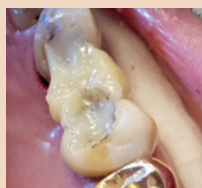


DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Swiss Edition 

No. 8/2018 · 15. Jahrgang · 7. November 2018 · PVSt. 64494 · Einzelpreis: 3.00 CHF



Direkte Kompositbrücken

Anhand von Fallbeispielen zeigt der Autor auf, worauf man achten muss, damit Kompositbrücken und -flieger langfristig halten. Von Dr. Walter Weilenmann, Wetzikon. ▶ Seite 8ff



«Giornate Veronesi»

In Kooperation mit der Universität Verona findet Anfang Mai 2019 mit den Veroneser Tagen zum vierten Mal ein Implantologie-Event mit dem besonderen italienischen Flair statt. ▶ Seite 14



Schallzahnbürste

Gegen Plaque in der Zahnspace: Das Hydrosonic Ortho-Starterpaket von CURAPROX bietet Zahnärzten zusätzliche Gewinne und Patienten optimale Mundpflege für zu Hause. ▶ Seite 20

ANZEIGE

STARK IM POLIEREN!

KENDA
DENTAL POLISHERS



www.kenda-dental.com
Phone +423 388 23 11

KENDA AG
LI - 9490 VADUZ
PRINCIPALITY OF LIECHTENSTEIN



Zahnunfälle: Schweizer Kinder gefährdet

Erhebung von Helsana offenbart
knapp 15 Prozent mehr Unfälle als 2014.

DÜBENDORF – Ausgeschlagene, abgebrochene, gelockerte oder verschobene Zähne: Laut der Schweizer Krankenkasse Helsana sind Zahnverletzungen bei Kindern unter 18 Jahren im vergangenen Jahr deutlich gestiegen. Unfälle bei Kindern, die sich beispielsweise beim Spielen, Toben oder sportlichen Aktivitäten verletzen, bleiben nicht aus.

Zähnen. In 60 Prozent der Zahnunfälle handelt es sich um Jungen, wie der *Tagesanzeiger* berichtet. Die häufigste Ursache sind Stürze. Daneben verletzen sich Kinder häufig bei Kampfsportarten, Handball und Basketball sowie beim Fahren mit Trottoir.

Die Kosten für die zahnmedizinische Behandlung der Kinder, die



Allerdings haben nach Angaben von Helsana die Fälle, in denen auch Zähne betroffen sind, zugenommen. Im vergangenen Jahr registrierte sie insgesamt 7'600 Zahnunfälle bei Schweizer Kindern unter 18 Jahren. Damit ist die Zahl im Vergleich zur Erhebung vor vier Jahren mit 1'100 Fällen um knapp 15 Prozent gestiegen. Ein Drittel der Kinder zieht sich Verletzungen an Milchzähnen zu, ein Viertel an bleibenden

von der obligatorischen Krankenversicherung übernommen werden, schwanken je nach Schweregrad. Bei leichten Verletzungen belaufen sie sich auf rund 500 Franken, können aber bei langwierigen Behandlungen auf bis zu 9'000 Franken steigen. Helsana konstatierte die höchsten Kosten bei Kindern zwischen sieben und elf Jahren. 

Quelle: ZWP online

SSO: Krankenkassen schicken Schweizer Patienten ins Ausland

Kritisiert wird das Verhalten der Versicherer und Behörden zulasten der Patienten.

BERN – Immer mehr Krankenkassen schicken Schweizer Patienten zur medizinischen Behandlung ins Ausland. Gezielt buhlen die Versicherer mit Sparangeboten um Kundschaft. Sie gehen dafür Kooperationen mit spezialisierten Firmen ein. Grundsätzlich herrscht in der Schweiz das sogenannte Territorialitätsprinzip.¹ Das bedeutet, dass die Grundversicherung nur Leistungen deckt, die in der Schweiz erbracht werden. Doch in Zeiten steigender Versicherungsprämien bröckelt dieses



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

SSO

Prinzip. Parlamentarier diskutieren mittlerweile offen über dessen Abschaffung. So fordert gar der bundesrätliche Expertenbericht zur Dämpfung der Gesundheitskosten, dass medizinische Behandlungen im Ausland bezahlt werden sollen, sofern sie dort günstiger sind als in der Schweiz. Das ist stossend, denn: Die Behandler im Ausland müssen sich nicht an dieselben strengen Auflagen halten, die für die Leistungserbringer in der Schweiz gelten. «Wir fordern gleich lange Spiesse für alle», erklärt Olivier

Marmy, Mitglied des SSO-Zentralvorstands. «Während die Politiker

den Handlungsspielraum für die Leistungserbringer in der Schweiz zunehmend einengen, fördern sie gleichzeitig Behandlungen im Ausland, wo andere Massstäbe angesetzt werden. Wir wehren uns gegen diese

[Fortsetzung auf Seite 2 – rechts unten →](#)

ANZEIGE

ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO



OEMUS MEDIA AG

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

ANZEIGE

EPD-Integration bei vielen Medizinern unbeliebt

Aktuelle Umfrage des VSFM belegt generelle Skepsis gegenüber E-Health.

PFÄFFIKON – Die Einführung des elektronischen Patientendossiers (EPD) geht eher schleppend voran. Jeder dritte Mediziner führt Patien-

Dokumentation sowie Administra-tion und äussern Bedenken zum Da-tenschutz. Unter den EPD-«Verwei-gerern» sind zudem viele Praxis-ärzte, die kurz vor der Pensionierung stehen.

Bisher haben 40 Prozent der Befragten eine vollstän-dige und elf Prozent eine teilweise Digita-lisierung der Patien-tenakte vorgenom-

men. Bei weiteren 15 Prozent ist dies in Planung. Die Befürworter von E-Health erwarten, dass der Daten-austausch standardisiert und somit die Qualität der Behandlungen lang-fristig verbessert wird. Rund drei Viertel der Mediziner, die das EPD bereits nutzen, sind insgesamt mit der Software zufrieden. Positiv be-werten sie die Sicherheit, Zuverlässi-gkeit und Nützlichkeit im Alltag.

DT

Quelle: ZWP online



tenakten noch immer handschrift-lich – und will davon auch zukünftig nicht abweichen. Das belegt eine ak-tuelle Umfrage des Verbands Schwei-zerischer Fachhäuser für Medizinal-Informatik (VSFM), in der 2'400 Fragebögen ausgewertet wurden. Grund für das Festhalten an alten Strukturen ist die generelle Skepsis gegenüber E-Health. So gaben die Kritiker der Digitalisierung an, dass sie keinen grossen Nutzen in der Umstellung sähen. Vielmehr fürch-ten sie einen Mehraufwand in der

Neue Ausstattung für Studentenklinik

Die Uni Bern legte bei der Vergabe Wert auf Ergonomie und Hygiene.

BERN – XO CARE hat die Aus-schreibung der Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern (ZMK) gewonnen und die Ausbildungsab-teilung in Zusammenarbeit mit dem Dentaldepot Flexdental Services SA im September mit 40 XO Flex-Ein-heiten ausgestattet. Die vorherigen Arbeitsplätze mussten ersetzt wer-den, und so entschied sich die Klinikleitung zum Wintersemester für die Behandlungseinheiten des Herstellers aus Dänemark.

«Wir suchten für unsere Abtei-lung robuste, gut durchdachte und wartungsfreundliche Behand-lungseinheiten. Nach einer langen Test-phase kam unser Ausschuss einstim-mig zu dem Ergebnis, dass XO Flex die beste Wahl ist. Die Studenten ler-nen vom ersten Tag an, ergonomisch zu arbeiten, was ihnen langfristig ermöglicht, ihre Gesundheit zu be-wahren. Das ist ein grosser Vorteil», begründet Prof. Dr. Urs Brägger, Lei-ter der zahnärztlichen Ausbildung, die Entscheidung.

Überzeugt haben die Klinik neben den ergonomischen auch die zahlreichen hygienischen Vorzüge der Einheit. Bei der Auswahl der Ein-



Klinikdirektor Prof. Dr. Urs Brägger freut sich, dass die XO Flex-Einheit bei seinen Studentinnen und Studenten gut ankommt.

heiten wurde auch die kompakte Bauweise berücksichtigt, denn da-durch können alle Elemente der Ein-heit gut erreicht werden. «Ich freue mich, dass sich die Uniklinik für un-sere Behandlungseinheiten entschie-den hat und wir damit erstmals auch an einer Schweizer Universität ver-treten sind», sagt Ricarda Wichert, Sales Managerin für die DACH-Re-gion. Das Behandlungskonzept von

XO CARE überzeugte die Klinik nicht nur für die Ausbildung der Studenten, sondern auch für andere Abteilungen. Daher wurden nach der Installation der 40 ausgeschrie-benen Behandlungseinheiten vier zusätzliche XO Flex für die Klinik für Zahnerhaltung, Präventiv- und Kinderzahnmedizin bestellt.

Quelle: XO CARE

ANZEIGE

**fortbildung
ROSENBERG**
MediAccess AG

*... hier findest Du Dein
Wunsch-Seminar!*

www.fbrb.ch

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich)

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

DENTAL TRIBUNE

IMPRESSUM

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

Verleger
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

Produktionsleitung
Gernot Meyer
meyer@oemus-media.de

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 2018 mit 8 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 9 vom 1.1.2018. 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 deut-scher 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 Sondereile und Anzeigen befinden sich ausserhalb der Ver-antwortung 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.

Zehn Jahre Klinik für Parodontologie unter Prof. Dr. Dr. Sculean

Jubiläumssymposium findet Ende November in Bern statt.

BERN – Das zehnjährige Jubiläum der Leitung der Klinik für Parodon-tologie der Universität Bern unter Prof. Dr. Dr. Anton Sculean wird in diesem Jahr begangen. Prof. Sculean ist dort seit dem 1. Dezember 2008 ordentlicher Professor und Direktor.

Im Laufe seiner Karriere wurde Prof. Sculean mit zahlreichen For-schungspreisen ausgezeichnet, unter anderem mit dem Anthony Rizzo Preis der Periodontal Research Group der IADR und dem IADR/ Straumann Award in Regenerative Periodontal Medicine. Ausserdem erhielt er Ehrendoktorwürden (Dr. h.c.) der Semmelweis Budapest und der Victor Babes Universität Temeschwar. Er ist Autor von mehr als 300 Publikationen in Peer-Re-viewed Journals und Mitglied im Editorial Board zahlreicher Fach-



zeitschriften. Seine aktuellen For-schungsinteressen liegen in der pa-rodontalen Wundheilung, der rege-nativen und plastisch-ästhetischen Parodontaltherapie, der Behandlung

von Periimplantitis und der An-wendung von Antibiotika, Antisepti-ka, Laser- und Photodynamischer Therapie. Zur Zeit ist Professor Sculean geschäftsführender Direktor der ZMK Bern und Präsident der European Federation of Periodonto-logy (EFP), der weltweit grössten Fachgesellschaft in der Parodontolo-gie und Implantologie.

Um zehn Jahre gebührend zu be-gehen, findet am 24. November ein Jubiläumssymposium zur synopti-schen Parodontalbehandlung statt, namentlich zum Berner Konzept. Thema wird sein, was sich in dieser Zeit alles verändert hat und auch, was geblieben ist.

Weitere Informationen zu der Veranstaltung unter www.ccde.ch.

Quelle: CCDE

← Fortsetzung von Seite 1:
«SSO: Krankenkassen schicken ...»

Ungleichbehandlung!», so Marmy weiter.

Gefahr durch Zeiteinsparungen

Die Krankenkassen nutzen diese Situation aus – auf Kosten der Pa-tienten: Die freie Wahl ihres Behand-lers wird eingeschränkt. Auf Werbe-materialien und Onlineportalen locken die Partnerfirmen der Ver-sicherer mit teilweise erheblichen Preisunterschieden – auch in der Zahnmedizin. Geworben wird allen voran für komplexe Eingriffe wie Zahnkronen oder Implantate. Viele Patienten sind sich nicht bewusst, dass solche Behandlungen zeitinten-siv sind. Zwischen den einzelnen Be-

handlungsschritten wäre eine län-gere Einheilzeit nötig. Weil Auslands-aufenthalte in der Regel nur wenige Tage dauern, besteht die Gefahr, dass an Zähnen zu viel auf einmal vorge-nommen wird. Die Folge: Nicht sel-ten müssen Patienten nach Dental-reisen hiesige Zahnärzte für Nachbe-handlungen aufsuchen oder sich für weitere rechtliche Schritte von Pa-tientenschutzorganisationen beraten lassen.

Die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO stösst sich am wi-dersprüchlichen Verhalten der Kran-kenversicherer und Behörden. Letz-tere sorgen in der Schweiz – im Sinne der Patientensicherheit – für strenge Hygienevorschriften, lücken-lose Kontrollen und scharfe Regulie-

rungen. Ausländische Standards und ihre Einhaltung können Schweizer Behörden nicht überwachen. Es widerspricht dem Sinn und Zweck des KVG, wenn Krankenkassen ihre Grundversicherten mit finanziellen Anreizen ködern und zu Behand-lungen im Ausland verleiten. Denn: Jeder Patient, der in der Schweiz zum Zahnarzt geht, hilft mit, Ar-beitsplätze (Zahnärzte, Dentalassis-tentinnen, Dentalhygienikerinnen, Zahntechniker) in der Schweiz zu sichern.

¹ Art. 34 KVG und Art. 36 KVV

Quelle: SSO

IHRE VORTEILE MIT CONDOR DENTAL

TREUEPROGRAMM



PROFITIEREN SIE VON UNSEREM
TREUEPROGRAMM
UND ERHALTEN
SIE VON MANOR
GESCHENKGUTSCHEINE!

Ab einem Einkauf von zahnmedizinischen Produkten

Von + CHF. 10'000.- erhalten Sie 2% als Gutschein

Von + CHF. 15'000.- erhalten Sie 3% als Gutschein

Von + CHF. 20'000.- erhalten Sie 4% als Gutschein

Von + CHF. 25'000.- erhalten Sie 5% als Gutschein

JEDEN 9.

-9%

JEDEN 9. IM MONAT HABEN WIR
EINEN SONDERRABATT VON 9%
AUF DAS GESAMTE SORTIMENT.

Dieser Rabatt ist nicht kumulierbar mit anderen laufenden
Preisnachlässen / Angeboten oder Sonderaktionen und gilt
nicht für Produkte, die zum Nettopreis verkauft werden.

AKTIONEN & PROMOTIONEN

- » **AKTIONSBROSCHÜRE:** Alle drei Monate profitieren Sie von bis zu 50% Ermäßigung auf ausgewählten Produkten.
- » **FLASH PROMO:** Jeden Monat gibt es ein einmaliges Angebot auf 8 ausgesuchten Produkten, verpassen Sie es nicht!
- » **CONDOR DEAL:** Der heißeste Deal des Monats! 1 Produkt in begrenzter Stückzahl zum besten Preis!
- » **BLACK FRIDAY:** Seit 2017 organisiert Condor Dental den Black Friday Dental Sales. Bleiben Sie am 23. November 2018 online und profitieren Sie von unseren Angeboten, Überraschungen und vielem mehr!

INTERNET-RABATT

BIS	»	CHF	500.-	- 2%
AB	»	CHF	500.-	- 3%
AB	»	CHF	1500.-	- 5%
AB	»	CHF	3000.-	- 8%

Dieser Rabatt ist nicht kumulierbar mit anderen laufenden
Preisnachlässen / Angeboten oder Sonderaktionen und gilt
nicht für Produkte, die zum Nettopreis verkauft werden.

-30% RABATT
AUF DEN ANGEgebenEN MARKEN

BLACK FRIDAY SALE einmalig
am 23.11.2018

VOCO
THE DENTALISTS

dry tips

+PD

ITENA
CLINICAL PRODUCTS

GC

Dentsply Sirona

3M

HÄGER WERKEN

polydentia
swiss manufacture

COLTENE

Hu-Friedy

Zhermack
BEYOND INNOVATION

Microbrush International

Kerr
RESTORATIVES

Unident
USF Healthcare

ivoclar vivadent

Intensiv
Swiss Dental Products



Ab einem Einkauf von CHF 1'890.-
erhalten Sie gratis eine
Autobahnvignette 2019

Diese Offerte ist nicht kumulierbar mit anderen laufenden
Preisnachlässen / Angeboten oder Sonderaktionen und gilt nicht für
Produkte, die zum Nettopreis verkauft werden.



Falls Sie mehr Informationen oder einen Besuch wünschen, kontaktieren Sie bitte Felix Gloor,
unseren neuen Verkaufsberater für die Deutschschweiz.

Er ist telefonisch erreichbar unter 079 179 20 78 oder per E-Mail: fgloor@condordental.ch.