



Datenanalyse

Zahlreiche Faktoren können das langfristige Ergebnis einer endodontischen Therapie negativ beeinflussen, die Vertikalfraktur ist eine davon. Von Dr. Veronika Walter. [▶ Seite 6f](#)



Abschiedssymposium

Prof. Dr. Daniel Buser geht nach 20 erfolgreichen Jahren an der zmk bern in den Ruhestand – zur Veranstaltung am 25. Mai kamen 750 Gäste aus 45 Ländern nach Bern. [▶ Seite 10](#)



Patienteninteraktion

Website als interaktive Dialogplattform: Für Zahnarztpraxen bietet die Digitalisierung die Chance, mit den Patienten intensiver und effizienter zu kommunizieren. [▶ Seite 16](#)

ANZEIGE

STARK IM POLIEREN!
KENDA
DENTAL POLISHERS
www.kenda-dental.com
Phone +423 388 23 11
KENDA AG
LI - 9490 VADUZ
PRINCIPALITY OF LIECHTENSTEIN

Europas Zahnärzte einig: Keine Sonderregeln für Dentalketten

Forderung nach einheitlicher Berufsaufsicht und gleichen berufsrechtlichen Regeln.

WIEN – Auf seiner Frühjahrsvollversammlung am 24. und 25. Mai 2019 in Wien forderte der Europäische Zahnärzterverband (Council of European Dentists, CED), dass es keine Sonderregeln für Dentalketten geben dürfe und sie Mitglied in den Zahnärztekammern sein müssten. Nur so sei eine einheitliche Fachaufsicht sichergestellt, die die Patienten schützt.

Die Vertreter aller nationalen Zahnärzterverbände und -kammern waren sich darin einig, dass nicht nur der einzelne Zahnarzt, sondern auch Dentalketten als juristische Personen den gleichen berufsrechtlichen Regeln und der gleichen Aufsicht unterworfen sein müssen.

CED-Präsident Dr. Marco Landi betonte: «Wir alle teilen die Sorge, dass sich das Engagement von Finanzinvestoren, deren Hauptziel die Gewinnmaximierung ist, am Ende gegen die hohe

Qualität der Versorgung und damit gegen die Patientinnen und Patienten wendet.» In der nächsten CED-Vollversammlung soll daher klar Position bezogen werden, wonach alle zahnärztlichen Einrichtungen, ungeachtet ob Einzelpraxis oder Dentalkette, dem gleichen Berufsrecht und – soweit vorhanden – der Kontrolle der Kammern unterliegen müssen, um eine gute Qualität der Versorgung sicherzustellen.

Aus der Sicht der deutschen Delegation stellt BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel klar: «Wir müssen sicherstellen, dass über die gleiche Berufsaufsicht in den Zahnärztekammern gleiche Regeln für alle gelten. Dort, wo es in Europa Zahnärztekammern gibt, müssen auch Dentalketten aus Gründen des Patientenschutzes Kammermitglieder sein. Dieses Signal geht von Wien aus!» [DT](#)

Quelle: BZÄK

Der neue SSO-Präsident heisst Jean-Philippe Haesler

Erklärte Ziele: Patientensicherheit und Stärkung zahnärztlicher Berufsethik.

BERN – Die Delegierten der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft (SSO) haben Anfang Mai in Bern den Freiburger Zahnarzt Dr. Jean-Philippe Haesler zum neuen Präsidenten gewählt. Dr. Haesler folgt auf Dr. Beat Wäckerle, der sich nach langjährigem Engagement für die Standesorganisation aus dem Vorstand verabschiedet.

Jean-Philippe Haesler, geboren 1964, ist seit 2014 Vorstandsmitglied der SSO Schweiz. Er blickt auf ein langjähriges standespolitisches Engagement zurück: Von 2005 bis 2013 sass er im Vorstand der SSO Fribourg und präsidierte die Sektion von 2008 bis 2013.

Dr. Haesler führt seit 1996 eine Zahnarztpraxis im freiburgischen



Estavayer-le-Lac. Er absolvierte sein Staatsexamen 1990 an der Universität Bern. Dr. Haesler besitzt einen

SSO-Weiterbildungsausweis in allgemeiner Zahnmedizin. Die erklärten Ziele des zweisprachigen Freiburgers sind, die Patientensicherheit und die zahnärztliche Berufsethik im Interesse des Patienten zu stärken, die Wahrnehmung der SSO bei den Behörden zu steigern sowie die Standesorganisation zu modernisieren: «Nur wenn wir die internen Strukturen der Standesorganisation anpassen, sind wir für künftige Herausforderungen gewappnet. Dazu gehört auch eine Standespolitik, die sich für gute Rahmenbedingungen einsetzt und das Schweizer Versorgungsmodell fördert.» [DT](#)

Quelle: SSO

Bundesrat verabschiedet aktualisierte Gesundheitsaussenpolitik

Für 2019 bis 2024 wurden sechs priorisierte Aktionsfelder definiert.

BERN – Der Bundesrat will sich in der Gesundheitspolitik international in sechs Schwerpunkten engagieren, darunter für eine nachhaltige Gesundheitsversorgung, eine starke globale Gesundheitsordnung und für den Schutz vor globalen Gesundheitsrisiken. An seiner Sitzung Mitte Mai hat er die aktualisierte Gesundheitsaussenpolitik für die Jahre 2019 bis 2024 verabschiedet. Sie trägt den aktuellen globalen Herausforderungen Rechnung und orientiert sich an der UN-Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung.

Gesundheitsschutz in der Schweiz verbessern

Die Gesundheitsaussenpolitik soll den Gesundheitsschutz in der Schweiz verbessern und zur globalen Gesundheit beitragen. Sie fördert zudem die Zusammenarbeit zwischen den Bundesstellen und trägt dazu bei, dass die Schweiz auf internationaler Ebene kohärente Positionen vertritt. Die erste Gesundheitsaussenpolitik hat der Bundesrat 2012 verabschiedet. Die aktualisierte Version definiert für die Jahre 2019 bis 2024 sechs Aktionsfelder, in denen die Schweiz prioritär aktiv sein wird: Gesundheitsschutz und humanitäre Krisen, Zugang zu Heilmitteln, nachhaltige Gesundheitsversorgung und Digitalisierung, Gesundheitsdeterminanten, Gouvernanz in der globalen Gesundheitsordnung sowie Suchtpolitik.

Im Bereich Gesundheitsschutz und humanitäre Krisen will die



Schweiz unter anderem den Schutz der Schweizer Bevölkerung vor globalen Gesundheitsrisiken verbessern. Die Schweiz setzt sich deshalb in der Weltgesundheitsorganisation WHO dafür ein, dass das internationale System zur Früherkennung, Überwachung, Verhütung und Bekämpfung übertragbarer Krankheiten gestärkt wird. Sie engagiert sich ausserdem im Kampf gegen die zunehmende Resistenzbildung gegen

herkömmliche Antibiotika und will zu einem weltweit verbesserten Zugang zu qualitativ hochstehenden Medikamenten und anderen Gesundheitstechnologien beitragen. Schliesslich setzt sich die Schweiz dafür ein, dass die allgemeine Grundversorgung überall auch in Krisensituationen sichergestellt wird. [DT](#)

Quelle: Der Bundesrat

ANZEIGE

Bleibender Glanz – brillant gemacht

EDITORS' CHOICE
DA DENTAL ADVISOR *****

BRILLIANT EverGlow®
Universal Submicron Hybridkomposit

- Hervorragende Polierbarkeit und Glanzbeständigkeit
- Brillante Einfarb-Restaurationen
- Ideales Handling dank geschmeidiger Konsistenz
- Gute Benetzbarkeit auf der Zahnschmelz

sales.ch@coltene.com | www.coltene.com 

Zum Schaden der Patienten

Schweizer Zahnärzte pfeifen auf Bewilligungsentzug.

BERN – Ohne Berufsausübungsbewilligung keine Behandlung von Patienten. Die Vorgaben sind eigentlich unmissverständlich. Eigentlich. Natürlich gibt es Schlupflöcher – und nicht wenige Schweizer Zahnärzte machen sich diese zunutze.

Ist nach Ansicht der Gesundheitsdirektion eines Kantons beispielsweise die Sicherheit der Patienten in Gefahr, wird dem behandelnden Zahnarzt die Bewilligung entzogen. Derzeit sollen von 11'500 im Medizinalberuferegister des Bundes MedReg erfassten Zahnärzten 44 keine Erlaubnis besitzen. Nach Angaben von srf.ch halten sich jedoch nicht alle an das Verbot – neun Zahnärzte haben Wege gefunden, unter dem Radar weiterzupraktizieren.

Eine beliebte Strategie soll das Praktizieren im benachbarten Ausland, z.B. in Deutschland, sein. Für diejenigen, die sich bereits im Vorfeld dort ein zweites Standbein aufgebaut hatten, ist das relativ unpro-

blematisch. Aber auch der Wechsel des Kantons scheint bei einigen zu klappen. Vermutlich, weil der Bewilligungsentzug auf kantonaler Ebene stattfindet.

Schlupflöcher eliminieren

Um solche Schlupflöcher zukünftig zu schliessen, schlägt die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO die Einführung einer Art Alarmsystem vor. Aus den Reihen der Gesundheitsdirektion wird hingegen ein drastischeres Vorgehen, der Bewilligungsentzug auf Landesebene, gefordert.

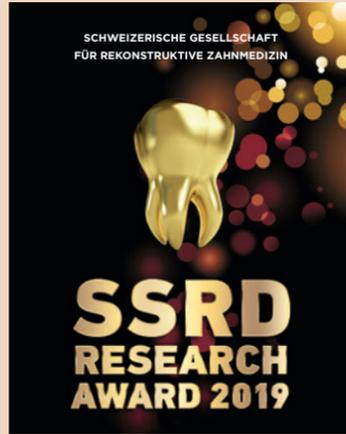
Angaben über Zahnärzte der Schweiz und deren Bewilligungsstatus beinhaltet das Medizinalberuferegister MedReg. Allerdings befindet sich dieses mit dem revidierten Medizinalberufegesetz seit 1. Januar 2018 noch im Aufbau. Bis Ende 2019 soll das Register vollständig sein. [DI](#)

Quelle: ZWP online

SSRD Awards 2019 für Forschung und Zahntechnik

Abstracts und Präsentationen können noch bis zum 1. Oktober eingereicht werden.

ZÜRICH – Anlässlich der Jahrestagung der Schweizerischen Gesellschaft für Rekonstruktive Zahnmedizin (SSRD) am Freitag, dem 8. November 2019, in Zürich, wird Klinikern und Forschern im Rahmen des «SSRD research awards» die Möglichkeit für einen wissenschaftlichen



Kurzvortrag über folgende Themen geboten: Festsitzende/abnehmbare Prothetik, Alters- und Behinderten-zahnmedizin, Orofaziale Schmerzen. Für den «SSRD Research Award 2019» sind Kollegen aus dem In- und Ausland unter 40 Jahren zugelassen. Die Beiträge können aus der Praxis oder der Universität stammen.

Die ausgewählten Vorträge sind auf 15 Minuten begrenzt, gefolgt von einer Diskussion von fünf Minuten.

Das Abstract muss in Englisch im IADR-Format mit maximal 1'000 Worten (Aim[s], Material and Methods, Results, Conclusions) in digitaler Form via E-Mail bis zum 1. Oktober 2019 an das SSRD-Kongresssekretariat eingereicht werden. Die beste Präsentation wird mit CHF 3'000 (zweiter Platz mit CHF 1'500, dritter Platz mit CHF 500) honoriert. Details entnehmen Sie bitte dem «Regulations for the SSRD Research Award» über die Website www.ssrld.ch.

Allen Zahntechnikern wird zur Jahrestagung die Möglichkeit geboten, für den «SSRD Zahntechnik Award Goldener Pinsel 2019» im Team mit ihren Partnern, den Zahnärzten, zu präsentieren, wie sie bei ihrer Zusammenarbeit die digitalen Technologien bei der Rehabilitation der Patienten einsetzen. Zahnarzt und Zahntechnikerteams sind eingeladen, ihren bestdokumentierten klinischen Fall zum Thema «Digitaler Workflow: Faktoren zum gemeinsamen Erfolg» in PPTX oder Keynote einzureichen.

Die Präsentation kann auf Deutsch, Französisch oder Italienisch



erstellt werden und sollte 30 Slides nicht überschreiten. Die Team-Präsentation muss via E-Mail ebenfalls bis zum 1. Oktober an das Kongresssekretariat eingereicht werden. Eine unabhängige Fachjury wählt dann die drei besten Fälle für die Präsentation aus.

Die Auswahl der besten Team-Präsentationen erfolgt durch das Fachpublikum – honoriert wird der erste Platz mit CHF 2'000 (ZAZ 1'000/ZT 1'000) und dem «Goldenen Pinsel» (ZT). Die zweit- und drittbeste Präsentation erhalten CHF 1'500 (50:50) bzw. CHF 1'000 (50:50). [DI](#)

Quelle: SSRD

ANZEIGE

Zahnärztliche Radiologie & Strahlenschutzfortbildung
(Gemäss den neuen Verordnungen des BAG)
Zürich HB – Bern – St. Gallen
Basel – Olten – Zürich-Airport

fortbildung
ROSENBERG
MediaAccess 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.

Prothesen sind adäquater Zahnersatz

Schweizer Gericht weist Klage einer Patientin ab.

BERN – Eine Patientin hatte geklagt, weil ihre Krankenversicherung ihr verweigerte, fehlende Frontzähne durch Implantate zu ersetzen. Das Gericht wies die Klage mit der Begründung, eine Prothese erfülle ihren Zweck in gleicher Weise, ab.

Die Klägerin hatte infolge eines Unfalls Schneidezähne verloren und den Wunsch, ihr Lächeln mit einer permanenten Lösung mithilfe einer Implantation zurückzugewinnen.

Diese hätte allerdings einen stolzen Preis: Ca. 20'000 Franken müssten für die Implantate aufgebracht werden. Kosten, die die Krankenkasse Mutuel nicht bereit war, zu tragen. Die Pflichtleistung der Grundversicherung sehe lediglich die Erstattung der Kosten für eine Prothese vor, wie medinside.ch berichtete. Der Betrag hierfür belaufe sich auf rund 5'000 Franken.

Für die Schweizer Patientin sei diese jedoch kein adäquater Ersatz –

sowohl aus ästhetischen als auch praktischen Gründen. Sie fühle sich mit einer Prothese eingeschränkt, wie sie vor Gericht immer wieder betonte. Insbesondere die Scham, sie regelmässig zur Reinigung herausnehmen zu müssen, sei ihrer Ansicht nach nicht vertretbar.

Das Bundesgericht blieb davon unbeeindruckt und gab der Krankenkasse recht. [DI](#)

Quelle: ZWP online

Frauenstreik am 14. Juni 2019

VSAO und FMH forderten Gleichberechtigung für Ärztinnen.

BERN – «Lohn, Zeit, Respekt!» Unter diesem Motto fand am 14. Juni der nationale Frauenstreik statt. Auch für Ärztinnen sind Gleichstellung und Chancengleichheit noch immer nicht selbstverständlich. Die Verbindung der Schweizer Ärztinnen und Ärzte (FMH) und der Verband Schweizerischer Assistenz- und Oberärztinnen und -ärzte (VSAO) unterstützten deshalb die Anliegen des Protesttags. Sie forderten ein Ende der Diskriminierung von Frauen sowie uneingeschränkte Karriereöglichkeiten für Ärztinnen.

15'982 Ärztinnen waren gemäss der neusten FMH-Ärztstatistik 2018 berufstätig. Eine Zahl, die in den letzten Jahren stetig zugenommen hat. Vor allem unter den Assistenzärztinnen gibt es immer mehr Frauen. Nicht ganz so positiv sieht es bei ihrem Anteil auf Kaderstufen aus: Noch immer gestaltet sich ihr Weg in Richtung Chefetagen teilweise steinig und hürdenreich.



Vereinbarkeit von Beruf und Familie fördern

Damit auch der weibliche Nachwuchs vermehrt die Spitze der Karriereleiter erklimmen kann, müssen die Arbeitsbedingungen generell verbessert werden. Die FMH und der VSAO sehen dabei verschiedene Schwerpunkte, die sie mit eigenen Massnahmen unterstützen. Einerseits braucht es zeitgemässe Arbeitsbedingungen. Das heisst, dass die Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Frei-

zeit zu gewährleisten ist. Weiter muss der administrative Aufwand sinken, wie dies auch die VSAO-Kampagne «Medizin statt Bürokratie!» fordert. Denn die jährlich von der FMH in Auftrag gegebene Studie der gfs.bern zeigt, dass die administrative Belastung stetig zunimmt. Deren merkliche Reduktion würde einerseits die Attraktivität des Arztberufs erhöhen, andererseits die Kosten senken.

Ansteckknopf als Zeichen der Solidarität

Der VSAO hatte eigens für den Frauenstreik einen Ansteckknopf produzieren lassen, und seine Sektionen haben mit verschiedenen Aktionen auf die Anliegen der Ärztinnen aufmerksam gemacht. Dazu zählten eine Videoproduktion über Teilzeitarbeit, die (Mit-)Organisation, Unterstützung und Teilnahme an lokalen Aktionen/Ständen sowie Newsletter, Flyer und Umfragen. [DI](#)

Quelle: FMH und VSAO

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

Anzeigendisposition
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 Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich ausserhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig, Deutschland.

Preisdumping unter Schweizer Zahnärzten durch Onlineportal?

Ein Schweizer Start-up soll es Patienten ermöglichen, die Preise in den Zahnarztpraxen online zu vergleichen.

ZÜRICH – Während das Onlineportal Zumedo patientenseitig auf viel Zuspruch stösst, äussert die Schweizerische Zahnärztesellschaft SSO ihre Bedenken.

Da Zahnarztpraxen innerhalb des von der SSO vorgegebenen Tarifr Rahmens selbst die Kosten für Behandlungen festlegen können, herrschen schweizweit erhebliche Preisunterschiede. Selbst innerhalb eines Kantons schwankt das Preisniveau zwischen 110 und 200 Franken für einen Dentalhygienetermin, wie das Beispiel Zürich zeigt. Zumedo soll an dieser Stelle für den Patienten mehr Transparenz schaffen.

Die Plattform wirbt damit, Zahnärzten eine Onlinepräsenz zu bieten und sowohl Patienten als auch Praxen die Buchung von Terminen zu erleichtern. Hat der Patient Ort und Behandlungsart ausgewählt, werden verfügbare Termine verschiedener Praxen angezeigt, die sogleich gebucht werden können. Die angezeigten Praxisprofile enthalten neben Fotos und Bewertungen eben auch Preise für die ausgewählte Behandlungsart –

ein direkter Vergleich ist damit möglich.

Und genau hier sieht die SSO ein Problem, wie 20min.ch berichtet. Während sich die Kosten vorab für Prophylaxetermine recht präzise festlegen lassen, erscheint dies bei konkreten Behandlungen eher unrealistisch. So sei jeder Fall individuell zu betrachten und nicht über einen Pauschalpreis zu bewerkstelligen.

Ferner sehen einige Behandler mit Zumedo die Gefahr, dass durch den direkten Konkurrenzkampf die Preise gedrückt werden. Im Worst Case werden Ausgaben wie z.B. für Material nicht mehr gedeckt und wer nicht mitzieht, könnte unter Umständen Patienten verlieren. [DT](#)

Quelle:
ZWP online

Kantone können die Ärztezahl weiterhin beschränken

Verordnungsanpassung des Bundesrats tritt am 1. Juli in Kraft und endet 2021.

BERN – Die Kantone können die Anzahl der im ambulanten Bereich tätigen Ärzte für zwei weitere Jahre regulieren. Nach dem Entscheid des Parlaments, die Zulassungsbeschränkung für Ärzte zu verlängern, hat der Bundesrat Mitte Mai 2019 beschlossen, die Geltungsdauer der entsprechenden Verordnung parallel an-

zupassen. Damit bleibt die Zulassungsbeschränkung ohne Unterbruch gültig.

Das Parlament hatte am 14. Dezember 2018 die gesetzliche Bestimmung um zwei Jahre verlängert, wonach die Zulassung von Ärzten zur Tätigkeit zulasten der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) im ambulanten Bereich beschränkt werden kann. Da diese Bestimmung am 30. Juni 2019 ausläuft, hat der Bundesrat die entsprechende Verordnung angepasst und die Geltungsdauer der Ausführungsbestimmungen

ebenso um zwei Jahre verlängert. Diese Verordnungsanpassung tritt am 1. Juli 2019

Gebiet zulasten der OKP tätig sind, bei Bedarf weiterhin einschränken und so den ambulanten Bereich steuern. Sie verfügen über einen relativ grossen Spielraum bei der Umsetzung dieser Regelung, die jedoch nicht für Ärzte gilt, die mindestens drei Jahre lang an einer anerkannten schweizerischen Weiterbildungsstätte gearbeitet haben. So können die Kantone beispielsweise bestimmte medizinische Fachrichtungen wie etwa die Hausarztmedizin von einer Einschränkung ausnehmen.

Gleichzeitig arbeitet das Parlament weiter an der Teilrevision des Bundesgesetzes über die Krankenversicherung (KVG) betreffend die Zulassung von Leistungserbringern. Die vom Bundesrat vorgeschlagene Regelung stellt höhere Anforderungen an die zur Tätigkeit zulasten der OKP zugelassenen Fachpersonen. So verstärkt sie die Qualität und Wirtschaftlichkeit der Leistungen und stellt den Kantonen ein wirksames Instrument zur Angebots- und Kostenkontrolle zur Verfügung. [DT](#)

Quelle: Der Bundesrat



in Kraft und gilt bis zum 30. Juni 2021.

Damit können die Kantone die Anzahl der Ärzte, die auf ihrem

© maxicam/Shutterstock.com

ANZEIGE

«WIESO ICH ZU KALADENT GEWECHSELT HABE?
WEIL MICH DAS GRÖSSTE DENTALLAGER DER SCHWEIZ UND
DAS KALADENT-TEAM IMMER WIEDER BEGEISTERN.»

STEFANO PELLETTIERI, ZAHNARZT SIRNACH UND ULLA GABATHULER, LEITERIN KUNDENDIENST KALADENT

KALADENT

Das Universitäre Zentrum für Zahnmedizin Basel ist auf Kurs

Die offizielle Eröffnung findet am 30. August 2019 statt, und am 19. Oktober hat die Bevölkerung Gelegenheit, das neue Zentrum am «Tag der offenen Tür» zu besichtigen.

BASEL – An der Sitzung vom 30. April 2019 hat der Regierungsrat des Kantons Basel-Stadt den Jahresabschluss des Universitären Zentrums für Zahnmedizin Basel (UZB) genehmigt. Bei einem Bruttoertrag von CHF 35,6 Mio. resultiert ein positives operatives Ergebnis von CHF 0,6 Mio. Das dritte Betriebsjahr des UZB war neben der zahnmedizinischen Patientenbehandlung, Lehre und Forschung geprägt von den Vorbereitungen auf die räumliche Zusammenführung der bisherigen drei Standorte.

Das UZB ist am 1. Januar 2016 aus der Zusammenlegung der Universitätskliniken für Zahnmedizin und der Öffentlichen Zahnkliniken entstanden. Mit dem UZB wird eine nachhaltige Stärkung von Patientenbehandlung, Lehre und Forschung am Standort Basel angestrebt. «Or-

ganisatorisch, prozessual und räumlich haben wir in den ersten drei Jahren ein solides Fundament geschaffen für eine erfolgreiche Tätigkeit im Dienste unserer Patienten sowie zugunsten von Lehre und Forschung», zeigt sich Raymond Cron, Präsident des Verwaltungsrates, überzeugt.

Umzug in den Neubau termingerecht

Der Neubau an der Mattenstrasse 40/42, für den im Oktober 2016 der Spatenstich erfolgte, ist bezüglich Qualität, Kosten und Termin vollumfänglich auf Kurs, sodass die drei bisherigen Standorte wie geplant ins Rosentalquartier umziehen können. In Vorbereitung auf den neuen Standort haben sich die heute räumlich noch getrennten Kliniken mit der künftigen Organisationskultur befasst. Ein von allen Mitarbei-



©Visualisierungen: Birchmeier Uhlmann + Rabinovitch Architekten AG

tenden getragenes Verständnis der Werte und Ziele des UZB ist ein wichtiges Anliegen.

Ziele in Patientenbehandlung, Lehre und Forschung erreicht

In der Patientenbehandlung stellte die Umstellung auf den revidierten Zahnarztstarif Dentotar per 1.1.2018 eine besondere Herausforderung dar, welche ohne grössere Friktionen gemeistert wurde. 2018 wurden im UZB rund 26'000 Patienten behandelt.

25 Studierende haben ihre zahnärztliche Ausbildung im UZB mit dem Bestehen der eidgenössischen Prüfung erfolgreich abgeschlossen. Zusätzlich wurden 109 Doktoranden betreut. 21 Assistenz Zahnärzte absolvieren zurzeit im UZB ihre Weiterbildung zu Fachzahnärzten.

Die in der Forschung tätigen Mitarbeitenden des UZB haben 54 Publikationen in renommierten Fachzeitschriften veröffentlicht.

Finanzielle Entwicklung

Die finanziellen Ziele wurden 2018 erreicht. Der Bruttoertrag wurde um CHF 1,0 Mio. auf CHF 35,6 Mio. gesteigert, das operative Ergebnis verbesserte sich um CHF 0,1 Mio. auf CHF 0,6 Mio. Wichtigste Einnahmepositionen waren die Erträge aus Patientenbehandlung mit CHF 16,0 Mio., Abgeltungen der Universität für Leistungen in Lehre und Forschung mit CHF 10,9 Mio. sowie Erträge aus Leistungsvereinbarungen mit dem Kanton im Rahmen der sozialen Zahnmedizin von CHF 7,5 Mio. Die grösste Position bei den Ausgaben war der Personal-

aufwand, der 77 Prozent des Betriebsaufwandes entspricht.

Im laufenden Jahr wird mit einem Verlust gerechnet, da während einiger Monate die Infrastrukturkosten des Neubaus und diejenigen der bisherigen Standorte gleichzeitig finanziert werden müssen. Die Umzugsphase wird zudem zu Ertragsausfällen führen, ebenso fallen zusätzliche einmalige Kosten an.

«Die optimierten Prozesse am neuen Standort werden sich ab 2020 positiv auf die finanzielle Entwicklung des UZB auswirken, sodass es möglich sein sollte, die zukünftigen Investitionen – wie in der Eignerstrategie gefordert – selbst zu finanzieren», kommentiert Andreas Stutz, CEO des UZB. [DU](#)

Quelle: UZB

ANZEIGE

fortbildung
ROSENBERG
MediAccess AG

... hier findest Du Dein Wunsch-Seminar!

www.fbrb.ch

© Christo / Shutterstock.com

«Den Patienten einen raschen Zugang zu Innovationen sichern»

René Buholzer, Interpharma, fordert Gesundheitsakteure auf, einen Beitrag zu leisten.

BASEL – Mitte Mai fand zum achten Mal das «Forum Gesundheitswirtschaft Basel» statt. Experten aus Wissenschaft, Medizin, Wirtschaft und Politik diskutierten in diesem Rahmen zum Thema «Industrialisierung der Gesundheit? Neue Modelle für ein produktiveres Gesundheitswesen». Wie kann das Gesundheitswesen – vor dem Hintergrund stetig steigender Kosten – effizienter werden? Welche möglichen Lösungsansätze gibt es zur sinnvollen Qualitäts- und Effizienzsteigerung?, waren einige der Fragen, die diskutiert wurden. René Buholzer, CEO von Interpharma, legte unter anderem dar, welchen Beitrag die Pharmaindustrie für das Gesundheitswesen leistet.

«Interpharma setzt sich dafür ein, dass alle Patienten über die Grundversicherung schnellen und breiten Zugang zu innovativen Therapien haben. In einem der teuersten Gesundheitswesen der Welt darf dies vom Patienten auch erwartet werden. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, muss die Qualität des Schweizer Gesundheitswesens weiter gestärkt werden. Damit dies jedoch möglich und auch in Zukunft finanzierbar

bleibt, sind alle Akteure des Gesundheitswesens gefordert, ihren Beitrag zu leisten», sagte René Buholzer. Die Pharmabranche steht zur dreijährlichen Preisüberprüfung und leistet damit einen gewichtigen Beitrag zur Dämpfung der Gesundheitskosten. Sie ist der einzige Akteur im Gesundheitswesen mit regelmässigen institutionalisierten Kostendämpfungsmassnahmen.

Einig waren sich die Diskussions Teilnehmer darin, dass alle Akteure des Gesundheitswesens einen Beitrag leisten müssen, damit sich die Patienten auch in Zukunft auf das Schweizer Gesundheitswesen verlassen können und dieses eines der besten der Welt bleibt. Wichtig sind dafür Projekte, welche die Qualität und Effizienz der Leistungen erhöhen. Dieser Ansatz zeigt sich bei Interpharma und der Krankenversicherung SWICA mit der Multistakeholder-Plattform und dem Do-Tank «santeneXt». Innovation im Gesundheitssystem erreichen wir also nur durch Kooperation und Wissenstransfer unter den verschiedenen Akteuren. [DU](#)

Autorin:

Sybille Augsburg, Interpharma

Gesundheitswesen Schweiz 2019: Steigende Kosten zu verzeichnen

Schweizer werden zudem immer älter und bleiben länger gesund.

BASEL – Die Kosten des Gesundheitswesens sind im Vergleich zum Vorjahr um 3,5 Prozent gestiegen und betragen im Jahr 2016 rund 80 Milliarden Franken. Das geht aus der Ende April veröffentlichten Broschüre *Gesundheitswesen Schweiz 2019* des Verbands der forschenden pharmazeutischen Firmen der Schweiz, Interpharma, hervor.

Den grössten Anteil an den Gesundheitskosten machten demnach mit 26,6 Prozent die ambulanten Behandlungen aus, gefolgt von der stationären Behandlung (19,6 Prozent) und der Langzeitpflege (19,4 Prozent). Bei den Medikamenten werden seit vergangenem Jahr im Spital stationär und ambulant abgegebene Arzneimittel in die Statistik einbezogen. Insgesamt ist der Anteil der Medikamente an den Gesamtkosten mit 13,0 Prozent stabil. Insbesondere die regelmässigen Preisüberprüfungen der kassenpflichtigen Medikamente haben dazu geführt, dass der Index der Medikamentenpreise in den letzten Jahren gesunken ist.



Hohe Lebenserwartung bei guter Gesundheit

In der Schweiz wohnhafte Frauen und Männer werden nicht nur immer älter, sie bleiben in der Regel auch länger gesund. Die Lebensqualität vieler älterer Menschen hat sich dank dem medizinischen

Fortschritt und einem gesünderen Lebensstil spürbar verbessert. Die Lebenserwartung in guter Gesundheit kombiniert Informationen zur Sterblichkeit mit Angaben zum selbst wahrgenommenen Gesundheitszustand für jede Altersklasse und wird alle fünf Jahre mit der Schweizerischen Gesundheitsbefragung erhoben.

Im Jahr 2017 betrug die Lebenserwartung bei guter Gesundheit im Alter von 65 Jahren bei den Frauen 14,5 und bei den Männern 13,7 Jahre. Diese Werte haben seit 1992 bei beiden Geschlechtern um rund drei Jahre zugenommen. In der letzten Befragung gaben rund 77 Prozent der Frauen und Männer zwischen 65 und 74 Jahren an, in sehr guter oder guter Gesundheit zu leben. Bei den über 75-Jährigen waren es bei den Frauen noch fast 65 und bei den Männern gut 70 Prozent. [DU](#)

Autorin:

Jessica Wüthrich, Interpharma

 @estheticdays.dental

 @estheticdays

Inspiration und Impulse
für die Zahnmedizin
der Zukunft.

ZEIT FÜR DIE
SCHÖNEN
DINGE

ES
THE
TIC DAYS

06.09. — 07.09.19
BADEN-BADEN
WWW.ESTHETICDAYS.DENTAL
straumann group



Erhöht die mechanische Wurzelkanalaufbereitung die Inzidenz für Vertikalfrakturen und Microcracks?

Es gibt zahlreiche Faktoren, die das langfristige Ergebnis einer endodontischen Therapie beeinflussen können. Von Dr. Veronika Walter, MSc, Regensburg, Deutschland.



Die Endodontie stellt die Prävention, Ätiologie, Diagnose und Therapie von pulpalem und periapikalem Gewebe dar.¹ Immer dann, wenn eine endodontische Therapie nötig wird, muss auf eine chemo-mechanische Aufbereitung eine dichte Wurzelfüllung folgen, um eine erneute bakterielle Besiedlung zu vermeiden. Es gibt zahlreiche Faktoren, die das langfristige Ergebnis einer endodontischen Therapie negativ beeinflussen können; die Vertikalfraktur ist eine davon.

Vertikalfraktur

Der Definition nach ist eine Vertikalfraktur eine längsgerichtete Fraktur der Wurzel, die meist in bukkolingualer Richtung verläuft und in fast allen Fällen zur Extradaktion des betreffenden Zahnes führt.^{2,3} Die Prävalenz ist schwer zu ermitteln und liegt zwischen zwei und fünf Prozent.⁴ Die Diagnose ist nicht immer einfach, da Zeichen und Symptome (sowohl klinisch als auch radiologisch) parodontalen oder periapikalen Läsionen gleichen. Es gibt verschiedene Ätiologien im Zusammenhang mit Vertikalfrakturen: Neben der allgemeinen Schwächung endodontisch behandelter Zähne durch Substanzverlust sind die beiden Hauptursachen die Methoden, wie Wurzelkanäle aufbereitet und gefüllt werden. Problematisch ist auch, dass Vertikalfrakturen oftmals erst viele Jahre nach einer Wurzelkanalbehandlung auftreten (4,5 bis 8,5 Jahre). Daher ist es oft schwierig, die endodontische Therapie mit der Vertikalfraktur in Verbindung zu bringen. Eine wahrscheinliche Ursache ist das Entstehen von sogenannten Microcracks oder «blind Cracks» bei der Wurzelkanalpräparation und die daraus resultierende Entwicklung einer Vertikalfraktur Jahre später.⁵

Hinsichtlich der Erhaltung der Zahnschubstanz gibt es einen Unter-

schied zwischen manueller und rotierender Instrumentierung. In einer In-vitro-Studie von Rao et al.⁶ zeigten die Autoren, dass die verbleibende Dentindicke nach manueller Präparation mit K-Feilen dicker war als bei vier rotierenden Systemen. Der Grund dafür war der grössere Taper der rotierenden Instrumente, der zwischen zwei und zwölf Prozent lag. Eine weitere In-vitro-Studie von Zandbiglari et al.⁷ dokumentierte ebenfalls einen signifikanten Unterschied zwischen Wurzeln, die mit einem Taper von zwölf Prozent und einem von sechs Prozent aufbereitet wurden. Es zeigte sich ein höheres Frakturrisiko, wenn mehr Dentin aufgrund eines grösseren Tapers entfernt worden war. Auch Wilcox et al.⁸ fanden in ihrer Studie eine grössere Wahrscheinlichkeit von Vertikalfrakturen, wenn sie mehr Zahnschubstanz während der Wurzelkanalpräparation entfernten.

Es ist wichtig, dass nicht nur Vertikalfrakturen berücksichtigt werden, sondern auch der Zusammenhang zwischen Microcracks und Vertikalfrakturen. Defekte wie «craze lines» (eine Linie auf der Wurzeloberfläche, die sich nicht zum Wurzelkanal hin erstreckt) oder unvollständige Risse (beginnend im Kanallumen und nicht bis zur Aussenfläche) können im Laufe der Zeit zu Frakturen werden.

Mögliche Risikofaktoren nach der Wurzelkanalpräparation sind: Wurzelkanalfüllung, das Setzen eines Wurzelstiftes und auch Kaukräfte.⁹

Wilcox et al.⁸ stellten fest, dass «je mehr Dentin entfernt wurde, desto grösser die Chance auf eine Fraktur ist». Alle Zähne innerhalb ihrer Studie, die Vertikalfrakturen entwickelten, hatten einen früheren Nachweis von Microcracks. Es muss jedoch erwähnt werden, dass die Frakturen erst nach Entfernung der ersten Wurzelkanalfüllung und weiterer Vergrösserung der Kanäle

auf 40 und 50 Prozent der Wurzelbreite auftraten.

Ziel des vorliegenden systematischen Reviews war es, herauszuarbeiten, ob eine mechanische Aufbereitung des Wurzelkanalsystems die Inzidenz von Vertikalfrakturen oder Microcracks beeinflusst.

Daher wurde nach Antworten auf die folgenden Fragen gesucht:

- Haben verschiedene Arten von Feilsystemen einen unterschiedlichen Einfluss auf das Auftreten von Vertikalfrakturen/Microcracks?
- Beeinflussen bestehende Microcracks das Auftreten von Vertikalfrakturen?
- Gibt es prädisponierende Faktoren für die Prävalenz von Vertikalfrakturen/Microcracks, insbesondere in Bezug auf Art und Weise der endodontischen Therapie?

Material und Methoden

Es wurden alle verfügbaren Primärstudien systematisch identifiziert, ausgewählt und kritisch bewertet sowie alle Ergebnisse extrahiert, deskriptiv aufgelistet und zusammengefasst (PICO Schema).

Für die Suche nach Studien wurden die elektronischen Datenbanken von PubMed, Ovid Medline,

more identified with hand search
8

ScienceDirect und Cochrane Database of Systematic Reviews benutzt. Darüber hinaus wurden Zeitschriften auf Referenzlisten manuell nach relevanten Artikeln durchsucht.

Ergebnisse Studienauswahl

Insgesamt gab es 4'214 Referenzen. Nach dem Ausschluss von doppelten Studien und Referenzen,

deren Titel nichts mit der Forschungsfrage zu tun hatte, blieben 57 Studien übrig.

Die Volltextüberprüfung ergab, dass 26 von ihnen die Aufnahmekriterien nicht erfüllten, während die manuelle Suche acht weitere relevantere Studien ergab, somit insgesamt 39 Studien. Von diesen waren 38 In-vitro-Studien (9–45) und es gab eine Metaanalyse (46).

Datenanalyse

Die Analyse aller Daten ergab, dass in den Studien unterschiedliche Arten von Zähnen verwendet wurden, genauso wie die Vorgehensweise bei der Durchführung der Wurzelkanalbehandlung bzw. der Auswertung unterschiedlich war. Es gab daher eine erhebliche Heterogenität bezogen auf die Anzahl und die Typen der Zähne, das Aufbereitungsprotokoll und die Methoden, mit denen die Zähne untersucht wurden.

Ergebnisdetails

25 (65,8 Prozent) der 38 In-vitro-Studien gaben an, dass es keine vollständigen Vertikalfrakturen in allen Schichten/Abschnitten gab. Alle Studien zeigten Microcracks, wenn auch in unterschiedlichem

verursachten Microcracks mit Ausnahme der SAF.^{33,35} Es ist wichtig, zu wissen, dass die Bayram-Studie⁴⁷, zwei De-Deus-Studien^{22,23}, zwei Oliviera-Studien^{21,38} und die ZouloStudie⁴⁵ angaben, dass sie nach der endodontischen Therapie keine neuen Microcracks gefunden haben. Alle «cracks» waren bereits in den präoperativen microCT-Ab schnitten zu sehen.⁸

Diskussion

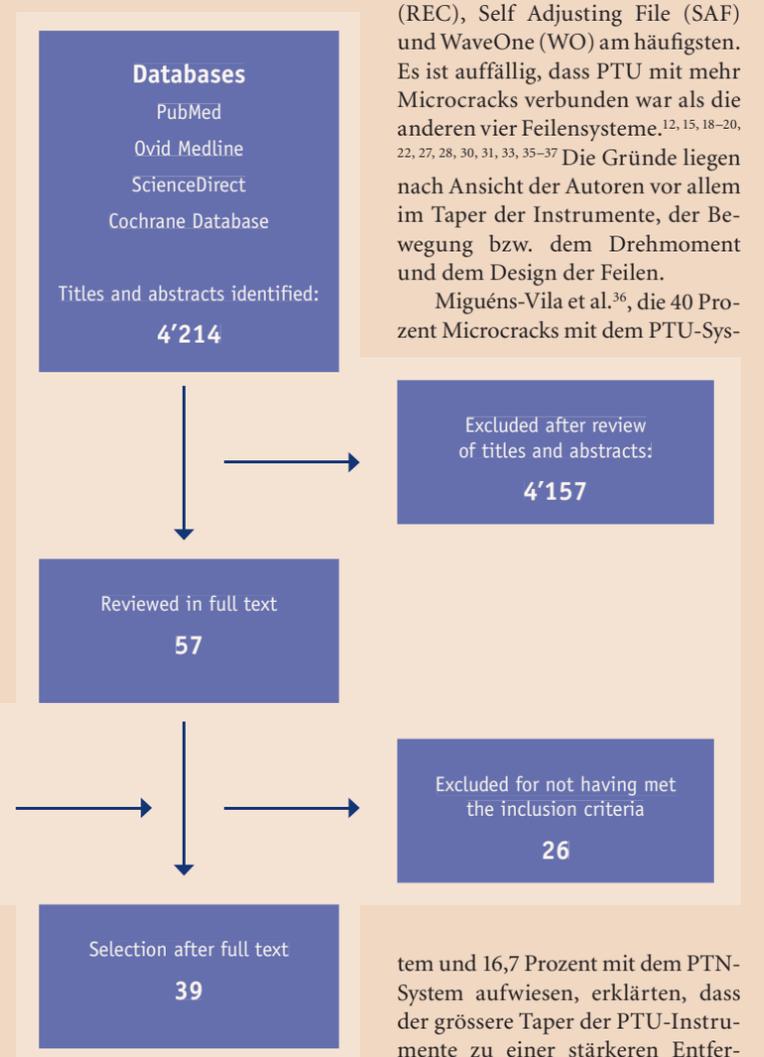
Der Vergleich der 38 In-vitro-Studien hat eine erhebliche Heterogenität in Bezug auf Anzahl und Art der Zähne, Präparationsprotokolle und Methoden zur Untersuchung der Zähne nach der Präparation ergeben. Dennoch berichteten alle 38 In-vitro-Studien über Microcracks nach der Wurzelkanalpräparation, jedoch nur zwölf Studien auch über Vertikalfrakturen. Microcracks sind nach der endodontischen Behandlung ein häufigerer Befund als Vertikalfrakturen.

Beziehung zwischen Feilensystem und Microcracks

Von den 35 verschiedenen Feilensystemen, die innerhalb der 38 In-vitro-Studien verwendet wurden, waren ProTaper Next (PTN), ProTaper Universal (PTU), RECIPROC (REC), Self Adjusting File (SAF) und WaveOne (WO) am häufigsten. Es ist auffällig, dass PTU mit mehr Microcracks verbunden war als die anderen vier Feilensysteme.^{12,15,18–20,22,27,28,30,31,33,35–37} Die Gründe liegen nach Ansicht der Autoren vor allem im Taper der Instrumente, der Bewegung bzw. dem Drehmoment und dem Design der Feilen.

Miguéns-Vila et al.³⁶, die 40 Prozent Microcracks mit dem PTU-System

und 16,7 Prozent mit dem PTN-System aufwiesen, erklärten, dass der grössere Taper der PTU-Instrumente zu einer stärkeren Entfernung des Dentins und damit zu mehr Microcracks führt. In der Studie von Hin et al.²⁷ wird das gleiche Problem deutlich: PTU verursachte 35 Prozent Microcracks im Vergleich zu Mtwo mit 25 Prozent und SAF mit zehn Prozent. Die



Masse. Die am häufigsten verwendeten Feilensysteme waren: ProTaper Next, ProTaper Universal, RECIPROC, Self Adjusting File (SAF) und WaveOne. Alle Feilensysteme

Autoren stellten ebenfalls fest, dass der Grund dafür der grössere Taper der PTU war.

PTU ist ein Feilensystem, das bis zu sieben Feilen zur Aufbereitung des Kanals (S1, S2, F1–F5) verwendet, was bedeutet, dass im Kanal mehr «Manipulationen» stattfinden als bei den «Single File»-Systemen REC, SAF und WO. Zudem kann festgestellt werden, dass REC und WO im Vergleich zu den vollrotierenden Systemen wie PTU oder PTN^{10, 12, 20, 28, 29, 31–33, 35, 37, 40, 42} weniger Schäden am Dentin verursachen. Die Bewegung ist stärker im Kanal zentriert, und mit der rezierten Bewegung wird die Feile kontinuierlich freigegeben, wenn sie in die Innenfläche des Wurzelkanals eingreift. Dies wiederum führt zu einer Reduzierung der Torsionsspannung auf das Dentin.^{29, 48}

Das SAF-System hat ein völlig anderes Konzept: Es ist ein Instrument ohne inneren Kern, aber mit einer maschenartigen Struktur, quasi eine «Hohlfeile».⁴⁸ Durch ihre Eigenschaften können die ursprüngliche Kanalform und die Integrität des Wurzeldentins erhalten werden. In allen Studien^{27, 33, 35, 43, 47}, in denen SAF eingesetzt wurde, wurde eine deutlich geringere Bildung von Microcracks im Vergleich zu den anderen Feilensystemen festgestellt.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Je mehr Zahnschicht aufgrund der mechanischen Eigenschaften eines Feilensystems entfernt wird, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Microcracks jeglicher Art innerhalb der Wurzel entstehen.

Zusammenhang zwischen Untersuchungsmethode und Microcracks

Alle 38 In-vitro-Studien untersuchten die Wurzeln nach der Wurzelkanalpräparation mit einer der folgenden Methoden: Mikroskop, MicroCT/Synchrotron-CT oder Rasterelektronenmikroskop (REM). Der Unterschied bestand darin, dass nur mit dem Mikroskop und zweimal mit dem REM^{12, 20} eine Schnittdarstellung der Wurzeln erfolgte. Postoperative Mikrorisse wurden in allen Studien mit Schnittdarstellung^{9–13, 15–18, 20, 26–37, 39, 41–43} gefunden, aber nur in drei^{19, 40, 47, 49} der zwölf^{14, 19–23, 25, 38, 40, 44, 45, 47} ohne Schnittdarstellung. Daher könnten viele der postoperativen Mikrorisse Artefakte sein, die durch die destruktive Methode der

Schnittdarstellung und nicht durch die Wurzelkanalbehandlung per se verursacht werden.

Die Untersuchungsmethode hat somit einen Einfluss auf die Rissbildung und auch auf deren Erkennung.

Zusammenhang zwischen Microcracks und der Bildung von Vertikalfrakturen

Zwölf^{9, 10, 16, 17, 26, 27, 33, 34, 37, 41–43} der 38 In-vitro-Studien fanden nicht nur Microcracks nach der Wurzelkanalaufbereitung, sondern auch Vertikalfrakturen. Es gab jedoch keine Korrelation zwischen einem bestimmten Feilensystem oder einer bestimmten Aufbereitungsmethode und der Prävalenz von Vertikalfrakturen. Es ist bekannt, dass jede Art von Microcrack sich im Laufe der Zeit zu einer Vertikalfraktur ausdehnen kann¹⁷, mit im Wesentlichen zwei verantwortlichen Faktoren: prädisponierende und iatrogene. Wilcox et al.⁸ gaben an, dass «je mehr Dentin entfernt wurde, desto grösser ist die Chance auf eine Fraktur» und stellten fest, dass alle Zähne in ihrer Studie, die eine Vertikalfraktur entwickelten, einen früheren Nachweis von Microcracks hatten. Im Gegensatz dazu stellten Bürklein et al.¹⁷ fest, dass es nach Abschluss der Wurzelkanalbehandlung noch unklar ist, ob sich Microcracks in vollständige Risse und Frakturen ausbreiten können. Die Autoren führten dieses Ergebnis darauf zurück, dass es einen offensichtlichen Mangel an Korrelation zwischen den Ergebnissen aus In-vitro-Studien und der klinischen Situation gibt.

In einer Studie von Lertchirakarn et al.⁵⁰ fanden die Autoren heraus, dass nach lateraler Kondensation jede Art von unvollständiger Fraktur durch Krafteinwirkung, insbesondere während des Restorationsverfahrens oder durch okklusale Spannungen beim Kauen zu einem «Hochspannungskonzentrationsbereich» wird. Dies könnte zu einer weiteren Ausbreitung des Risses von der Wurzelkanalwand zur Aussenfläche führen, die in einer Vertikalfraktur endet.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Vertikalfrakturen fast immer aus Microcracks entstehen, die sich im Laufe der Zeit ausbreiten.

Ein weiterer entscheidender Faktor neben der Wurzelkanalbehandlung ist die Art der endgültigen Versorgung endodontisch behandelter Zähne, insbesondere der



Abb. 1: Entwicklung eines Microcracks zur Vertikalfraktur. – Abb. 2: Degradierete Wurzelkanalfüllung: Ursache oder Folge der Vertikalfraktur?

Molaren, die bei Kaukräften die grösste Belastung tragen. In einer Studie von Assif et al.⁵¹ testeten die Autoren (unter simulierter okklusaler Belastung) die Bruchfestigkeit endodontisch behandelter Molaren, bei denen verschiedene Grade der Zahnstruktur verloren gingen und anschliessend mit Amalgam wieder auf die ursprünglichen Konturen gebracht wurden. Sie gaben an, dass zwei Gruppen den höchsten Widerstand gegen Frakturen aufwiesen: Erstens Zähne mit

einem konservativen, endodontischen Zugang und damit einer minimalen Amalgamversorgung; zweitens Zähne, bei denen die Grösse der Amalgamversorgung maximal war, was bedeutet, dass alle Höcker entfernt wurden. Diese Ergebnisse stimmen mit Hansen et al.⁵² überein, die eine 20-jährige retrospektive Studie über Frakturen endodontisch behandelter und mit Amalgam restaurierter Zähne durchführten. Sie erklärten, dass Amalgamrestorationen ohne Höckerabdeckung für koronale Restaurationen nicht ausreichend seien und betrachteten die Überkuppelung als entscheidend für ihre Langzeitprognose.

Weitere Studien belegen überzeugend, dass im Allgemeinen eine Höckerabdeckung der Seitenzähne erfolgen sollte, jedoch ohne Bezug auf Amalgam. Cheung & Chan⁵³ untersuchten retrospektiv das Langzeitüberleben der vor mehr als zehn Jahren durchgeführten Primärwurzelkanalbehandlung. Sie untersuchten 608 Zähne und fanden heraus, dass unter anderem die Höckerabdeckung einer der wesentlichen Faktoren war, die den langfristigen Erfolg vorhersagten. Sie argumentierten, dass eine Krone/

Teilkrone eine koronale Abdichtung bietet, um eine bakterielle Rekontamination des Wurzelkanalsystems zu verhindern, und das weiterhin dazu dient, den Zahn vor dem Risiko einer Fraktur zu schützen.

Eine noch umfangreichere retrospektive Analyse des Ergebnisses der ersten endodontischen Behandlung und der Zahnerhaltung über einen Zeitraum von acht Jahren in einer grossen Patientenpopulation aus 50 Staaten in den USA wurde von Salehrabi & Rotstein⁵⁴ durchgeführt. Von insgesamt 1'462'936 Zähnen wurden 1'420'963 Zähne (97,1 Prozent) in der Mundhöhle gehalten; von den 41'973 extrahierten Zähnen hatten jedoch 35'697 (85 Prozent) keine vollständige koronale Abdeckung. So fanden die Autoren einen statistisch signifikanten Unterschied zwischen Zähnen mit und ohne Krone. Die Anzahl der extrahierten Zähne ohne Krone war bei den Molaren 6,2-fach höher als bei den Zähnen mit Krone.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der kumulierte Verlust der Zahnschicht durch Karies, restaurative und endodontische Verfahren die Wahrscheinlichkeit einer Zahnfraktur am ehesten erhöht, wenn die Zähne keine vollständige koronale Abdeckung aufweisen.

Zusammenfassung

- Es gab eine erhebliche Heterogenität in Bezug auf Anzahl und Art der Zähne, Präparationsprotokolle oder Methoden zur Untersuchung der Zähne nach der Präparation.
- Microcracks sind nach der endodontischen Behandlung ein häufigerer Befund als Vertikalfrakturen.
- Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Entfernung der Zahnschicht und der Entstehung von Rissen jeglicher Art in der Wurzel.
- Die Untersuchungsmethode hat Einfluss auf die Bildung von Rissen und deren Erkennung.
- Die Möglichkeit einer VF steigt, wenn die Zähne keine vollständige koronale Abdeckung aufweisen.

Für weitere Details zum systematischen Review, v.a. auch zum Abschnitt Material und Methoden, nehmen Sie bitte direkten Kontakt mit der Autorin auf. [DT](#)

Kontakt



Dr. Veronika Walter, MSc

Watmarkt 1
93047 Regensburg, Deutschland
Tel.: +49 941 55229
praxis@prodens32.de



Schneider'sche Membran: Einflussfaktoren untersucht

Sind Alter, Geschlecht und Sinus maxillaris-Winkel mit der Membrandicke verbunden?

ATHEN – Der Schneider'schen Membran kommt in der heutigen Implantologie eine besondere Rolle zu. Griechische Forscher untersuchten, ob Faktoren, wie Alter, Geschlecht

sche Gegebenheiten oder patientenbezogene Parameter auf die Dicke der Membran auswirken. Dieser Frage sind Forscher der National and Kapodistrian University of Athens nachgegangen, ihre Ergebnisse veröffentlichten sie im *International Journal of Implant Dentistry*.

Für die retrospektive Studie analysierten sie Aufnahmen von 76 Patienten, die mithilfe digitaler Volumetomografie (DVT) im Vorfeld einer Implantattherapie gemacht wurden. Sie nahmen umfassende Messungen der Membrandicke sowie des Winkels der Kieferhöhle vor.

Die 39 weiblichen und 37 männlichen Patienten wurden in vier Altersgruppen unterteilt: unter 45 Jahre, zwischen 45 und 53 Jahre, ab 54 bis 64 Jahre und über 65 Jahre. Ausgeschlossen wurden Patienten, deren Alveolarknochen unter 5 mm lag, die bereits Implantate erhielten sowie verschiedene Krankheitsbilder aufwiesen, wie Parodontitis oder systemische Erkrankungen, die Einfluss auf den Stoffwechsel haben.

Der Mittelwert der Gesamtdicke der Schneider'schen Membran betrug $1,60 \pm 1,20$ mm – männliche Patienten hatten tendenziell eine dickere Membran als die weiblichen. Die Dicke der Membran nahm

zudem von medial nach distal zu. Weder in Bezug auf das Alter der Patienten noch auf den Winkel des Sinus maxillaris brachte die Untersuchung eindeutige Korrelationen hervor. **DT**

Quelle: ZWP online

und Winkel des Sinus maxillaris, im Zusammenhang mit der Membrandicke stehen.

Um etwaige Risiken vor chirurgischen Eingriffen, beispielsweise bei einer Sinuslift-Augmentation, abzuwägen, ziehen Implantologen unter anderem die Schneider'sche Membran hinzu. Von Interesse ist daher, ob sich anatomi-

Tägliches Flossen halbiert das Risiko für Mundkrebs

Signifikanter Zusammenhang zwischen Mundhygiene und Krebsrisiko dokumentiert.

HOUSTON/COLUMBUS – Bei Kopf-Hals-Tumoren wird zwischen HPV-assoziierten und HPV-negativen Karzinomen unterschieden. Forscher fanden nun heraus, dass sich das Risiko zumindest bei einer der beiden Formen durch eine gute Mundhygiene deutlich minimieren lässt.

Die Uniklinik Köln hatte bereits im vergangenen Jahr in einer Studie darauf hingewiesen, dass HPV-assoziierte Kopf-Hals-Tumoren nicht mit Krebs, der durch andere Faktoren ausgelöst wird, gleichbehandelt werden dürfen. Eine aktuelle Studie der Uni-

facher Weise. Zum einen wiesen sie bei Personen, die unregelmässig bis gar keine Zahnseide verwendeten, ein doppelt so hohes Krebsrisiko nach als bei denjenigen, die davon täglich Gebrauch machten. Eine vergleichbare Beziehung liess sich zum anderen bezüglich der Zahnarztbesuche herstellen. Wer sich mindestens einmal pro Jahr zahnmedizinisch durchchecken liess, konnte das Risiko von HPV-negativen Tumoren halbieren.

Das Team geht davon aus, dass bei schlechter Mundhygiene eine Verschiebung des Mikrobioms stattfindet. Dies wiederum fördert



versity of Texas in Houston und Ohio State University in Columbus unterstreicht die differenzierte Betrachtung.

Die Forscher fanden heraus, dass das Risiko für Plattenepithelkarzinome, welche nicht durch HPV hervorgerufen werden, positiv beeinflussbar ist. So konnten sie einen signifikanten Zusammenhang zwischen Mundhygiene und Krebsrisiko herstellen – und zwar in zwei-

chronische orale Entzündungen, die sich zu Krebs entwickeln können. Ältere Studien lieferten hierzu bereits erste Hinweise.

Die Ergebnisse der aktuellen Studie präsentierte das Forscherteam auf der Jahrestagung der American Association for Cancer Research (AACR). **DT**

Quelle: ZWP online

Studie: Mundkrebserkennung durch Zahnärzte nimmt signifikant zu

Kanadische Wissenschaftler sammelten elf Jahre lang Biopsiedaten von Zahnärzten in Ontario.

TORONTO – Nach der Untersuchung von Daten, die über einen elf-jährigen Zeitraum hinweg in einer Provinzstudie gesammelt wurden, zieht Marco Magalhaes, DDS, MSc, PhD, Assistenzprofessor an der Zahnmedizinischen Fakultät der University of Toronto, ein wichtiges Fazit: Zahnärzte in Ontario stellen mehr Fälle von Mundkrebs und Vorstufen von Krebs fest als je zuvor – und es rettet Leben.

Magalhaes, Hauptautor der Studie, die im *Journal of the American Dental Association* erschienen ist, untersuchte mit seinem Team 63'438 Biopsien, die zwischen 2005 und 2015 durchgeführt wurden. «Wir wollten die Bandbreite der oralen Biopsien von Zahnärzten untersuchen; das, was sie in der Praxis zu sehen bekommen», sagt Magalhaes über das Design der Studie. Die Biopsiedaten wurden anschliessend mit Zahlen des Krebsregisters von Ontario verglichen, das alle in der Provinz gemeldeten Krebserkrankungen aufzeichnet.

Steigende Zahlen im Vergleich

Überraschenderweise zeigten die Daten einen starken Anstieg der

Gesamtzahl der von Zahnärzten festgestellten Karzinome und Dysplasien. Insgesamt wurden 828 Fälle von Mundkrebs zwischen 2005 und 2015 sowie 2'679 prä-maligne Läsio-

fälle verdreifachten sich sogar und lagen 2015 bei 374 Diagnosen.

«Diese Zahlen sind wichtig, da die Anzahl der diagnostizierten Fälle sowohl den Bevölkerungsanstieg in

Ontario Oral Pathology Service (kurz: TOPS) um 180 Prozent. Das Krebsregister Ontario identifizierte zwischen 2005 und 2015 insgesamt 9'045 Fälle von Mundkrebs.



nen diagnostiziert. Im Lauf der Jahre stieg jedoch der prozentuale Anteil an Mundkrebsdiagnosen durch Mundgesundheitsexperten signifikant an: So wurden 2005 nur 56 Fälle von Mundkrebs und 99 Fälle oraler Epitheldysplasie durch eine Biopsie erkannt – bis 2015 jedoch verdoppelte sich die Zahl und stieg auf 103 Fälle von Mundkrebs. Dysplasie-

Ontario als auch die Zahl der in Ontario zugelassenen Zahnärzte übertraf», sagt Magalhaes. Tatsächlich war die Zahl der festgestellten Fälle signifikant höher als der Gesamtanstieg an oralen Krebserkrankungen, der in der Provinz im gleichen Zeitraum verzeichnet wurde – nur 30 Prozent – verglichen mit dem Anstieg der Untersuchungsstelle To-

Früherkennung ist der Schlüssel

Was bedeutet das? Zum einen, so argumentiert Magalhaes, spielen Zahnärzte eine wichtige Rolle bei der Erkennung der tödlichen Krankheit. Umfassende Schulungs- und Weiterbildungsprogramme für Mundgesundheitsexperten könnten den dramatischen Anstieg der Erkennungs-

raten begünstigen. Während fortgeschrittene orale Krebserkrankungen relativ einfach zu erkennen seien, könnten prä-maligne Läsionen und Krebs im Frühstadium ohne spezielles Training leicht übersehen werden. Früherkennung von oralen Krebserkrankungen sei für die Überlebensraten «kritisch», erklärt er.

Diese sind in den letzten Jahrzehnten konstant geblieben. Das bedeutet, so Magalhaes, dass «Fort-schritte in der Behandlung die Überlebensraten minimal verbessert haben».

Patienten, die an Mundkrebs erkrankt sind, haben im Anfangsstadium die höchsten Überlebensraten: rund 80 Prozent über fünf Jahre. Diese Statistik sinkt innerhalb von fünf Jahren auf etwa 30 Prozent, wenn der Krebs im fortgeschrittenen Stadium entdeckt wird. «Dies unterstützt die Tatsache, dass die Früherkennung hier wirklich der wichtigste Schritt ist», fügt Magalhaes hinzu. Und wie die Studie vermuten lässt, sind regelmässige Kontrolluntersuchungen beim Zahnarzt möglicherweise die beste Verteidigungslinie. **DT**

Quelle: University of Toronto

Biologisches Gewebe aus dem 3D-Drucker

Deutsche Forscher entwickeln für die additive Fertigung geeignete Biotinten.

STUTTGART – Der 3D-Druck hat nicht nur in der Produktion Einzug gehalten, auch in der regenerativen Medizin gewinnt er zunehmend an Bedeutung: Mittels 3D-Druck lassen sich massgeschneiderte bioverträgliche Gewebegerüste erzeugen, die in Zukunft irreparabel geschädigtes Gewebe ersetzen sollen. Auch am Fraunhofer-Institut für Grenzflächen- und Bioverfahrenstechnik IGB in Stuttgart arbeitet ein Forscherteam in Kooperation mit der Universität Stuttgart daran, biologische Implantate per 3D-Druckverfahren im Labor herzustellen. Schicht für Schicht drucken die Wissenschaftler Flüssigkeiten, bestehend aus Biopolymeren wie Gelatine oder Hyaluronsäure, wässrigem Nährmedium und lebenden Zellen, bis ein 3D-Objekt entstanden ist, dessen Form zuvor programmiert wurde. Diese Biotinten bleiben während des Drucks fließfähig, danach werden sie mit UV-Licht bestrahlt, wobei sie zu Hydrogelen, sprich wasserhaltigen Polymernetzwerken, vernetzen.

Biomoleküle gezielt chemisch modifizieren

Die Biomoleküle lassen sich gezielt chemisch modifizieren, sodass die resultierenden Gele unterschiedliche Festigkeiten und Quellbarkeiten aufweisen. Somit können Eigenschaf-



Dr. Kirsten Borchers justiert die Druckdüse.

Forscherteam vernetzbare Gruppen in die Biomoleküle ein – diese Vorgehensweise ist im Bereich des Bioprinting einzigartig. «Wir formulieren Tinten, die verschiedenen Zelltypen und damit auch verschiedenen Gewebestrukturen möglichst optimale Bedingungen bieten», sagt Dr. Kirsten Borchers, Verantwortliche für die Bioprinting-Projekte in Stuttgart.

In Kooperation mit der Universität Stuttgart ist es unlängst gelungen,

möglichst nahekomm. Die Aufgabe der Gewebematrix übernehmen in

unseren gedruckten Geweben daher Biomaterialien, die wir aus Bestand-

teilen der natürlichen Gewebematrix herstellen», erklärt die Wissenschaftlerin.

Die Vaskularisierungstinte bildet weiche Gele, in der sich Kapillarstrukturen etablieren konnten. Hierbei werden Zellen, die Blutgefäße bilden, in die Tinten eingebracht. Die Zellen bewegen sich, wandern aufeinander zu und formen Anlagen von Kapillarnetzwerken aus kleinen röhrenförmigen Gebilden. Würde dieser Knochenersatz implantiert, so würde der Anschluss des biologischen Implantats an das Blutgefäßsystem des Empfängers wesentlich schneller funktionieren als bei Implantaten ohne kapillarähnliche Vorstrukturen, wie in der Literatur nachzulesen ist. «Ohne Vaskularisierungstinte ist erfolgreicher 3D-Druck von grösseren Gewebestrukturen vermutlich nicht möglich», sagt Weber. [DT](#)

Quelle: Fraunhofer IGB



Spritzen mit verschiedenen Biotinte-Formulierungen.

ten von natürlichen Geweben nachgebildet werden – von festem Knorpel bis hin zu weichem Fettgewebe. Das Spektrum an einstellbarer Viskosität ist breit. «Bei 21 Grad Raumtemperatur ist Gelatine fest wie ein Wackelpudding – so kann sie nicht gedruckt werden. Damit dies nicht passiert und wir sie unabhängig von der Temperatur prozessieren können, maskieren wir die Seitenketten der Biomoleküle, die dafür zuständig sind, dass die Gelatine geliert», erläutert Dr. Achim Weber, Leiter der Gruppe «Partikuläre Systeme und Formulierungen», eine der Herausforderungen des Verfahrens.

Eine weitere Hürde: Damit die Gelatine bei einer Temperatur von etwa 37 Grad nicht fließt, muss sie chemisch vernetzt werden. Um dies zu erreichen, wird sie zweifach funktionalisiert: Alternativ zu den nicht vernetzbaren, maskierenden Acetylgruppen, die ein Geliere verhindern, baut das

zwei unterschiedliche Hydrogel-Umgebungen zu schaffen: Zum einen festere Gele mit mineralischen Anteilen, um Knochenzellen bestmöglich zu versorgen, und zum anderen weichere Gele ohne mineralische Anteile, um Blutgefäßzellen die Möglichkeit zu geben, sich in kapillarähnlichen Strukturen anzuordnen.

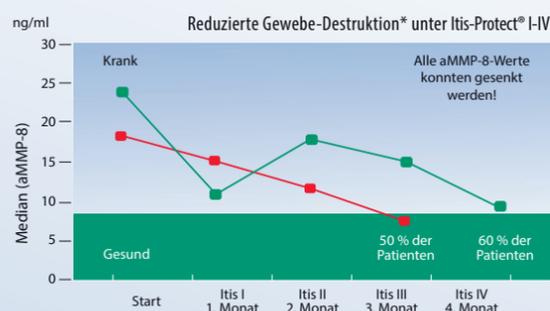
Knochen- und Vaskularisierungstinte

Auf Basis ihres verfügbaren Materialkastens konnten die Forscher Knochentinte herstellen – die darin verarbeiteten Zellen sollen in die Lage versetzt werden, das Originalgewebe zu regenerieren, also selber Knochengewebe zu bilden. Das Geheimnis der Tinte ist eine spezielle Mischung aus dem pulverförmigen Knochenmineral Hydroxylapatit und aus Biomolekülen. «Die beste künstliche Umgebung für die Zellen ist die, die den natürlichen Bedingungen im Körper



Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten



- ✓ trägt zur Regeneration von Gewebe bei
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust
- ✓ unterstützt eine gesunde Bakterienflora
- ✓ stabilisiert das Immunsystem

Studien-geprüft!



Informationen für Fachkreise

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

www.itis-protect.de

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel. / E-Mail

IT-DTS 5.2019

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

Ein fulminantes Abschiedssymposium für einen grossen Schweizer Implantologen

Prof. Dr. Daniel Buser geht nach 20 erfolgreichen Jahren als Direktor und ordentlicher Professor der Klinik für Oralchirurgie und Stomatologie an der zmk bern nun in den Ruhestand.

BERN (mhk) – Am 25. Mai 2019 luden die Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern zu einem eintägigen Symposium in den Kursaal Bern ein. Zu diesem besonderen Anlass kamen rund 750 Teilnehmer aus 45 Ländern – Zahlen, die sich bestens nachvollziehen lassen, wenn man sich vergegenwärtigt, was Prof. Buser seit Jahren als Hochschullehrer und Mentor, aber vor allem auch als Wissenschaftler für die Implantologie geleistet hat.

Wissenschaftliches Programm

Referenten von internationaler Reputation kamen nach Bern, um einen Rückblick auf 20 Jahre Fortschritt in der Implantologie zu geben und einen Blick in die Zukunft zu werfen.

Am Morgen hiess Prof. Dr. Anton Sculean, geschäftsführender Direktor der zmk bern, alle Teilnehmer dieses besonderen Symposiums aufs Herzlichste willkommen. Prof. Sculean gab einen kurzen Überblick über den wissenschaftlichen Werdegang Prof. Busers und nannte ihn «einen herausragenden Kliniker und Visionär, einen erstklassigen Teamplayer und ganz besonderen Motivator».

Im Anschluss daran begrüusste auch der Rektor der Universität Bern, Prof. Dr. Christian Leumann, die Teilnehmenden und wies auf die Bedeutung der Universität und besonders auch der zmk bern in der Wissenschaftswelt hin.

Den Reigen der Fachvorträge eröffnete Prof. Dr. Michael Bornstein (Hongkong) mit seinem Beitrag zu «Diagnostic imaging of the maxillary sinus prior to SBE – Dos and Don'ts». Im Anschluss daran stellte sich Prof. Dr. David Cochran (San Antonio) die Frage: «The design of titanium implants: What do we know?». Sehr anschaulich referierte er über die Vorzüge des neuen Knochenklebmaterials Tetranite®. Über den aktuellen Stand der Dinge zu Zirkonimplantaten sprach Prof. Dr. Ronald Jung (Zürich), bevor Dr. Konrad Meyenberg (Zürich) asymmetrische Implantatdesigns auf ihren tatsächlichen klinischen Nutzen hin untersuchte und zu dem Ergebnis kam, dass diese keine Alternative zu den herkömmlichen Implantaten darstellen.

Nach einer Kaffeepause, die zum Besuch der Dentalausstellung, aber auch zum angeregten Austausch unter



Kollegen genutzt wurde, verglich der aus Melbourne angereiste ITI Präsident Dr. Stephen T. Chen «Immediate vs. early implant placement in the esthetic zone» und sprach über die in den vergangenen Jahren geführten Debatten zum richtigen Zeitpunkt der Implantation. Er verwies dabei auf die Ergebnisse der ITI Consensuskonferenzen 1993 in Egerkingen, 1997 in Vitznau, 2003 in Gstaad, 2008 in Stuttgart, 2013 in Bern und 2018 in Amsterdam.

Dr. Claude Andreoni (Zürich) setzte sich dann kritisch mit der «Socket Shield»-Technik auseinander, und Prof. Dr. Dieter Weingart (Stuttgart) informierte über «Current surgical techniques to augment severely atrophied jaws».

Gestärkt und hoch motiviert ging es nach der Mittagspause mit einem gemeinsamen Vortrag von Prof. Dr. Vivianne Chappuis (Bern) und Prof. em. Dr. Urs Belser (Bern) weiter. Sie erläuterten «The challenge of two missing central incisors in the maxilla». Weitere Beiträge zu «Digital transformation in implant prosthodontics» (Prof. Dr. German O. Gallucci, Boston), «How important is a team approach in implant dentistry?» (Prof. Dr. Dean Morton, Indianapolis), «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) folgten am Nachmittag.

Prof. Dr. Andrea Mombelli (Genf), der Forschung und Therapie von Periimplantitis aus historischer Perspektive betrachtete, sowie Dr. Mario Rocuzzo (Ann Arbor), der über die lebenslange Wartung von Implantaten informierte, beschlossen die Vortragsreihe.

Die Nachmittagssektion moderierten Prof. Dr. Urs Brägger (Bern) und Prof. Dr. Hans-Peter Weber (Boston).

In vielfacher Weise bezeugten alle Referenten am Ende ihrer Vorträge in sehr persönlichen Statements ihre Verbundenheit und Wertschätzung ihrem Kollegen und Freund Dani Buser gegenüber und gaben zum Teil sehr amüsante Einblicke in ihre gemeinsame Zeit.

Galadinner

Am Abend fand das Galadinner zu Ehren Prof. Busers in der festlich dekorierten Arena des Kursaals Bern statt, zu dem mehr als 400 Gäste kamen. Sie erlebten einen launigen, von Zoe Torinesi charmant moderier-



Abb. 1: Mehr als 750 Gäste aus 45 Ländern kamen zum «Buser Implant Symposium» nach Bern. – Abb. 2: Zwei, die sich gut verstehen: Prof. Dr. Daniel Buser (links) und der Rektor der Universität Bern, Prof. Dr. Christian Leumann. – Abb. 3: Prof. Dr. Anton Sculean, geschäftsführender Direktor der zmk bern, begrüusste die Teilnehmer dieses besonderen Symposiums. – Abb. 4: Die Referenten des Nachmittags.

ten Abend mit zahlreichen Wortmeldungen. So ehrten u.a. Marco Gadola, der Chef des Dentalkonzerns Straumann, und Dr. Andreas Geistlich, Mitglied des Verwaltungsrates von Geistlich Biomaterials, den Schweizer Implantologen, aber auch die jungen Kliniker des ITI Scholarship-Programms und die Postdoc's hatten unterhaltsame Beiträge vorbereitet.

Auch kulinarisch wurde den Gästen einiges geboten: Serviert wurde ein köstliches Vier-Gänge-Menü aus

der hauseigenen Küche. Einen musikalischen Höhepunkt lieferte der Schweizer Musiker und Lautakrobat Martin O., der in unnachahmlicher Weise noch einmal das Buser Implant Symposium Revue passieren liess.

Einen besonderen Kulturgenuss boten zum Finale des Abends die zum Cabaret-Titel «Willkommen, Bienvenue, Welcome» tanzenden, ein wenig schräg kostümierten «Damen», die sich allesamt als Referenten des Symposiums herausstellten. **DT**

Abb. 5: Am Abend fand das Galadinner zu Ehren Prof. Busers in der festlich dekorierten Arena des Kursaals Bern statt. – Abb. 6: Auch Marco Gadola, Chef des Dentalkonzerns Straumann, kam zur Veranstaltung nach Bern. – Abb. 7: Zum Abschluss ergriff Prof. Buser selbst das Wort und kündigte einen wahren Höhepunkt des Abends an ... – Abb. 8: Einen besonderen Kulturgenuss boten zum Finale die zum Cabaret-Titel «Willkommen, Bienvenue, Welcome» tanzenden, ein wenig schräg kostümierten «Damen», die sich allesamt als Referenten des Symposiums herausstellten.





**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



Style Color Handschuhe
Nitril puderfrei, 100 Stk.

- 99 10 00 Blau XS
- 99 10 01 Blau S
- 99 10 02 Blau M
- 99 10 03 Blau L

- 99 10 24 Freshgrün XS
- 99 10 25 Freshgrün S
- 99 10 26 Freshgrün M
- 99 10 27 Freshgrün L

- 99 10 12 Fuchsia XS
- 99 10 13 Fuchsia S
- 99 10 14 Fuchsia M
- 99 10 15 Fuchsia L

- 99 10 33 Laguna Blau XS
- 99 10 34 Laguna Blau S
- 99 10 35 Laguna Blau M
- 99 10 36 Laguna Blau L

- 99 10 04 Lila XS
- 99 10 05 Lila S
- 99 10 06 Lila M
- 99 10 07 Lila L

- 99 10 08 Pink XS
- 99 10 09 Pink S
- 99 10 10 Pink M
- 99 10 11 Pink L

CHF 5.95 statt 6.95



Top Mask Gesichtsmasken
Box 50 Stk.

- 32 00 10 Blau
- 32 00 11 Freshgrün
- 32 00 12 Gelb
- 32 00 13 Grün
- 32 00 14 Lila
- 32 00 15 Orange
- 32 00 16 Rosa
- 32 00 17 Weiss
- 32 00 23 Laguna Blau

CHF 3.25 statt 4.95



Top Glove Latex puderfrei

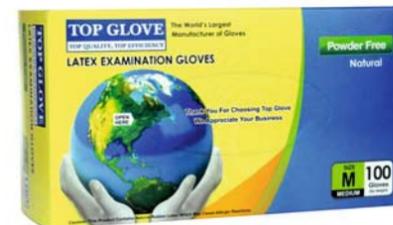
- 999 860 XS
- 999 865 S
- 999 870 M
- 999 875 L

CHF 5.95
Box 100 Stk.



Eigenschaften:

5.7gr stark und reissfest
Angenehmes Tragen dank Soft-Latex
Ergonomische Form
Vollflächig texturiert mit sehr gutem
Griff auch im feuchten Umfeld
Tastsensibel und einfach anzuziehen
Naturweiss ohne Zugabe von
Farbstoffen
Vom weltweit führenden Hersteller
ASTM D3578 & EN455 konform



!!! Jetzt Testen !!!

Gratis Probepackung
081 740 69 54



Steri Quick Tücher
50x70cm, Packung 50 Stk.

X313 404 Steri Quick

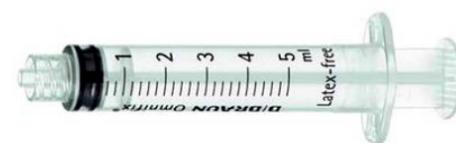
CHF 57.95 statt 65.95



Gelatamp 14x7x7mm
Packung 50 Stk.

30 45 10 Gelatamp

CHF 27.95 statt 36.95



Omnifix Luer Lock
Packung 100 Stk.

- 40 10 03 2ml
- 40 10 05 5ml
- 40 10 10 10ml

CHF 24.95 statt 39.95



Impregum Penta
Refill 2x360ml

600 010 Impregum Penta

CHF 199.95 statt 235.95



Optragate
Packung 80 Stk.

- 980 172 regular
- 980 168 small
- 980 176 junior

CHF 99.95 statt 125.95



Protamp 4 Garant
Kartusche 1x50ml

- 650 700 A1
- 650 704 A2
- 650 708 A3

CHF 84.95 statt 103.00



Implantmed Schlauchset
Packung 6 Stk.

550 140 Schlauchset

CHF 49.95 statt 56.80

www.swissmedico.net

gültig bis: 31.08.2019
Verfügbarkeit und Preisänderungen vorbehalten.

Implantologie und GBR für Einsteiger und Fortgeschrittene

Bereits zum vierten Mal wird dieser Workshop wiederholt.

ZÜRICH – Die Fortbildung ROSENBERG lädt an vier Terminen im September und November dieses Jahres zu einer Kursreihe ein, bei der es sich ausschliesslich um die orale Implantologie dreht. Dabei geht es step-by-step um die richtige Diagnostik und Planung (Kurs 1 am 6. September), um chirurgische Aspekte GBR (Kurs 2 am 7. September), das Weichgewebemanagement (Kurs 3 am 22. November) und abschliessend um prothetische Versorgungen und die Nachsorge einer Implantation (Kurs 4 am 23. November). Alle Kurse finden im Au Premier im Hauptbahnhof Zürich statt. Die Kursreihe richtet sich sowohl an Einsteiger als auch an Fortgeschrittene.

Bekannte Referenten

Dr. Nils Leuzinger, Gründer der Fortbildung ROSENBERG, konnte für die Kursreihe fünf Referenten aus der Schweiz gewinnen. An allen Kurstagen wird Dr. Christian Ramel gemeinsam mit je einem Kollegen die verschiedenen Schritte einer er-

folgreichen Implantation präsentieren. Mit Dr. Konrad H. Meyenberg wird am ersten Kurstag der besondere Fokus auf der Diagnostik und

Planung liegen. Dabei geht es unter anderem um Risikoanalysen, konkrete Implantatplanung, allgemeinmedizinische Aspekte und Alternativen zur Implantatversorgung. Nach der theoretischen Einführung in das Fachgebiet werden ab dem zweiten Kurstag auch praktische Inhalte vermittelt. Dr. Ramel und Dr. Alessandro Mattiola gehen dabei auf die Chirurgie und die geführte Knochenregeneration (GBR) ein. Um das Weichgewebemanagement geht es am dritten Kurstag. Gemeinsam mit Dr. Marco Zeltner wird Dr. Ramel z. B. auf den Implantatteilmodus eingehen und zur Wichtigkeit der keratinisierten periimplantären Mukosa referieren. Am Schweinekiefer können die Teilnehmer die erlernte Theorie in die Praxis umsetzen.

Der abschliessende vierte Kurs der Reihe greift thematisch die Prothetik und Implantatnachsorge auf. Als Co-Referentin wird Dr. Karin Wolleb u. a. auf die Dauer der Osseointegration, neue Kronenmaterialien, die Implantatnachsorge und insbesondere auf die Mukositis/Periimplantitis eingehen. Die Kursreihe «Implantologie» soll allen Teilnehmern einen praxisnahen Überblick über das Schwerpunktthema geben. Zentraler Bestandteil kann und soll die (selbst-)kritische Diskussion zum Handling und zur Vermeidung technischer und biologischer Komplikationen sein. Absolventen der kompletten Modulreihe können sich 23 Fortbildungsstunden anrechnen lassen.

Die Referenten

Dr. Christian Ramel

- Fachzahnarzt für Rekonstruktive Zahnmedizin
- WBA Implantologie
- Ehemaliger Oberarzt der KBTM der Universität Zürich

Dr. Alessandro Mattiola

- Fachzahnarzt für Rekonstruktive Zahnmedizin
- WBA Implantologie
- Ehemaliger Oberarzt der KBTM der Universität Zürich

Dr. Konrad H. Meyenberg

- Fachzahnarzt für Rekonstruktive Zahnmedizin
- Ehemaliger Oberarzt der KBTM der Universität Zürich

Dr. Karin Wolleb

- Fachärztin für Rekonstruktive Zahnmedizin
- WBA Allg. Zahnmedizin
- Ehemalige Oberärztin der KBTM der Universität Zürich

Dr. Marco Zeltner

- Fachzahnarzt für Rekonstruktive Zahnmedizin
- Ehemaliger Oberarzt der KBTM der Universität Zürich

Weitere Informationen und die Anmeldedaten unter www.fbrb.ch. 



ANZEIGE



Die Bank für dauerhafte Kontofüllungen.

In der Dentalbranche kennen wir uns genauso gut aus wie im Bankwesen. Profitieren Sie von unseren umfassenden Bankdienstleistungen für Zahnärzte, Gemeinschaftspraxen und Zahnkliniken. Besuchen Sie uns auf migrosbank.ch/zahnaerzte.

MIGROSBANK
Es geht auch anders.

4. Schweizerische Prophylaxetagung

Ein spannendes Symposium für das komplette Praxisteam – Ende Juni in Brugg-Windisch.

BRUGG-WINDISCH – Die Stiftung für Klinische Forschung (SKF) zur Förderung der oralen Gesundheit organisiert in Zusammenarbeit und unter dem Patronat der Schweizerischen Gesellschaft für Parodontologie (SSP) am 28. Juni 2019 die 4. Schweizerische Prophylaxetagung für den Zahnarzt und das ganze Praxisteam. Die wissenschaftlichen Leiter, Prof. Dr. Niklaus P. Lang und Prof. Dr. Adrian Lussi, widmen dieses eintägige Symposium – getreu dem Titel «Moderne Prophylaxe – neue Antworten?» – der Prävention oraler Erkrankungen und der Diskussion aktueller Fragen innerhalb des Fachgebietes. Dabei präsentieren namhafte Referenten Aspekte der Kariologie, der Parodontologie und der Periimplantitis. Der Anlass findet in der vor wenigen Jahren eröffneten Fachhochschule Nordwestschweiz in Brugg-Windisch statt.

Wissenschaftliches Programm

Nach der Begrüssung der Teilnehmer durch die Tagungspräsidenten geht Prof. Lussi der ersten Frage des Tages nach: «Empfindliche Zähne. Was hilft wirklich?» Im weiteren Verlauf des Vormittags erläutert Dr. Philippe Perrin das Thema «Sehen und Prophylaxe?», bevor Dr. Rino Burkhardt sich und die Teilnehmer fragt: «Sehen und Therapie?». Nach einer Diskussionsrunde und einem Lunch, währenddessen die parallel stattfindende Dentalausstel-



lung besucht werden kann, ermittelt Prof. Lang den «Wert von Zähnen im Würgegriff der Implantate». Im Anschluss stellt Prof. Dr. Andrea Mombelli die Curette im Kontext der modernen Parodontologie infrage. Dem Thema «Genetik und Paro» widmet sich hiernach Prof. PD Dr. Ines Kapferer-Seebacher aus Innsbruck. Der späte Nachmittag ist den Vorträgen von PD Dr. Christoph Ramseier («Recall – Richtig gemacht!») und Dr. Anne Grüninger («Update: Bleichen der Zähne») vorbehalten. Schliesslich rundet ein Frage- und Diskussionspanel das Symposium am frühen Abend ab.

Näheres zu Programm und Anmeldung unter www.topcaredent.ch. 

Quellen: Stiftung für Klinische Forschung/Top Caredent AG



Hygiene mit Struktur!

Hygiene ist eine der wichtigsten Grundlagen zahnärztlichen Erfolges. Es geht darum, ein Hygienemanagement zu etablieren, das den bestmöglichen Infektionsschutz sowohl für Patienten als auch für die Beteiligten in der Praxis gewährleistet.

In unserem praktischen eintägigem Kurs erfährt die Assistenz in praxisnahen Hands-on-Kursen mehr über die aktuellsten Anforderungen an das Hygienemanagement:

- Die korrekte manuelle und maschinelle Pflege, Aufbereitung und Sterilisation von Turbinen, Hand- und Winkelstücken sowie des Instrumentariums.
- Die korrekte Dokumentation der Prozesse und Archivierung aller Unterlagen.
- Transparenz zum Thema Wasserhygiene.
- Möglichkeiten eines softwarebasierten Dokumentenmanagementsystems.

Ein Zertifikat und die Verpflegung sind in der Gebühr enthalten.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

**Unser Tipp:
Melden Sie sich
sofort an –
die Plätze sind
begehr!**

Sie wünschen seine individuelle Schulung zum Thema Hygienemanagement? Gerne! Nehmen Sie zu uns Kontakt auf unter **Tel. 044 838 65 65** oder per E-mail: **info@demadent.ch**

TERMINE:

- Donnerstag, 20. Juni 2019
- Donnerstag, 26. September 2019
- Mittwoch, 20. November 2019
- Freitag, 22. November 2019
- Donnerstag, 06. Februar 2020
- Donnerstag, 04. Juni 2020

ORT:

- dema dent AG, Grindelstrasse 6, 8303 Bassersdorf

PROGRAMM:

Theorie

- Gesetzliche Grundlagen in drei Punkten (Heilmittelgesetz, Medizinproduktegesetz und CVJK)
- Anforderungen an Personal und Räumlichkeiten
- Materialpflege
- Vorbehandlung, Reinigung und Desinfektion
- Sauberkeit und Funktionsprüfung
- Verpackung, Etikettieren und Sterilisieren
- Freigabe, Dokumentation und Archivierung
- Lagerung, Validierung

Praxis

- Aufbau und Einteilung einer Sterilisationsstrasse (manuell und maschinell)
- Aufbereitung von Instrumenten und Winkelstücke
- Verpacken und Etikettieren
- Beladungsbeispiele (Kassetten, Tray und Beutel)
- Sterilisieren
- Lagerung
- Dokumentation und Archivierung
- Abschlussfragen

GEBÜHR:

- Teilnahmepreis für Einzelperson **CHF 180.00**
- Teilnahmepreis für Praxisteam **CHF 360.00**

INFORMATION UND ANMELDUNG:

- info@demadent.ch
- www.demadent.ch

Alterszahnheilkunde: «Nichtstun ist der schwerwiegendste Fehler»

Dr. Michael Keller, im Kanton Uri als mobiler Zahnarzt tätig, gibt im Interview mit der ZWP online-Redaktion Einblicke in seine Arbeit und zeigt auf, wie er so die pflegerische Zahnmedizin unterstützt.

Menschen, die aus gesundheitlichen Gründen nicht in der Lage sind, selbstständig die Zahnarztpraxis aufzusuchen, sind auf die Mobilität des Zahnarztes angewiesen. Dr. Michael Keller hat dies erkannt und ist im Kanton Uri als «Ihr Zahnarzt auf Achse» unterwegs (zahnmobil.ch). Zudem ist er operativer Leiter der Studie GeriaDent, die derzeit die zahnmedizinische Versorgung bei Pflegebedürftigen in dem Schweizer Kanton untersucht.

ZWP online: Herr Dr. Keller, seit wann sind Sie mit dem Zahnmobil unterwegs?

Dr. Michael Keller: Mit Thobinette, so heisst mein Einsatzfahr-



Abb. 1: Dr. Michael Keller ist im Kanton Uri als «Ihr Zahnarzt auf Achse» unterwegs. – **Abb. 2:** Das Einsatzfahrzeug dient sowohl als Basislager der mobilen Zahnarztpraxis (Instandhaltung und Lagerung) als auch als Transportvehikel für die mobilen Einsatzmodule. – **Abb. 3:** Der Umgang mit den Patienten, gerade auf Hausbesuch, gehört zu den schönen Seiten des Berufes. Als Gast ist der Zahnarzt willkommen. – **Abb. 4:** Die grösste Herausforderung für Dr. Keller ist die Komplexität der Anforderungen.

zeug, bin ich seit Sommer 2014 als «Ihr Zahnarzt auf Achse» unterwegs. Die ersten zwei Jahre dienten nebst dem nackten Überleben durch Akut-Einsätze der Entwicklung einer anwendbaren Einsatzdoktrin (Hygiene-QSS, Strahlenschutz im Hausbesuch, mobil einsetzbare Behandlungskonzepte) und der Erarbeitung entsprechender Bewilligungen.

Das Einsatzfahrzeug dient sowohl als Basislager meiner mobilen Zahnarztpraxis (Instandhaltung und Lagerung) als auch als Transport-

bereit war, regelmässig auszurücken. Ein «Geschäftsmodell» ist bislang nicht daraus geworden. Soll es auch nicht, würde ich doch vielmehr die Pflegerische Zahnmedizin auf eine menschlich-solidarische Grundlage stellen als auf die Basis des Profits.

Warum ist es so schwierig, mit diesem Modell eine ausreichende Existenzgrundlage zu schaffen?

Wie betont, richtet sich mein Angebot an alle pflegebedürftigen Patienten, vor allem aber auf deren

einiges an Umdenken erfordert und schwierig in den gegenwärtigen kurativen Tarifsystemen integriert werden kann. Die tarifmässig profitablen Behandlungen sind selten indiziert und noch seltener gewünscht.

Die grosse Problematik bleibt die folgende: Der Zahnarzt wird erst dann gerufen, wenn es trotz massivem Einsatz von Schmerzmitteln, Salben und Spülungen nicht gelingt, das Problem in den Griff zu kriegen. In den meisten Fällen ist das viel zu spät. Die dann angetroffenen Situa-

Natürlich wäre es hilfreich, die Mundpflege des individuellen Falles auf gewisse Grundlagen und Kenntnisse aufbauend instruieren zu können. Zumeist beginnt die Schulung bereits bei der Mundinspektion. Es gibt einzelne Institutionen, die auf eigene Faust entsprechende Systeme eingeführt und in Wissen und Können des Personals umgesetzt haben – lobend erwähnen möchte ich an dieser Stelle das Pflegezentrum Gehrenholz in Zürich. Ich ermutige alle nach Kräften dazu. Denn das «Nichtstun» ist der schwerwiegendste Fehler, den man in der Mundpflege tun kann.

Was sind die grössten Herausforderungen, aber auch die schönen Seiten Ihrer Arbeit?

Als grösste Herausforderung würde ich die Komplexität der Anforderungen an mich als Einmannbetrieb bezeichnen. Die Rentabilität meines Betriebes erlaubt mir leider nicht, auf einer soliden Grundlage personelle Verstärkung zu bezahlen. So schlüpfte ich als Zahnarzt ins Sekretariat und von da aus in den Steri, arbeite als Putzkraft und wirke als Zügelmann, ganz zu schweigen von den Aufgaben in den Bereichen Buchhaltung und Inkasso, u. v. m.

Bezüglich der Therapie gilt es, den schmalen Grat zwischen kurativ und palliativ zu meistern. Bedürfnisorientierte Arbeit zur Sicherstellung von Pfliegerbarkeit und Beschwerdefreiheit respektive Sauberkeit und Komfort. Vieles akademische Ideale müssen angepasst werden. Der

nachgewiesene Bedarf ist keine ausreichende Grundlage zur Therapie. Viele durchaus mögliche Behandlungen sind aus allgemeinmedizinischen und praktischen Gründen nicht durchführbar.

Umso wichtiger ist die Interdisziplinarität in der Zusammenarbeit mit Pflegepersonal und Hausärzten, da meine Patienten mit den klassischen Problemen der Polymorbidität und Polypharmazie sowie den Begleiterscheinungen des Alters, wie motorischen Störungen, Demenz und Depression, sehr komplexe Fälle darstellen. Auch im sportlichen Sinne anspruchsvoll ist die Einrichtung eines adäquaten Behandlungsumfeldes auf Hausbesuch, wobei die Mittel auf rationalste Weise dem Zweck dienen müssen.

Schöne Seiten zeigen sich im Umgang mit den Patienten, gerade auf Hausbesuch. Als Gast ist der Zahnarzt willkommen. Es ergeben sich viele schöne Begegnungen sowie hie und da ein anregender Austausch. Moralisch positiv wirkt sich aus, dass meine Arbeit sehr notwendig ist und entsprechend geschätzt wird. Es kann mit wenig Aufwand viel Gutes erreicht werden!

Vielen Dank für das Gespräch. □

Die grosse Problematik bleibt die folgende: Der Zahnarzt wird erst dann gerufen, wenn es trotz massivem Einsatz von Schmerzmitteln, Salben und Spülungen nicht gelingt, das Problem in den Griff zu kriegen. In den meisten Fällen ist das viel zu spät.

vehikel für meine mobilen Einsatzmodule. Es ist unabhängig von einer Basisstation und benötigt einzig einen Stromanschluss. Behandlungen werden inzwischen jedoch nicht mehr auf der Ladefläche angeboten, da sich bei meiner Klientel aufgrund körperlicher Einschränkungen nur der Hausbesuch in den privaten Räumlichkeiten anbietet.

Hatten Sie Startschwierigkeiten mit Ihrem mobilen Konzept?

Tatsächlich kamen die ersten Anfragen bereits, als mein Einsatzfahrzeug zwar beschriftet, doch noch immer im Stadium des Innenausbau war. Es dauerte ungefähr ein halbes Jahr, bis ich dann voll ausgerüstet und

Grossteil, der sich in der Hausbetreuung ausserhalb der Pflegeinstitutionen befindet. Die Einrichtung eines komplexen Arbeitsumfeldes in privaten Räumlichkeiten ist relativ aufwendig. Das drückt auf die möglichen Umsätze und machte eine Effizienzsteigerung über das Engagement von Personal bislang unmöglich.

Gleichzeitig finden sich in der Palliativen Zahnmedizin zahlreiche Situationen, wo mit grossem Aufwand letztendlich nur ein kleiner verrechenbarer Umsatz erzielt wird. Die Vielzahl der vorhandenen Pathologien macht eine Selektion, ja Triage, bezüglich der gangbaren therapeutischen Wege notwendig, was

tionen sind bisweilen eine Zumutung für alle Beteiligten.

Woran liegt das?

Leider findet trotz entsprechender Vorstösse noch immer keine orale Eintrittsuntersuchung statt, wenn ein Patient in die Pflege eintritt. So bleiben zahnmedizinische Risiken unerkannt. Das pflegerische Umfeld sieht sich dafür entsprechend auch nicht zuständig und hat keine Anhaltspunkte, wie die Mundpflege zielführend durchgeführt werden könnte. Selbst in den Fällen, in denen das Pflegepersonal interessiert und motiviert ist, die Mundpflege anzupacken, fehlt es hierfür vielerorts an Zeit und Mitteln.

Den zweiten Teil des Interviews («Die Pflegerische Zahnmedizin ist eine Versorgungslücke») können Sie über den QR-Code abrufen oder auf ZWP online lesen.

Der optimale Finanzierungsmix für die eigene Zahnarztpraxis

Wer sich für eine Selbstständigkeit entscheidet, sollte sich vorher monetär absichern (lassen).

Mit 30 bis 35 Jahren stehen Zahnärzte oftmals vor der entscheidenden Wahl. Sollen sie als Angestellte weiterarbeiten oder sollen sie mit einer eigenen Praxis den Sprung in die Selbstständigkeit wagen? Dieselbe Frage kann sich übrigens nach einigen Jahren nochmals stellen – für jene nämlich, die zunächst die erste Variante gewählt haben, später aber die Routine und Sicherheit gegen unternehmerische Freiheiten und Chancen eintauschen möchten.

So oder so: Wenn Sie sich für die eigene Praxis entscheiden, müssen Sie beispielsweise zu Arbeitstagen bereit sein, die um einiges intensiver und länger sein können als jene im Angestelltenverhältnis. Und Sie müssen damit umgehen können, für die Praxisfinanzierung Fremdkapital aufzunehmen und mit unternehmerischen Risiken und Herausforderungen konfrontiert zu sein.

Die Eckpunkte einer Finanzierung

A und O für die Finanzierung Ihrer Selbstständigkeit ist ein guter Businessplan, den Sie z. B. mit einem spezialisierten Treuhandbüro erarbeiten. Auf dieser Basis erfolgt die Praxisfinanzierung in der Regel mit einem Investitionskredit, den Sie inert sechs bis acht Jahren aus den Erträgen Ihrer Praxis zurückzahlen

müssen. Je nach Vereinbarung sind die ersten Amortisationen erst nach einer Aufschubphase fällig. Teil des Finanzierungspakets kann auch ein Leasingvertrag bilden, mit Laufzeiten von üblicherweise zwei bis sechs Jahren. Wer eine Praxis eröffnet, kann z. B. die medizinischen Geräte über Leasing finanzieren und muss somit nur für die restliche Summe einen Kredit beanspruchen. Grundsätzlich lassen sich vom Kleinstgerät bis hin zu grossen Dentaleinheiten alle mobilen Investitionsgüter leasen. Wichtig, zu erwähnen, ist hierbei, dass sich bereits im Eigentum des Leasingnehmers stehende Geräte, Fahrzeuge oder Anlagen in der Regel nicht mehr mittels Leasing finanzieren lassen. Praxisinhaber und Bank müssen also rechtzeitig vor der Anschaffung kooperieren.

Um die laufenden Personal- und Sachkosten zu bestreiten, eignet sich die Einrichtung einer Kontokorrent-Limite, die Sie je nach Zahlungsein- und -ausgang in flexibler Höhe nutzen können. Dieser finanzielle Spielraum mag in den ersten ein bis zwei Jahren besonders hilfreich sein, in denen Sie noch wenig finanzielle Reserven haben.

Als weiteres Instrument für Finanzierungen kommen Hypotheken zur Anwendung. Dies geschieht oft erst in einer späteren Phase, wenn es um die Praxiserweiterung geht



und anstelle der bislang gemieteten Räumlichkeiten Stockwerkeigentum erworben wird.

Trend zur Gründung von Gruppenpraxen

Nicht alle wollen die unternehmerische Herausforderung alleine schultern. Immer mehr Zahnärzte gründen anstelle einer Einzel- eine Gemeinschaftspraxis. Das erlaubt zum einen Teilzeitpensen und eine Aufteilung von Kosten und administrativen Aufwendungen. Zum ande-

ren erleichtert die Gemeinschaftspraxis den fachlichen Austausch unter Kollegen sowie eine interdisziplinäre Behandlung der Patienten.

Während die Einzelpraxis traditionell als Einzelirma gegründet wird, handelt es sich bei Praxisgemeinschaften normalerweise um juristische Personen, typischerweise um eine AG. Im Zuge des Bundesgesetzes über die Steuerreform und die AHV-Finanzierung (STAF) kann die AG für Einzelpraxen interessanter werden, denn die kantonalen Un-

ternehmenssteuersätze für juristische Personen werden tendenziell sinken. Weil aber gleichzeitig die Besteuerung von Dividendenausschüttungen an den Firmeninhaber eher steigt, ist jeder Einzelfall mit einem Steuerberater gesondert durchzurechnen. Einen Vorteil bringt eine AG so oder so: Sie sorgt für eine klare Trennung der betrieblichen und privaten Finanzen. [DT](#)

Quelle:
Migros Bank AG

Fachhändler in Feierlaune

20 Jahre Dienstleistung rund um den Dentalbedarf – das Team der dema dent AG lud zur Jubiläumsfeier.

Das Unternehmenscredo «Mehr als nur der Dentalbedarf: Individuelle Lösungen statt Standardprogramm» diente auch bei der grossen Jubiläumsfeier am 13. April 2019 als inoffizielles Partymotto: Abseits vom Mainstream lud das Schweizer Dentaldepot in die spektakuläre

Eventlocation Puls 5, um umgeben von historischem Fabrik-Charme gemeinsam mit seinen treuen und neuen Kunden sowie langjährigen Geschäftspartnern anzustossen.

Seit mittlerweile 20 Jahren berät die dema dent AG ihre Kunden nicht nur bei der Auswahl von Produkten namhafter Hersteller, sondern gewährleistet darüber hinaus ein fundiertes Wissen in allen Fragen rund um den Dentalbedarf sowie passend darauf abgestimmte Dienstleistungen. An drei Standorten und zwei Servicestützpunkten sind tagtäglich über 50 dema dent Mitarbeiter im Einsatz. Deren Engagement und Leidenschaft spiegelt

sich in der sehr guten Resonanz seitens der Kunden. Um ihnen für ihre jahrelange Treue zu danken, hatten die Geschäftsführer Dr. Markus Fehr und Marc Fieber Mitte April Praxis- und Laborteams nach Zürich eingeladen.

Das eingespielte Team nutzte den Anlass gleichzeitig, um den über 350 Besuchern eine Nachlese zu den Highlights der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2019 in Köln zu präsentieren. Alle grossen Handelspartner waren vor Ort und nutzten das aussergewöhnliche Ambiente für Fachgespräche und Networking.

Von der Schminkstation für die Damenwelt über die zahlreichen



Sowohl der Fachhändler als auch seine Handelspartner nutzten den Anlass für ausgiebige Fachsimeplei mit den Kunden.

Spielmöglichkeiten für die Jüngsten bis zu den direkt am Marktplatz zubereiteten Spezialitäten – für Leib und Seele war, nicht nur in der Lounge, bestens gesorgt: Feinste Cocktails, ein professionelles Gin Tasting sowie das Flying Buffet lies-

sen bei diesem Event-Highlight keine Wünsche offen. [DT](#)

dema dent AG
Tel.: +41 44 838 65 65
www.demadent.ch

20 Jahre
dema dent



Das aussergewöhnliche Ambiente des Puls 5 in Zürich eignete sich perfekt für die Präsentation der Highlights der IDS.

ANZEIGE

calaject.de

„schmerzarm+komfortabel“

dentalbern.ch
2. – 4.4.2020



DER
wissen-
schaftliche
Treffpunkt. 1!

DIE
einzige
nationale
Fachmesse. 2!

DAS
Ereignis
mit SSO-
Kongress. 3!

Summa summarum:
IHR Event im April 2020.

dentalbern.ch
2. – 4.4.2020

WER
hinget,
weiss
mehr!



Brillantes Lächeln zum Mitnehmen

Verbesserte Rezeptur für Composite Veneering-System BRILLIANT COMPONEER.

Composite Veneering-Systeme ermöglichen Patienten ein strahlendes Lächeln sofort zum Mitnehmen: ohne Abformung oder Labor, direkt chairside angepasst und individuell charakterisiert. Dank verbesserter Rezeptur ist das neuartige BRILLIANT COMPONEER des Dentalspezialisten COLTENE wesentlich glanzbeständiger und behält somit seine hochwertige Optik.

Das Material von BRILLIANT COMPONEER basiert auf der ausgeklügelten Submicron Füllertechnologie des Hochleistungskomposits BRILLIANT EverGlow. Die ausgesprochen glatte Oberfläche lässt sich im Handumdrehen auf Hochglanz polieren, und selbst bei einer Stärke von nur 0,3mm an der dünnsten Stelle überzeugen die Veneers durch hohe Stabilität.

Zahnmedizinische und ästhetische Korrekturen an einzelnen Zähnen lassen sich mit den industriell hergestellten Kompositschalen genauso effizient durchführen wie komplette Frontzahnrestorationen. Der Zahnarzt wählt aus einer Reihe unterschiedlicher Grössen und Schmelzfarben die passenden Ve-



neers aus, befestigt sie mit dem entsprechenden Komposit und indivi-

dualisiert sie mühelos. Die Anwendungspalette reicht von der klassi-

schon Kariestherapie über das Schliessen von Diastemata bis hin zur Korrektur anatomischer Fehlbildungen, Schneidekantenverlängerungen oder Rekonstruktion verlorener Zahnschubstanz.

BRILLIANT COMPONEER fügt sich harmonisch in die Serie qualitativ hochwertiger Lösungen aus dem Hause COLTENE ein. Sämtliche Produkte der BRILLIANT-Kompositreihe bestechen durch ihre exzellente Einblendfähigkeit. Somit lassen sich die Veneerschalen auch gut in die natürliche Rot-Weiß-Ästhetik des Patienten integrieren. Die Wahl des passenden Farbtons über das passende Befestigungskomposit BRILLIANT EverGlow erfolgt dank des praktischen «Duo Shade»-Farbkonzepts intuitiv. Der Farbverlauf des Zahnes wird zudem durch die zunehmende Stärke der transluzenten Veneers zur Inzisalkante hin nachgezeichnet. [DT](#)

Coltène/Whaledent AG

Tel.: +41 71 757 54 84

www.coltene.com

Patientenservice total digital?

Der Einsatz digitaler Kanäle für die Patienteninteraktion ist für Zahnarztpraxen längst kein Tabu mehr.

In zahlreichen Branchen ist die Automatisierung von Serviceleistungen weit fortgeschritten. Für Zahnarztpraxen bietet die Digitalisierung die Chance, mit den Patienten intensiver und effizienter zu kommunizieren: Die Praxis-Website lässt sich von Einweg-Präsentationsmedien zur

vorzugt eine Mehrheit der Befragten den E-Mail-Kontakt gegenüber dem Telefon.

Der persönliche Kontakt ist nicht substituierbar

Dieselbe Studie zeigt allerdings auch auf, dass der persönliche Kon-

Digital und «von Mensch zu Mensch» im sinnvollen Mix

Ein klassisches Beispiel für die Verknüpfung von digitalisierten Abläufen und persönlicher Beratung ist die Finanzierung von Honorarnoten mittels Teilzahlung. Online-Dialog-Tools wie sie die Zahnärztekasse AG

auf die oft schwierige Situation dieser Patienten eingehen. Das dazu erforderliche Einfühlungsvermögen lässt sich definitiv nicht digitalisieren.

Patientenservice – kundenorientiert und digital gestützt – steigert die Rentabilität der Zahnarztpraxis.



© laflor via Getty Images

interaktiven Dialogplattform weiterentwickeln. Der aktiv bewirtschaftete Auftritt in Social Media stärkt die Patientenbindung. Die Übermittlung von Recalls, Terminerinnerungen und weiteren Nachrichten via E-Mail oder SMS ersetzt den Telefonkontakt und findet hohe Akzeptanz: Gemäss der Pidas Benchmark-Studie 2017 zum Kundenservice im digitalen Zeitalter be-

takt dann wichtig ist, wenn emotionale Aspekte im Spiel sind. Für Beratung beispielsweise würden über drei Viertel der Studienteilnehmer lieber einen persönlichen Kontaktkanal wählen. Zumindest vorläufig ist also eine umfassende Ablösung des zwischenmenschlichen Kontakts durch digitale Medien trotz Digitalisierungseuphorie nicht absehbar.

für ihre Kunden bereitstellt, ermöglichen es, in wenigen Schritten Teilzahlungsraten zu berechnen und auch gleich per Mausklick einen Antrag auf Teilzahlung zu stellen (vgl. www.zahngeld.ch). Sind Patienten jedoch in finanziellen Nöten, ist eine persönliche Beratung unumgänglich. Bei der Zahnärztekasse AG wird diese durch speziell geschulte Patientinnenbetreuerinnen erbracht, die

Eine kostenlose Liquiditätsanalyse der Zahnärztekasse AG zeigt auf, wo das Unternehmen steht, und identifiziert Optimierungspotenzial: www.zakag.ch/transform. [DT](#)

Zahnärztekasse AG

Tel.: +41 43 477 66 52

www.zakag.ch

Natürliche
Passform
und
Flexibilität



CERASMART™270

von GC

Kraftabsorbierender Hybridkeramik

CAD/CAM-Block



Bildmaterial mit freundlicher Genehmigung von Dr. J. Tapia Guadix, Spanien

GC Austria GmbH
info.austria@gc.dental
<http://austria.gceurope.com>

GC Austria GmbH
SWISS OFFICE
info.switzerland@gc.dental
<http://switzerland.gceurope.com>





MY SMILE IS

Bright

#MYSMILEISPOWERFUL

Haleigh, aus den USA – Hairstylisten, Gamerin und Athletin – lächelt, weil sie einfach gerne sie selbst ist. Mit Opalescence Go® kann sie trotz ihres vollen Terminkalenders bequem und flexibel ihre Zähne aufhellen:

- Praktisch und gebrauchsfertig
- Vorgefüllte Aufhellungsschienen für zu Hause
- 6% Wasserstoffperoxid

Für viele Patienten ist ein strahlendes Lächeln alles was sie brauchen, um aus sich heraus zu kommen! That's the power of a smile.

Erfahren Sie mehr über kosmetische Zahnaufhellung auf opalescence.com/de.



Ultradent Products Deutschland

www.ultradent.com/de
© 2019 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

Immer auf dem neuesten Stand

Die «Dental Post» der swissmedico ist da!

Neu mit der Erstausgabe vom Juni erhalten alle Schweizer Zahnärzte die «Dental Post» der swissmedico zugestellt. Dieses neue Mailing-Format beinhaltet auf bis zu 16 Seiten nebst Produktneuheiten und unschlagbaren Bestpreis-Deals eine Auswahl aus dem swissmedico-Sortiment zu besonders günstigen Preisen. Die «Dental Post» erscheint viermal jährlich und wird auch den aktuellen Lieferungen beigelegt.

Die ausgesuchten Angebote sind drei Monate gültig und besonders scharf gerechnet. Die «Dental Post» bietet aber nebst den schweizweit einzigartigen Preisen noch mehr: Denn neu wird bei jeder Bestellung, welche Sie bei swissmedico über den Webshop tätigen, ein kleines Geschenk beigelegt – die «Dental Post» informiert Sie hierüber.

Besuchen auch Sie unseren Webshop mit täglich neuen Angeboten und prüfen Sie unseren Outlet mit Produkten ab CHF 1.00. swissmedico versteht sich seit 15 Jahren als Dental-discounter und bietet Ihnen als einziger Schweizer Anbieter die Bestpreis-Garantie. Auf

Wunsch besuchen wir Sie auch gerne in Ihrer Praxis oder erstellen Ihnen spezielle Angebote für grössere Abnahmemengen oder ganz spezielle Produkte. [DT](http://www.swissmedico.net)

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

Der Spezialist für die Okklusion

EVE OCCLUFLEX – eine neue Form rotierender Polierinstrumente.

OCCLUFLEX Polierer wurden speziell entwickelt, um auch in der Okklusion qualitativ hochwertige Poliererergebnisse zu erzielen. Die neue

Ebenso ist OCCLUFLEX Bestandteil der neuen Produktlinie EASYCOMP, ein praktisches Einwegpoliersystem für Kompositen. [DT](http://www.eve-dent.com)



Form ermöglicht durch gedrehte Borsten die Politur auch in tiefen Fissuren. Flexible Lamellen sorgen für den Erhalt der Oberflächenstruktur und vereinfachen somit die Anwendung des Polierers.

OCCLUFLEX ergänzt das diamantierte Poliersystem DIACOMP PLUS, welches qualitativ herausragende Poliererergebnisse auf sämtlichen Kompositmaterialien erzielt. Das zweistufige Poliersystem ist auf den jeweiligen Bearbeitungsschritt speziell abgestimmt und überzeugt auch bei sehr harten Kompositen mit Hochglanzergebnissen. Die Instrumente werden ohne zusätzliche Polierpaste angewandt.



EVE Ernst Vetter GmbH

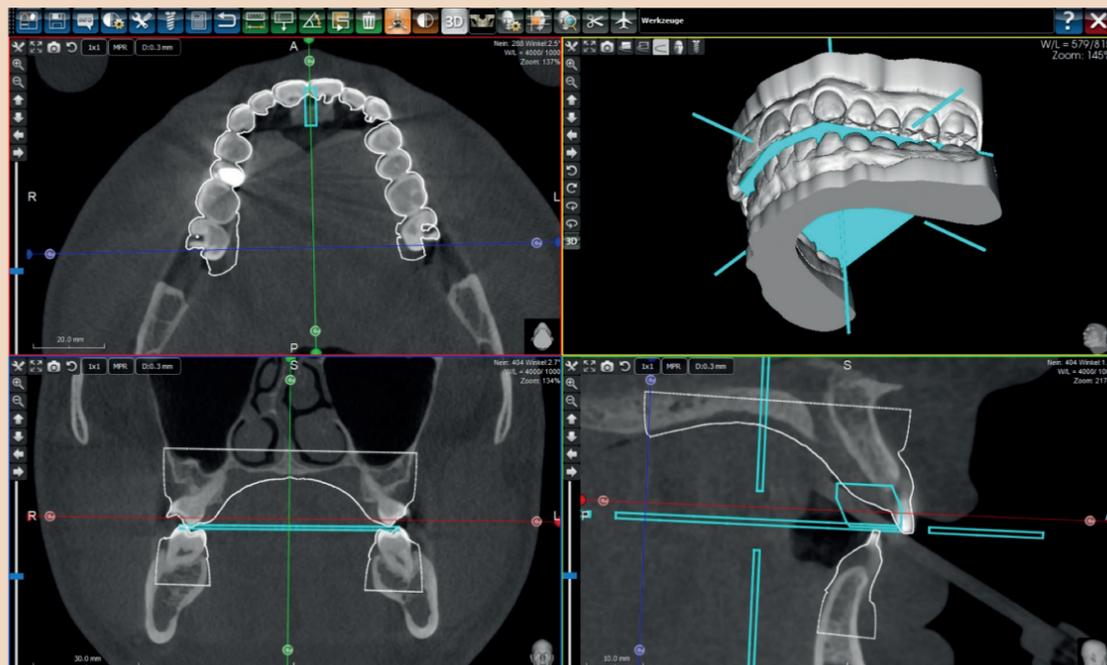
Vertrieb in der Schweiz:
Rodent AG
Tel.: +41 71 763 90 60
www.rodent.ch

Urlaub für die Zähne

CranioPlan®-Harmonizer – die volldigital gefertigte nonokklusale JIG-Schiene.

Durch den Einsatz des CranioPlan®-Harmonizers erfolgt unmittelbar eine Muskelentspannung durch okklusale Entlastung. Die positive Wirkung der Deprogrammer als Soforthilfe bei Kiefergelenksbeschwerden oder Funktionsstörungen ist unumstritten. Als sinnvolle Ergänzung zur Schienentherapie erfolgt innerhalb weniger Minuten eine neuromuskuläre Deprogrammierung.

Der Harmonizer kann nach Belieben in den Oberkiefer eingesetzt und wieder abgenommen werden. Die Schiene stützt sich ausschliesslich im Munddach (Gaumen) und palatinal seitlich unter dem gau-menseitigen Zahnäquator der Oberkieferprämolaren und -molaren ab. An den Zähnen selbst wird nichts verändert. Ihr wesentliches Element ist auf Höhe der Schneidekante der oberen mittleren Schneidezähne ein Aufbisstisch aus Kunststoff (JIG). Wenn die Schiene im Mund ist, haben nur die unteren Frontzähne



Kontakt mit dem JIG. Alle anderen Zähne haben keinen okklusalen Kontakt.

Durch die CranioPlan®-Analyse und das volldigitale Fertigungsverfahren wird die Basis und der JIG

des Harmonizers exakt zum kranialen Zentrum, zur Sagittal-Median- und Okklusionsebene ausgerichtet.



Somit ist die gleichmässige 3D-symmetrische Kraftverteilung zum kranialen Zentrum gewährleistet. Die CranioPlan®-Analyse dient gleichzeitig oder im Anschluss der JIG-Therapie als Basis zur volldigitalen Fertigung von Aufbissschienen. **DI**

HD Medical Solutions GmbH
Tel.: +49 371 517636
www.hd-medical.gmbh



Der Weg in die Selbstständigkeit

Mit abc dental haben Sie einen kompetenten Partner an Ihrer Seite.

Möchten Sie Ihre eigene Praxis eröffnen? Sind Sie unsicher, was Sie

dabei beachten müssen? Wissen Sie nicht, wohin mit Ihren Fragen?

Wir sind für Sie da. Studenten der höheren Semester und Assistenten können sich jetzt unverbindlich anmelden. Sie sind die Zukunft der Dentalbranche – es ist uns deshalb wichtig, Sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu unterstützen. Mit interessanten Weiterbildungen vermitteln wir Ihnen gerne unser Know-how. Unsere Spezialisten sind in allen Belangen immer für Sie da. abc dental hat grosse Erfahrung im Bereich der Praxisgründung. Wir begleiten Sie von der Standortsuche über die Übernahme und den Um- oder Neubau bis hin zur Finanzierung Ihrer eigenen Praxis. Mit abc dental haben Sie einen starken Partner an Ihrer Seite. Bei Ihrer Anmeldung profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen, wie zum Beispiel:

- Eine Einladung zum Vortrag «Praxisgründung», den wir zusammen mit unseren Partnern durchführen: B+A Treuhand, MEIERZOSSO und Nidwaldner Kantonalbank
- Die kostenlose Teilnahme am Swissmedic-Workshop: «Hygiene-richtlinien verständlich erklärt»
- Welcome-Voucher bei der Neugründung einer Praxis mit der abc dental ag: Wertgutschein für Geräte- und Materialbestellungen bei abc dental
- Einladung zu speziellen und ausgesuchten Anlässen wie Weindegustationen, Kinoabende, Gokartfahren etc., exklusiv für Mitglieder

Wir freuen uns auf zahlreiche Anmeldungen! **DI**

abc dental ag
Tel.: +41 44 755 51 00
www.abcdental.ch



© abc dental ag

ANZEIGE



Die Welt verändert sich. Der Markt der Zahnmedizin auch.

Der Einsatz digitaler Technologien stärkt die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Zahnarztpraxis. Verfügen Sie über ausreichende flüssige Mittel für die Finanzierung der erforderlichen Investitionen?

Kostenlose Liquiditäts-Analyse:
www.zakag.ch/transform

Professionelles Honorar-Management.
Sicherheit in Zeiten der Transformation.

Homewhitening – Praxisplus mit Potenzial

Neue Kampagne von Ultradent Products unterstreicht authentische Wirkung von Opalescence Go™.



«My Smile is Powerful» – im Rahmen einer neuen Kampagne sorgt Ultradent Products mit dem wohl schönsten Lächeln derzeit für Aufsehen. Die Protagonisten sind keine Models und stehen zu dem, was sie sind: authentisch und selbstbewusst! Ziel der Kampagne ist es, zu zeigen, welche Wirkung ein natürliches Lächeln haben kann und wie einfach sich kosmetische Zahnaufhellung in jeden Alltag integrieren lässt. Dabei werden Opalescence PF™ und

Opalescence Go™ in den Fokus gerückt.

Opalescence Go ermöglicht Patienten die sichere und schnelle Zahnaufhellung für zu Hause – und Praxen die Chance für anhaltenden wirtschaftlichen Erfolg. Preiswert und effizient schenkt es Patienten strahlend weisse Zähne mit einem Mehrwert für beide Seiten. So kann Opalescence Go mit 6% Wasserstoffperoxid nach nur einer Sitzung im Behandlungsstuhl bequem auf dem

heimischen Sofa angewendet werden; zeitliche und personelle Praxisressourcen entfallen. Dafür werden ganz einfach die gebrauchsfertigen UltraFit™ Trays getragen. Diese verbleiben an fünf bis zehn Tagen für jeweils 60 bis 90 Minuten auf den Zahnreihen. Bis zum gewünschten Ergebnis und genau dann, wann der Patient es möchte. Für viele ist Opalescence Go – erhältlich in den Geschmacksrichtungen Mint und Melone – daher der ideale Einstieg in die professionelle Zahnaufhellung und oftmals der Beginn einer langfristigen Patientenbindung und -compliance, damit das schönste Lächeln für immer bleibt. Eine clevere Entscheidung!

Ab sofort gibt es Opalescence Go in einer neuen Verpackung und im praktischen Spendersystem: modern, ästhetisch und jetzt auch mit einer Opalescence Whitening Toothpaste im Patientenkit*.

*Das Patientenkit enthält Material für zehn Anwendungen.

Ultradent Products GmbH
Tel.: +49 2203 3592-15
www.ultradent.com/de



Natürliche Passform und Flexibilität

Neuer Hybridkeramik-CAD/CAM-Block CERASMART270 von GC.

GC strebt kontinuierlich nach Verbesserungen und präsentiert einen neuen, verfeinerten CAD/CAM-Block, CERASMART270, der durch Verwendung der FSC-Technologie entwickelt wurde. Das innovative GC-Produkt sorgt für eine verbesserte Oberflächenbehandlung der Füllstoffe. Dadurch entstehen eine stärkere Verbindung zwischen Füllstoffen und Matrix sowie eine homogene Füllstoffdispersion. Beide haben einen grossen Einfluss auf die physikalischen Eigenschaften. Zusammen mit einem höheren Füllstoffgehalt wird eine stärkere Verbindung zwischen Füllstoffen und Matrix erreicht. Aufgrund dessen wurde CERASMART 270 entwickelt, ein neuer Hybridkeramik-CAD/CAM-Block mit verbesserten physikali-

schon und ästhetischen Eigenschaften.

CERASMART270 steht mit seiner verbesserten Stabilität und Verschleissfestigkeit an der Spitze des technologischen Fortschritts der Zahnmedizin. Die Oberflächen bleiben dauerhaft sehr glatt und glänzend, was sich positiv auf das ästhetische Erscheinungsbild auswirkt

und gleichzeitig die Abnutzung des Gegenkiefers vermeidet. Darüber hinaus wurde die Bruchenergie zum Dämpfen der Kaukräfte verbessert. Dadurch eignet sich dieses Material hervorragend für die Behandlung von abradieren Gebissen.

Das Fräsen von CERASMART270 ist schnell und effizient, sodass in kürzester Zeit Restaurationen mit präzisen, feinen Rändern und optimaler Passform hergestellt werden können. Zudem kann es leicht poliert und intraoral angepasst werden, was sowohl Zeit als auch Geld spart.

CERASMART270 ist in mehreren Farben und zwei Transluzenzstufen erhältlich. Es kann mit OPTIGLAZE color für eine lebendigere Ästhetik weiter charakterisiert werden. Aufgrund der zahlreichen Vorteile eignet es sich für viele Indikationen, von Inlays und Onlays bis zu Veneers und Kronen auf Zähnen und Implantaten.

GC Europe N.V.
Tel.: +32 16 741000
www.gceurope.com

ANZEIGE

calaject.de

„schmerzarm+komfortabel“

Zwei Instrumenten-Sets, die überzeugen

«Dentastic Five» und «Smoozie» von Komet Dental.

Wer wünscht sich im Praxisalltag nicht ein Set von ausgesuchten Instrumenten, die für bestimmte Behandlungsoptionen perfekt zusammengestellt sind? Komet Dental/ Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG erfüllt Ihnen diese Wünsche.

«Dentastic Five»

Mit «Dentastic Five» können sämtliche Füllungen und Kronen zügig entfernt werden, denn sie bieten einen schnellen und effektiven Workflow sowohl zum Entfernen als auch zum Trennen. Sie eignen sich für alle gängigen Restaurationsmaterialien und sind am Behandlungsstuhl schnell griffbereit. Die Aufbereitung ist im belasteten Edelstahlständer eine sichere Sache.

Wer sie erst einmal testen möchte, entscheidet sich für das praktische Probierset. Die Bestandteile:

- H32: der Schonende, der alte Amalgamfüllungen hochwirksam zerspannt;
- H4NP: der Bissige, der selbst hartnäckige NEM-Kronen effizient entfernt;
- H4MCL: der Allrounder, der niedrig schmelzende Verblendkeramiken und auch harte Metallgerüste spielend meistert und
- Jack4ZR: der Spezialist, der bei adhäsiv befestigten Vollkeramikronen spielend eine Trennfuge anlegt.

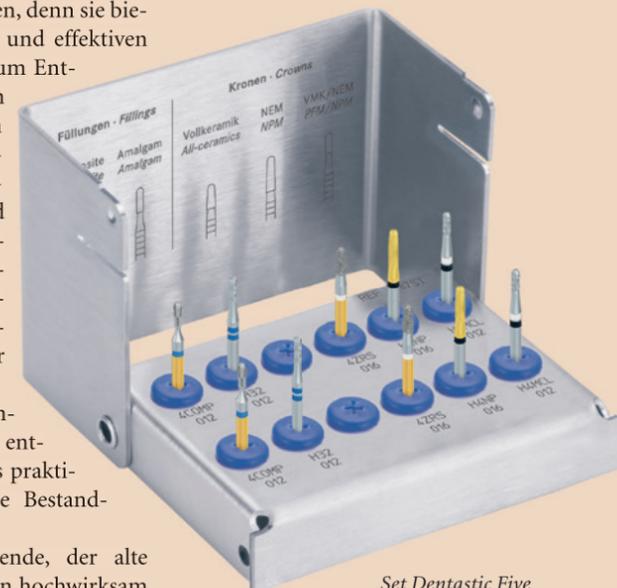
«Smoozies»

Jeder Patient freut sich auf den Augenblick, in dem endlich seine Brackets entfernt werden und er mit der Zunge wieder über die glatten Zähne streichen kann. Und der Behandler freut sich, wenn der Termin schnell, einfach und patientenfreundlich abläuft. Dafür sorgen die neuen «Smoozies», die violetten Spezialisten für Klebstoffentfernung.

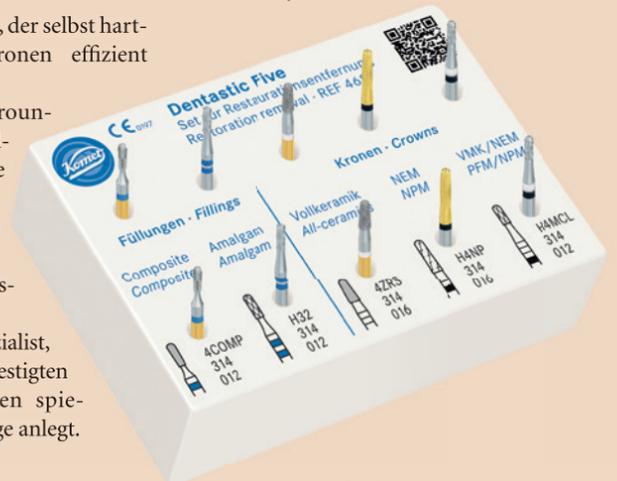
Unsere neuen «Smoozies» arbeiten in nur zwei Schritten. Nach dem Entfernen der Brackets trägt zuerst der Hartmetall-Smoozie Klebstoffentferner schnell und vibrationsarm die Klebereste ab. Das geschieht dank der neuen Schneidengeometrie schnell und effektiv. Anschliessend kommt der «Smoozies» Klebstoffradierer zum Einsatz. Er ist extra sanft und radiert die noch verbliebenen Klebereste schonend vom Zahn, ohne den darunter liegenden Zahnschmelz zu

beschädigen. Die natürliche Zahnstruktur bleibt erhalten.

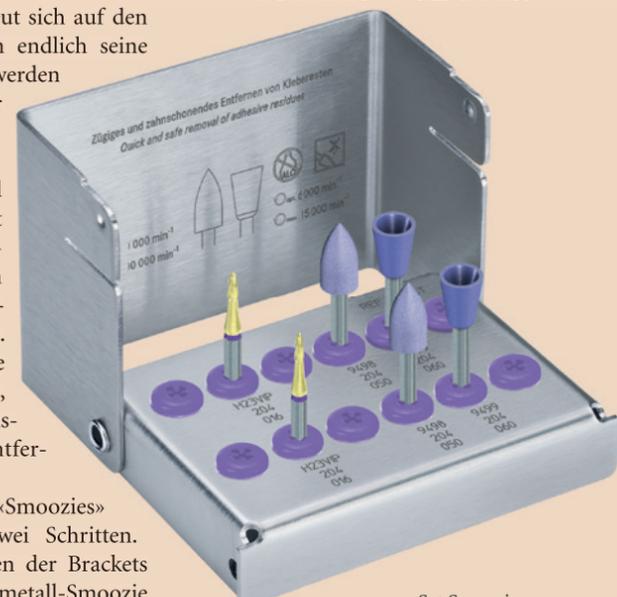
Das neue «Smoozies» Klebstoffentferner-Set für die schnelle und sichere Kleberestentfernung von A bis Z. Übersichtlich sortiert in einem Instrumentenständer aus rostfreiem Edelstahl. Alles für einen professionellen Behandlungsablauf und ein perfektes Ergebnis.



Set Dentastic Five wiederaufbereitbar – REF 4687ST.314



Set Dentastic Five – REF 4687.314



Set Smoozies wiederaufbereitbar – REF 4688ST.204

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

Vertrieb in der Schweiz:
Rodent AG
Tel.: +41 71 763 90 60
www.rodent.ch

Verbrauchsmaterial: von A bis Z alles aus einer Hand

Das KALADENT Zentrallager in St. Gallen ermöglicht Lieferung in kürzester Zeit.

Das Dentalhandelsunternehmen KALADENT hält für seine Kunden ständig ein umfassendes Sortiment von rund 35'000 Verbrauchsmaterial-Artikeln bereit und garantiert dadurch umgehend eine schnelle und optimale Lieferung. Über die elektronische Bestellplattform KALAEasy haben Sie sogar Zugriff auf mehr als 70'000 Artikel verschiedenster Hersteller.

Zum Sortiment gehören neben zahnmedizinischen Verbrauchsmaterialien auch Medikamente und Medizinprodukte. Zum Lieferportfolio zählen ferner KFO-Artikel, Kleingeräte, Zahntechnikbedarf, Legierungen, Attachments, Zähne, Praxisbekleidung sowie Büromaterialien und Haushaltsartikel.

Hilfreiche Bestelloptionen erleichtern Ihnen und Ihrem Team die Arbeit. Ganz gleich, ob Sie Ihre Bestellung online, telefonisch, per E-Mail, App oder Fax an KALADENT senden: alle bis 19 Uhr beim Dentalhandelsunternehmen



eingehenden Aufträge werden am darauffolgenden Tag mit eigenen Fahrzeugen, die selbstverständlich

auch die Vorschriften für Medikamentenlieferungen und Gefahrguttransporte erfüllen, ausgeliefert.

Ein Herz für die Umwelt

KALADENT liefert die Bestellungen in den umweltfreundlichen

und wiederverwendbaren KALAEasy-Boxen. Diese pinken Verpackungskisten sind eigens für zahnmedizinische Produkte entwickelt worden und haben sich im Einsatz besten bewährt. Dieses Nachhaltigkeitskonzept des Unternehmens wird von den Kunden sehr geschätzt.

Das Angebot stimmt

Qualität und Service haben bei KALADENT Priorität. Zudem steht aber auch die Angebotspalette im Fokus: Unabhängig, ob Sie bekannte Markenprodukte oder KALADENT-Eigenmarken aus dem Dental-Profit-Sortiment zu Discountpreisen bestellen, stimmt beim Dentalhandelsunternehmen KALADENT auch das Angebot. Überzeugen Sie sich selbst – KALADENT ist rund um die Uhr für Sie da. [DT](http://www.kaladent.ch)

KALADENT AG

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

Zinkoxid-Eugenol-Versiegelung: die neue Generation

Produits Dentaires SA präsentiert EssenSeal® für moderne Wurzelkanaltherapien.

Eine neue Generation von Wurzelkanalversiegelungen, die vom Schweizer Endodontieunternehmen PD (Produits Dentaires SA) entwickelt und hergestellt wird, begrenzt Restbakterien und verhindert Neuinfektionen dank seiner einzigartigen Formel mit ätherischem Teebaumöl (Melaleuca).

Wir von PD glauben, dass eine erstklassige Versiegelung massgebend zur Wurzelkanalbehandlung beiträgt. EssenSeal®, der von PD auf

kleinen Partikelgrösse leicht in die Wurzelkanalanatomie ein und ermöglicht eine bemerkenswerte Abdeckung aller Wurzelkanalwände.

Seine aussergewöhnlichen chemischen Eigenschaften garantieren eine Verarbeitungszeit von über 60 Minuten und eine Abbindezeit von weniger als drei Stunden.

Die einfache Handhabung von EssenSeal® bietet einen weiteren Vorteil: Das Mischverhältnis von einem Tropfen Flüssigkeit auf einen Löffel Pulver ergibt die optimale Konsistenz in jeder Anwendung. Das Fläschchenformat mit einem Fassungsvermögen von 15g Pulver und 10ml Flüssigkeit bietet also eine ideale, kostengünstige Lösung für alle Zahnärzte.

EssenSeal® revolutioniert die traditionellen Versiegelungen auf Zinkoxid-Eugenol-Basis. Er ist einfach zu handhaben und leicht in der optimalen Konsistenz zu mischen, lässt sich problemlos mit PD™ Guttapercha-Punkten auftragen und verbreitet dabei noch einen wunderbaren Duft.

Dieses Premiumprodukt reiht sich in eine wachsende Palette innovativer, qualitativ hochwertiger Produkte bei PD ein, die die Bedürfnisse und Anforderungen von Zahnärzten und Endodontologen weltweit erfüllen. [DT](http://www.pd-dental.com)

Produits Dentaires SA

Tel.: +41 21 921 26 36
www.pd-dental.com



© Produits Dentaires SA

der IDS 2019 vorgestellt wurde, gehört zur Familie der Zinkoxid-Eugenole. ZOE-Füllmaterialien sind bekannt für ihre zahlreichen Eigenschaften, die für den langfristigen Erfolg einer Wurzelkanaltherapie unerlässlich sind.

EssenSeal® ist einfach zu handhaben, hoch fließfähig für eine optimale dreidimensionale Abdichtung, hat hervorragende physikalisch-chemische Eigenschaften und einen äusserst angenehmen Teebaumduft. Wie die anderen Zinkoxid-Eugenol-Produkte der PD-Serie hat EssenSeal® eine sehr geringe volumetrische Aushärtungsveränderung. Er ist thixotrop, dringt dank seiner sehr

KANN LISTERINE® DIE MUNDHYGIENE VERBESSERN?

Ja, signifikant. Eine Studie mit > 5.000 Probanden belegt dies.!



* bei ca. 2.500 Probanden, die zusätzlich zur mechanischen Zahnreinigung mit LISTERINE® spülten.

So wirkt LISTERINE®:

- LISTERINE® mit bis zu 4 ätherischen Ölen bekämpft biofilmbildende Bakterien, die nach der mechanischen Reinigung im Mundraum verbleiben.
- Die ätherischen Öle dringen tief in den Biofilm ein und zerstören seine Struktur.
- Dadurch wird der Biofilm gelockert und gelöst, auch an Stellen, die von Zahnbürste und Zahnseide schwer erreicht werden.

LISTERINE®

Bürsten, Fädeln und Spülen.
Weil 3-fach einfach besser wirkt.

1 Mehr über die Ergebnisse der bahnbrechenden Metaanalyse erfahren Sie bei:
Araujo MWB et al., JADA 2015; 146 (8): 610-622.

www.listerineprofessional.de

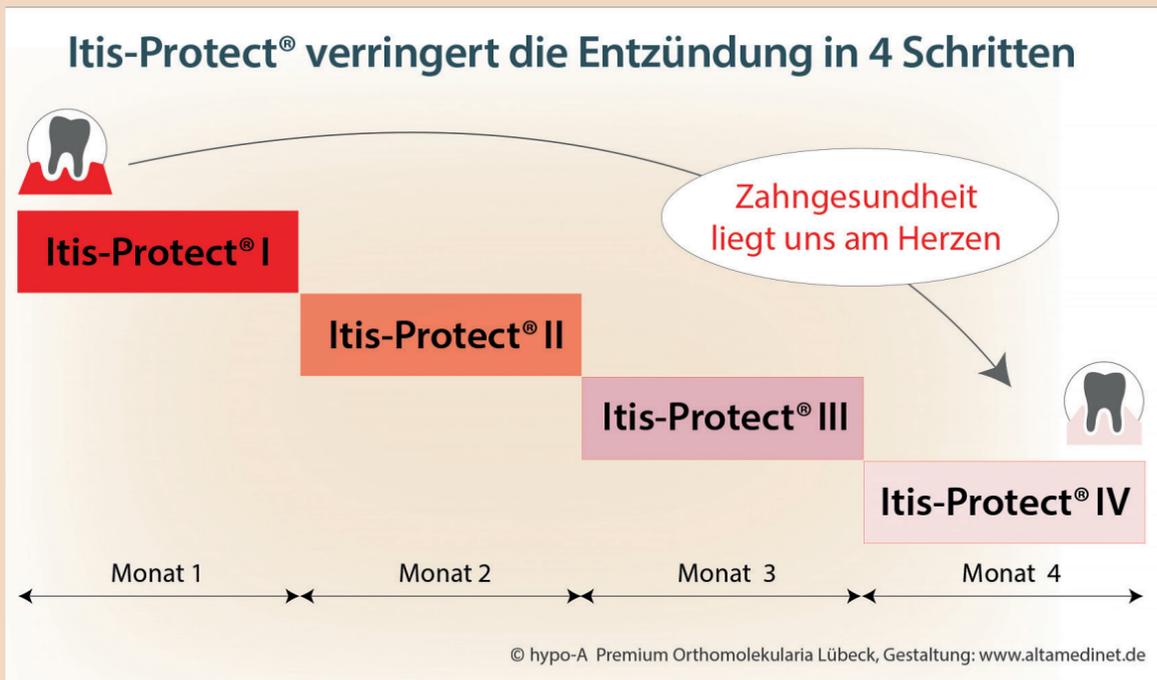


Nährstoffe gegen orale Entzündungsparameter

Sekundärprävention und Behandlung von Parodontitis.

Itis-Protect® ist das führende systemische Konzept bei Parodontitis in allen Stadien. Die bilanzierte Diät der Lübecker Mikronährstoffspezialisten hypo-A GmbH reduziert parodontalpathogene Keime durch die Einnahme entzündungsauflösender Nährstoffe. Studien haben gezeigt, dass sich eine Reduktion entzündungsfördernder zugunsten entzündungshemmender Nährstoffe regulierend auf orale Entzündungsparameter auswirken kann. Itis-Protect® unterstützt die Behandlung von der Sekundärprävention bis hin zur Implantologie und erweitert so das therapeutische Massnahmenspektrum.

Die gezielt auf Parodontalerkrankungen abgestimmte Substitution von Omega-3-Fettsäuren, Vitaminen, Magnesium-Calcium, Spurenelementen und Mineralstoffen sowie einer Darmpflege mit *Bifidobacterium lactis* und *Lactobacillus acidophilus*



reguliert die orale Entzündungsaktivität nachweislich. Die Nährstoffe

beeinflussen die Entzündung sowohl systemisch als auch lokal über

die Plaquezusammensetzung. In der Parodontitisbehandlung ist es also

sinnvoll, über die Einflüsse bestimmter Nährstoffe auf den parodontalen Krankheitsverlauf aufzuklären.

Eine antibiotikafreie Studie mit dem Destruktionsmarker aMMP-8 (aktive Matrix-Metalloproteinase-8) als Prüfparameter wies im Laufe der viermonatigen Kuranwendung von Itis-Protect® I–IV Heilungsraten von 60 Prozent bei einem therapie-refraktären Patientenkollektiv auf. [DT](#)

¹ H.-P. Olbertz et al.: Adjuvante Behandlung refraktärer chronischer Parodontitis mittels Orthomolekularia – eine prospektive Pilotstudie aus der Praxis, Dentale Implantologie – DI 15, 1, 40–44, 2011.

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



Online-Leasing für Investitionsgüter

Die Migros Bank erweitert ihr Finanzierungsangebot für Firmenkunden.

Unternehmen können ab sofort Investitionsgüterleasing bei der Migros Bank auch online in wenigen Minuten abschliessen. Neu für die Schweiz ist, dass Online-Leasing nicht nur den bestehenden Firmenkunden offensteht, sondern auch von Neukunden genutzt werden kann. Die Migros Bank stellt ihr Online-Tool zudem Investitionsgüterfirmen zur Verfügung, die Vendor-Leasing in ihre Vertriebsplattform integrieren möchten.

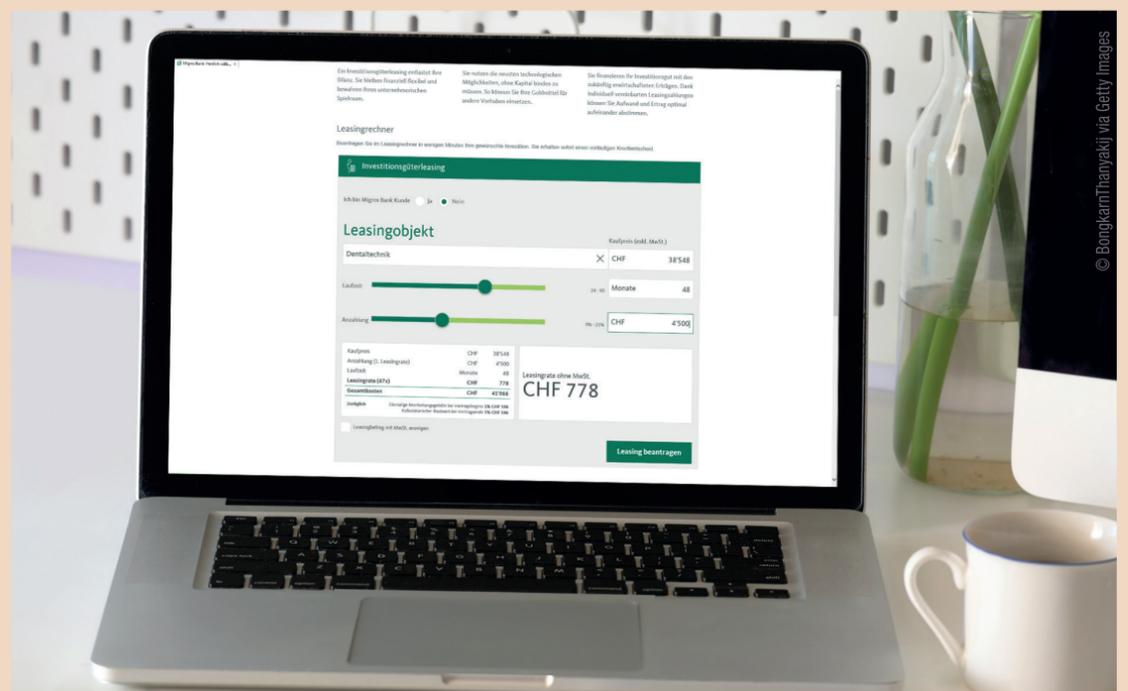
In wenigen Minuten zum Finanzierungsentscheid

Die Finanzierung eines Investitionsobjekts über das Online-Leasing der Migros Bank geschieht in wenigen Schritten. Der Interessent gibt unter migrosbank.ch/leasing die erforderlichen Angaben zum gewünschten Leasingobjekt ein und füllt dann die Felder zu seinem Unternehmen aus. Das dauert nur wenige Minuten, und unmittelbar nach der Eingabe erhält der Interessent einen Finanzierungsentscheid der Migros Bank. Für das Zustande-

kommen eines Vertragsabschlusses lädt der Interessent anschliessend die Lieferantenofferte hoch und erhält nach der Prüfung des Antrags innert weniger Tage den Leasingvertrag.

Leasingfinanzierung bringt Vorteile

Die Leasingfinanzierung ist dank Online-Abschluss nicht nur schnell verfügbar, sie bietet auch weitere Vorteile. Erstens schont Leasing die Liquidität, da die Finanzierung aus den laufenden Erträgen erfolgen sollte. Dabei lassen sich die Leasingraten so gestalten, dass diese aus dem erwirtschafteten Umsatz bezahlt werden können – nach dem Motto: «Pay as you earn». Dank dieses Finanzierungsprinzips spart Leasing zweitens Eigenkapital, und bestehende Kreditlimiten bleiben unberührt. Drittens fallen bei vergleichbarer Bonität die Finanzierungskosten tiefer aus als bei einer Kreditfinanzierung, denn das Leasingobjekt dient der Bank als Sicherheit. Vorteilhaft ist Leasing nicht nur für die Käufer von Investitionsob-



jekten, sondern auch für Unternehmen, die Investitionsgüter verkaufen und als Vertriebsförderung die Leasingfinanzierung offerieren.

Testen Sie jetzt das Online-Leasing auf migrosbank.ch/leasing oder kontaktieren Sie bei Fragen unsere Leasingexperten. [DT](#)

Migros Bank AG
Tel.: +41 44 839 88 55
www.migrosbank.ch/leasing

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 Lokalanästhetika. 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](#)

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



Prophylaxe als Fundament der Zahn- und Mundgesundheit

Neue deutschsprachige S3-Leitlinie bestätigt Zusatznutzen täglicher Mundspülungen.

Um einen nachhaltigen Schutz vor oralen und in der Folge auch allgemeinen Erkrankungen zu gewährleisten, ist «die wichtigste Prophylaxe-strategie die regelmässige und möglichst vollständige Entfernung des gesamten dentalen Biofilms».¹ Dennoch wird die mechanische Mundhygiene oftmals ungenügend durchgeführt und so die Entwicklung des bakteriellen Zahnbelags nicht ausreichend kontrolliert.

Mit dem Paradigmenwechsel weg von der Restaurativen hin zur Präventiven Zahnheilkunde hat sich auch die Überzeugung in der Zahnmedizinerschaft verankert, dass die regelmässige Entfernung des dentalen Biofilms als wichtigste Prophylaxe-strategie zur Vermeidung von parodontalen Erkrankungen gelte. Den Nutzen der ergänzenden Anwendung von Mundspüllösungen (z. B. ätherische Öle) bestätigt nun auch die im November 2018 veröffentlichte S3-Leitlinie «Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis». Die neue Leitlinie verfolgt das Ziel, «den Anwendern eine Entscheidungshilfe zur Prävention und Therapie gingivaler Erkrankungen mittels Mundspüllösungen zu geben». Wirkstoffe wie ätherische Öle, Chlorhexidin, Triclosan/Copolymer werden hierbei als Ergänzung zur me-

chanischen Reinigung zu einer Reduktion der Gingivitis empfohlen.²⁻⁵

Die dauerhafte Anwendung von Mundspüllösungen als Ergänzung der täglichen me-

chanischen Mundhygiene-Massnahmen eignet sich prinzipiell für alle Patienten. Laut S3-Leitlinie wird die Anwendung u. a. für Personengruppen mit besonderem Unterstützungsbedarf, die unter spezieller Medikation stehen oder mit mechanisch schwer zugänglichen Bereichen im Mundraum empfohlen.

Nähere Informationen u. a. zum Thema effektives Biofilmmangement finden Sie im Internet unter www.listerine.ch.^{DT}

Johnson & Johnson GmbH

Listerine • Tel.: 00800 26026000 (kostenfrei)
www.listerine.ch

¹ DG PARO, DGZMK. S3-Leitlinie (Kurzversion): Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. Parodontologie 2018.

² Haas AN, Wagner TP, Muniz FW, Fiorini T, Cavagni J, Celeste RK. Essential oils-containing mouthwashes for gingivitis and plaque: Meta-analyses and meta-regression. J Dent 2016;55:7-15.

³ Haps S, Slot DE, Berchier CE, Van der Weijden GA. The effect of cetylpyridinium chloride-containing mouth rinses as adjuncts to toothbrushing on plaque and parameters of gingival inflammation: a systematic review. Int J Dent Hyg 2008;6:290-303.

⁴ James P, Worthington HV, Parnell C, Harding M, Lamont T, Cheung A, Whelton H, Riley P. Chlorhexidine mouthrinse as an adjunctive treatment for gingival health (Review). Cochrane Database Syst Rev 2017;3:CD008676.

ANZEIGE

EssenSeal®

DIE KRAFT DES TEEBAUMS



Ätherisches Teebaumöl für die fortgeschrittene, dreidimensionale Wurzelkanalobturation.

Weitere Informationen finden Sie unter pd-dental.com

Produits Dentaires SA, Vevey, Switzerland

EssenSeal® BEGLEITER

PD™ Papierspitzen,
PD™ Guttaperchaspitzen,
2% 4% 6%
und Konventionell

Präzis auf extrem
genaue Toleranzen gerollt.



Eine Klasse für sich



optional mit
One-Shot

PaX-i3D^{10/17} Green²

- >> GREEN² = Bildqualität²
- >> 3D Umlauf: 5,9 Sek.
→ Minimale Bewegungsartefakte
- >> Fast Scan CEPH: 3,9 Sek.
- >> WELTKLASSE in Bildqualität, Homogenität und Geometrie!
- >> Minimale Metallartefakte und Strahlendosis!



NEU

8x9 Modell
>> Nachrüstbar
auf 12x9
und 16x9

PaX-i3D^{8/12/16/18} Green^{next}

- >> WELTREKORD
3D Umlauf: 4,9 Sek.
→ Minimale Bewegungsartefakte
- >> WELTREKORD:
opt. Fast Scan CEPH: 1,9 Sek.
- >> WELTKLASSE in Bildqualität, Homogenität, Geometrie, Metallartefakten und Strahlendosis!





Esthetic Days 2019

Manuela Gallus, Geschäftsleitung der Straumann Group Deutschland, informiert über den interdisziplinären Ansatz der neuen Fortbildungsveranstaltung in Baden-Baden. ▶ Seite 26f



EUROSYMPOSIUM

„Osseo- und Periointegration von Implantaten – Möglichkeiten, Grenzen und Perspektiven“ lautet das Thema dieser besonderen Implantologieveranstaltung im September. ▶ Seite 29



CEREC Primescan

Der neue Intraoralscanner von Dentsply Sirona wurde von Dr. Bernhild-Elke Stammitz aus Langen ausführlich getestet: aus einem „sehr gut“ wird ein „nahezu perfekt“. ▶ Seite 30

Global Endodontics Market Report 2019

Der Endodontiebranche wird ein deutliches Wachstum bis 2022 prognostiziert.

NEW YORK CITY (rm) – Persistence Market Research (PMR), ein global agierendes Marktforschungsunternehmen, hat eine umfassende Analyse zur globalwirtschaftlichen Situation endodontologisch agierender Unternehmen erstellt. Dem *Global Endodontics Market Report 2019* zufolge wird der weltweite Markt für Endodontie im Prognosezeitraum 2017 bis 2022 voraussichtlich mit einer jährlichen Rate von 5,2 Prozent anwachsen und bis Ende 2022 eine Marktbewertung von rund 1,6 Mrd. US-Dollar aufweisen (2018: 1,15 Mrd. US-Dollar).

Der Report untersucht zahlreiche Elemente, die das Wachstum des globalen Endodontiemarkts beeinflussen. Dazu gehören Trends, Entwicklungen, wirtschaftliche Aspekte, Innovationen und Beschränkungen. Zu den konkreten Gründen



für die steigende Nachfrage an endodontischen Produkten zählen laut Report unter anderem die weltweit wachsende Zahl zahnärztlicher Praxen sowie geriatrischer Patienten, der verstärkte Dentaltourismus und auch die Änderungen der Essgewohnheiten, die vermehrt zu Zahn- und Munderkrankungen führen.

Größter Markt: Europa

Momentan befindet sich die Region Europa bezüglich des globalen Marktanteils an erster Stelle. Der Report prognostiziert diese Vormachtstellung auch für die kommenden Jahre – dabei weist Europa eine hohe Marktattraktivität auf und bietet Akteuren in der Endodontie weiterhin enorme Chancen.

Hier wird innerhalb des Prognosezeitraums ein Wachstum von 6 Prozent erwartet.

Für die Region Asien-Pazifik ohne Japan (APEJ) wird ebenfalls ein hohes Wachstumspotenzial erwartet. Dieses Gebiet verzeichnet derzeit aufgrund der großen Anzahl von Akteuren, die hier investiert, ein deutliches Wachstum auf dem Endodontiemarkt. Schätzungen zufolge wird die Region APEJ bis Ende 2022 auf eine Bewertung von über 370 Mio. US-Dollar ansteigen.

Der Report enthält zudem weitere separate Analysen, u. a. für die USA, Kanada, Japan und Lateinamerika.

Wichtige Entwicklungen

Zu den einschneidenden Ereignissen auf dem endodontischen Markt zählt der Report den Launch

von OptiDam (KaVo Kerr) in Nordamerika. Damit wurde der erste dreidimensionale Kofferdam seiner Art eingeführt, der endodontische Zahnbehandlungen grundlegend erleichtert. Eine weitere entscheidende Entwicklung stellte die Einführung des PreXion3D Excelsior CBCT (PreXion) dar – der 3D-Scanner liefert hohe Bildqualität und reduziert erheblich die Strahlenbelastung, was besonders für endodontische Behandlungen große Vorteile bietet.

Weitere globale Akteure, deren Entwicklung und Marktstrategien der Bericht ausführt, sind unter anderem Coltène/Whaledent AG (Schweiz), Dentsply Sirona Inc. (USA), Ivoclar Vivadent AG (Liechtenstein), Ultradent Products Inc. (USA) und VOCO GmbH (Deutschland). [DI](#)

Dr. Michael Frank – neuer Präsident der ERO

Das Amt wurde mit dem Präsidenten der Landeszahnärztekammer Hessen besetzt.

FRANKFURT AM MAIN – Im Rahmen der Vollversammlung der European Regional Organisation



der Bundeszahnärztekammer oder in Organisationen wie der ERO. Umso mehr freut mich die Verantwortung, die mir mit der Präsidentschaft übertragen wurde. Wir stehen in den kommenden Jahren vor großen Herausforderungen und wichtigen Aufgaben. Ich bin zuversichtlich, an der Spitze einer starken Organisation zu ihrer Bewältigung und Lösung beitragen zu können. Bei alledem werde ich natürlich meine Aufgaben für die hessischen Kolleginnen und Kollegen und mein Amt in Hessen in keiner Weise vernachlässigen“, kommentiert Dr. Michael Frank seinen Amtsantritt.

(ERO) der World Dental Association (FDI), die am 26. und 27. April 2019 in Frankfurt am Main stattfand, wurde das Amt des Präsidenten neu besetzt. Auf die bisherige Präsidentin der ERO, Dr. Anna Lella aus Polen, folgte der bisherige Präsident-elect Dr. Michael Frank, Präsident der Landeszahnärztekammer Hessen (LZKH) und niedergelassener Zahnarzt in Lampertheim.

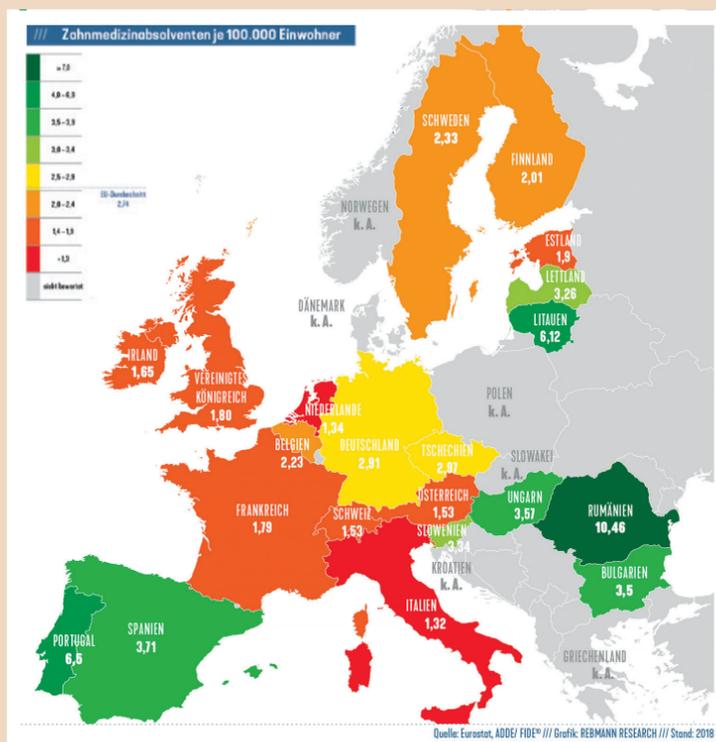
„Seit vielen Jahren sind die Interessen der Zahnärzte in ganz Europa ein persönliches Anliegen und ein zentraler Aspekt meiner standespolitischen Arbeit; sei es als hessischer Kammerpräsident, in den europapolitisch orientierten Gremien

Als Unterorganisation der FDI bündelt und vertritt die ERO die Interessen von Zahnärzten in ganz Europa. Zahnärztliche Organisationen aus 37 europäischen Staaten sind Mitglied der ERO. Eines der zentralen Anliegen der ERO ist es, die Zusammenarbeit von zahnärztlichen Ständesvertretungen und Komitees auf den Feldern Forschung, Fortbildung, Praxis und öffentliche Gesundheit nachhaltig zu stärken und die gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen in ihren Mitgliedsstaaten nach Möglichkeit im Interesse der Zahnärzte und ihrer Patienten zu verbessern. [DI](#)

Quelle: Landeszahnärztekammer Hessen

Europäischer Dentalmarkt im Umbruch

ATLAS DENTAL – Studie zeigt Entwicklung vom Produktlieferanten hin zum ganzheitlichen Lösungsanbieter.



SCHRAMBERG/BERLIN – Hersteller und Händler dentaltechnischer Produkte entwickeln sich zunehmend vom Produktlieferanten hin zum ganzheitlichen Lösungsanbieter. Die Digitalisierung erreicht die gesamte Wertschöpfungskette, von der (Fern-)Diagnostik über die Telebehandlung bis hin zu medizinischen Produkten, die im 3D-Druck gefertigt werden. Einen umfassenden Überblick über den

Umbruch des europäischen Dentalmarktes gibt der ATLAS DENTAL, der im Auftrag der Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH (GFDI) und dem Verband der Deutschen Dentalindustrie (VDDI) vom Marktanalysten REBMANN RESEARCH erstellt wurde.

Dentalwelt der Zukunft

Der ATLAS DENTAL wurde anlässlich der IDS 2019 veröffent-

licht. Die rund 80 Seiten umfassende Studie bietet Herstellern, Händlern, Zahnmedizinern und -technikern einen Überblick über die europäischen Entwicklungen der Branche und deren Herausforderungen für die verschiedenen Marktteilnehmer. An spezifischen Szenarien wird gezeigt, wie sich die Dentalwelt in Zukunft gestalten wird und wie sich die einzelnen Akteure darauf einstellen können.

Der ATLAS DENTAL umfasst die

- Analyse der Strukturen und relevanter Marktdaten in ausgewählten europäischen Ländern,
- demografischen, technologischen und regulatorischen Herausforderungen, die es von den verschiedenen Marktteilnehmern zu meistern gilt, sowie
- Entwicklung realistischer Zukunftsszenarien.

Mit dem ATLAS DENTAL liegt ein umfassender Überblick über die wichtigsten Entwicklungen der Branche vor. Auf der Webseite der GFDI, dem Messeunternehmen des Verbands der Deutschen Dentalindustrie (VDDI), ist die Studie jetzt als Printausgabe oder als PDF-Download verfügbar. Weitere Informationen erhalten Sie auf www.atlas-dental.eu. [DI](#)

Quelle: REBMANN RESEARCH

Esthetic Days 2019 in Baden-Baden

Im Interview verrät Manuela Gallus, Geschäftsleitung der Straumann Group Deutschland, mehr über den interdisziplinären Ansatz der neuen Fortbildungsveranstaltung.



„Wir streben an, der Komplettanbieter und Partner der Wahl für ästhetische Dentallösungen zu sein.“

Manuela Gallus, Mitglied der Geschäftsleitung Straumann Group Deutschland

Am 6. und 7. September 2019 finden in Baden-Baden die ersten bundesweiten Esthetic Days statt, ein neues Kongresskonzept, initiiert von der Straumann Group Deutschland, veranstaltet von der M:Consult GmbH. Das Unternehmen wird sich hier erstmals als Komplettanbieter für ästhetische Lösungen präsentieren und damit zugleich einen Vorgeschmack auf die künftige strategische Ausrichtung geben. Die OEMUS MEDIA AG sprach in diesem Zusammenhang mit Manuela Gallus, Mitglied der

Geschäftsleitung der Straumann Group Deutschland, über die Inhalte dieser besonderen Veranstaltung und über den gewählten interdisziplinären Ansatz.

OEMUS MEDIA AG: Frau Gallus, neben der funktionellen, zahnmedizinischen Rehabilitation gibt es für Patienten zunehmend ästhetische Wünsche, die sie dem Zahnarzt gegenüber äußern. Was bedeutet diese Entwicklung für ein Unternehmen wie Straumann?

Manuela Gallus: Diese Entwicklung bestimmt tatsächlich maßgeblich unsere strategische Ausrichtung. Schon heute kommt fast jeder zweite Patient aufgrund eines ästhetischen Anliegen in die Praxis. Dieser Trend nimmt zu und wird durch die sozialen Medien noch beschleunigt. Somit liegt es auf der Hand, wohin wir uns als Straumann Group entwickeln müssen, um langfristig erfolgreich zu sein. Wir streben an, der Komplettanbieter und Partner der Wahl für ästhetische Dentallösungen zu sein. Mit den Investments in die Kieferorthopädie oder auch in die präventive Zahnheilkunde geht es genau in diese Richtung. Das heißt aber nicht, dass wir unser Kerngeschäft, die Implantologie, aus dem Fokus verlieren – im Gegenteil. Schauen Sie sich nur mal das Thema Keramikimplantate an – sei es mit unserem eigenen PURE Ceramic System oder auch durch die jüngst geschlossene Kooperation mit Z-Systems. Deutschland ist einer der wichtigsten Märkte, wenn nicht sogar der wichtigste Markt für Keramikimplantate.

Welche zahnmedizinischen Bereiche sehen Sie hier gefordert?

Ich sehe hier alle Bereiche gefordert. Angefangen bei der präventiven Zahnmedizin mit Lösungen zur Gesunderhaltung des natürlichen Zahns, aber auch zur Verbesserung der Ästhetik, über die Implantologie mit dem kompletten Spektrum bis hin zur Gesunderhaltung des Implantats.

Wie greifen diese Disziplinen ineinander? Wo sind die Synergien?

Ich bin davon überzeugt, dass ein erfolgreicher Behandler oder

Umfeld schaffen und alle dentalen Fachbereiche zusammenbringen: die Generalisten, die Spezialisten, aber auch die Zahntechniker. Mit den Esthetic Days sprechen wir alle Entscheider dieser Disziplinen an, die ihre Praxis oder ihr Labor fit für die Zukunft machen und daher verstärkt auf das Thema Ästhetik setzen wollen. Denn so wie die Bedürfnisse der Patienten sich ändern, so müssen es auch erfolgreiche Behandler und Labore tun. In Baden-Baden profitieren alle Kongressteilnehmer gleichermaßen von visionären Fachkollegen und Trendsettern, die sich bewusst für diesen Schwerpunkt entschieden haben.

Heutzutage sind Fortbildungsinhalte überall und zu jederzeit verfügbar, sei es durch die Lektüre der zahlreichen Fachpublikationen oder eben durch Online-Tutorials und gestreamte Live-Operationen. Warum sind solche Symposien immer noch so eine wichtige Plattform für die Zahnärzteschaft sowie deren Kollegen aus der Zahntechnik?

Ich glaube, dass es beides braucht: Online-Fortbildungen, Live-OPs sowie Webinare sind heute aus dem Angebot nicht mehr wegzudenken und integraler Bestandteil des Fortbildungsmixes. Aber die Möglichkeiten des persönlichen Austauschs mit Kollegen sind über diese modernen Formate beschränkt. Gerade diesen Austausch darf man in Zeiten der Digitalisierung aber nicht unterschätzen. Daher halte ich Präsenzveranstaltungen nach wie vor für sehr wichtig. Entscheidend aber ist die Qualität, nicht die Quantität: Das Jahr hat nur 52 Wochen und wir

M:Consult GmbH einen Veranstalter und kompetenten Partner an der Seite, dessen Anspruch es ist, auch immer die wirtschaftlichen Aspekte einzubinden, um Praxen und Labore noch erfolgreicher zu



machen. Zudem hat er mit der Auswahl der Locations in Baden-Baden für alle ein inspirierendes Umfeld geschaffen, in dem es auch Spaß macht, sich fortzubilden und zu arbeiten.

Straumanns DNA ist fest mit der Entwicklung der Implantologie verbunden. Welche Rolle spielt die Implantologie bei der Ästhetischen Zahnheilkunde?

Die Implantologie spielt für uns innerhalb der Straumann Group eine ganz entscheidende Rolle – heute und auch in Zukunft. Ich sage bewusst Straumann Group,

„Wir bieten ein umfassendes Schulungs- und Kursprogramm für Dentalmediziner und Zahntechniker aller Disziplinen und Kompetenzstufen.“

ein erfolgreiches Labor immer auch ein guter Netzwerker sein muss. Insofern spielen die Disziplinen maximal ineinander. Letzten Endes muss die Arbeit immer im Hinblick auf das beste Ergebnis für den Patienten ausgerichtet sein.

Mit den Esthetic Days in Baden-Baden veranstaltet Straumann explizit ein Symposium mit interdisziplinärem Ansatz. Das Referententeam kann fachübergreifender kaum sein – Universitätsprofessoren und Dozenten neben erfahrenen Behandlern aus der Praxis sowie Meistern aus den zahntechnischen Laboren. Was ist der Gedanke dahinter und an wen richtet sich die Veranstaltung?

Wir wollen eine inspirierende Plattform in einem besonderen

sehen, dass insbesondere die jüngere Generation nicht mehr bereit ist, jedes zweite Wochenende eine Veranstaltung zu besuchen. Wir stehen also immer in direkter Konkurrenz mit Praxisausfall und/oder Verzicht auf die Familie. Mit den Esthetic Days wollen wir nicht irgendeinen neuen Kongress kreieren, wir wollen den Teilnehmern Mehrwerte bieten. Sie sollen nach dem Kongress nach Hause zurückfahren und das Gefühl haben, die letzten beiden Tage haben sich gelohnt.

Bei der Konzeption waren uns zwei Faktoren wichtig: erstens, ein wissenschaftliches Programm, das stark an den Bedürfnissen der Patienten und Behandler ausgerichtet ist. Und zweitens haben wir mit Carsten Schlüter von der

weil wir neben unseren Straumann Premiumimplantaten mit Neodent und Medentika auch Lösungen für preissensitivere Kunden anbieten können. Jede Implantatbehandlung ist immer auch ausgerichtet auf ein gutes ästhetisches Ergebnis.

Die Prophylaxe und Prothetik gehören ebenso zur Ästhetischen Zahnheilkunde. Wie spiegelt sich das im Programm der Esthetic Days wieder?

Wir bieten auf den Esthetic Days verschiedene Schwerpunkt-Sessions an. Die Teilnehmer können bereits im Vorfeld entscheiden, welches Thema sie vertiefen möchten. In einer Session geht es um Prävention und Regeneration. Darin wollen wir einen ganzheit-

lichen, patientenorientierten Ansatz aufzeigen und Zahnärzten wegweisende Lösungen anbieten, Krankheiten zu verhindern, Zahngesundheit wiederherzustellen und eine bessere Ästhetik zu erreichen. Die Prophylaxe ist natürlich ein wichtiges Thema, auch im Hinblick auf die Rentabilität einer Praxis. Auf die prothetischen Optionen gehen wir während des gesamten Programmes ein.

meine ich einerseits Partner, die mich unternehmerisch beraten, dann natürlich die Laborpartner, aber auch die Partner aus der Industrie. Mir persönlich wären dabei Hospitationsmöglichkeiten wichtig sowie professionelle Ein- arbeitskonzepte und Fortbildungen. Darauf legen wir auch bei Straumann sehr großen Wert. Wir bieten ein umfassendes Schulungs- und Kursprogramm für Dental-



Manuela Gallus, Mitglied der Geschäftsleitung der Straumann Group Deutschland, im Gespräch mit Jürgen Isbaner, Chefredakteur OEMUS MEDIA AG (links), und Georg Isbaner, Redaktionsleitung Implantologie Journal.

Welchen Stellenwert nimmt hier die Kieferorthopädie ein?

Die Kieferorthopädie hat einen sehr hohen Stellenwert für uns, daher haben wir diesem Thema ebenfalls eine komplette Fokus-Session gewidmet. Um Fehlstellungen zu korrigieren, bevorzugen immer mehr Patienten, Zahnärzte und Kieferorthopäden transparente Aligner gegenüber traditionellen Zahnspangen. Die Alignertherapie ist einer der am schnellsten wachsenden Bereiche in der Kieferorthopädie. Gerade für junge Zahnmediziner, die ihre Praxis aufbauen und etablieren wollen, kann der Einstieg in die Alignerbehandlung eine äußerst interessante Option sein. Clear Correct hat bereits Hunderttausenden von Patienten zu einem schöneren Lächeln verholfen.

Wie steigt man als Behandler in die Ästhetische Zahnheilkunde ein?

Zunächst muss jeder Behandler für sich definieren, wie sie oder er seine Praxis ausrichten und positionieren möchte. Für den Einstieg sind meines Erachtens die richtigen Partner entscheidend. Damit

mediziner und Zahntechniker aller Disziplinen und Kompetenzstufen.

Beim Networking geht es ja nicht nur um den zwischenmenschlichen Austausch von professionellen Inhalten, Networking kann man auch im übertragenen Sinne auf die digitalen Arbeitsprozesse an sich beziehen. Welchen Stellenwert haben die digitalen dentalen Technologien in der Prozesskette bei Therapien mit ästhetischem Schwerpunkt?

Der validierte digitale Workflow ist von enormer Bedeutung für ein koordiniertes Zusammenspiel zwischen Behandler, Zahntechniker und Industriepartner und unterstützt uns in jedem Behandlungsschritt. Auch auf den Esthetic Days überspannt das Thema „digital“ das komplette Programm. Der Samstag ist vollständig auf dieses Thema ausgerichtet.

Vielen Dank für das interessante Gespräch, Frau Gallus. DT

Straumann GmbH

Tel.: +49 761 4501-0
www.straumann.de

Zahnarztbesuch vor Herzoperation?

Dentogene periapikale Läsionen haben eine systemische pathologische Wirkung.
Von Prof. Dr. Christof Pertl, Graz, Österreich.

Vor wenigen Wochen wurde medial groß über eine dringend anstehende Herzklappenoperation berichtet, wobei der Patient von den Chirurgen noch vorher zur Zahnsanierung überwiesen wurde und leider in diesem Intervall verstorben ist. Die Realität zeigt, dass ein bedeutender Anteil der Bevölkerung periapikale Entzündungen aufweist, viele davon momentan ohne größere klinische Symptome. Soll dieser Zustand nur beobachtet werden oder besteht ein dringender Sanierungsbedarf?

Der Begriff „Herdgeschehen“ bedeutet, dass dentogene periapikale Läsionen eine systemische pathologische Wirkung haben. Tatsache ist, dass es im Rahmen endodontischer Maßnahmen und lokaler Infektionen zu einer Einschwemmung von Keimen in den allgemeinen Blutkreislauf kommt. Dominiert durch Anaerobier und gramnegative Stäbchen kommt es aufgrund der anatomischen Nähe bei klinischen Prozeduren zu einer Translokation in den Blutstrom, wobei unser Abwehrsystem diese Bakteriämie normalerweise innerhalb von Minuten eliminiert. Wahrscheinlich ist aber die häufige Bakteriämie im Rahmen von Kauvorgängen und Zähneputzen bedeutender als bei zahnmedizinischen Therapien, insbesondere für Parodontitispatienten.

Trotzdem sollten periapikale Läsionen saniert werden, da sie lokal ein entzündlicher Prozess mit unklarer systemischer Wirkung sind. Jedenfalls steigt die Wahrscheinlichkeit einer akuten Symptomatik massiv an, wenn das Immunsystem betroffener Patienten geschwächt wird. Dies kann von einer allgemeinen Stressphase bis hin zur Chemotherapie oder Immunsuppression bei Organtransplantationen reichen. Schon allein deshalb empfiehlt sich die Sanierung beim gesunden Patienten, um nicht, falls eine schwere Erkrankung eintritt, noch zusätzlich orale Komplikationen zu provozieren.

Sowohl bei konventionellen Wurzelbehandlungen als auch bei Wurzelspitzenresektionen werden mit moderner Technik und Materialien Langzeiterfolgswahrscheinlichkeiten von 85 bis 95 Prozent erreicht. Andererseits stellt die moderne Implantologie mit ähnlich hohen Erfolgsraten manche zahnerhaltende Maßnahmen infrage.

Trotzdem bleibt in unserer ärztlichen Ethik die Zahnerhaltung oberste Priorität, wenn auch neue Aspekte, wie etwa der alveoläre Knochenhalt oder eine gesunde orale Mikroflora, wichtige Faktoren unserer Therapieplanung geworden sind. So gibt es manchmal nicht nur einen einzigen Weg, sondern verschiedene

Möglichkeiten, um zu einer guten zahnärztlichen Versorgung eines bestimmten Patienten zu gelangen.

Widmen wir uns jedenfalls gewissenhaft der Aufgabe, rechtzeitig entzündliche Veränderungen, seien sie periapikal oder parodontal lokalisiert, zu behandeln. Zähne mit endodontischen Läsionen sind potenziell eine Gefahr für unsere Allgemeingesundheit, obwohl die Zusammenhänge vielfach nicht eindeutig sind und multifaktorielle Mechanismen eine Bedeutung haben. DT

Kontakt



Prof. Dr. Christof Pertl

Praxisgemeinschaft für Zahnheilkunde Dobida, Pertl & Partner
Brandhofgasse 24
8010 Graz, Österreich
Tel.: +43 316 382684
praxis@dobida-pertl.at
www.dobida-pertl.at

Neue Erklärung für Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten

Studie klärt möglichen Entstehungsmechanismus durch das Gen TP63 auf.

BONN/PHILADELPHIA – Ein Gen mit dem Namen TP63 kann zur Entstehung von Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten beitragen. Eine gemeinsame Studie der Universitäten Bonn und Pennsylvania zeigt nun, auf welchem Wege das geschieht. Die Ergebnisse sind in der Zeitschrift *Science Advances* erschienen.

Eines von 700 Neugeborenen kommt mit einer Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalte zur Welt. Ursache ist eine Entwicklungsstörung in den ersten Wochen der Embryonalentwicklung. Dadurch verwachsen Teile des Gesichts oder Gaumens nicht wie vorgesehen miteinander. Seit Längerem ist bekannt, dass Mutationen des Gens TP63 besonders schwere Formen dieser Störung auslösen können. Ursprünglich nahm man an, dass TP63 nur bei der Entstehung der „syndromalen“ Form der Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalte eine Rolle spielt.

„In den letzten zwei Jahren mehren sich jedoch die Hinweise darauf, dass das nicht stimmt“, erklärt Dr. Kerstin Ludwig vom Institut für Humangenetik des Universitätsklinikums Bonn. „Wir konnten in unserer Arbeit nun erstmals zeigen, dass TP63 tatsächlich ein Bindeglied zwischen der syndromalen und der isolierten Form darstellt und wie es in die Gesichtsentwicklung eingreift.“ Weiter erläutert Ludwig: „Wir konnten zeigen, dass TP63 die Aktivität einer ganzen Reihe von Genen erhöht, die bei der Entstehung von isolierten Formen der Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten eine Rolle spielen.“

TP63 verändert dazu die Struktur des Chromatins – so nennt man den Komplex aus DNA und verschiedenen Proteinen. Normalerweise bildet der Chromatin-Faden im Zellkern ein kompaktes Knäuel. Wenn TP63 sich an den Faden heftet, lockert sich das Knäuel an dieser Stelle aber etwas. Zusammen mit anderen Modifikationen kann das dafür sorgen, dass ein bestimmtes Gen in dieser Region verstärkt abgelesen wird.

„Nach heutigem Kenntnisstand reguliert TP63 auf diese Weise mehrere Tausend Stellen in unserem Erb-



gut“, erklärt Ludwigs Mitarbeiterin Dr. Julia Welzenbach. „Darunter sind 17, von denen man aufgrund großer genetischer Studien bereits weiß, dass sie an der Entstehung von Spalten beteiligt sind, sowie eine Vielzahl weiterer Regionen, deren Beteiligung bisher noch unbekannt war.“ Die große Zahl der von TP63 aktivierten Regionen zeigt, wie wichtig TP63 beim Menschen ist. Wenn es durch eine Mutation in seiner Funktion stark beeinträchtigt wird, betrifft dieser Defekt daher in aller Regel eine Vielzahl von Organen. Das erklärt, warum TP63 ursprünglich nur mit der syndromalen Form der Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalte in Verbindung gebracht wurde. „Bei der nichtsyndromalen Ausprägung ist seine Aktivität dagegen lediglich in sich entwickelnden Gesichtszellen gestört“, erklärt Ludwig.

Mit dem jetzt etablierten Zellsystem steht den Wissenschaftlern nun ein Werkzeug zur Verfügung, mit dem sie die biologischen Ursachen dieser Entwicklungsstörung detaillierter untersuchen können. DT

Quelle: Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn

06.09. – 07.09.19
BADEN-BADEN
WWW.ETHETICDAYS.DENTAL

ES
THE
TIC
DAYS

1. Europäischer Kongress der ESCI

Mitte Oktober wird sich mit den „Facts of Ceramic Implants“ in Zürich auseinandergesetzt.

ZÜRICH – Die Keramik-implantologie ist derzeit der am schnellsten wachsende und forschungsin-tensivste Bereich in der Zahnmedizin. Umso wichtiger ist eine praxisorientierte, aber auch wissen-schaftliche und evidenzba-sierte Auseinandersetzung mit diesem Thema – es zäh-len die Fakten! „Facts of Ceramic Implants“ lautet daher auch das Motto des „1st European Congress for Ceramic Implant Dentistry“, welcher am 11. und 12. Oktober 2019 in Zürich unter der wissenschaft-lichen Leitung von Dr. Jens Tartsch (Präsident ESCI), Dr. Stefan Röhling (Vize-präsident ESCI) und Prof. Ralf Kohal (Mitglied des wissenschaft-lichen Beirates ESCI) stattfindet.

Mit 14 namhaften Referenten aus sieben Ländern verspricht der „1st European Congress for Ceramic Implant Dentistry“ vor allem auch aus fachlicher Sicht ein Highlight zu werden. So bringt „Facts of Ceramic

Implants“ sowohl dem interessier-ten Einsteiger als auch dem erfahren-ten Anwender wertvolle Erkennt-nisse für einen erfolgreichen Um-gang mit Keramikimplantaten: Von den Möglichkeiten und Grenzen des Materials Zirkondioxid über die biologischen Hintergründe bis hin zur fachgerechten klinischen An-

wendung werden alle relevanten „Facts of Ceramic Implants“ be-leuchtet.

Die ESCI ist eine Drehscheibe für wissenschaftliche Forschung und klinische sowie praktische Er-fahrung mit Keramikimplantaten. So wird auch der erste ESCI-Kongress einige Besonderheiten aufwei-

sen: Er bietet u.a. jungen Forschern und allen Mitgliedern die Gelegen-heit, ihre Forschungsergebnisse und ihre klinischen Fälle während den „short lecture sessions“ vorzustel-len. Die beste Präsentation in ihrer Kategorie wird mit dem „ESCI Award“ ausgezeichnet, welcher mit je 500 Euro dotiert ist.

Weitere Informationen zum Kongress, zur Anmeldung sowie die offizielle Kongress-App finden Sie unter www.esci-online.com. **DT**

Quelle:
European Society
for Ceramic Implantology

Direkt mit den Entscheidern sprechen

Die DENTAL BERN ist eine verhältnismäßig kleine Messe. Was motiviert die Aussteller?
Die Antworten sind auch für Besucher interessant.

BERN – Im Vergleich zur IDS-Köln ist die DENTAL BERN ein kleines Bergdorf. Zwar sehr hübsch und in guter Sonnenlage, aber doch klein und übersichtlich: Etwa 6.000 Besucher, manche davon kommen gleich mehrere Tage, sind zu verzeichnen.

Jedoch: Viele dieser Besucher sind die direkten Entscheider. Die, die bestimmen, wenn es um Neuanschaffungen und Praxiseinrichtungen von Schweizer Dentalpraxen geht. So freut sich Sandra von Schmutde, Marketing-Managerin von Septodont, tatsächlich bereits jetzt auf 2020: „Die DENTAL BERN

zeichnet sich dadurch aus, dass man nahezu nur auf Schweizer Zahnarztpraxen trifft. Das ist uns besonders wichtig, um im persönlichen Gespräch ganz individuell auf deren Bedarf eingehen zu können. Die angenehme Atmosphäre auf dieser Messe lädt geradezu dazu ein.“

Neues Ein-Hallen-Konzept

Diese Atmosphäre ist wichtig, und sie hängt mit dem neuen Ein-Hallen-Konzept zusammen, das 2020 zum zweiten Mal zur Anwendung kommt. So sagt Stefan Kaltenbach, Geschäftsführer von

orangedental/Vatech: „Das Besondere ist, dass die Zahnärztin/der Zahnarzt viele Anbieter in nur einer Halle vergleichen kann. Dieses Konzept gefällt uns sehr gut, da wir voller Stolz unsere Produktvorteile in den Fokus rücken können.“

Die Ziele der Aussteller hängen mit den technologischen Ansprüchen Schweizer Dentalmediziner zusammen: „Die wichtigste Messe im Hightech-Land Schweiz ist für uns ein Muss, schließlich präsentieren wir von orangedental/Vatech weltführende Röntgentechnologie mit dem umfangreichsten Sortiment“, sagt Stefan Kaltenbach.

Für Sandra von Schmutde geht es auch um die Marktposition: „Wir möchten unsere Marktposition in der Schweiz ausbauen und den Besuchern unsere im Trend liegenden Materialien Biodentine und BioRoot RCS vorstellen. Bio-kompatible und bioaktive Produkte auf Kalziumsilikatbasis, auf

die man in der modernen Zahnmedizin nicht mehr verzichten sollte. Als Global Player für die Lokalanästhesie präsentieren wir zudem unser komplettes Sortiment von der Injektionskanüle, über die Spritze bis hin zu Septanest und Scandonest.“ **DT**

Quelle: DENTAL BERN

DENTAL BERN 2020: 2.–4. April

Aussteller aus aller Welt, ein internationales Fachpublikum und eine einzigartige Messeatmosphäre: Die größte Dentalmesse der Schweiz findet vom Donnerstag, dem 2. April, bis zum Samstag, dem 4. April 2020, statt. Plus, wenn mal schon mal da ist, gleich am Sonntag: Eiger, Mönch und Jungfrau. Direkt um die Ecke.

Nähere Infos unter www.dentalbern.ch.

Für Ihre erfolgreiche Zukunft.
Pour un avenir fructueux.
For your successful future.

dentalbern.ch
2. – 4.4.2020

dentalbern.ch
9. – 11.6.2022

dentalbern.ch
6. – 8.6.2024



„Schön, dass das Ein-Hallen-Konzept so gut ankommt“, sagt Messeveranstalter Ralph Nikolaïski von Swiss Dental Events (SDE). „An der DENTAL BERN geht es sehr schnell in die Gespräche, und die Gesprächspartner sind meistens auch direkt die Entscheider.“



Implantologie im September in Konstanz

Unter der Themenstellung „Osseo- und Periointegration von Implantaten – Möglichkeiten, Grenzen und Perspektiven“ findet am 20. und 21. September 2019 das EUROSIMPOSIUM/14. Süddeutsche Implantologietage statt.

Frühbucher-
rabatt bis
31.7.



KONSTANZ – Eine Reise an den frühherbstlichen Bodensee nach Konstanz im Allgemeinen und zum EUROSIMPOSIUM/14. Süddeutsche Implantologietage im Besonderen lohnt sich immer.

Seit 13 Jahren ist die besondere Implantologieveranstaltung eine Plattform für den kollegialen Know-how-Transfer für die Bodenseeregion und darüber hinaus. Auch für dieses Jahr haben die wissenschaftlichen Leiter (unter Vorsitz von Prof. Dr. Dr. Frank Palm)

und Organisatoren der Tagung wieder ein außerordentlich spannendes Programm zusammengestellt. Neben hochkarätigen wissenschaftlichen Vorträgen gehört dazu traditionsgemäß auch ein vielseitiges Pre-Congress Programm mit Seminaren, Live-Operationen und dem inzwischen schon traditionellen Barbecue.

Bei der Programmgestaltung standen erneut die fachlichen Interessen des Praktikers im Mittelpunkt, und so wird unter der

Themenstellung „Osseo- und Periointegration von Implantaten – Möglichkeiten, Grenzen und Perspektiven“ der Fokus diesmal besonders auf die aktuellen Herausforderungen im implantologischen Alltag gerichtet. Ein Blick auf die Referentenliste zeigt, dass es auch in diesem Jahr wieder gelungen ist, renommierte Referenten von Universitäten und aus der Praxis zu gewinnen.

Der Kongress findet vollständig auf dem Gelände des Klinikums Konstanz in den modernen Tagungsräumlichkeiten des hedicke's Terracotta statt (Vorträge, Seminare, Übertragungen der Live-OPs). Hier befindet sich auch über den gesamten Zeit-

raum die begleitende Industrieausstellung. Die Übertragung der Live-Operationen erfolgt aus der MKG-Ambulanz Konstanz. [DI](#)

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 · www.eurosymposium.de



Implantologie und moderne Zahnheilkunde in Valpolicella/Italien

Frühbucherrabatt sichern: Bis zum 30. Juni 2019 können Zahnärzte bei der Anmeldung 100 Euro sparen.



Veronesi besonders innovative Konzepte umgesetzt. Neben dem Hauptpodium Implantologie gibt es erneut auch ein durchgängiges Programm Allgemeine Zahnheilkunde sowie ein Programm für die Zahnärztliche Assistenz. Zielgruppen sind Zahnärzte aus Deutschland, aber auch Österreich und der Schweiz.

Die Kongresssprache ist Deutsch (einzelne Vorträge Englisch). Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt in den Händen von Prof. Dr. Mauro Marincola und Prof. Dr. Andrea Cicconetti.

Der Kongress startet am Freitagvormittag zunächst mit einem exklusiven Firmen Pre-Congress. Mit der Übertragung einer Live-OP und Table Clinics wird die Tagung ab Freitagnachmittag sowie mit wissenschaftlichen Vorträgen am Samstag 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 typisch italienische Dinnerparty mit Wein und Musik am Samstagabend ausreichend Gelegenheit. [DI](#)

VALPOLICELLA – Am 1. und 2. Mai 2020 findet mit den Giornate Veronesi zum fünften Mal ein Zahnmedizin-Event mit dem besonderen italienischen Flair statt. Veranstaltungsort ist das Kongressresort VILLA QUARANTA TOMMASI WINE HOTEL & SPA (www.villa-quaranta.com) in Valpolicella.

Die Veranstaltung, die seit 2013 in Kooperation mit der Sapienza Universität/Rom bzw. der Universität Verona mit großem Erfolg stattfindet, setzt auf die Verbindung von erstklassigen wissenschaftlichen Beiträgen und italienischer Lebensart.

Sowohl inhaltlich als auch organisatorisch werden bei den Giornate

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
www.giornate-veronesi.info

Referent | Dr. Kai Zwanzig/Bielefeld

AMERICAN
Dental Systems
INNOVATIVE DENTALPRODUKTE

Hydrodynamische Knochenpräparation kombiniert mit internem Sinuslift oder lateraler Augmentation



OEMUS MEDIA AG

Ein möglichst optimales Knochenangebot in Volumen und Qualität ist eine wesentliche Voraussetzung für die erfolgreiche Implantation. In dem dreistündigen Workshop wird die hydrodynamische Knochenpräparation mithilfe der Densah®-Bohrer-Technologie (Osseodensification) praktisch und theoretisch vermittelt sowie über geeignete und vorhersagbare laterale Augmentationskonzepte diskutiert. Darüber hinaus werden die Grundlagen für ein in der Praxis realisierbares biologisches Knochenmanagement dargelegt.

Die Densah®-Bohrer-Technologie stellt einen Paradigmenwechsel in der Implantat-Osteotomie dar. Die Densah®-Bohrer zeichnen sich durch ein patentiertes, nicht

abtragendes Nutendesign (vier oder mehr Nebenschneiden) aus, das bei Rückwärtslauf (800–1.500/min) eine Verdichtung des Knochens ermöglicht. Mit dieser revolutionären Technik, bekannt als Osseodensification, kann Knochen entlang der gesamten Länge der Osteotomie durch einen hydrodynamischen Prozess autotransplantiert werden, unterstützt durch ständiges Spülen. Dieses Verfahren verbessert die Knochendichte und sorgt damit für eine erhöhte Implantatstabilität. Darüber hinaus können die Densah®-Bohrer auch rechtsdrehend, also schneidend, angewandt werden. Sie sind klinisch vielseitig einsetzbar, zum Beispiel beim internen Sinuslift, bei der Sofortimplantation, der Kammerweiterung/-spreizung und der Guided Expansion.

Inhalte

- Erklärung des korrekten Verdichtungsprotokolls für jedes Implantatsystem
- Implantatbettoptimierung mit Densah®-Bohrer zur Erhöhung der Primärstabilität (z. B. bei der Sofortimplantation/-versorgung)
- Transkrestales Sinus-Autotransplantationsverfahren (ohne/mit Knochenersatzmaterial)
- Ein-/zweizeitige Ridge-Augmentation mit modernen Biomaterialien
- Geeignete Schnitt- und Nahttechniken

Workshopgebühr

Workshopgebühr 175,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* 39,- € zzgl. MwSt.

* Die Tagungspauschale beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

Veranstalter

American Dental Systems GmbH

Organisation/Anmeldung

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

inkl.
Hands-on

Bitte geben Sie bei Ihrer Anmeldung die vollständige und korrekte Rechnungsanschrift an. Für die nachträgliche Änderung der Rechnungsanschrift fällt eine Servicegebühr in Höhe von 30,- € an.

Hydrodynamische Knochenpräparation kombiniert mit internem Sinuslift oder lateraler Augmentation

Für den Workshop **Hydrodynamische Knochenpräparation** kombiniert mit internem Sinuslift oder lateraler Augmentation melde ich folgende Personen verbindlich an:

Leipzig	13.09.2019	<input type="checkbox"/>	Trier	20.03.2020	<input type="checkbox"/>	Wiesbaden	30.10.2020	<input type="checkbox"/>
Wiesbaden	25.10.2019	<input type="checkbox"/>	Hamburg	18.09.2020	<input type="checkbox"/>	Berlin*	13.11.2020	<input type="checkbox"/>
Essen	08.11.2019	<input type="checkbox"/>	Konstanz*	25.09.2020	<input type="checkbox"/>			
Unna	14.02.2020	<input type="checkbox"/>	München	09.10.2020	<input type="checkbox"/>			

* Hinweis: Bis auf Konstanz (10.00 – 13.00 Uhr) und Berlin (09.00 – 12.00 Uhr) finden die Workshops von 15.00 – 18.00 Uhr statt.

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Stampel

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

Datum, Unterschrift

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

Der neue Intraoralscanner: Aus einem „sehr gut“ wird ein „nahezu perfekt“

Dr. Bernhild-Elke Stammitz ist von den spürbaren Vorteilen der CEREC Primescan von Dentsply Sirona überzeugt.

In einer Praxis, in der digitale Technologien von Anfang an zu Hause sind, bedeuten neue Geräte weniger Pflicht als tatsächlich ein Vergnügen. Dr. Bernhild-Elke Stammitz aus Langen freute sich daher sehr, als eine der ersten Zahnärztinnen CEREC Primescan, den neuen Intraoralscanner von Dentsply Sirona, in ihrer täglichen Arbeit nutzen zu können. Als CEREC-Trainerin ist sie mit der digitalen Abformung bestens vertraut, doch mit CEREC Primescan gelingt dabei ein Qualitätssprung.

„Ich begeistere mich einfach für Technologien“, so erklärt Dr. Bernhild-Elke Stammitz ihren Weg zu einer digital voll ausgestatteten Praxis, die sie seit 2004 in Langen in eigener Niederlassung führt. Mit CAD/CAM-Technologien in der Zahnheilkunde kam sie schon während ihres Studiums in Heidelberg in Berührung. „Während in den Anfängen der digitalen Abformung noch die Frage stand, bei welchen Indikationen sie wirklich einsetzbar ist, fragen wir uns heute: Wo nicht?“

Für Dr. Stammitz sind die Vorteile offensichtlich: „Zunächst einmal geht es einfach schneller. Man muss sich die klassischen Arbeitsschritte nur einmal vergegenwärtigen: Löffel in verschiedenen Größen herauslegen und anprobieren. Hier müssen hinterher auch alle aufbereitet werden. Dann ist das Material für die Abformung herauszusuchen – eventuell gelingt es damit nicht gleich perfekt, also wiederholen sich die Schritte. All das fällt bei der digitalen Abformung weg.“ Die Zahnärztin sieht im digitalen Weg auch einen zu mehr Nachhaltigkeit, weil nichts wegwerfen muss, die Lager-

schieht, er kann am Bildschirm seine Mundsituation sehen und versteht sehr viel besser, wo und aus welchen Gründen eine Behandlung nötig ist.“

Zeit-, material- und kostensparend

Einmal als richtig und für die Praxis als passend erkannt, war für Dr. Stammitz die digitale Abformung aus ihrem Alltag nicht mehr wegzudenken. Aus ihrer Sicht hat

brachten“, meint die CAD/CAM-Expertin. Eine weitere wichtige Verbesserung ist die Randdarstellung der Präparation. Das ist für die Weiterverarbeitung des Scans sehr wichtig. Zum anderen liefert der Scan verlässlich alle Informationen, die ein Techniker braucht. Er kann das Modell bearbeiten sowie einfach und sicher die Okklusion und Artikulation einstellen. Dr. Stammitz arbeitet vorwiegend chairside („bis zu drei Zähne fertige ich di-

ner im Lauf der Behandlung dreimal verwendet: nach der Präparation Unterkiefer mit Zahn 37, Scan des Gegenkiefers sowie Scan des beidseitigen Bukkalbisses. Nach Entfernung der insuffizienten Krone und der finalen Präparation kam Primescan zum Einsatz, den Dr. Stammitz so beschreibt: „Als langjährige Nutzerin einer CEREC Omnicam fiel mir sofort auf, dass Primescan etwas anders in der Hand liegt, der Scanner ist nun

aus einem Celtra Duo Block herausgefräst, ein zirkonverstärktes Lithiumsilikat mit hervorragenden ästhetischen Eigenschaften und einer hohen Festigkeit. Nach nur elf Minuten war die Krone fertiggestellt. Die Einprobe zeigte bereits eine perfekte Passung. Die Krone wurde mit Malfarben und Glasurmasse individualisiert und glasiert, anschließend im Mund der Patientin mit einem dualhärtenden, hochfesten Kompositzement (Calibra



Abb. 1: Ausgangssituation, Zahn 37. – Abb. 2: Abschlusssituation, Zahn 37.



sich die Technologie hier in den vergangenen Jahren enorm weiterentwickelt. Mit CEREC Primescan ist jetzt ein Intraoralscanner auf den Markt gekommen, der den Ablauf spürbar beschleunigt und vereinfacht sowie Ergebnisse liefert, die bisher so kaum zu erreichen waren. „Die Abformung war vorher schon wirklich gut, doch jetzt ist sie schlicht und einfach besser.“

Konkrete Vorteile

Das lässt sich ihrer Meinung an einigen Punkten konkret festmachen: Mit CEREC Primescan können Situationen gescannt werden, in denen Patienten ein parodontal

rekt am Stuhl“), übergibt größere Arbeiten aber auch an ihren Zahn-techniker im praxiseigenen Labor. „Die digitale Abformung ist sowohl aus klinischer als auch aus wirtschaftlicher Sicht sinnvoll“, erklärt Stammitz. „Doch ebenso wichtig ist der Zusatznutzen für die Patienten, die das ‚digitale Erlebnis‘ wirklich schätzen und es weitererzählen.“

CEREC Primescan im Praxistest

Wie CEREC Primescan sich im Praxisalltag bewährt, zeigt eine Kasuistik: In die Praxis kam eine Patientin mit einer insuffizienten Krone an Position 37, unter der sich eine Sekundärkaries verbarg. Nach

noch besser ausbalanciert. Das Scannen selbst gelang schnell und einfach – auch deshalb, weil ich viel weniger auf bestimmte Scanwinkel oder ein Scanprotokoll achten musste. Der Ganzkieferscan war in weniger als einer Minute erledigt, was absolut keine Selbstverständlichkeit darstellt. Der Scan wurde direkt in ein 3D-Bild umgesetzt. Im Vergleich zu bisherigen Scannern fiel zudem auf, dass sich auch andere Materialien scannen lassen, etwa Restaurationen aus Gold.“

Nach dem Scan zeichnet die Software automatisch eine Präparationsgrenze ein. Diese kann manuell angepasst werden. Die Steuerung dafür läuft über das Touchpad, das den Trackball ersetzt. Ein Tool, das sich viele Anwender gewünscht hatten. Anschließend ermittelte die CEREC Software 5 einen Erstvorschlag. „Auch diesen schaue ich mir immer sehr genau an“, erläutert sie. „Meist, so auch hier, bin ich nach kleinen Anpassungen sehr zufrieden.“

Software lernt mit dem Anwender zusammen

Hintergrund der nochmals deutlich verbesserten Erstvorschläge in der CEREC Software 5 ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz. Mit der neuen Generation lernt die Software von nun an mit dem Anwender zusammen und kann somit für zukünftige Versionen noch bessere Erstvorschläge designen. Auch die Modellachse wird völlig automatisch gesetzt.

Während des Designs und der Herstellungsvorbereitung war die Patientin dabei und konnte ihrer Zahnärztin zuschauen. „Das Behandlungsergebnis für meine Patienten ist in solchen Fällen immer etwas Besonderes“, weiß Dr. Stammitz. „Sie werden zu jeder Zeit mit einbezogen, können auch Fragen stellen und live dabei sein, wie ihre Krone entsteht.“ Diese wurde dann

Ceram) adhäsiv befestigt. Die gesamte Behandlungszeit betrug in diesem Fall etwa 90 Minuten.

Bessere Qualität in kürzerer Zeit

Die Genauigkeit des Scans sowie die Schnelligkeit der Datenerfassung und -verarbeitung wirken sich selbstverständlich auf das Endergebnis aus. Die Ausgestaltung der Krone und vor allem deren Ränder hängt sehr stark von der Qualität der Abformung ab – und hier

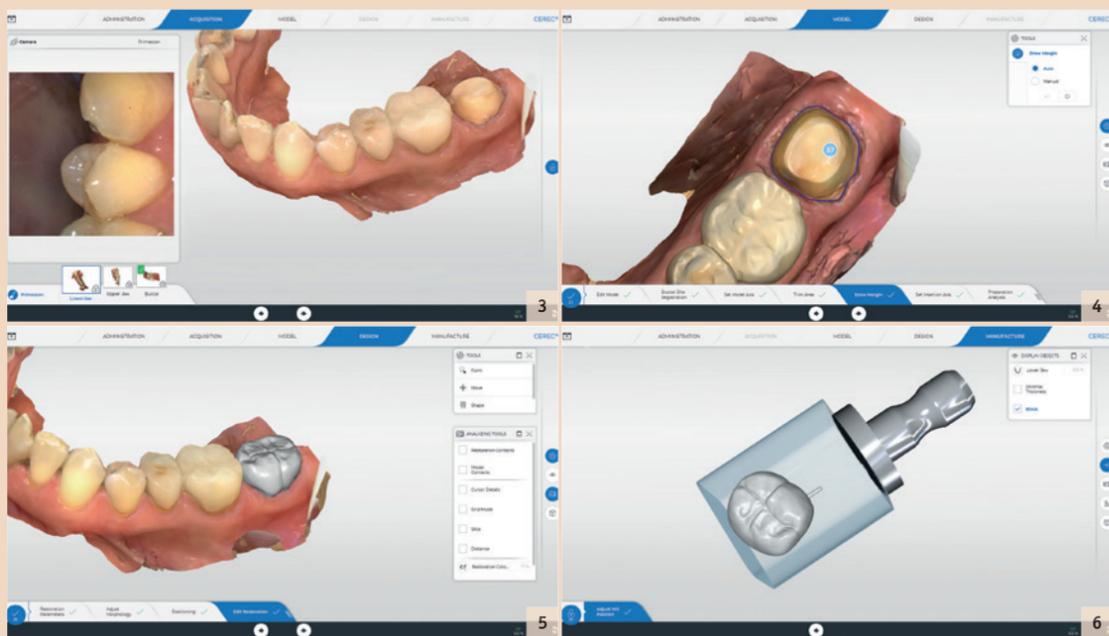


Abb. 3: Scan UK mit präpariertem Zahn 37. – Abb. 4: Die Präparationsgrenze wird von der Software automatisch eingezeichnet, kann aber manuell auf Wunsch angepasst werden. – Abb. 5: Benutzeroberfläche für das Design der Restauration, die über den Touchscreen bedient werden kann. – Abb. 6: Benutzeroberfläche für den Start der Herstellung der Krone.

haltung für Materialien reduziert sich, und – für Dr. Stammitz das Wichtigste – der Patient rückt stärker in den Mittelpunkt des Geschehens. „Digitale Technologien sind auch ein tolles Kommunikationstool. Der Patient erlebt bei einer digitalen Abformung, was ge-

geschädigtes Gebiss aufweisen, das durch lange Zahnkronen sowie freigelegte Wurzelareale gekennzeichnet ist. Wird subgingival präpariert, erreicht der Scanner auch diese Stellen. „Gerade das war bisher ein Punkt, den viele als Argument gegen die digitale Abformung auf-

der Exkavation sollte der Zahn mit einer neuen CEREC-Krone final versorgt werden. Dafür wurde die neue Aufnahmeinheit CEREC Primescan AC mit kippbarem und deutlich größerem Touch-Monitor zunächst komplett und schnell desinfiert. Insgesamt wird der Scan-



Abb. 7: Dr. Bernhild-Elke Stammitz, Zahnärztin aus Langen, ist voll des Lobes über Primescan, der das intraorale Scannen leichter als je zuvor werden lässt.

zählt sich die Anwendung von CEREC Primescan aus. Dr. Stammitz: „Die geschliffenen beziehungsweise gefrästen Restaurationen sind dank der neuen CEREC Software 5 noch feiner, noch detaillierter ausgearbeitet. Und dies bei einem insgesamt noch einmal verkürzten Prozess vom Scan bis zum Einsetzen. Die im gesamten Ablauf gesparte Zeit nutze ich für meine Patienten. Wir behandeln hier nicht nur einen Zahn, vor uns sitzt immer ein Patient. Genau der soll im Mittelpunkt stehen. Denn zu einem schönen Lächeln, zu dem wir ihm verhelfen, gehört durchaus mehr als nur gesunde und schöne Zähne.“ **DT**

Quelle: Dentsply Sirona

Notwendige Updates eines Röntgensystems

orangedental/VATECH: Wichtige Informationen zu Windows-Updates.

Microsoft wird den Support von Windows 7 nächstes Jahr einstellen und bringt dadurch viele Anwender älterer VATECH-Geräte in die schwierige Entscheidungssituation, eventuell auf Windows 10 umstellen zu müssen.

Bei der Entwicklung und Inverkehrbringung der Röntengeräte seit 2007 war Windows XP Stand der Technik. Seit 2007 hat die Firma Microsoft das Betriebssystem Windows durch neue Programmversionen (Windows Vista, Windows 7, Windows 8, Windows 10) und signifikante Programm-Updates stark verändert und bedauerlicherweise den technischen Support ihrerseits eingestellt. An diese schnellen und erheblichen Änderungen des Betriebssystems Windows konnten die Entwickler der Röntgensysteme seiner Zeit nicht denken, wodurch heute leider ein erhöhter Aufwand zum Update eines Röntgensystems, welches ursprünglich für Windows XP konzipiert wurde, entsteht.

Diese unangenehme und teure Erfahrung wird Anwendern der aktuellen VATECH-Geräte erspart. Durch die Vereinfachung der Plattform der aktuellen 2D- und 3D-

Röntengeräte wird orangedental/VATECH in Zukunft die Röntengeräte den jeweiligen Anforderungen entsprechend auf das aktuelle Betriebssystem updaten können. Der koreanische Hersteller bestätigte, dass zukünftige Updates der aktuellen Geräte ohne höheren finanziellen Aufwand ermöglicht werden.

Falls Sie zu den Anwendern älterer VATECH-Geräte gehören und unter Umständen jetzt vor der Entscheidung stehen, eine ältere Software updaten zu müssen, nehmen Sie bitte mit uns Kontakt auf.

Durch entsprechende Rückkaufaktionen oder Sonderangebote können wir auf Ihre aktuelle Situation eingehen und Ihnen eine individuelle Lösung vorschlagen.

orangedental
premium innovations

orangedental GmbH & Co. KG
Tel.: +49 7351 47499-0
www.orangedental.de



Hochqualitative Bildgebung bei geringster Strahlenbelastung

Das neue DVT-System PreXion3D EXPLORER überzeugt.

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 Strahlenbelastung und einfachster Bedienung – und das zu einem wirtschaftlich attraktiven Preis.

Bei vielen DVT-Bildgebungssystemen heutzutage geht eine gute Bildqualität meist mit hoher Strahlenbelastung einher. Der für den europäischen Markt entwickelte PreXion3D EXPLORER bietet mit einem 0,3mm Focal Spot und einer Voxelgröße von 0,07mm eine in diesem Bereich einzigartige Kombination aus höchstmöglicher Bildqualität bei geringstmöglicher Strahlenbelastung. Das neue DVT

von PreXion ermöglicht einen akkuraten 360-Grad-Rundumblick von 512 bis 1.024 Aufnahmen.

Der PreXion3D EXPLORER verfügt neben der 3D-Analyse-Funktion über einen „True“- und einen „Reconstructed“-

Panoramamodus bei Bildausschnittgrößen (FOV) von 50x50, 150x78 und 150x160mm. Zusätzlich besticht das Gerät durch einfache Bedienbarkeit, umfangreiche Planungsprogramme und Bildgebungssoftware über alle zahnmedizinischen Indikationsbereiche hinweg.

PreXion Europe GmbH
Tel.: +49 6142 4078558
www.prexion.eu



Der neue Dreh- und Angelpunkt

Die neuen Implantologie- und Chirurgiemotoren aus dem Hause Bien-Air sind einfach wie nie zuvor.

Mit dem Ziel der Vereinfachung von Implantatinsertionen sowie oralchirurgischen Eingriffen hat das Schweizer Dentalunternehmen Bien-Air Dental die neuen Implantologie- und Chirurgiemotoren Chiropro und Chiropro PLUS vorgestellt. Die Steuerung erfolgt mithilfe eines einzigen Drehknopfs: Anhand einer Drehbewegung navigiert der Nutzer durch die Menüs, zur einfacheren Wartung lässt sich dieser leicht entfernen und sterilisieren. Dank dieser prägnanten Schnittstelle zeigen der Chiropro sowie der Chiropro PLUS die

wichtigsten Informationen auf einen Blick: Art der zu verwendenden Instrumente, Drehzahl und -moment, Fördermenge der Spülflüssigkeit und Drehrichtung. Während der neue Chiropro im Wesentlichen dem Implantatsetzen gewidmet ist, ermöglicht der Chiropro PLUS sowohl die Durchführung von implantologischen als auch oralchirurgischen Eingriffen. Vorprogrammierte Behandlungsabläufe und die Möglichkeit, die Einstellungen je nach den Besonderheiten des Patienten zu ändern,

erleichtern ebenfalls die Bedienung der neuen Implantologie- und Chirurgiemotoren. So einfach haben Behandler den Dreh raus. **DI**

Bien-Air Deutschland GmbH
Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com

Bien-Air Dental SA
Tel.: +41 32 3446464
www.bienair.com



ANZEIGE

COMPUTERUNTERSTÜTZTE
3D-KIEFERRELATIONS-
BESTIMMUNG

ÄSTHETIK

Baltic Denture System

INNERE
BALANCE

CranioPlan Harmonizer

DIE FORM FOLGT
DER FUNKTION

HDX16 CBCT Für alle Indikationen im
digitalen dentalen Workflow

Infomaterial auf Anfrage

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

HD
MEDICAL SOLUTIONS GMBH
adding intelligence to medical devices

CranioPlan®

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

PLANEN SIE SCHON ODER ARTIKULIEREN SIE NOCH

DVT-WELTPREMIERE

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



EXPLORER PreXion3D

Auf der IDS 2019 wurde das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* vorgestellt. Das extra für den europäischen und US-amerikanischen 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 · Deutschland
Tel.: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu