf all Ihren Computern und mobilen Geräten zugänglich. Jederzeit und weltweit.
- ▶ Um Ihren Kunden ein Login für die Nutzung von LOMS zu senden, können Sie die Einladung mit nur einem Klick in Ihrem LOMS-Account problemlos versenden.
- ▶ Kostengünstiges und faires Lizenzmodell.



Besuchen Sie unsere Website www.twinsmile.com
und registrieren Sie sich noch heute für LOMS!

TwinSmile, ein Unternehmen
der Curaden group

curaden
better health for you



Das auf die Profession und deren Bedürfnisse ausgerichtete paro® Prophylaxe System entwickelt sich weiter.

In enger Zusammenarbeit mit Universitäten und Dentalhygiene-Schulen hat paro® das paro® flexi grip System aufgrund von Marktumfragen und klinischen Falluntersuchungen weiterentwickelt und neue Interdentalbürsten ins Programm aufgenommen.

Die klinischen Untersuchungen haben gezeigt, dass zu weiche Bürstchen die Plaque nicht ausreichend entfernen. Somit ist das Risiko für Karies und Entzündungen im Zahnzwischenraum oder um die Implantatrestauration herum nicht ausreichend eliminiert.

Deshalb hat paro® bei den Interdentalbürsten die Borstenanordnung, die Borstenstärke und die Bürstendurchmesser ab-

Effizienz und Schonung in Balance

paro® Prophylaxe System – Innovation und Produktion in Kilchberg ZH.



gestimmt, damit eine effiziente und zielorientierte Plaqueentfernung erreicht wird. Nicht nur die effiziente Plaqueentfernung war ein Ziel der Untersuchung, sondern auch eine dennoch möglichst angenehme und sanfte Handhabung der Interdentalbürsten.

Diese Balance zwischen effizienter Reinigung und schonend sanfter

Handhabung wurde erreicht. Zusätzlich wurde aus diesen Erkenntnissen das System mit zwei weiteren Grössen ergänzt.

Einerseits ist dies der hellblaue Ø 3,8 mm paro® flexi grip. Diese Grösse wurde eingeführt, damit im existierenden Sortiment der Grössensprung von Ø 3 mm auf Ø 5 mm geschlossen wird.

Andererseits wurde aufgrund des Feedbacks und den Wünschen der Fachleute nach einem grösseren konischen Interdentalbürstchen der hellgrüne konische paro® flexi grip Ø 3–8 mm entwickelt und eingeführt.

So offeriert paro® neben dem sehr beliebten feineren orangenen konischen paro® flexi grip eine zweite, grössere Variante von konischer Interdentalbürste.

Die konischen Interdentalbürsten sind Allrounder und decken verschieden grosse Zwischenräume ab,

welches die Anwenderakzeptanz und dadurch auch den klinischen Erfolg deutlich erhöht.

Kompromisslos beschichtet paro® alle auch noch so feinen Drähte der Interdentalbürsten mit der paro® ISOLA-Technologie. Dank dieser hochwertigen Isolation berührt kein Metall die Zahnschmelze oder den Implantatthals und es entsteht auch kein unangenehmer galvanischer Effekt.

Aus diesem Grund eignen sich die paro® Interdentalbürsten auch für die Anwendung bei Implantaten, Zahnspannen und Retainern. **DT**



paro® – Profimed AG

Tel.: +41 44 723 11 11
www.profimed.ch

Schnell und nichtinvasiv zum Ergebnis

Osstell Beacon liefert präzise Werte zu Implantatstabilität und Osseointegration.

Osstell Beacon von Osstell, dem schwedischen Spezialisten für die Messung der Implantatstabilität, hilft Behandlern dabei, die Stabilität der gesetzten Implantate objektiv festzustellen und den Grad der Osseointegration zu messen, ohne den Heilungsprozess zu gefährden. Anhand der schnellen und nichtinvasiven RFA-Technologie liefert Osstell Beacon präzise Informatio-

nen, die im Ergebnis einen ISQ-Wert generiert. Dieser wird bereits nach einer minimalen Messdauer in einem Farbkreis angezeigt, der sofortige Auskunft über den Grad der Osseointegration gibt (Ampelsystem). Dieses einzigartige objektive Qualitätssicherungsverfahren bietet durch sein Warnsystem sowohl Anwendern als auch Patienten mehr Sicherheit und garantiert dabei vor allem auch für die Behandlung von Risikopatienten eine verbesserte Vorhersagbarkeit.

Für einen einfachen Zugriff können die gemessenen ISQ-Werte via Bluetooth-Dongle sicher auf die Osstell Connect-Plattform übertragen werden, wo sich Implantat- und Patientendaten direkt analysieren lassen und eine effektivere Zusammenarbeit mit Kollegen ermöglicht wird.

Über 900 veröffentlichte Artikel bestätigen das patentierte Konzept von Osstell und bilden das wissenschaftliche Fundament, auf dem Osstell Beacon entwickelt wurde. Eine wissenschaftliche Datenbank finden Sie unter www.osstell.com. **DT**

Flexident AG

Tel.: +41 41 310 40 20
www.flexident.ch

nen, die Implantatchirurgen in ihrer Entscheidungsfindung fundiert unterstützen und die Behandlungsdauer somit deutlich verkürzen. Die kompakte und kabellose Handhabung von Osstell Beacon sorgt zusätzlich für bedienerfreundliche Bewegungsfreiheit in der Praxis.

Osstell verwendet für die Mes-

sung von Implantatstabilität und Osseointegration die patentierte Resonanzfrequenzanalyse (RFA),



Umfangreiches Sortiment – umweltfreundliche Verpackung

KALADENT setzt den Massstab moderner Logistik in der Schweizer Dentalbranche.

Bei Bestellung, Verpackung und Logistik zahnärztlichen Verbrauchsmaterials setzt KALADENT auf modernste Technologie, effizienteste Prozesse, persönlichen Service und ökologische Mehrwegverpackungen. Und das alles noch kostenlos!

Längst ist die Bewirtschaftung des Verbrauchsmaterials in der modernen Zahnarztpraxis digital, und Beschaffung muss einfach und schnell gehen. KALADENT setzt dabei den Massstab moderner Logistik in der Schweizer Dentalbranche. Mit dem ständig weiterentwickelten KALAEasy ist das Erfassen und Bestellen wirklich kinderleicht. Das System erlaubt es, mit dem Smartphone oder dem Laserscanner direkt am Lagerort Produkte zu erfassen und mit dem Warenkorb im Onlineshop zu synchronisieren. Das spart wertvolle Zeit und minimiert Fehler. Zusätzlich werden beim Erfassen Artikel mögliche preisgünstige Alternativen angezeigt. Das spart bares Geld! Auch das integrierte Kommunikationstool My KALAEasy erleichtert Anfragen, Informationsaustausch und ermöglicht schnelle Antworten.

Mit 65'000 Artikeln im Sortiment und einer Lieferfähigkeit von nahezu 100 Prozent hat KALADENT eines der umfangreichsten Lager der Branche und ist in der Lage, schnell und präzise in alle Regionen der Schweiz Zahnärzte und Zahntechniker zu beliefern.

Auch bei Verpackung und Transport setzt KALADENT Massstäbe und geht eigene Wege. Ausgeliefert wird mit dem hauseigenen Kurier. Dieser bringt Ihr bestelltes Material am nächsten Tag persönlich und in der eigens dafür geschaffenen KALAEasy-



Box bei Ihnen vorbei. Die Box ist praktisch und schon die Umwelt, denn sie geht wieder zurück und kann erneut verwendet werden. Schluss mit sperrigen Wegwerfschachteln, Füllmaterial und Verpackungen, die Sie entsorgen müssen. Geben Sie die ausgeräumte Box bei der nächsten Bestellung wieder mit oder schicken Sie sie mit Füllmaterial und Verpackungen wieder zu KALADENT. Das fachgerechte Entsorgen des Inhalts wird für Sie erledigt und, soweit möglich, wird das Füllmaterial wiederverwendet. Natürlich wird das Rückporto von KALADENT übernommen.

KALADENT hat den Anspruch, alle Bestellungen, die bis 19 Uhr eingehen, am nächsten

Vormittag auszuliefern. Zahlreiche zufriedene Kunden bestätigen, dass dies bestens funktioniert – und das erst noch zu einem sehr fairen Preis. **DT**

KALADENT AG

Tel.: +41 844 35 35 35
www.kaladent.ch



KALADENT präsentiert die Highlights der IDS am 6. April am Flughafen Zürich.

Computer Assistierte Lokal Anästhesie

Kontrollierte Fließgeschwindigkeit verhindert Schmerz.

Anästhesie ohne Unannehmlichkeiten ist heute möglich: CALAJECT™ hilft, schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokal-anästhetika. CALAJECT™ kontrolliert die Fließgeschwindigkeit des Anästhetikums in jedem Programm und verhindert damit Schmerzen, die üblicherweise durch eine hohe Geschwindigkeit der Injektion und die anschließende Schwellung des Gewebes entstehen.



Das Steuergerät besteht aus einem hygienisch glatten Touchscreen und überzeugt durch einfache Programmwahl mit nur einer

Berührung und übersichtlicher Programmanzeige.

Absolut geräuschloser und vibrationsfreier Betrieb sind durch das Handstück bei allen Einstellungen mit Sichtbarkeit der Zylinderampulle während der gesamten Injektion gegeben. Alle Standard-Dentalkanülen können benutzt werden. CALAJECT™ ist für alle Injektionstechniken einsetzbar und bietet drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre (sowie palatinale) Anästhesie.

Das Gerät ist kostengünstig in der Anwendung – keine Mehrkosten für zusätzliche Einwegverbrauchsmaterialien – und die sanfte, schmerzfreie Injektion mit CALAJECT™ fördert eine vertrauensbildende Behandlung Ihrer Patienten! **DT**

RÖNVIG Dental Mfg. A/S
Vertrieb D-A-CH
Tel.: +49 171 7717937
www.calaject.de

Transparenz zwischen Labor und Zahnarzt

Sicher und zuverlässig – neue unabhängige TwinSmile LOMS Software auf dem Markt.

Zahntechnik-Labore stehen oftmals vor der Herausforderung, eingehende Aufträge adäquat zu erfassen, zu verwalten, zu kommunizieren und zu archivieren. So kann ein Patientenfall beispielsweise in analoger und digitaler Form übermittelt worden sein und digitale Daten können wiederum aus unterschiedlichen Quellen wie WeTransfer, Dropbox oder verschiedenen Scanner-Softwares stammen. Auf diese Weise ist es nicht nur für Labore schwierig, den Überblick zu behalten und Datensicherheit zu gewährleisten, sondern auch für Zahnärzte.

Mit renommierten IT-Spezialisten haben die Zahntechniker der TwinSmile AG das neue Lab Order Management System, die TwinSmile LOMS Software, entwickelt. Die unabhängige, webbasierte Lösung ermöglicht es dem Zahntechniker, alle relevanten Daten digital und rechtsicher gemäss Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) bequem an einem Ort zu speichern und diese mit anderen Kollegen und dem Zahnarzt zu teilen. Ein Informa-



tionsaustausch – auch via Chat-Option – ist während des Produktionsprozesses zu jeder Zeit möglich. Eine Erinnerungsfunktion mahnt weiterhin, wann ein Job zu beenden ist. Nach Abschluss der Arbeiten lassen sich die Daten ganz praktisch per Cloud zehn Jahre lang speichern, was im Falle von Garantien und Remakes von grosser Bedeutung ist.

LOMS ist ohne gesondertes Installationspaket betriebsbereit. Nach dem Öffnen des Browsers und der Navigation zu LOMS kann die Software ganz einfach in Betrieb genommen werden – weltweit, auf jedem Computer bzw. mobilen Endgerät. Ein Kunden-Log-in lässt sich ganz unkompliziert mit einem Klick auf die Schaltfläche versenden – schon bietet LOMS den Überblick für alle. **DT**

TwinSmile AG
Vertrieb Schweiz: Curaden AG
Vertrieb weltweit: TwinSmile AG
Tel.: +41 41 267 67 49
www.twinsmile.com

ANZEIGE

OSSTELL

Osstell Beacon

NEU

Implantat Stabilitätsmessung

Das Osstell Beacon hilft Ihnen dabei, die Implantatstabilität objektiv festzustellen und den Grad der Osseointegration zu messen, ohne den Heilungsprozess zu gefährden. Es handelt sich um ein schnelles und nichtinvasives Diagnoseinstrument, das präzise Informationen liefert, die zum Treffen fundierter Entscheidungen benötigt werden.

Das kompakte Diagnoseinstrument funktioniert kabellos und verschafft Ihnen so mehr Bewegungsfreiheit in Ihrer Praxis.

20% Rabatt bei Eintausch eines älteren Osstell ISQ Modelles



CHF 2'950
excl. MwSt.

Flexident
sorglos implantieren

Flexident AG – Amlehnstrasse 22 - 6010 Kriens – Switzerland | www.flexident.ch

Matterhorn

Eleganz, schönes Design und die ultimative Swissness - das Matterhorn!

Werfen Sie auch einen Blick auf die Innovationen bei unseren Behandlungseinheiten.



Behandlungseinheiten

Qualität, die über Zuverlässigkeit hinausgeht

An zentralem Punkt des Behandlungsraumes steht die Behandlungseinheit, welche mit ihrem ersten Eindruck dazu beitragen kann, eine Behandlung zu einem erstklassigen Erlebnis zu machen. Eine Dentsply Sirona Behandlungseinheit ist keine alltägliche Einheit. Sie ist eine Einheit, die mit ihren ergonomischen Details jeden Tag den Unterschied macht. Unsere motorische Kopfstütze optimiert den Patientenkomfort, unterstützt den Zahnarzt mit noch mehr Freiheit beim Behandeln und sorgt für einen einfachen Zugang zum Patienten. Details sind nicht nur Details. Sie machen den Unterschied.

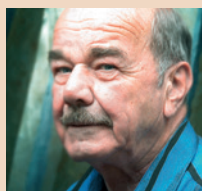
Dentsply Sirona (Schweiz) AG
Täfernweg 1
5405 Baden-Dättwil

056 483 30 40
info.ch@dentsplysirona.com



THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 Dentsply
Sirona



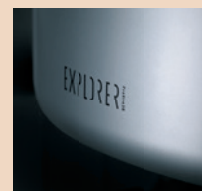
Bien-Air wird 60

Glanzvolle Meilensteine säumen den Weg des Schweizer Familienunternehmens Bien-Air, das 2019 sein „diamantenes Bestehen“ feiert. Ein Firmenporträt von Kerstin Oesterreich. ▶ Seite 26



Studio-Tutorials

Know-how für zwischendurch: Als eine Form des Webinars 2.0 ermöglichen es die Studio-Tutorials der OEMUS MEDIA AG ab sofort Zahnärzten, sich vielseitig fortzubilden. ▶ Seite 29



Röntgendiagnostik

Das neue DVT-System PreXion3D EXPLORER des japanischen Hightech-Unternehmens PreXion besticht durch ein klares und ultrapräzises Bild bei geringstmöglicher Strahlenbelastung. ▶ Seite 35

Guillaume Daniellot folgt 2020 auf Marco Gadola

Straumann Group gibt CEO-Nachfolgeplanung bekannt.



Guillaume Daniellot, künftiger CEO der Straumann Group.

BASEL – Die Straumann Group hat Mitte Januar angekündigt, dass Marco Gadola Anfang 2020 das Amt des CEO ablegen und an Guillaume Daniellot übergeben wird. Guillaume Daniellot ist derzeit Executive Vice President und Leiter der Region Nordamerika. Er ist seit 2007 bei Straumann und seit fünf Jahren Mitglied der Geschäftsleitung. Marco Gadola wird, vorbehaltlich seiner Wahl durch die Generalversammlung im April 2020, als künftiges Mitglied des Verwaltungsrats bei der Gruppe bleiben.

Der Verwaltungsrat arbeitete bereits seit Längerem an der Nachfolgeplanung für die Position des CEO, da Marco Gadola den Wunsch geäußert hatte, sein Amt 2020 abzugeben.

Gilbert Achermann, Präsident des Verwaltungsrats, kommentierte: „Wir sind hocherfreut, dass wir die Position des CEO mit einem inter-

nen Kandidaten besetzen können, der in unseren beiden größten Regionen über einen hervorragenden Leistungsausweis verfügt.“

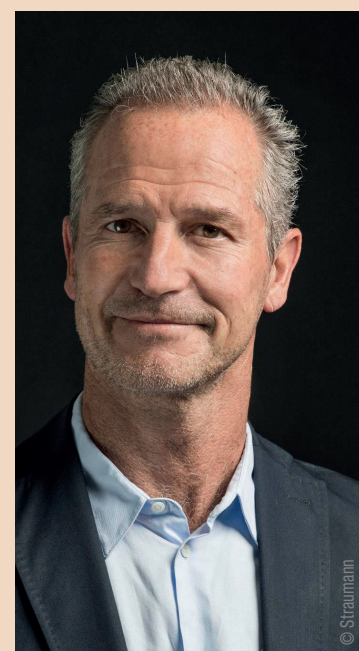
Während der Amtszeit von Marco Gadola als CEO hat die Gruppe ihre Umsätze verdoppelt; Die Profitabilität des Unternehmens sowie seine Belegschaft sind noch stärker gewachsen, und der Börsenwert hat sich mehr als verfünffacht. Diese Erfolge sind einem starken und loyalen Team von talentierten Führungskräften sowie den engagierten Mitarbeitenden zu verdanken, die sich von der Energie und dem unternehmerischen Denken von Marco Gadola inspirieren lassen.

Auch Guillaume Daniellot zeichnet sich durch diese Eigenschaften aus. Seit drei Jahren leitet er das Nordamerika-Geschäft der Gruppe, das rund 30 Prozent des Umsatzes

generiert und mehr als ein Drittel zum Wachstum der Gruppe beiträgt.

In früheren Funktionen leitete er die wichtige Region Westeuropa, das globale digitale Geschäft und die Ländergesellschaft in Frankreich. Im Laufe seiner 18-jährigen Führungstätigkeit in der Dentalbranche erwarb sich Guillaume Daniellot umfangreiches technisches und kommerzielles Wissen. All dies sowie seine Integrität, sein Führungsstil und seine Leidenschaft für Straumann haben ihm den Respekt von Kollegen, Mitarbeitenden und Kunden verschafft. Guillaume Daniellot ist 48 Jahre alt und französischer Staatsbürger; er hat Studien in Physik sowie Marketing absolviert und mit einem MBA abgeschlossen. [DT](#)

Quelle: Straumann



Marco Gadola, ehemaliger CEO der Straumann Group.

Was Sie über digitale Gesundheitssysteme wissen sollten

WHO trägt wissenschaftliche Fakten zu digitaler Medizin und ihrer Anwendung zusammen.

KOPENHAGEN – Die Gesundheitsministerien in den Ländern der Europäischen Region der WHO investieren zunehmend in die Digitalisierung. Heute, da unser Leben ständig durch neue Hard- und Softwarelösungen verändert wird, kann man mit Fug und Recht behaupten, dass die Zukunft der digitalen Medizin gehört. Deshalb sind nachstehend eine Reihe von wissenschaftlichen Fakten über digitale Medizin und ihre Anwendung zusammengestellt.

1. Über Nutzung von Mobil- und Internettechnologien hinaus

Heute dient der Begriff „digitale Medizin“ oft als Oberbegriff für folgende Bereiche: elektronische Gesundheit, neu entstehende Bereiche wie die fortgeschrittene Computerwissenschaft sowie den Komplex der künstlichen Intelligenz (KI). Zu den Technologien, aus denen die digitale Medizin schöpft, gehören Telemedizin, Mobiltelefone und mobile Apps, tragbare Geräte, Robotik, virtuelle Realität, KI und Genomik – eine Disziplin, in der die Daten aus der Genomsequenzierung von Einzelpersonen zur Diagnose von Krankheiten herangezogen werden.

2. Bedarfsgerecht und nachhaltig

Eine längere Lebenserwartung, eine größere Zahl von Menschen mit chronischen Erkrankungen und stei-

gende Kosten im Gesundheitswesen stellen eine Belastung für Gesundheitssysteme in aller Welt dar. Innovationen im Bereich der digitalen Gesundheit, insbesondere KI, können dazu beitragen, die Gesundheitssysteme wirksamer und bedarfsgerechter zu machen. Von der frühzeitigen Erkennung von Hautkrebs durch Untersuchung von Muttermalen über die Einschätzung der Veranlagung für bestimmte Krankheiten bis zu gezielt auf die Patienten zugeschnittenen Medikamenten kann künstliche Intelligenz weitreichende Auswirkungen auf die Gesundheitssysteme haben.

3. Übergang von Behandlung zu Prävention

Digitale Gesundheitstechnologien eröffnen Möglichkeiten zur eigenverantwortlichen Gestaltung von Gesundheit, wobei der Schwerpunkt auf der Krankheitsprävention anstatt der nachträglichen Behandlung liegt. Schon heute tragen digitale Geräte dazu bei, Herzfrequenz und Blutzuckerspiegel zu messen. Durch Alarmierung von Patienten bei Notwendigkeit eines Arztbesuchs können oft teure Einlieferungen in die Notaufnahme vermieden werden. Diese Geräte ermöglichen den Menschen ein gesünderes Leben, indem sie die Gewinnung und Nutzung gesundheitsbezogener Informationen erleichtern.

4. Veränderte Rollen für Gesundheitsberufe

Digitale Gesundheitstechnologien können die Inanspruchnahme von Leistungen ohne Anwesenheit im Krankenhaus ermöglichen. Das bedeutet, dass Gesundheitsfachkräfte über die Fähigkeit zum Umgang mit digitalen Gesundheitstools verfügen und in der Lage sein müssen, die Patienten an digitale Lösungen zur Verbesserung ihrer Gesundheit und deren Anwendung heranzuführen. Die gemeinsamen Entscheidungsprozesse zwischen Gesundheitspersonal und Patienten erfordern gegenseitiges

Vertrauen, ein Gefühl der Partnerschaft und Transparenz in der Interaktion. Gesundheitsfachkräfte werden zu Begleitern auf dem Weg des Patienten zur Gesundheit, tragen aber immer noch Einfühlungsvermögen und eine menschliche Komponente zur Förderung des Wohlbefindens des Patienten bei.

5. Mehr Zeit für Ausübung des Berufs

Digitale Lösungen können beispielsweise automatisch Daten gewinnen und analysieren, die Gesundheitsberufe entlasten und dafür

sorgen, dass den Betreuenden mehr Zeit für die Patienten bleibt und sie bessere Behandlungsergebnisse erzielen können. Digitale Geräte, die den Menschen dabei helfen, ihre Medikation oder ein postoperatives Protokoll einzuhalten, ermöglichen es dem Gesundheitspersonal, mehr Zeit mit einzelnen Patienten zu verbringen. Digitale Medizin kann auch dazu beitragen, aktuelle oder erwartete Engpässe bei Gesundheitsfachkräften zu bewältigen.

6. Abbau gesundheitlicher Ungleichheiten

Die Telemedizin beinhaltet bereits medizinische Angebote, die sich der Informations- und Kommunikationstechnologien bedienen. Mit ihr können Menschen in entlegenen Gebieten erreicht werden, indem ihnen Zugang zu Gesundheitsleistungen verschafft wird, die anderweitig nicht verfügbar oder bezahlbar wären. Digitale Gesundheitssysteme können auch hochwertige Gesundheitsinformationen leichter zugänglich machen, Gesundheitskompetenz und gesunde Verhaltensweisen fördern und Patienten Zugang zu Unterstützungsnetzwerken verschaffen. All diese Einflussfaktoren tragen zum Abbau gesundheitlicher Ungleichheiten bei. [DT](#)

Quelle: WHO



60 Jahre im Dienste der Behandler und Patienten

Glanzvolle Meilensteine säumen den Weg des Schweizer Familienunternehmens Bien-Air, das 2019 sein „diamantenes Bestehen“ feiert. Ein Firmenporträt von Kerstin Oesterreich, OEMUS MEDIA AG.

60
years

So wie ein Diamant die tiefe Verbundenheit zweier Liebenden besiegelt, ist das stetige Wachstum des Dentalunternehmens Bien-Air seit mittlerweile sechs Dekaden der beste Beweis für eine gelungene Unternehmensphilosophie, der man bis heute treu geblieben ist. Die Erfolgsgeschichte nahm ihren Anfang in einem beschaulichen Dorfbistro im Herzen

unternehmen Bien-Air seit 1994 im Sinne seines Vaters fort, das sich damals wie heute zum Ziel setzt, die Arbeit in der Praxis zu erleichtern und den Patientenkomfort zu optimieren.

Glanzvolle Innovationen

So wie sich die Nutzung eines Diamanten längst nicht mehr auf die

dert, um sie anschließend zu perfektionieren.

Auch bei der Herstellung anderer medizinischer Instrumente erwiesen sich diese Schlüsselwerte als nützlich, was im Jahr 2001 den Weg zu neuen Horizonten eröffnete: Mit den Spin-offs Bien-Air Dental und Bien-Air Surgery trennt das Traditionsunternehmen seither die zahnmedizinischen Aktivitäten von denen der Mikrochirurgie, um den unterschiedlichen Schwerpunkten gezielt die nötige Dynamik zur Weiterentwicklung zu ermöglichen.

Von Haus aus im Auftrag der Präzision

Ebenso wie ein Rohdiamant erst durch den richtigen Schliff zum Brillanten wird, sind es in der Dentalindustrie von der Entwicklung über die Produktion bis hin zum Marketing allerlei notwendige Schritte auf dem Weg zum Präzisionsinstrument. Bien-Air realisiert als eines der wenigen Unternehmen alles in Eigenregie: „Innovation und Technologie müssen dabei immer im Dienste des Kunden stehen, und nicht umgekehrt“, erklärt Edgar Schönbächler, seit 2010 CEO der Bien-Air Dental SA. „Daher werden neue Ideen sorgfältig ausgelotet – die Kombination von Erfahrung und Mut zu Neuem ist einer der Schlüssel zum Erfolg. Nicht zuletzt gehört noch Unternehmergeist und ein bisschen Instinkt dazu, um erfolgreich innovative Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen“, so Schönbächler weiter.

Die Zufriedenheit der Kunden gibt der beständigen Unternehmensphilosophie recht – was nicht heißt, dass man sich auf den Glanzvorstel-

Globaler Triumphzug, Schweizer Wurzeln

Analog zur weltweit ungebrochenen Nachfrage nach Diamanten, sichert Bien-Air über ein internationales Vertriebsnetz den Export seiner Präzisionsinstrumente weltweit. Neben den beiden Schweizer Produktionsstandorten verfügt das Unternehmen mit acht Dependancen in Europa, den USA sowie Asien zwar über eine globale Konzernstruktur, vergisst dabei aber nie seine alpenländische Identität: Das Gütesiegel „Swiss Made“ unterstreicht die Außenwirkung mit Abbildungen des Schweizerkreuzes sowie vom alpinen Wahrzeichen schlechthin, dem Matterhorn. Ebenso steil nach oben zeigt auch das Erfolgsbarometer von Bien-Air: „Als Familienunternehmen sind wir stolz auf unsere Schweizer Wurzeln und die Werte, die uns seit den Anfangszeiten begleiten und die wir

Im Dienst des Kundenkomforts

Ebenso wie ein geschliffener Diamant ein einzigartiges Spiel von Licht, Farben, Glanz, Strahlen und Funkeln zeigt, das in dieser Form von keinem anderen Stein erreicht wird, brilliert auch Bien-Air als Juwel unter den Dentalproduktherstellern. Mit seinen revolutionären Komplettlösungen für den Praxisalltag positioniert sich das Unternehmen als starker Partner des Zahnarztes. Der Dialog mit ihm war 1959 die Grundlage der Firmengründung und wird bis heute kontinuierlich gepflegt: „Innovation geschieht auf verschiedenen Ebenen, geht aber immer von einem Kundenbedürfnis aus. Diese Bedürfnisse zu sehen und zu hören und diese effizient in Produkte und Dienstleistungen umzusetzen, braucht Kundennähe und kurze



Der Schweizer Feinmechaniker David Mosimann gründete 1959 den Familienbetrieb mit der Vision, medizinische Geräte zu entwickeln, die den Anwendern das Leben erleichtern.

des technikaffinen „Watch Valley“ bei zwei Tassen Kaffee. Doch statt eines belanglosen Plauschs, dreht sich die Unterhaltung zwischen dem einheimischen Feinmechaniker David Mosimann und einem Zahnarzt um die unbefriedigende Leistung dessen rotierender Instrumente. Der Ehrgeiz des leidenschaftlichen Tüftlers Mosimann ist geweckt: Angetrieben vom Wunsch, die alltägliche Arbeit dieses Zahnmediziners zu verbessern, erfindet er die ersten kugelgelagerten, mit einem Druckknopf ausgestatteten Luftturbinen – eine brillante Idee, mit der er seiner Zeit weit voraus war.

Dank seiner Passion für Innovation und einer Extraportion Entrepreneurship legte er im Jahr 1959 den Grundstein für ein Unternehmen, dessen Instrumente von Anfang an gut („bien“) und mit Druckluft („air“) funktionierten. Von der ersten Adresse in einer Bieler Garage entwickelte sich die Firma innerhalb kürzester Zeit zum fragten Präzisionsunternehmen für hochkarätige dentalmedizinische Produkte. Vincent Mosimann führt das Familien-

reine Verwendung als Schmuckstein beschränkt, folgt im Produktportfolio von Bien-Air eine Neuschöpfung der anderen: der erste Druckknopf, die Luftlagertechnik, Turbinenausführungen mit innengeführtem Spray, die erste drehbare Schnellkupplung, der mehradrige Doppelleiter ... Der ursprüngliche Hersteller von Turbinen sowie Hand- und Winkelstücken bietet heute rotierende Instrumente und Lösungen für die verschiedensten Bereiche der

„Die Kombination von Erfahrung und Mut zu Neuem ist einer der Schlüssel zum Erfolg.“ Edgar Schönbächler, CEO Bien-Air Dental SA.

Dentalmedizin an: Endodontie, restaurative Behandlungen, Implantologie, Oralchirurgie oder Prophylaxe. Mikromotoren sind eine der Spezialitäten des Unternehmens, das mit seinen Innovationen immer wieder geläufige Methoden sowie Dinge infrage stellt und herausfor-

lungen ausruht. Nicht nur am Hauptsitz am nordöstlichen Ende des Bielersees, sondern auch am zweiten Standort in Le Noirmont, arbeiten daher ausgewiesene Spezialisten mit neuesten Entwicklungs- und Produktionsmethoden und geben den Innovationen den finalen Schliff.



Edgar Schönbächler ist seit 2010 CEO der Bien-Air Dental SA.

jeden Tag leben“, unterstreicht Schönbächler. Er weiß um die stabile Marke, aber auch, dass diese kein Selbstläufer ist. Weitere Parallelen zu Schweizer Attributen stellt das Familienunternehmen daher immer wieder aufs Neue unter Beweis: „Unsere Partner dürfen nicht nur die selbstverständliche Produktqualität erwarten, sondern auch die Zuverlässigkeit unserer rund 400 Mitarbeiter, deren pragmatisches und effizientes Handeln sowie Beziehungen, die auf Vertrauen basieren. Wir sind überzeugt, dass langfristiger Erfolg nur durch harte Arbeit und nachhaltiges Denken eintreten kann“, so der CEO nicht ohne Stolz.

interne Wege. Als Hersteller mit einem soliden, über die Jahrzehnte aufgebauten Verkaufs- und Service-Netzwerk ist Kundennähe für Bien-Air kein leeres Wort. Im Zusammenspiel aller Beteiligten resultieren daraus Ideen, die dem Zahnmediziner das Leben erleichtern“, so Edgar Schönbächler. [DT](#)

Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com
Bien-Air Dental SA
Tel.: +41 32 3446464
www.bienair.com



Abb. 1: Das Schweizer Unternehmen mit Sitz in Biel verfolgt seit seiner Gründung das Ziel, dem Zahnarzt mit Komplettlösungen in der dynamischen Zahninstrumentation die Arbeit zu erleichtern. – Abb. 2: Ausgewiesene Spezialisten arbeiten mit neuesten Entwicklungs- und Produktionsmethoden und geben den Innovationen den finalen Schliff. – Abb. 3: Ergonomie, Präzision und Zuverlässigkeit stehen im Mittelpunkt jeder neuen Produktentwicklung.

WIR STOPPEN MIKROLEAKAGE und können es klinisch nachweisen.

„Bulk EZ verbessert meinen Randschluss im tiefsten Gingivalbereich und minimiert den Schrumpfstress durch Selbsthärtung. Gleichzeitig bietet das Komposit eine unbegrenzte Aushärtetiefe, wodurch das mögliche Entstehen von Sensitivitäten reduziert wird.“

- Dr. Miyasaki, DDS



VORHER



NACHHER



bulkeZ[®]
WITH INTELLITEK[®] TECHNOLOGY

Unabhängige wissenschaftliche Studien beweisen, dass Bulk EZ, ein einfach anwendbares, doppelhärtendes Bulk-Fill-Komposit, durch seine einzigartige kontrollierte Schrumpfung und Intellitek-Technologie Spaltenbildung und Mikroleakage ausschliesst.*

- Fließende Anpassung stoppt die Spaltenbildung und verhindert Mikroleakage
- Schrumpfung tritt in Richtung der Präparationswände auf
- Hohe Festigkeit und Verschleissresistenz
- Schnelle Selbsthärtungstechnologie



Polymerisation erfolgt in Richtung der Präparationswände

Polymerisation erfolgt in Richtung Polymerisationslichtquelle

BESUCHEN SIE UNS AUF DER IDS 2019 AM STAND J070, HALLE 4.2
oder erfahren Sie mehr unter www.zestdent.com/Bulkez

Unser neues Europa-Büro ist ab sofort geöffnet!
Wir suchen gezielt neue Distributionspartner.

**ZD ZEST DENTAL
SOLUTIONS[®]**

Studie: Intransparenz bei zurückgezogenen Publikationen

Knapp drei Viertel der zahnmedizinischen Forschungsergebnisse werden revoziert.

MÜNSTER/BRISBANE – Offizielle Meldungen, dass Forschungsergebnisse der Zahnmedizin zurückgezogen wurden, sind so gut wie nicht existent. Aber es gibt sie, wie eine aktuelle Studie deutscher und australischer Wissenschaftler belegt.

Die im *Journal of Dentistry* veröffentlichte Studie fand bei der Überprüfung sämtlicher Datenbanken bis zum Juli 2018 insgesamt 138 zurückgezogene Publikationen. Zwei unabhängige Forscher hatten die Retractions näher untersucht und herausgefunden, dass zahnmedizinische Forschungen in knapp drei Viertel der Fälle aufgrund von Fehlern zurückgezogen werden. Davon ist rund die Hälfte auf Plagiate und eine fehlerhafte bzw. ungenaue

Durchführung zurückzuführen. Im Schnitt liegt ein Jahr zwischen Veröffentlichung und Zurückziehen der Publikation.

Das Forscherteam untersuchte zudem den Impact Factor, der angibt, wie oft der Artikel in anderen Publikationen zitiert wurde. Dabei wurde deutlich, dass viele Publikationen auch nach ihrem Zurückzug weiter zitiert werden. Fehlerhafte Berichterstattung ist die Folge.

Um dies zu verhindern, fordern die Forscher mehr Transparenz bei solchen Fällen. Informationen über zurückgezogene Artikel sollten in gleichem Maße geteilt werden wie Publikationen selbst. [\[1\]](#)

Quelle: ZWP online

„Fünf fleißige männliche ZFA oder eine weibliche ZFA“

Um Aufmerksamkeit zu erregen, schaltete ein deutscher Zahnarzt eine besondere Stellenanzeige.

HALLE (WESTFALEN) – Getreu dem Motto: „Außergewöhnliche Situationen erfordern außergewöhnliche Maßnahmen“ hat ein Zahnarzt aus Halle (Westfalen) eine ganz besondere Stellenanzeige geschaltet, um die kritische personelle Lage der Praxis zu entschärfen.

leisten zu können. Bei der Bundesagentur für Arbeit Deutschland sind derzeit 1.600 offene Stellen für ZFA gelistet, wie die *Neue Westfälische* berichtet.

Da bisherige Stellenanzeigen – selbst überregional – keine Früchte getragen hatten, griff der Zahnarzt aus Halle kurzerhand zu einer eher unkonventionellen Stellenausschreibung. Er versucht derzeit Personal mit folgenden Worten zu locken: „Wir suchen ab sofort fünf fleißige männliche ZFA oder eine weibliche ZFA. Wenn du Lust an deinem Job hast, Schnick, Schnack, Schnuck um die Assistenz einer Behandlung spielen oder du den Fluchtwagen nach praxis-internen Kinoabenden fahren möchtest, dann bist du bei uns genau richtig.“

Dass der Zahnarzt keine fünf ZFAs finden wird – und schon gar keine männlichen –, ist ihm durchaus bewusst. Die Anzeige, die vielmehr als Hilferuf denn als Scherz zu verstehen ist, soll einfach Aufmerksamkeit erregen. Das scheint zumindest schon mal gelungen. Er hofft, dass er mit der guten Stimmung im Team, das gern auch den Feierabend miteinander verbringt, punkten kann. Zudem bietet er seinen zukünftigen Mitarbeiterinnen Tariflohn. Keine Selbstverständlichkeit in Deutschland: Hier erhält circa jede fünfte ZFA lediglich Mindestlohn, 39 Prozent werden unter Tarif bezahlt. [\[1\]](#)

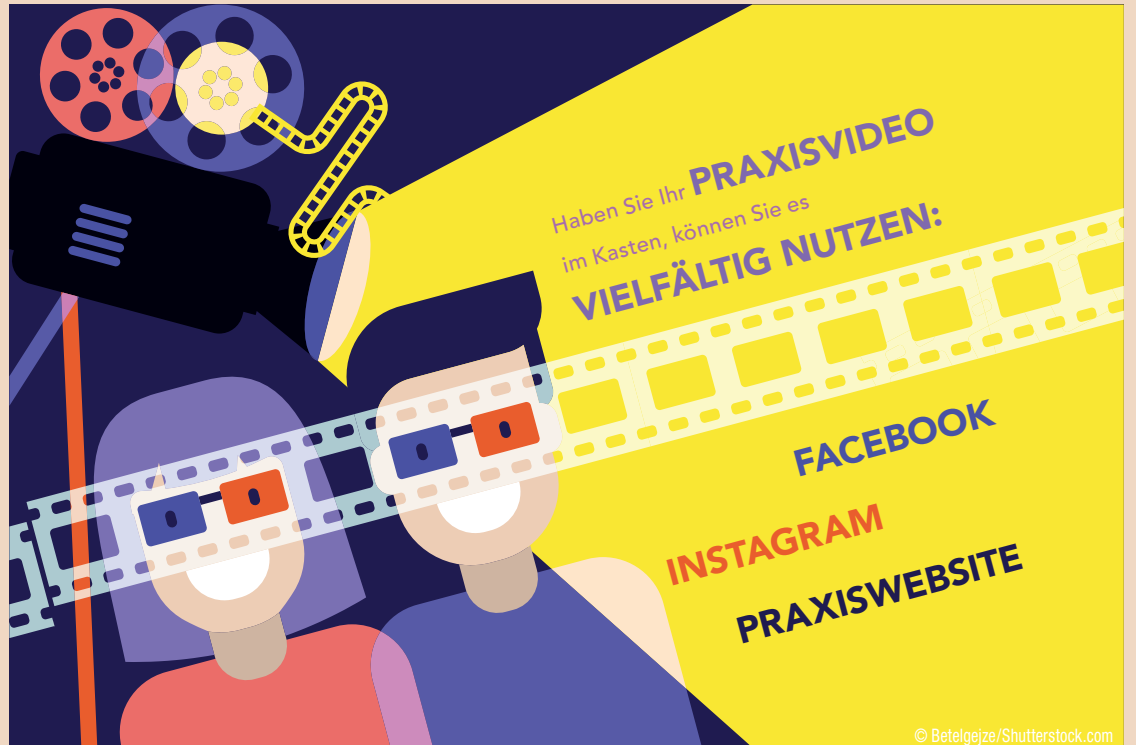
Quelle: ZWP online



Kritisch ist der Personalnotstand nicht nur in der Hallenser Zahnarztpraxis – D-A-CH-weit hat sich der Mangel an Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) weiter verschärft. Viele Praxen suchen händeringend nach Personal, um sowohl Patientenbetreuung als auch organisatorische Aufgaben gewähr-

Film ab! Mit dem eigenen Praxisvideo Patienten gewinnen

Im Onlinemarketing kann Content die Zielgruppen auf emotionaler Ebene ansprechen. Wie dies besonders gut mithilfe eines Imagevideos erfolgt, erklärt Nadja Alin Jung, Frankfurt am Main.



Sie sind fachlich hochkompetent und bieten Ihren Patienten herausragende zahnmedizinische Leistungen auf dem neuesten Stand der Technik. Ihre Praxis ist modern und einladend gestaltet und Ihr Team glänzt mit einem einzigartigen Patientenservice. Aber wie vermitteln Sie all dies einem potenziellen Neupatienten noch bevor er Sie und Ihre Praxis persönlich kennenlernt?

Storytelling: Was zählt, ist die Geschichte

Das Stichwort heißt „Storytelling“. Eine emotionale Bildsprache vermittelt dem Betrachter die zwischenmenschliche Beziehung zwischen Ihnen und Ihren Patienten. Er kann sich in die Patientenposition hineinversetzen und baut bereits eine Beziehung zu Ihrer Praxis auf, bevor er sie zum ersten Mal betritt. Und das Wichtigste: Mit dieser Story bleiben Sie im Gedächtnis.

Das funktioniert auch mit professionell aufgenommenen Praxisfotos. Aber noch besser klappt es mit Bewegtbild!

Praxisvideos können verschiedenste Inhalte transportieren: Das klassische Imagevideo stellt Sie und das Praxisteam vor und vermittelt dem Betrachter die Werte Ihrer Praxis. Sie können per Video aber auch Informationen vermitteln: Beispielsweise erklären Sie in einem „Expertenvideo“ die Vorzüge einer bestimmten Behandlung oder Ihrer Spezialisierung und stellen auf diese Weise Ihre Kompetenz in den Fokus. Oder Sie lassen Ihre Patienten persönlich zu Wort kommen: Testimonials eignen sich besonders gut, um Vertrauen herzustellen, denn die Kommunikation von Patient zu Patient wirkt authentisch und spiegelt die Perspektive des Betrachters wider. Gerade bei komplexen, kostenintensiven oder besonders umfassenden Behandlungen

ist dies ein guter Weg der authentischen Bewerbung.

Ein hochwertig produziertes Video vermittelt dem Betrachter aber noch mehr: Eine so spezielle Ansprache wie über ein Video haben nicht viele Ihrer Kollegen – Sie bieten dem Patienten etwas Besonderes und geben ihm das Gefühl, dass er genau bei Ihnen das gewisse Extra erhält, auf das er Wert legt.

Die Praxis wird zum Filmset: So entsteht Ihr Video

Wie jede gute Marketingmaßnahme sollte auch das Projekt Praxisvideo mit einem klaren Konzept beginnen: Überlegen Sie zunächst, was Sie vermitteln wollen – und vor allem: wem! Die Zielgruppenbestimmung ist entscheidend für den Inhalt und die Gestaltung. Im nächsten Schritt gilt es zu bestimmen, wo das Videomaterial eingebunden werden soll. So können Sie gut vorbereitet den nächsten Schritt in Angriff nehmen: Ihren Drehplan.

Auf Sendung: Hier kommen Ihre Videos zum Einsatz

Haben Sie Ihr Praxisvideo im Kasten, können Sie es vielfältig nutzen: An erster Stelle steht dabei selbstverständlich Ihre Website. Dort können Sie gut ein Imagevideo einbinden, das die Philosophie Ihrer Praxis vermittelt. Und auch Testimonials werden gerne angeklickt. Grundsätzlich gilt: Bewegtbild erhöht die Verweildauer des Besuchers auf der Website, denn ein gutes Video erzeugt Interesse und möchte bis zum Schluss gesehen werden.

Damit sind seine Verwendungsmöglichkeiten aber noch lange nicht erschöpft: Auch auf Social-Media-Kanälen wie Facebook und Instagram können Sie Ihr Videomaterial veröffentlichen, um auf sich aufmerksam zu machen. Entscheidend ist bei der Auswahl der Kanäle die

Zielgruppe: Im Video geht es um Zahnersatz? Dann ist Instagram nicht unbedingt das Richtige. Die Vorzüge eines Bleachings hingegen können Sie dort gut vermitteln.

Und auch für eine Werbekampagne in Ihrer Stadt kann Bewegtbild sinnvoll sein: Über den Videoscreen am Bahnhof könnte schon bald eine Sequenz aus Ihrem Imagevideo flimmern.

Fazit

Für Ihre Praxisvideos sollten Sie sich unbedingt Zeit nehmen und in eine professionelle Umsetzung investieren. Sie werden schnell feststellen, dass es sich lohnt: Mit einer so persönlichen Patientenansprache heben Sie sich vom Wettbewerb ab und sprechen anspruchsvolle Patienten an. Um diese auf dem umkämpften Gesundheitsmarkt für sich zu gewinnen, müssen Sie heute zu besonderen Maßnahmen greifen. Hier ist das Praxisvideo ein Medium, von dem Sie lange profitieren und das Sie vielfältig einsetzen können. In diesem Sinne: Film ab! [\[1\]](#)

Kontakt

Nadja Alin Jung

m2c |
medical concepts & consulting
Mainzer Landstraße 164
60327 Frankfurt am Main
Deutschland
Tel.: +49 69 460937-20
info@m-2c.de
www.m-2c.de



Know-how für zwischendurch: Studio-Tutorials zu dentalen Themen

Seit August 2018 präsentiert die OEMUS MEDIA AG mit den (Live-)Studio-Tutorials ein neues Vorreiterprodukt auf dem Markt.



Kamera läuft! Christoph Sander im Leipziger Studio der OEMUS MEDIA AG bei der Aufzeichnung seines Marketing-Tutorials.

Sich dort fortbilden, wo man gerade ist? Nichts leichter als das! Als eine Form des Webinars 2.0 ermöglichen die Studio-Tutorials ab sofort Zahnärzten, sich fernab von Kongress und Seminarsälen, unterwegs, in Pausen oder einfach und bequem von zu Hause aus zu aktuellen Themen rund um die Zahnmedizin sowie die unternehmerische Praxisführung, zu ausgewählten Produkten, einer chirurgischen Herausforderung oder einem innovativen Verfahren kompakt und umfassend zugleich zu informieren. Dabei werden die Inhalte der in der Regel 45-minütigen Tutorials von erfahrenen Referenten und Experten kompetent und praxisorientiert aufbereitet. Mittels Multi-Channel-Streaming (MCS) werden die Tutorials – hierzu zählen auch Interviews und Talksituationen sowie eine Kombination aus Live-OP und anschließender Diskussion – entweder live oder zeitversetzt über ZWP online und die reichweitenstarken Social-Media-Kanäle YouTube und Facebook ausgestrahlt und können so, ohne zusätzliches Equipment, ganz einfach auf den gängigen mobilen Endgeräten zur eigenen Fortbildung genutzt werden.

Zeit- und ortsunabhängig

Damit unterstützt das neue Lernformat Zahnärzte gezielt dabei, zeit- und ortsunabhängig über Neuerungen und Innovationen der Zahnmedizin und Entwicklungen der Branche auf dem Laufenden zu bleiben. Die Live-Tutorials sind, ähnlich wie die beliebten Live-OPs, eine weitere Variante der „Fortbildung to go“ innerhalb der ZWP online CME-Community.

Tutorial „Marketing und Werbung in der Dentalbranche“

Der Praxiscoach Christoph Sander präsentiert in seinem Tutorial zum Thema „Marketing und Werbung in der Dentalbranche“ die Key-Faktoren eines erfolgreichen Marketings für Zahnarztpraxen. Welche Aspekte er im Tutorial genauer unter die Lupe nimmt und wie er die Produktion der fast einstündigen Aufzeichnung erlebte, verrät uns der erfahrene Referent im Kurzinterview.

Herr Sander, welche Themen sprechen Sie im Tutorial an?

Christoph Sander: Zahnarztpraxen sind Teil der Marktwirtschaft. Damit kommen Zahnärzte – über kurz oder lang – um das Thema Werbung nicht (mehr) herum. Ich möchte mit dem Tutorial vor allem junge Zahnärzte erreichen, am Beginn ihrer Selbstständigkeit, um sie für wichtige Marketingfragen zu sensibilisieren. Da es kein perfektes Marketingkonzept für alle Praxen gleichermaßen gibt, muss jede Praxis den Weg zum passenden Marketing individuell finden. Im Tutorial gehe ich auf die Faktoren ein, die man bedenken muss, wenn es um den langfristigen Praxiserfolg geht. Hierzu zählen unter anderem Patientenkommunikation, Marketingbudget, Positionierung und das geeignete Werbekonzept. Gleichzeitig erkläre ich, was man als Zahnarzt werbetchnisch überhaupt darf. Hier gilt: Angemessene Werbung ist zulässig, anpreisende Werbung, die mit Übertreibungen, Superlativen und Al-

leinstellungsannahmen arbeitet, nicht. „Ich bin der beste Implantologe weit und breit!“ wäre somit nicht nur ein

schlechter, sondern auch ein unzulässiger Schachzug! Darüber hinaus umreißt er die Bedeutung eines professionellen Webauftritts und stellt die vier Funktionen der Positionierung sowie ausgewählte Positionierungsstrategien kurz vor. Dabei gehe ich auch auf die Grundpfeiler des zahnärztlichen Marketings ein, unter anderem auf den Aspekt der Authentizität. Dieser ist unglaublich wichtig. Denn Authentizität ist Grundvoraussetzung für Erfolg! Dabei geht es um Ehrlichkeit und die Betonung der eigenen Stärken.

Und was hat Sie am Format des Tutorials gereizt?

Das Thema Marketing ist ja nicht neu, die (Print-)Publikationen dazu häufen sich. Ich wollte das Ganze einfach etwas lebendiger rüberbringen, als das eben bei einem (Print-)Artikel der Fall sein kann. Das Format hat wirklich Spaß ge-

macht, das Drumherum war auch super. Ich muss aber zugeben: Leicht ist es mir zunächst nicht gefallen, weil man sich das Gegenüber vorstellen muss und keine Interaktion mit dem Publikum hat. Man spricht ja direkt in die Kamera! Aber mit ein wenig Übung lief es dann ganz rund. **DT**

Kontakt



Christoph Sander

Sander Concept GmbH
sander.christoph@sander-concept.de
www.sander-concept.de



Infos zum Autor

ANZEIGE

COMPUTERUNTERSTÜTZTE
3D-KIEFERRELATIONS-
BESTIMMUNG

HDX 16
CBCT
highdefinition series

Dynamic Navigation
powered by NaviDent

HDX Will Corporation

IDS Halle 4.1 | Stand A021

+49 371 517636 • +49 162 295 9999
www.hd-medical.gmbh • info@hd-medical.gmbh

CranioPlan®

3-D-Kephalometrische Analyse zur Bestimmung der cranialen Symmetrie, Sagittal-Medianebene, Okklusionsebene und Inzisalpunkt

PLANEN SIE SCHON ODER ARTIKULIEREN SIE NOCH



Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

Implantologie und moderne Zahnheilkunde in Verona/Valpolicella (Italien)

In Kooperation mit der **Universität Verona** und dem **13. Europa-Symposium des BDIZ EDI** findet am **3. und 4. Mai 2019** mit den Giornate Veronesi – den Veroneser Tagen – zum vierten Mal ein Implantologie-Event mit dem besonderen italienischen Flair statt. Tagungsorte sind die Universität Verona (Freitagvormittag) sowie das Kongress-Resort VILLA QUARANTA in Valpolicella.

Die Implantologie-Veranstaltung, die seit 2013 zunächst in Kooperation mit der Sapienza Universität/Rom mit großem Erfolg stattgefunden hat, setzt auf die Verbindung von erstklassigen wissenschaftlichen Beiträgen und italienischer Lebensart. Gleichzeitig wurde das Programm inhaltlich erweitert, sodass es neben dem Hauptpodium Implantologie auch ein durchgängiges Programm Allgemeine Zahnheilkunde sowie ein Programm für die Zahnärztliche Assistenz geben wird.

Zielgruppen sind Zahnärzte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie italienische Kollegen (Programmteil an der Universität Verona). Die Kongresssprache ist Deutsch (teilweise Englisch). Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt in den Händen von Prof. Dr. Pier Francesco Nocini/IT und Prof. Dr. Mauro Marincola/IT.

Der Kongress startet am Freitagvormittag mit einem wissenschaftlichen Vortragsprogramm an der Universität Verona und wird dann am Nachmittag mit der Übertragung einer Live-OP und Table Clinics sowie am Samstag mit wissenschaftlichen Vorträgen im Kongress-Resort VILLA QUARANTA fortgesetzt. Die Giornate Veronesi bieten ungewöhnlich viel Raum für Referentengespräche, kollegialen Austausch sowie für die Kommunikation mit der Industrie. Neben dem Fachprogramm geben dazu vor allem das Get-together am Freitag sowie die Dinner-Party mit Wein und Musik am Samstagabend ausreichend Gelegenheit.



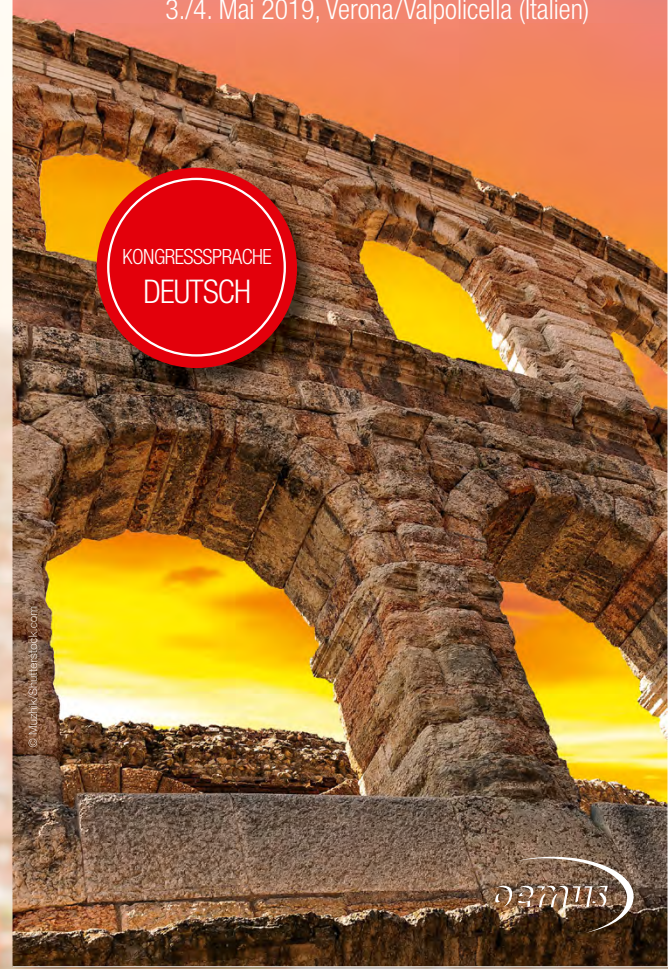
16
FORTBILDUNGSPUNKTE
FORTBILDUNGSPUNKTE

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

3./4. Mai 2019, Verona/Valpolicella (Italien)

KONGRESSPRACHE
DEUTSCH



damus

In Kooperation mit

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V.
European Association of Dental Implantologists



www.giornate-veronesi.info

Früher Arbeitsplatzverlust beeinträchtigt Gesundheit langfristig

Soziologen der Universität Bamberg untersuchen Erwerbsbiografien.

BAMBERG – Zahlreiche Studien legen nahe, dass Arbeitsplatzverluste und Arbeitslosigkeit zu einer schlechteren Gesundheit führen. Soziologen der Universität Bamberg greifen diese Forschung nun auf und fragen: Hat der Verlust des Arbeitsplatzes auch dann noch Auswirkungen auf die Gesundheit, wenn er schon Jahrzehnte zurückliegt und gegebenenfalls anschließend weitere Anstellungen folgten? Jonas Voßemer und Prof. Dr. Michael Gebel vom Lehrstuhl für Soziologie, insbesondere Methoden der empirischen Sozialforschung, an der Universität Bamberg zeigen in einer aktuellen Studie: Der unfreiwillige Verlust des Arbeitsplatzes in einer frühen Phase des Berufslebens beeinträchtigt die Gesundheit langfristig. Mehr als 30 Jahre später lassen sich noch Auswirkungen auf die Gesundheit ausmachen, die auf diesen Bruch in der Biografie zurückzuführen sind.

Frühes Berufsleben entscheidend

Für ihre Studie verwendeten die Forscher Daten der SHARELIFE Erhebung, der dritten Welle des Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE). Bei dieser länderübergreifenden Studie wurden rund 28.000 über 50-jährige Europäer rückwirkend zu ihrem sozialen und familiären Netzwerk, ihrer Gesundheit und ihrem sozioökonomischen Status über ihren gesamten Lebenslauf befragt. Die Analysen, die Voßemer und Gebel gemeinsam mit Dr. Olena Nizalova von der University of Kent in England und Olga Nikolaieva von der ukrainischen Kyiv School of Economics durchführten, zeigen: Personen, die ihre Stelle in den ersten zehn Jahren ihres Berufslebens unfreiwillig verloren, gaben mit einer im Mittel sechs Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit bei der Befragung an, einen mittelmäßigen oder schlechten Gesundheitszustand zu haben als Personen, die in dieser Phase keinen



Arbeitsplatzverlust erfahren, aber ansonsten vergleichbare Eigenschaften hatten.

Einfluss von Störfaktoren vermieden

Die Forscher konnten außerdem zeigen, dass dies sowohl für Arbeitnehmer gilt, die entlassen wurden, als auch für diejenigen, deren Betrieb schloss. Das spricht dafür, dass der Einfluss von Störfaktoren in den

Analysen vermieden werden konnte. Denn bei einer Schließung sind alle Arbeitnehmer betroffen, sodass es weniger wahrscheinlich ist, dass der Arbeitsplatzverlust auf persönliche Merkmale der Arbeitnehmer zurückzuführen ist, die auch deren Gesundheit beeinflussen. Welche Schlussfolgerung lassen die Ergebnisse zu?

Voßemer sagt: „Im Einklang mit früheren Studien zeigen wir, dass Arbeitsplatzverluste und Arbeitslosigkeit

nicht nur finanzielle Konsequenzen haben. Unsere Studie deutet außerdem darauf hin, dass diese Folgen lange weiterbestehen können.“ Diese Ergebnisse, falls sie in weiterer Forschung bestätigt werden, legen nahe, dass die Politik in ihrer Abschätzung der Kosten von Arbeitsplatzverlusten und Arbeitslosigkeit sowohl die gesundheitlichen Folgen als auch deren Dauerhaftigkeit berücksichtigen sollte.

Die Studie ist Teil des internationalen und interdisziplinären EU-Projektes EXCEPT (Social Exclusion of Youth in Europe: Cumulative Disadvantage, Coping Strategies, Effective Policies and Transfer), das von der Europäischen Union mit rund 2,4 Millionen Euro gefördert wurde.

Weitere Informationen zum EU-Projekt EXCEPT finden Sie unter www.uni-bamberg.de.

Quelle: Otto-Friedrich-Universität Bamberg

ANZEIGE

Referent | Dr. Andreas Britz/Hamburg

Unterspritzungskurse

Für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis

Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

Unterspritzungstechniken: Grundlagen, Live-Demonstrationen, Behandlung von Probanden

Termine 2019 | 10.00 – 17.00 Uhr

12./13. April 2019		Wien
17./18. Mai 2019		Düsseldorf
20./21. September 2019		Hamburg
04./05. Oktober 2019		München

In Kooperation mit

IGÄM – Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.
Paulusstraße 1 | 40237 Düsseldorf
sekretariat@igaem.de | www.igaem.de



Kursgebühr

Kursgebühr (beide Tage, inkl. Kursvideo als Link)

IGÄM-Mitglied 690,- € zzgl. MwSt.

(Dieser reduzierte Preis gilt nach Beantragung der Mitgliedschaft und Eingang des Mitgliedsbeitrags.)

Nichtmitglied 790,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale* 118,- € zzgl. MwSt.

Dieser Kurs wird unterstützt von:

GALDERMA

TEOXANE
THE EXCELLENCE OF SWISS SCIENCE

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.unterspritzung.org

Hinweis: Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilkundengesetz voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen kann es zu verschiedenen Statements z. B. im Hinblick auf die Behandlung mit Fillern im Lippenbereich durch Zahnärzte kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit den zuständigen Stellen ab bzw. informieren Sie sich über weiterführende Ausbildungen, z. B. zum Heilpraktiker.

* Umfasst unter anderem Pausenversorgung und Tagungsgetränke. Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich.

Faxantwort an +49 341 48474-290

Hiermit melde ich folgende Person zu dem unten ausgewählten Kurs Anti-Aging mit Injektionen verbindlich an:

Wien	12./13. April 2019	<input type="checkbox"/>	Hamburg	20./21. September 2019	<input type="checkbox"/>
Düsseldorf	17./18. Mai 2019	<input type="checkbox"/>	München	4./5. Oktober 2019	<input type="checkbox"/>

Titel | Vorname | Name

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter www.oemus.com/agn-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

E-Mail-Adresse (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail)

Stempel

DTD-A-CH 2/19

Lebensqualität von Patienten mit Kopf-Hals-Tumoren erfassen

Internationale Studie unter Leitung der Universitätsmedizin Mainz hat neuen Fragebogen entwickelt.

MAINZ – Moderne Krebstherapien haben das Ziel, das Leben der Patienten zu verlängern und dabei die Lebensqualität möglichst zu erhalten. Wie Fragebögen beschaffen sein sollten, mit denen sich die Lebensqualität dieser Patienten messen lässt, haben Wissenschaftler der Universitätsmedizin Mainz in einer internationalen Studie untersucht. Im Ergebnis ist ein Fragebogen entstanden, der sich in kurzer Zeit beantworten lässt sowie reliabel und valide die Lebensqualität von Patienten mit Krebs im Kopf-Hals-Bereich erfasst. Er lässt sich künftig in internationalen Studien einsetzen.

Im Idealfall kann die Lebensqualität auch nach einer modernen Krebstherapie auf einem hohen Niveau erhalten bleiben. Um diesem Anspruch gerecht werden zu können, gilt es, in klinischen Studien die Lebensqualität nach einer Krebserkrankung zu messen und zwischen den Studiengruppen zu vergleichen.

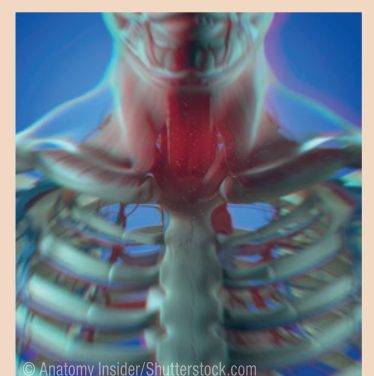
Unter der Studienleitung von Univ.-Prof. Dr. Susanne Singer vom Institut für Medizinische Biometrie, Epidemiologie und Informatik (IMBEI) der Universitätsmedizin Mainz kam eine Gruppe von Wissenschaftlern aus 21 Ländern zu dem Schluss, dass es dazu Fragebögen bedarf, die alle wichtigen Aspekte erfassen, dabei aber gleichzeitig nicht zu lang sind.

„Außerdem müssen die Bögen klinisch relevante Änderungen der Lebensqualität sensitiv erfassen, und sie müssen genau sein. Hinzu kommt, dass klinische Studien heutzutage meist international durchgeführt werden. Das heißt, sie müssen also in verschiedenen Sprachen und Kulturkreisen gleich gut funktionieren“,

weiß Prof. Singer. Unter dem Dach der European Organisation for Research and Treatment of Cancer (EORTC) konnte ein Team von 33 Fachexperten die Studie mit dem Namen „An international phase IV field study for the reliability and validity of the EORTC Head and Neck Cancer Module H&N43“ abschließen.

In vielen klar definierten Arbeitsschritten entwickelten die Forscher den Fragebogen über einen Zeitraum von zehn Jahren hinweg. Dabei testeten und überarbeiteten sie ihn mehrfach und validierten ihn abschließend. An dieser Validierungsstudie nahmen 812 Patienten mit Kopf-Hals-Tumoren aus 18 Ländern teil. Ein Teil der Patienten war gerade diagnostiziert worden und wurde dreimal während des ersten halben Jahres nach Diagnose befragt. Der andere Teil bestand aus Patienten, deren Diagnose schon mindestens zwei Jahre zurücklag. Im Resultat legten die Wissenschaftler nun einen Fragebogen vor, der in internationalen Studien eingesetzt werden kann.

Quelle: Universitätsmedizin der Johannes Gutenberg-Universität Mainz





DIE NEUEN
JUNGEN
KOMMEN.

AB 2019.

BY CANDULOR

Lokalantibiotikum zur unterstützenden Parodontitistherapie

Ligosan® Slow Release – der „Taschen-Minimierer“ von Kulzer.



Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Holger Jentsch, Universitätsklinikum Leipzig, Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, Funktionsbereich Parodontologie, beantwortet Fragen zum Produkt.

Seit wann und in welchen Fällen kommt Ligosan® Slow Release bei Ihnen zum Einsatz?

Ich verwende das Lokalantibiotikum seit seiner Markteinführung in der unterstützenden Parodontistherapie bei Taschen von ≥ 5 mm

mit positivem BOP bei gleichzeitiger subgingivaler Instrumentierung. Vor allem nutze ich Ligosan Slow Release eher bei subakuten Zuständen oder bei – im Verlauf der langjährigen Betreuung – häufiger an den gleichen Stellen auftretenden Sondierungstiefen von ≥ 5 mm mit positivem BOP. Vorwiegend sind das proximale Stellen, öfter im Seitenzahnbereich.

Welche Erfahrungen haben Sie mit Ligosan® Slow Release gemacht?

Bei der beschriebenen Indikation lassen sich mit dem Präparat eine gute Verbesserung der Sondierungstiefe und des BOP erreichen.

Zudem können, wie aus der Literatur hervorgeht, zusätzliche Attachmentlevelgewinne (+0,38 mm AL) und Sondierungstiefenreduktionen (+0,67 mm PD) gegenüber



einer alleinigen subgingivalen Instrumentierung erzielt werden.

Was macht für Sie bei Ligosan® Slow Release den Unterschied?

Die Anwendung ist ganz unkompliziert per Applikation möglich, auch an mehreren Stellen im Patientenmund. Ebenso überzeugt mich die Tatsache, dass das Tetracyclin-Antibiotikum neben der antibakteriellen auch eine antiinflammatorische Wirkung hat.

Fordern Sie jetzt kostenlos Informationen und Beratungsunterlagen für das Patientengespräch unter www.kulzer.de/ligosan-unterlagen an.

Hinweis: Ligosan® Slow Release ist in der Schweiz nicht zugelassen.

Kulzer GmbH

Tel.: 0800 43723368
www.kulzer.de/ligosan



Kulzer Fortbildungs- und Kursprogramm 2019

Referent:

Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Holger Jentsch

Thema:

„Professionelles Management der Parodontitistherapie in der eigenen zahnärztlichen Praxis“

(3 Fortbildungspunkte)

Termin/Ort:

03.04.2019	Quedlinburg
26.06.2019	Kaiserslautern
25.09.2019	Düsseldorf
23.10.2019	Würzburg

Anmeldung und weitere Informationen unter www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen.

Sie erhalten **10% Rabatt** bei Online-Anmeldung.

Amerikanisches Unternehmen eröffnet europäische Vertriebsniederlassung in Berlin

Zest Dental Solutions wählt die deutsche Hauptstadt als zentralen Standort für den Europa-Vertrieb.



Zest Dental Solutions, Hersteller der LOCATOR® Implantat-Attachement-Systeme und Anbieter von klinisch erprobten Dentalwerkstoffen und Kleingeräten, hat am 1. Februar 2019 die Eröffnung einer europäischen Vertriebsniederlassung in Berlin bekannt gegeben. Das neue europäische Team wird eine schnellere und direktere Unterstützung für derzeitige Kunden ermöglichen. Mehr als 50 Prozent der Kunden kommen nicht aus den USA. Darüber hinaus soll so der europaweite Zugang zu dentalen Verbrauchsartikeln von Zest Dental Solutions und Dentalgeräten des kürzlich akquirierten Unternehmens Danville Materials ausgebaut werden. Das Unternehmen sucht derzeit aktiv

nach neuen Handels- und Vertriebspartnern, um seine Stellung auf dem europäischen Markt auszubauen. „Zest hat einen loyalen Kundenstamm und genießt hohes internationales Ansehen – nicht nur in Europa, sondern auch darüber hinaus“, so Tom Stratton, Präsident des Unternehmens. „Durch unser internationales, kundennahes Auftreten können wir einen umfassenden Vertriebsupport für unser gesamtes Produktportfolio anbieten.“ Zest Dental Solutions ist bekannt für innovative und funktionale Produkte – vom LOCATOR® Deckprothesen-Attachement-System, dem Aushängeschild des Unternehmens, bis hin zu von Klinikern geschätzten Verbrauchsmaterialien,

wie Bulk EZ® oder Prelude One™, und Dentalgeräten, wie Prep-Start H₂O™. Zest Dental Solutions ist aktiv auf der Suche nach internationalen Vertriebspartnern mit großem Fokus auf Verbrauchsmaterialien und Dentalgeräten, um seine Reichweite auf dem Weltmarkt auszubauen. Lernen Sie mehr über das Unternehmen unter www.zestdent.com oder kontaktieren Sie die europäische Niederlassung in der Gontardstraße 11, 10178 Berlin telefonisch unter +49 30 408172534. [DI](#)

Zest Dental Solutions

Tel.: +1 760 7437744
www.zestdent.com



Die Zest Dental Solutions Firmenzentrale in Carlsbad, Kalifornien, USA.

Exklusive Vertriebs- und Kooperationsverträge

Die HD Medical Solutions GmbH setzt zur Umsetzung der CranioPlan-Analyse auf starke Partner.

CranioPlan ist eine 3D-kephalometrische Analyse zur Bestimmung der kranialen Symmetrie, Okklusionsebene und Inzispunkt – Planung und Herstellung von Zahnersatz und Therapiehilfsmitteln wie z. B. Interimsprothesen, Totalprothesen, CMD, Sportler- und Schnarcherschienen.

Die HD Medical Solutions GmbH hat zur Umsetzung der CranioPlan-Analyse mit folgenden Unternehmen ab 2019 exklusive Vertriebs- und Kooperationsverträge abgeschlossen.

HDX Will Corporation, Korea – CBCT HDX16

Bewährte DVT-Technologie des HDX16 kombiniert mit einer speziellen Entwicklung für alle Indikationen im Bereich DENTAL & HNO erlauben dem Anwender eine ausgesprochen differenzierte 2D- und 3D-Diagnostik. Die integrierte Software 3Diagnosis vereinfacht dank intuitiver Benutzeroberfläche und hilfreichen Werkzeugen die Diagnostik und die Planung für den digitalen Workflow um ein Vielfaches.

ClaroNav Inc., Kanada – Navident

Dynamische Navigation für die dentale Implantologie. Navident ist ein Durchbruch in der computer-gestützten Implantologie und bietet Zahnärzten eine einfach zu bedienende, genaue, hochportable und erschwingliche Möglichkeit, die gewünschte Restauration und Implantatinsertion bei einem vir-



tuellen Patienten zu planen und dann den Plan auf dem Kiefer des realen Patienten auszuführen.

Merz Dental GmbH, Deutschland – Baltic Denture System

Das Baltic Denture System kombiniert konsequent die laborseitige digitale Fertigung von Totalprothesen mit reduzierten zahnärztlichen Prozessschritten. [DI](#)

Infos zum Unternehmen



Auf der IDS

- HD Medical Solutions GmbH: Halle 4.1, Stand A002
- HDX Will Corporation: Halle 4.1, Stand A021
- ClaroNav Inc.: Halle 2.2, Stand B008
- Merz Dental GmbH: Halle 10.2, Stand T038-V039

HD Medical Solutions GmbH

Tel.: +49 371 517636
www.hd-medical.gmbh

DVT mit hochqualitativer Bildgebung bei geringster Strahlenbelastung

PreXion ist spezialisiert auf dreidimensionale Röntgendiagnostik.



Kaum eine andere Firma ist so spezialisiert auf die dreidimensionale Röntgendiagnostik wie das seit über 15 Jahren am Markt aktive Hightech-Unternehmen PreXion aus Japan. Dessen neues DVT-System PreXion3D EXPLORER besticht durch ein klares und ultrapräzises Bild bei geringstmöglicher Strahlungsbelastung und einfachster Bedienung – und das zu einem wirtschaftlich attraktiven Preis.

Bei vielen DVT-Bildgebungssystemen heutzutage geht eine gute Bildqualität meist mit hoher Strahlungsbelastung einher. Der für den europäischen Markt entwickelte PreXion3D EXPLORER bietet mit einem 0,3mm Focal Spot und Voxel-Größen von 0,07 mm eine in diesem Bereich einzigartige Kombination aus höchstmöglicher Bildqualität bei geringstmöglicher Strahlungsbelastung. Das neue PreXion-DVT ermöglicht einen akkuraten 360-Grad-Rundumblick von 512 bis

1.024 Aufnahmen. Der PreXion3D EXPLORER verfügt neben der 3D-Analysefunktion über einen „True“ und einen „Reconstructed“-Panoramamodus bei Bildausschnitt-Größen (FOV) von 50x50, 150x78 und 150x160mm. Zusätzlich besticht das Gerät durch einfache Bedienbarkeit, umfangreiche Planungsprogramme und Bildgebungssoftware über alle zahnmedizinischen Indikationsbereiche hinweg.

Die Weltpremiere des PreXion3D EXPLORER findet vom 12. bis 16. März auf der IDS in Köln, Halle 2.2, Stand B081 statt.

Exklusive Beratungstermine können bereits jetzt unter info@prexion-eu.de oder über die Homepage vereinbart werden. [DT](#)

PreXion Europe GmbH

Tel.: +49 6142 4078558
www.prexion.eu



ANZEIGE

Stopp den Legionellen!

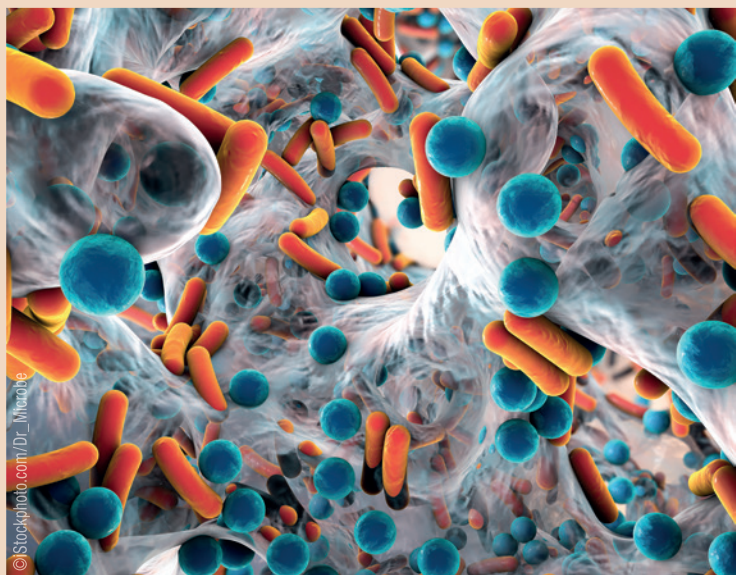
METASYS bietet passende Lösung für umfassenden Infektionsschutz.

Kolibakterien, Staphylokokken oder Legionellen müssen nicht zwangsläufig zur Gefahr werden. Richtige Dekontamination heißt das Zauberwort, um Infektionen in der Zahnarztpraxis effektiv zu verhindern.

Zahnärzte sind als Praxisinhaber gefordert, sowohl die gesetzlichen Auflagen zu erfüllen als auch den Infektionsschutz (für Mitarbeiter und Patienten) sicherzustellen. Zugleich soll der Mehraufwand durch die eingesetzten Systeme und Lösungen möglichst gering gehalten werden.

Verkalkung. Unter Einsatz des speziellen Dekontaminationsmittels GREEN&CLEAN WK werden nicht nur Spritzen, Turbinen, Hand- und Winkelstücke sowie der Mundglasfüller mit entkeimtem Wasser versorgt – selbst hartnäckig festsetzender Biofilm in den vorhandenen Schlauchleitungen wird durch das Entkeimungssystem abgelöst.

Zusätzlich verfügt das WEK-System über eine freie Fallstrecke, mit der die Trennung des entkeimten Brauchwassers von Frischwasser sichergestellt wird. Damit entspricht die Anlage auch der Verordnung



Mit den Wasserentkeimungssystemen WEK sowie WEK Light bietet Ihnen METASYS die passende Lösung für Ihren Infektionsschutz und gibt Ihnen die Möglichkeit, den rechtlichen Auflagen zu entsprechen. Die CE-geprüfte Anlage sorgt für eine kontinuierliche Dekontamination des Brauchwassers, ohne Leitungen und Instrumente anzugreifen, und schützt die Dentaleinheit gleichzeitig vor

DIN EN 1717, wonach Wasser nach Kontakt mit Patienten bzw. Chemikalien nicht zurück in das öffentliche Wassernetz gelangen darf. [DT](#)

METASYS Medizintechnik GmbH

Tel.: +43 512 205420-0
www.metasys.com



5TH ANNUAL MEETING OF ISMI

10. und 11. Mai 2019
Konstanz – hedicke's Terracotta

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ismi-meeting.com



Thema:

Ceramic Implants – Game Changer in der Implantologie

Organisation/Veranstalter:

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 an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zur 5. Jahrestagung der ISMI zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

DT D-A-CH 2/19



IDS
2019

LIVE DEMO INTRAORAL SCAN
3D DRUCK
VERBLENDUNG

38. Internationale Dental Show
Köln, Deutschland

12. – 16.03.2019
Halle 10.1, Stand A010 – C019

Ligosan® Slow Release Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

- » **Für Ihren Behandlungserfolg:** Ligosan Slow Release sorgt für eine signifikant bessere Reduktion der Taschentiefe als SRP allein.
- » **Für Ihre Sicherheit:** Dank des patentierten Gels dringt der bewährte Wirkstoff Doxycyclin selbst in tiefe, schwer erreichbare Parodontaltaschen vor.
- » **Für Ihren Komfort:** Das Gel ist einfach zu applizieren. Am Wirkort wird Doxycyclin kontinuierlich in ausreichend hoher lokaler Konzentration über mindestens 12 Tage freigesetzt.

Jetzt kostenlos Beratungsunterlagen für das Patientengespräch anfordern auf kulzer.de/ligosanunterlagen.

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP