

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Swiss Edition

No. 8/2019 · 16. Jahrgang · 27. November 2019 · PVSt. 64494 · Einzelpreis: 3,00 CHF



Fallbericht

Schientherapie im parodontal vorge-schädigten Gebiss: Aligner-Systeme in der Erwachsenen-KFO haben sich be-währt. Von Dr. Rudolf Schiefelbein, M.Sc., Jade, Deutschland. ▶ Seite 6f



Kongressberichte

Ob in Bern, Burgdorf, Lausanne oder Zürich – der Dentalherbst hält viele Fort-bildungsveranstaltungen für Zahnärzte, das Praxispersonal und Dentalhygienike-rinnen bereit. ▶ Seite 10ff



Parodontalerkrankungen

Itis-Protect® – die bilanzierte Diät unter-stützt die Behandlung von der Sekundär-prävention bis hin zur Implantologie und erweitert so das therapeutische Mass-nahmenspektrum. ▶ Seite 22

ANZEIGE

STARK IM POLIEREN!

KENDA[®]
DENTAL POLISHERS

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

KENDA AG
LI - 9490 VADUZ
PRINCIPALITY OF LIECHTENSTEIN

Furcht vor Patientenklagen

Studie belegt: Neun von zehn Zahnärzten rechnen mit erhöhter Klagebereitschaft.

LONDON – Der Beruf des Zahn-arztes ist sowohl physisch als auch psychisch sehr herausfordernd und hält ohne Frage viel Stresspotenzial bereit. Eine Stressquelle, die bisher unterschätzt wurde, ist die Angst da-vor, von Patienten verklagt zu werden.

Scheinbar habe in den letzten Jahren ein Wandel in der Gesell-schaft stattgefunden und die Bereit-schaft, einen Prozess anzuschieben, sei deutlich gestiegen. So schätzt zu-mindest die Zahnärzteschaft, nahezu geschlossen (98 Prozent), die Situa-tion ein. Das geht an ihnen natürlich nicht spurlos vorüber, wie die kürz-lich im *British Dental Journal* veröf-fentlichte Studie zeigt. 89 Prozent der mehr als 1'100 befragten Zahn-ärzte gaben an, dass sie sich Sorgen

um Klagen und Beschwerden unzu-friedener Patienten machen.

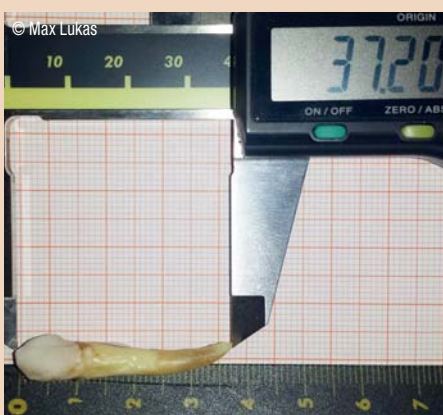
Die von Dental Protection durchgeführte Untersuchung legt zudem offen, dass sich mehr als drei Viertel der Zahnärzte davon ge-stresst fühlen. Die Angst fungiert demnach als zusätzlicher Stressfak-tor, der sich negativ auf die Gesund-heit der Zahnärzteschaft auswirkt.

Ältere Studien haben bereits be-legt, dass Stress unter anderem das Urteilsvermögen beeinträchtigt und ein hohes Potenzial für Behand-lungsfehler mit sich bringt. Verfügen Betroffene in diesen Fällen nicht über effektive Bewältigungsstrate-gien, drohen nicht nur Klagen, son-dern auch ein Burn-out. ^[1]

Quelle: ZWP online

Der längste Zahn der Welt

Neuer Rekordzahn misst 37,2 mm.



Dass es sich bei dem Zahn um einen potenziellen Kandidaten für das Guinnessbuch handeln würde, hatte er im Vorfeld dem OPG entnehmen können, «wenngleich die Statur des Patienten eher unschein-bar war», so Dr. Lukas.

OFFENBACH AM MAIN – Rekord-halter des längsten menschlichen Zahns der Welt war bislang ein Inder. Diesen Zahn hat Dr. Max Lukas, Zahnarzt in Offenbach am Main, den Indern nun jedoch gezogen – im dop-pelten Sinne. 37,2mm misst der neue

Rekordhalter. Damit ist der in Offen-bach am Main extrahierte Zahn um einen halben Millimeter länger als der bisher gelistete «Riesenzahn».

Wie Dr. Lukas der ZWP online-Redaktion mitteilte, liegt der Zahn seither im Einvernehmen mit dem Patienten bei ihm, da er für die Auf-nahme im Guinnessbuch der Rekorde verschiedenste Nachweise erbringen musste. Doch nun soll es endlich so weit sein, die Anforderungen für den offiziellen Eintrag sind erfüllt.

Entfernt hatte Dr. Lukas den Zahn des Patienten bereits im Früh-jahr. Kein Routineunterfangen, wie er unserer Redaktion verrät: «Der Zahn liess sich aufgrund seiner Länge nur operativ entfernen. Da dieser von pa-latinal bereits trepaniert und die Wur-zel sehr lang war, musste dennoch be-hutsam vorgegangen werden, damit es nicht zu einer Wurzelfraktur und damit einer weiterhin erschwerten Zahnentfernung kommen würde.» ^[1]

Quelle: ZWP online

Wie digital arbeiten Schweizer Ärzte?

Drei Viertel der unter 45-Jährigen führten 2017 Krankengeschichten elektronisch.



NEUCHÂTEL – 2017 gab es in der Schweiz 17'560 Arztpraxen und am-bulante Zentren. Diese sind die erste Anlaufstelle für die Bevölkerung in Sachen Gesundheitsversorgung. 2017 lebten 75 Prozent der Schwei-zer Wohnbevölkerung höchstens einen Kilometer von der nächsten Arztpraxis entfernt. Je nach Wohn-region bestehen bei der Zugänglich-keit jedoch Unterschiede.

An den 17'860 Standorten arbei-teten über 20'000 Ärzte mit einem durchschnittlichen Beschäftigungs-grad von 75 Prozent. Nahezu die Hälfte der 35- bis 44-jährigen Ärzte war in der medizinischen Grundver-sorgung tätig. Dies sind einige Er-gebnisse der letzten Erhebung der Strukturdaten der Arztpraxen und ambulanten Zentren des Bundes-amtes für Statistik (BFS).

72 Prozent der Ärzte zwischen 35 und 44 Jahren in einer solchen Arztpraxis praktizierten, waren es bei den 55- bis 64-Jährigen lediglich 38 Prozent.

Aufteilung der Arbeitszeit

Unabhängig vom Tätigkeits-bereich nutzen Ärzte im Schnitt 95 Prozent ihrer Arbeitszeit für me-dizinische Tätigkeiten (medizinische Grundversorgung oder Fach-

medizin). Von durchschnittlich 40 Arbeitsstunden pro Woche wen-deten Ärzte der medizinischen Grundversorgung 35 Stunden für entsprechende Leistungen auf, d.h. 88 Prozent ihrer Arbeitszeit. Drei Stunden widmeten sie der Fachme-dizin und zwei den nichtmedizini-schen Tätigkeiten (z.B. Administra-tion, Buchhaltung der Praxis). ^[1]

Quelle: Bundesamt für Statistik

ANZEIGE

isovac

Installiert ...funktioniert.
Wieso nicht gleich richtig!

- Erhöhen Sie die Produktivität
- Verbessern Sie die Sicht
- Erhöhen Sie die Sicherheit
- Reduzieren Sie die Behandlungsdauer
- Verringern Sie Nässe und Feuchtig-keit. Ideal auch im Einsatz mit Pulver-strahlgeräten.

Wir beraten Sie gerne
032 387 38 68

ms-dental[®] Dentalprodukte · CH-3292 Busswil
T +41 32 387 38 68 · www.ms dental.ch

Dentalhygienikerin des Jahres 2019

Ehrung für Barbara Blaser
beim 43. Jahreskongress von Swiss Dental Hygienists.

LAUSANNE – In diesem Jahr fand der Kongress der Schweizer Dentalhygienikerinnen unter dem Motto «Stay Tuned» – «Dranbleiben» im Kanton Waadt, im SwissTech Convention Center Lausanne, statt. Ein wichtiger und alljährlich mit Spannung erwarteter Programmpunkt der Zusammenkunft war am Nachmittag des ersten Kongress-tages die Auszeichnung der Dentalhygienikerin des Jahres 2019. Die Auszeichnung erhielt die an der Klinik für Parodontologie der zmk bern tätige Barbara Blaser.

Mit einer Laudatio in Wort und Bild, die den beruflichen Werdegang der Geehrten beleuchtete und auch ihre zahlreichen Aktivitäten für den



Zur Dentalhygienikerin des Jahres 2019 wurde Barbara Blaser (links) gewählt. Sigrid Kaehr überreichte ihr die entsprechende Urkunde.

Berufsstand erwähnte, wurde Barbara Blaser den Anwesenden noch einmal etwas näher vorgestellt. Ohne Zweifel war das der emotionale Höhepunkt des Kongresses. [DT](#)

Grosse Auszeichnung für Prof. Dr. Irena Sailer

Verleihung der Skou Ehrenprofessur an Genfer Zahnärztin.

AARHUS – Prof. Dr. Irena Sailer (Clinique Universitaire de Médecine Dentaire, Genf) wurde im April dieses Jahres die Skou Ehrenprofessur der Fakultät für Gesundheitswissenschaften der Universität Aarhus in Dänemark zuerkannt. Weltweit gibt es nur vier Zahnmediziner, denen diese Ehrung zuerkannt wurde. Verliehen wurde ihr der Titel von Prof. Dr. Lars Bo Nielsen, Dekan der Aarhuser Fakultät für Gesundheitswissenschaften.

Am 8. Oktober 2019 fand nun die festliche Veranstaltung mit der offiziellen Übergabe der Verleihungsurkunde in Aarhus statt, an der auch weitere Skou Ehrenprofessoren teilnahmen. Als Skou Ehrenprofessorin ist Prof. Sailer dazu angehalten, ihr Wissen mit Studierenden und Wissenschaftlern in Aarhus zu teilen und die Beziehungen zwischen der Universität Genf und der Universität Aarhus zu festigen und weiter zu vertiefen.

Jens Christian Skou (1918–2018), der Namensgeber der Ehrenprofessur, war ein dänischer Mediziner und Biophysiker. Er erhielt 1997 gemeinsam mit John Ernest Walker und Paul Delos Boyer für seine Arbeiten am Adenosintriphosphat (ATP) und die Entdeckung der Natrium-Kalium-Ionenpumpe den Nobelpreis für Chemie. Die Skou Ehrenprofessur wird in begrenzter Anzahl ausschließlich an hochgeschätzte ordentliche Professoren renommierter Universitäten verliehen. [DT](#)

Quelle: Universität Aarhus



Krankenkassenprämien

Bundesrat Berset will fairen Wettbewerb sicherstellen.

BERN – Am 18. Oktober 2019 hat Bundesrat Alain Berset die Direktoren der grössten Krankenversicherer sowie deren Dachverbände in Bern zu einer Aussprache über die Genehmigung der Prämien getroffen. Er erinnerte sie an die geltenden Regeln und kritisierte, dass dieses Jahr einzelne Versicherer Informationen zu den Prämien vor deren Genehmigung veröffentlichten. Dies verzerrt den Wettbewerb und verwirrt die Versicherten.

Kritik an Versicherern

Einzelne Krankenversicherer haben sich dieses Jahr zur Entwicklung ihrer Prämien geäussert, bevor diese durch das Bundesamt für Gesundheit (BAG) genehmigt worden sind. Dies hat in der Folge zu Spekulationen und falschen Prognosen geführt. Einzelne Prämieninformationen sind zudem bei Vermittlern gelandet. Bundesrat Berset kritisierte dieses Verhalten an einem von ihm einberufenen runden Tisch entschieden.

Das Krankenversicherungsaufsichtsgesetz legt fest, dass die Prä-



mientarife für die obligatorische Krankenpflegeversicherung vor ihrer Genehmigung durch das BAG weder veröffentlicht noch angewendet werden dürfen. Damit werden die Versicherten vor verführten, falschen Entscheidungen geschützt und ein fairer Wettbewerb wird sichergestellt.

Nach der Aussprache über die vergangene Prämienrunde fand ein Austausch über die Regeln für die nächste Runde statt. Die Teilnehmenden verpflichteten sich, in den nächsten Monaten die genauen Ab-

läufe zu klären, die von allen eingehalten werden. Derzeit sind mehrere parlamentarische Vorstösse hängig, welche die gesetzlichen Grundlagen bei der Prämiengenehmigung verschärfen wollen.

Am runden Tisch vertreten waren elf Versicherer, die über 90 Prozent der Versicherten vertreten, sowie drei Dachverbände. Nach der nächsten Prämienrunde wird wiederum zu einem Treffen eingeladen. [DT](#)

Quelle: Eidgenössisches Departement des Innern

ANZEIGE

Anmeldung:
www.forb.ch

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

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

fortbildung
ROSENBERG
MediAccess AG

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

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

DENTAL TRIBUNE

IMPRESSUM

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

Verleger
Torsten R. Oemus

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

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

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

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.

Präsidentenwechsel

Am 1. Oktober 2019 übernahm Regierungsrat Guido Graf das Präsidium des Stiftungsrates von Gesundheitsförderung Schweiz.

BERN – An der Spitze des Stiftungsrates von Gesundheitsförderung Schweiz kam es zu einem Wechsel. Notwendig wurde dieser aufgrund des Rücktrittes der bisherigen Präsidentin, der St. Galler Regierungsrätin Heidi Hanselmann. Sie konzentriert sich seit Juli 2019 auf ihre neue Aufgabe als Präsidentin der Schweizerischen Konferenz der kantonalen Gesundheitsdirektorinnen und -direktoren (GDK).

Mit Regierungsrat Guido Graf übernahm wiederum ein erfahrener Gesundheitsexperte das Präsidium des Stiftungsrates von Gesundheitsförderung Schweiz. Der Gesundheits- und Sozialdirektor des Kantons Luzern ist Vorstandsmitglied der GDK und war bereits von 2012



bis 2016 Mitglied des Stiftungsrates. Als Politiker und Mitglied verschiedener gesundheitspolitischer Organe ist Guido Graf bestens vernetzt, um sich für die Belange von Gesundheitsförderung und Prävention einzusetzen.

«Ich freue mich darauf, wieder für Gesundheitsförderung Schweiz aktiv zu werden. Als Gesundheits- und Sozialdirektor bin ich mit den Bereichen Gesundheitsförderung und Prävention bestens vertraut, und ich will einen Beitrag zur Stärkung der Gesundheitskompetenz der Bevölkerung leisten», hält Guido Graf fest. «Es ist der gesetzliche Auftrag der Stiftung, Massnahmen zur Förderung der Gesundheit und zur Verhütung von Krankheiten zu initiieren, zu koordinieren und zu evaluieren. Sie ist damit Dreh- und Angelpunkt der Prävention und Gesundheitsförderung in unserem Land», so Graf. [DT](#)

Quelle: Gesundheitsförderung Schweiz

Morgenpatienten sind am zufriedensten

Studie belegt tageszeitlichen Einfluss auf Behandlungsqualität.

ROCHESTER – Der Praxisalltag verlangt dem gesamten Praxisteam viel ab. Ein volles Wartezimmer, etliche Anrufe, Papierkram, verschiedenste Sorgen und Ängste der Patienten – das zehrt natürlich an den Kräften. Dass Patienten das scheinbar auch zu spüren bekommen, belegt nun eine aktuelle Studie. Hier nach sind Patienten, die in der ersten Stunde nach Praxisöffnung behandelt werden, am zufriedensten. Forscher der Mayo Clinic in Rochester, USA, hatten die Fragebögen von mehr als 3'000 Patienten ausgewertet. 80 Prozent der Patienten würden ihre Praxis weiterempfehlen, weil sie sehr zufrieden mit der Be-

handlung dort sind. Die besten Bewertungen vergaben allerdings Morgenpatienten, im Laufe des Tages wurden die Bewertungen kontinuierlich schlechter. Eine Stunde vor Sprechzeitenschluss war die Wahrscheinlichkeit für Top-Bewertungen um 45 Prozent niedriger als zum Tagesbeginn. Einzige Ausreißer des Abwärtstrends waren die Zeiten vor und nach der Mittagspause.

Die Forscher gehen davon aus, dass die Belastung des Praxisalltags zur Erschöpfung führt, die sich in verändertem Verhalten widerspiegelt, welches von Patienten deutlich wahrgenommen wird. Zudem ergab die Analyse, dass zum Tagesende hin mehr Antibiotika verschrieben werden. Wie die Untersuchung zeigte, kamen die besten Bewertungen meist von älteren verheirateten Männern mit höherem Bildungsgrad. Wartezeiten wurden in der Auswertung zwar berücksichtigt, allerdings nicht die Vorerfahrungen mit der Praxis oder der Anlass des Besuchs.

Die Studie ist im *Journal of General Internal Medicine* erschienen. [DT](#)

Quelle: ZWP online



Patientensicherheit und Kostendruck

Strategien und Lösungen zur Vereinbarkeit von Qualität und Wirtschaftlichkeit.



V.l.: Dr. Anthony Staines, Programmbeauftragter für Patientensicherheit und Versorgungsqualität bei der Fédération des hôpitaux vaudois (FHV); Prof. Dr. David Schwappach, Direktor der Stiftung Patientensicherheit Schweiz; Moderatorin Rahel Walser; Prof. Dr. Johanna Westbrook, Direktorin des Centre for Health Systems and Safety Research am Australian Institute of Health Innovation der Macquarie University; Sam R. Watson, Senior Vice President des MHA Keystone Center der Michigan Health & Hospital Association.

ZÜRICH – Das Schweizer Gesundheitssystem gehört zu den besten weltweit. Dennoch kommt es häufig zu unbeabsichtigten Fehlern bei der Patientenversorgung, manchmal sogar zu gravierenden Schädigungen. Eine im Spital aufgelesene Infektion, eine Seitenverwechslung bei der OP oder ein Medikationsfehler können grosses menschliches Leid bei den Direktbetroffenen und ihren Angehörigen verursachen. Sie beschäftigen die Versicherer und Gerichte, machen den involvierten Gesundheits-

fachleuten zu schaffen und schaden den zuständigen Leistungserbringern.

Das Topmanagement im Spital muss Kosteneffizienz, Qualitätssicherung und eine exzellente Patientenversorgung unter einen Hut bringen. Doch sind Patientensicherheit und Rentabilität überhaupt vereinbar? Diese Frage stand im Zentrum einer internationalen Tagung für Topkader im Schweizer Gesundheitswesen, die vom 15. bis 16. November in Zürich stattfand. Eingeladen hatte die Stiftung Patientensicherheit Schweiz. Die

Voten der namhaften Referierenden aus der Schweiz und dem englischsprachigen Raum zeigten: Es gibt keine einfachen Lösungen angesichts der äusserst komplexen Ausgangslage, jedoch konkrete Massnahmen zur Förderung von Sicherheit und Qualität, die auch ökonomisch sind. Voraussetzung sind relevante Daten und ein systemischer Ansatz.

Ausführliche Informationen unter www.patientensicherheit.ch. [DT](#)

Quelle: Stiftung Patientensicherheit

ANZEIGE

WEIL EINFACH,
SCHNELL UND ZUVERLÄSSIG
EINEN NAMEN HAT.

Ein Team von 150 Spezialisten. Über 60'000 Produkte sofort verfügbar. Zeitsparendes Barcode-Bestellsystem. 24-Stunden Lieferfrist. 8 regionale Standorte. Kompetente Beratung. Digitales Know-how. Flexible Techniker. Kürzeste Interventionszeiten. Für unsere Kunden und ihre Patienten ist nur das Beste gut genug. Aus gutem Grund ist KALADENT als führender Dentaldienstleister der Schweiz in aller Munde.

Handlungsbedarf bei Kinder- und Jugendgesundheit: Politik reagiert

Fachleute fordern in einem Manifest umfangreiche Massnahmen zur Verbesserung der derzeitigen Lage.

BERN – Ein ungleicher Zugang zu Gesundheitsvorsorge und Bildung in der Kindheit wirkt sich auf die Gesundheit im Erwachsenenleben aus. Um Lücken und Optimierungspotenzial aufzuzeigen, haben der Fachverband für öffentliche Gesundheit Public Health Schweiz, die Swiss School of Public Health (SSPH+) und das Departement Gesundheit der ZHAW Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften Ende August ein Manifest zu Kinder- und Jugendgesundheit verabschiedet. Das Manifest wird von vielen Organisationen unterstützt.

Wenig Investition in Frühförderung

Politiker in Bundesbern haben nun reagiert: «Es besteht Handlungsbedarf», stellt Nationalrat Christian Lohr fest. Ständerat Hans Stöckli setzt sich seit Langem für Gesundheitsförderung ein. «Mit entsprechender Prävention können Krankheiten und die dadurch verursachten Kosten reduziert werden», ist er überzeugt. Die Frühförderung spiele dabei eine zentrale Rolle und müsse gestärkt werden. Tatsächlich sind gemäss Manifest die ersten Lebensjahre entscheidend, tragfähige Bindungen begünstigen den Aufbau wichtiger Lebenskompetenzen. «Daher engagiere ich mich für



eine Elternzeit», sagt Nationalrat Adrian Wüthrich. In dieselbe Richtung zielt die Interpellation von Nationalrätin Flavia Wasserfallen. «Zwar existieren vielfältige Beratungsangebote im Bereich frühe Kindheit, aber nicht alle Bevölkerungsschichten profitieren gleichermassen davon. Der Bund muss mit-

helfen, sozial benachteiligte Familien mit Kindern besser erreichen zu können.»

Psychische Auffälligkeiten beginnen früh

Die Politik ist auch im Hinblick auf die psychische Gesundheit hellhörig geworden. Das Manifest zeigt, dass zahlreiche psychische Störungen ihren Anfang im Kindes- und Ju-

gendalter nehmen. Durch geeignete Vorsorgemassnahmen könnten viele Probleme vermieden werden, aber gerade bei Kindern mangelt es an Daten. Es wurde eine Motion zur Schaffung einer Schweizer Gesundheitskohorte eingereicht. Ferner sollte mittels Interpellation eine bessere Datenlage zu Übergewicht bei Kleinkindern erreicht werden. Kon-

trovers beurteilt wurde der übermässige Medienkonsum.

Chancengerechtigkeit nicht gewährleistet

Insgesamt ist der Zugang zur Gesundheitsversorgung nicht immer gegeben. Ein Beispiel sind traumatisierte Flüchtlingskinder: Behandlungsplätze fehlen, und die Übernahme von Übersetzungskosten ist oft nicht geregelt. Ein anderes Beispiel sind die «schwarzen Listen», die einige Kantone eingeführt haben. Nationalrat Angelo Barrile: «Schwarze Listen für Kinder und Jugendliche stehen im Widerspruch zur Kinderrechtskonvention. Sie sind unhaltbar und gehören abgeschafft!»

Strategie gefordert

Damit die verschiedenen Massnahmen koordiniert werden, wird eine nationale Strategie für Kinder- und Jugendgesundheit gefordert. Angesprochen sind viele Akteure, denn die Bundeskompetenz ist in Gesundheitsfragen beschränkt.

Das Manifest und der Hintergrundbericht sind auf der Website von Public Health Schweiz zu finden. [DT](#)

Quelle: Public Health Schweiz

Gesundheit in der Schweiz

Das Bundesamt für Statistik (BFS) veröffentlicht Ergebnisse aus der Synthesepublikation zur Gesundheit.

BERN – Ende Oktober erschien die alle fünf Jahre veröffentlichte Schweizer Gesundheitsstatistik. Sie bietet einen Überblick über alle verfügbaren Daten zur Gesundheit in der Schweiz in vier Hauptbereichen: Gesundheitszustand der Bevölkerung, Einflussfaktoren, Gesundheitsversorgung sowie Gesundheitsausgaben und deren Finanzierung. Nachfolgend werden einige der Ergebnisse vorgestellt.

Störfaktoren

2017 gaben 26 Prozent der Bevölkerung an, an ihrem Wohnort verkehrsbedingten Störungen ausgesetzt zu sein. Am häufigsten (17 Prozent) erwähnt wurde Strassenverkehrslärm, 14 Prozent der Befragten beklagten sich zudem über Lärm von nicht zum eigenen Haushalt gehörenden Personen. Strahlung, insbesondere von Antennen oder Stromleitungen, wurde von vier Prozent

der Bevölkerung genannt. Diese Anteile sind vergleichbar mit 2012 und rückläufig gegenüber 2007.

Cannabiskonsum und Alkohol

Neun Prozent der Jugendlichen und jungen Erwachsenen zwischen 15 und 24 Jahren gaben 2017 an, im letzten Monat Cannabis konsumiert zu haben. Junge Männer taten dies doppelt so häufig wie junge Frauen. Zehn Jahre zuvor, 2007, gab es in dieser Altersklasse weniger regelmässige Cannabiskonsumanten. Demgegenüber gaben 27 Prozent der 15- bis 24-Jährigen 2017 an, sich mindestens einmal pro Monat einen Rausch anzutrinken. Auch hier war der Anteil bei den jungen Männern höher als bei den jungen Frauen.

Mehr Krebserkrankungen, weniger Sterblichkeit

2011 bis 2015 erkrankten jährlich nahezu 40'500 Personen an

Krebs (18'680 Frauen und 21'800 Männer). Dies entspricht rund 2'000 Fällen mehr als fünf Jahre davor. Der Anstieg ist in erster Linie auf die Bevölkerungsentwicklung zurückzuführen, die sich durch ein starkes Wachstum bei den älteren Menschen auszeichnet. Das Krebsrisiko ist hingegen nicht angestiegen.

Im Gegenteil: Das Risiko, an Krebs zu sterben, ist sogar zurückgegangen. Innerhalb von 30 Jahren ist die standardisierte Sterberate bei den Frauen um 27 und bei den Männern um 37 Prozent gesunken.

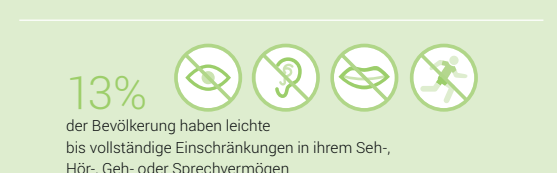
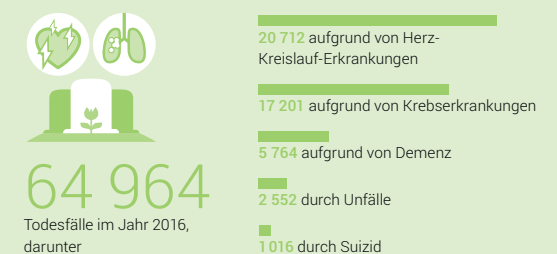
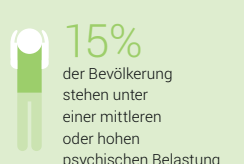
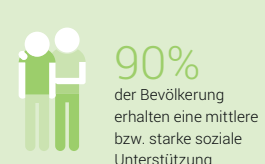
Ein Fünftel der Ausgaben für über 80-Jährige

2017 wurden 20 Prozent der gesamten Gesundheitsausgaben für Personen über 80 Jahre getätigt. Diese Altersklasse macht knapp fünf Prozent der Bevölkerung aus, doch ein grosser Teil der Gesundheitskosten fällt unabhängig vom Alter in den letzten Lebensmonaten an. Nahezu 60 Prozent der 2017 Verstorbenen waren älter als 80 Jahre. Frauen verursachten 56,3 und Männer 43,7 Prozent der Gesundheitskosten. Dieser Unterschied lässt sich insbesondere mit den höheren Gesundheitsausgaben für Frauen im gebärfähigen Alter erklären. [DT](#)

Gesundheitszustand der Bevölkerung

14 Gesundheit

2017



Quellen: BFS – BEVSTAT, Csd, SGB, MS, NKS

www.statistik.ch

Quelle: Bundesamt für Statistik

© BFS 2019

calaject.de

„schmerzarm+komfortabel“

Sie denken vernetzt - wieso nicht auch Ihre Behandlungseinheit?

Entdecken Sie die unendlichen Möglichkeiten der digitalen Praxis - im Dentsply Sirona Showroom Schweiz!
www.dentsplysirona.com



Schientherapie im parodontal vorgeschädigten Gebiss

Der Einsatz von Aligner-Systemen in der Erwachsenen-KFO hat sich für die Korrektur von leichten Zahnfehlstellungen im Frontzahnbereich bewährt. Ein Fallbericht von Dr. med. dent. Rudolf Schiefelbein, M.Sc., Jade, Deutschland.

Patienten treten immer häufiger an Zahnärzte und Kieferorthopäden heran, um ästhetisch motivierte Behandlungen durchführen zu lassen. Hier hat sich der Einsatz von Aligner-Systemen bewährt. Auch Stellungenkorrekturen im parodontal vorgeschädigten Gebiss sind mit Alignern wie der in-line®-Schientherapie (RKSortho) effektiv zu erzielen. Das zeigt der vorliegende Fall.

Dass die Aligner-Systeme bei Erwachsenen für die Korrektur einfacher Zahnfehlstellungen beliebt sind und sich bewährt haben, hat mehrere Gründe:

- Die Kunststoffschienen sind bequem zu tragen, herausnehmbar und einfach zu reinigen.
- Die tägliche Zahnpflege kann wie gewohnt durchgeführt werden.
- Die Schienen sind im Mund nahezu unsichtbar, schränken die Phonetik nicht ein und sind damit für Erwachsene im Berufs- und Privatleben alltagstauglich.

Zu berücksichtigen ist jedoch, dass der Kraftansatz der Schienen limitiert ist. In meiner Praxis kommen von RKSortho die in-line®-Schienen zum Einsatz, wenn Patienten die Korrektur der Zahnfehlstellung aus ästhetischen Gründen wünschen.

Fortschreitende parodontale Destruktion sowie früh eingetretener Zahnverlust können bei Patienten mit schweren Parodontitiden oft zu pathologischen Zahnbewegungen führen. Zahnkippen, -elongationen und Lückenbildungen können die Folgen sein. Alle Veränderungen führen zu ästhetischen, phonetischen und funktionellen Problemen, die die tägliche Mundhygiene des Patienten und auch die restaurative Versorgung erheblich erschweren. Die Kieferorthopädie kann nach erfolgreich durchgeführter Parodon-

taltherapie einen erheblichen Beitrag zur Optimierung der Gesamtsituation leisten. Wesentlich ist jedoch, dass vor Beginn einer in-line®-Schientherapie die Parodontitis und ihre Ursachen erfolgreich therapiert werden müssen.

Eine parodontale Reinfektion sollte unter der KFO-Therapie durch einen engmaschigen Recall in der unterstützenden Parodontistherapie (UPT) vermieden werden. Die herausnehmbaren in-line®-Schienen sind im Vergleich zu festsitzenden Apparaturen bei parodontal vorgeschädigten Patienten vorteilhafter, da sie eine effektive Mundhygiene ermöglichen.

Ausgangssituation

Dieser Fall eines 52-jährigen Patienten soll die Möglichkeit des Zahnerhalts anhand parodontologischer und kieferorthopädischer Massnahmen zeigen und die frühzeitige Extraktion vermeintlich hoffnungsloser Zähne verhindern.

Anfang November 2016 stellte sich ein 52-jähriger Patient in der Praxis vor. Er war Nichtraucher und zeigte eine generalisierte schwere chronische Parodontitis. In der Vergangenheit war bereits eine geschlossene Parodontaltherapie erfolgt, wobei allerdings ein regelmässiger Recall mit Mundhygieneinstruktionen und professioneller Zahnreinigung unterblieben war. Der Patient klagte über Mundgeruch, einen schlechten Geschmack und die Fehlstellung der Zähne 32 bis 42. Er nannte ästhetische, phonetische und funktionelle Probleme durch die Zahnwanderung in der Unterkieferfront. Diese waren infolge der parodontalen Destruktion gelockert. Zahn 41 hatte sich hinter 31 bewegt; zwischen 41 und 42 hatte sich eine störende Lücke gebildet (Abb. 1–3). Er erhoffte sich eine Veränderung der Zahnstellung

im Unterkiefer und dadurch eine Optimierung der Ästhetik in der Unterkieferfront.

Der Patient wies ein konservierend insuffizient versorgtes Gebiss auf: Bis auf die Zähne 16, 15, 24, 25 reagierten alle Zähne sensibel auf den CO₂-Kältetest. Die prothetischen Restaurationen an 14, 16, 24–26, 34, 35, 36–38, 45, 46, 47 waren soweit intakt. Die Kompositfüllungen waren verfärbt und wiesen Randimperfectionen ohne Zeichen einer Karies auf. Wurzelkaries war an 17 und 18 zu finden. Die endodontisch versorgten Zähne waren soweit unauffällig.

Interdental und oral zeigte sich viel Plaque. Lokalisiert waren Zahnstein und Konkreme sichtbar. Die Gingiva war gerötet und lokalisiert livide geschwollen. Die Sondierungstiefen waren generalisiert pathologisch erhöht. Es trat generalisiertes Bluten auf Sondieren (BOP) auf. Der Röntgenbefund zeigte einen ungleichförmigen generalisierten horizontalen Knochenabbau um bis zu zwei Drittel der Wurzellänge im Ober- und Unterkiefer (Abb. 8a). Die Werte der Mundhygiene-Indizes ergaben einen gingivalen Blutungsindex (GBI) von 55 Prozent und einen Plaque-Index (PCR) von 45 Prozent. Die Zähne 17, 12 bis 22 und 42 wiesen eine pathologische Beweglichkeit von Grad 1 auf, die Zähne 18, 41 und 31 einen Grad 2. An den Zähnen 12 und 42 trat beim Sondieren putrides Exsudat aus. Die Sondierungstiefen waren generalisiert pathologisch erhöht. Im Frontzahnbereich fanden sich Sondierungstiefen bis zu 14 mm, im Seitenzahnbereich bis zu 10 mm.

Es wurde ein Erhaltungsversuch aller Zähne mit Ausnahme von 18 vorgeschlagen. Die Zähne 12, 41, 42 wurden aufgrund des fortschreitenden Knochenrückgangs langfristig

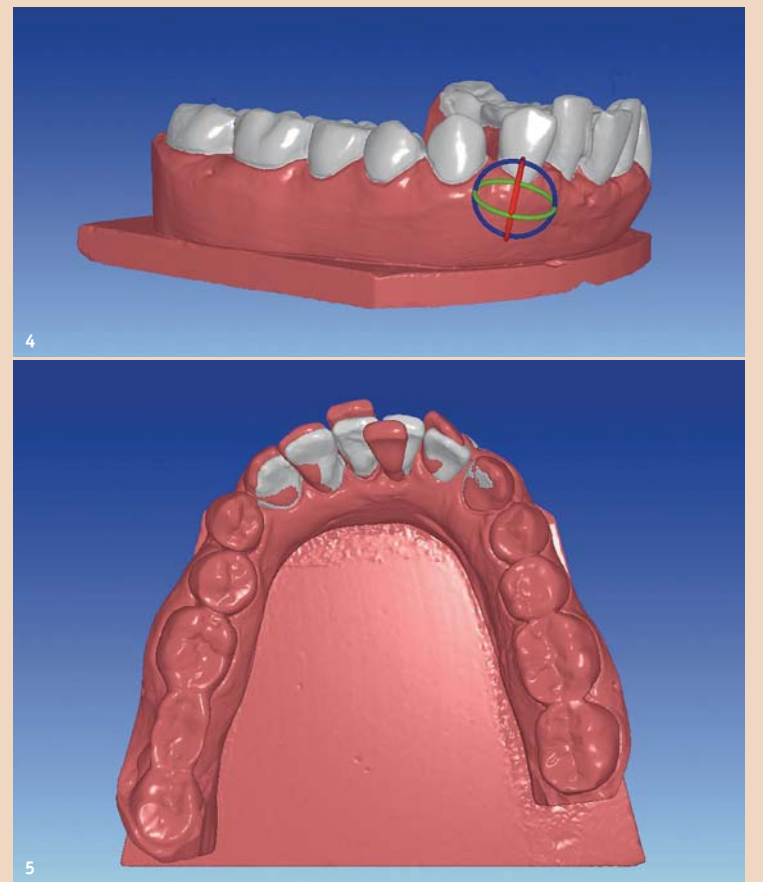


Abb. 4: Die Behandlungsplanung erfolgt digital anhand der Abformung. Die Korrekturschritte werden präzise festgelegt. – Abb. 5: Digital wird die Ausformung des Zahnbogens (grau) geplant. (Fotos: RKSortho)

als fraglich eingestuft. Die vorgesehene Therapie umfasste folgende Einzelmassnahmen:

- Antiinfektiöse Therapie aller Zähne.
- Extraktion von Zahn 18.
- Semipermanente Schienung von 32 bis 42.
- Reevaluation der klinischen Situation nach acht bis zwölf Wochen.
- Gegebenenfalls weiterführende parodontalchirurgische Massnahmen.
- Lebenslange unterstützende Parodontistherapie.
- Kieferorthopädische Umstellung der Unterkieferfront 32 bis 42 aus phonetischen, ästhetischen und funktionellen Gründen.

Therapieentscheidung

Dem Patienten wurde eine erneute Parodontistherapie vorgeschlagen. Anfang Februar 2017 begann die antiinfektiöse Therapiephase. Dem Patienten wurde zunächst die Bedeutung der bakteriellen Plaque für die Ätiologie und Pathogenese der Parodontitis sowie in Bezug auf den Behandlungserfolg erläutert. Es wurden die harten und weichen supragingivalen Beläge entfernt sowie die Mundhygieneinstruktionen mit der Anwendung von Interdentalraumbürsten und Zahnseide demonstriert. Dem Patienten wurde die modifizierte BASS-Technik erläutert.

Die antiinfektiöse Therapie umfasste drei Sitzungen, einschliesslich der Entfernung des Zahns 18 und der semipermanenten Schienung von 32 bis 42. Aufgrund weiterer purulenter Suppuration wurde eine unterstützende systemische Einnahme von täglich 3 x 500 mg Amoxicillin und 3 x 400 mg Metronidazol über

sieben Tage verordnet. Ende März 2017 erfolgte ein Full-Mouth-Scaling und Root Planing. Während der gesamten Behandlungsdauer wurde der Patient angewiesen, die häusliche Mundhygiene fortzuführen und zu intensivieren. Das Wichtigste für eine erfolgreiche Ausheilung und eine Verminderung der Reinfektion ist die Plaquekontrolle von und mit dem Patienten. Nach Abschluss der aktiven Therapie wurde der Patient in die UPT aufgenommen. Es ergab sich ein mittleres Risiko, sodass aber auf Wunsch des Patienten (umfangreiche Umstellung der UK-Front, Mundhygieneunterstützung) ein Dreimonatsintervall festgelegt wurde. Seitdem befindet sich der Patient in einem engmaschigen Recall.

Nach Beendigung der Parodontistherapie wurden mit dem Patienten die möglichen weiteren Therapieoptionen diskutiert. Eine Option war die Extraktion der Zähne 32 bis 42 mit einer prothetischen Brückenlösung von 33 bis 43. Eine implantologische Lösung kam für den Patienten nicht infrage. Alternativ wurde die Möglichkeit einer KFO-Behandlung besprochen. In diesem Fall sollte die Zahnfehlstellung von 32 bis 42 im parodontal vorgeschädigten Gebiss mit fraglicher Prognose durch in-line®-Schienen korrigiert werden.

Der Patient wollte die eigenen Zähne unbedingt erhalten und entschied sich sehr motiviert für die in-line®-Schientherapie im Unterkiefer.

Im Vergleich zu festsitzenden KFO-Apparaturen, zum Beispiel Brackets, ist die Zahnpflege aufgrund der herausnehmbaren in-line®-Schienen deutlich einfacher. Auch dieser Aspekt sprach im vor-



Abb. 1: Patient mit einer generalisierten schweren chronischen Parodontitis. Im Unterkiefer ist eine Zahnfehlstellung erkennbar, die ihn ästhetisch, phonetisch und funktionell beeinträchtigt. – Abb. 2 und 3: Fehlstellung 41 und 42 mit unschöner Lücke im Frontzahnbereich. (Fotos: RKSortho)



Abb. 6 und 7: Die Zähne 32 und 41 sind in den Zahnbogen integriert, der wie geplant sehr gut ausgeformt wurde. (Fotos: RKSortho)

liegenden Fall für die Behandlung mit den nahezu unsichtbaren Alignern.

Therapieplanung

Die Zahntechniker bei RKSortho errechneten auf Basis der Abformung (Alginat) des Unterkiefers die erforderlichen Korrekturschritte für den Unterkiefer (Abb. 4 und 5) und prognostizierten, dass sich die gewünschte Korrektur der Zahnfehlstellung von 32 bis 42 mit insgesamt sieben in-line®-Schienen problemlos erzielen liesse. Dabei wurde der Patient darauf hingewiesen, dass das Ergebnis in erster Linie von seiner Compliance abhängen würde. Die empfohlene Tragedauer für die Schienen lag bei circa 18 Stunden täglich. Dies war dem Patienten vor Therapiebeginn bewusst.

Mit den in-line®-Schienen ist die Behandlung von Zahnfehlstellungen vorwiegend im Front- und Eckzahnbereich möglich. Beispiele dafür sind: Rotationsstände, Engstände und Lückenschluss einzelner Zähne im Frontzahnbereich, Retrusion und Protrusion sowie Kreuzbissüberstellung der Frontzähne, kleine Korrekturen der Prämolaren (abhängig von der Okklusion), für die begrenzte Ex-/Intrusion einzelner Frontzähne und als präprothetische Massnahme.

Therapie

Der Patient erhielt im Juli 2017 seine erste in-line®-Schiene. Zu Beginn der Behandlung wurde er alle

zwei Wochen zur Kontrolle der Mundhygiene und seiner Trage-Compliance einbestellt. Der Patient empfand das Tragen der Schienen als nicht störend und hielt sich von Anbeginn an die empfohlene Tragedauer. So konnten, wie geplant, die in-line®-Schienen im Zeitabstand von vier Wochen gewechselt werden. Aufgrund der Zahnbewegung der Unterkieferfront erfolgte eine regelmässige Okklusionskontrolle, um eventuelle Frühkontakte durch die Zahnbewegungen zu eliminieren. Trägt der Patient weniger konsequent die Schiene, kann sich deren Tragedauer auf bis zu sechs Wochen verlängern. Die Schiene übt während des Tragens einen kontinuierlichen, elastischen Druck auf die Zahnoberfläche aus. So werden die Zähne in die geplante Stellung bewegt.

In diesem Fall waren die Korrekturschritte pro Schiene im Durchschnitt auf 0,55 mm programmiert. Mitte Januar 2018 erfolgte die Eingliederung der letzten (siebten) Schiene.

Ergebnis

Die geplante Korrektur der Zahnfehlstellung wurde innerhalb von einem halben Jahr wie erwartet erreicht. Der Zahnbogen ist sehr gut ausgeformt. Die Zähne 32 und 41 sind in den Zahnbogen integriert (Abb. 6 und 7). Die Zähne 42, 41 und 31 wurden in ihrer Stellung erheblich korrigiert: Zahn 42 mit einer

Retrusion von 2,7 mm, 41 mit einer Distalbewegung von 2,3 mm und Zahn 31 mit einer Retrusion von 3,0 mm. Dadurch entstand jedoch ein Frühkontakt an Zahn 42, der leicht eingeschliffen wurde. Der Patient ist mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Seit Mitte März 2018 trägt er einen Retainer, um die Zähne zu stabilisieren und das Resultat langfristig zu wahren. Das Röntgenbild zeigt, dass durch die Therapie sogar ein leichtes Knochen-Remodelling (Abb. 8a und b) stattgefunden hat. Trotz der Einschätzung der Zähne 32 bis 42 mit einer sehr fraglichen Prognose wurde von einer Extraktion abgesehen und der Erhalt der geschlossenen Zahnreihe zur Vermeidung eines prothetischen Ersatzes in den Vordergrund gestellt.

Nimmt der Patient weiterhin regelmässig die Recall-Termine wahr und setzt täglich die häusliche Mundhygiene um, ist eine gute Prognose für den Zahnerhalt gegeben. Ein positiver Nebeneffekt der Therapie war ebenso, dass die korrigierte Zahnstellung die selbstständige häusliche Mundpflege des Patienten erleichtert.

Fazit

Ästhetische Korrekturen und parodontologisch indizierte Stellungenkorrekturen sind in meiner Praxis das Hauptanwendungsfeld für den Einsatz der in-line®-Schienen. So lassen sich Zähne mit einer Fehlstellung aufgrund parodontaler Vorschädigung mit den Schienen vorhersagbar korrigieren. Zudem können Zähne – je nach Ausgangssituation – intrudiert werden, um ein Knochen-Remodelling zu erhalten. So finden gelockerte Zähne trotz schwieriger Prognose wieder mehr Halt.

Im Bereich der ästhetisch motivierten Korrekturen von Zahnfehlstellungen ist eine steigende Nachfrage zu bemerken. Die Patienten sind mit dem Ergebnis nach einer erfolgreichen in-line®-Schienentherapie sehr zufrieden und berichten über ihre positiven Erfahrungen im Bekannten- und Freundeskreis. Aufgrund dieser positiven Berichte kommen vermehrt Patienten in die Praxis, die gezielt nach einer Behandlung mit den transparenten Schienen fragen. Die in-line®-Therapie ist für uns eine zuverlässige Behandlungsoption. [DT](#)

Kontakt



Dr. Rudolf Schiefelbein, M.Sc.

Zahnarztpraxis Dr. Schiefelbein und Kollegen
Bussardstr. 9
26349 Jade, Deutschland
Tel.: +49 4454 1551
info@zahnarzt-schiefelbein.de
www.zahnarzt-schiefelbein.de

ANZEIGE



DANUBE PRIVATE UNIVERSITY
Fakultät Medizin/Zahnmedizin

Für das Wertvollste das Beste

ZAHNMEDIZIN ZUM DR. MED. DENT.
HUMANMEDIZIN ZUM DR. MED. UNIV.

AN EINER UNIVERSITÄT MIT TOP-WISSENSCHAFT, HERAUSRAGENDEN
PROFESSOREN IN EINER WELTKULTUR- UND NATURERBEREGION
ÖSTERREICHS STUDIEREN.



ÜBER DAS FACHLICHE HINAUS SIND DIE STUDIERENDEN DER DANUBE PRIVATE UNIVERSITY IN EINE GEMEINSCHAFT MIT ANSPRUCHSVOLLEN ANGEBOTEN IN SPORT UND KULTUR IM COLLEGECHARAKTER EINGEBUNDEN.

Danube Private University (DPU), Fakultät Medizin/Zahnmedizin
Steiner Landstraße 124, 3500 Krems-Stein, Österreich
www.DP-Uni.ac.at

Interessenten wenden sich an: Katharina.Stoeller@DP-Uni.ac.at, Tel.: +43 676 842 419 312

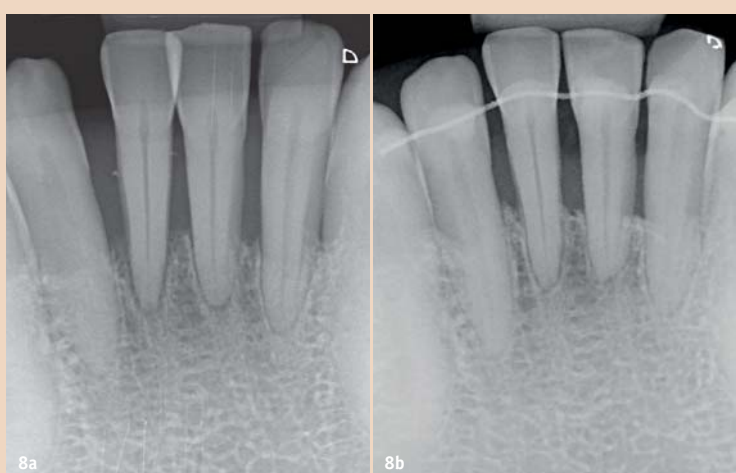


Abb. 8a und b: Nach Parodontaltherapie und Korrektur der Zahnfehlstellungen ist ein leichtes Knochen-Remodelling zu beobachten. Die Prognose der Zähne bleibt dennoch weiter abzuwarten. (Foto: Dr. Schiefelbein)

Milch aus Zähnen?

Dentale Stammzellen können milchproduzierende Zellen erzeugen.

ZÜRICH – Stammzellen der Zähne können zur Regeneration anderer Gewebe beitragen – wie Milchdrüsen. Werden Zahnepithel-Stammzellen von Mäusen ins Milchdrüsen-gewebe transplantiert, bilden sie dort Milchgänge und sogar milchproduzierende Zellen, wie Forschende der Universität Zürich zeigen. Dies könnte für die Gewebe-

kunft vielleicht sogar ganze Organe neu zu bilden.

Dentale Stammzellen können Milchdrüsen regenerieren

Zahnepithel-Stammzellen sind in der Lage, sämtliche Zelltypen des Zahnepithels bzw. des Zahnschmelzes zu erzeugen. Bisher war aber unklar, ob sich diese Zellen auch zu

«Die Ergebnisse zeigen, dass die dentalen Stammzellen zur Regeneration der Milchdrüse beitragen und fähig sind, alle Zelltypen der Brustdrüse und sogar milchproduzierende Zellen hervorzubringen», sagt Prof. Mitsiadis.

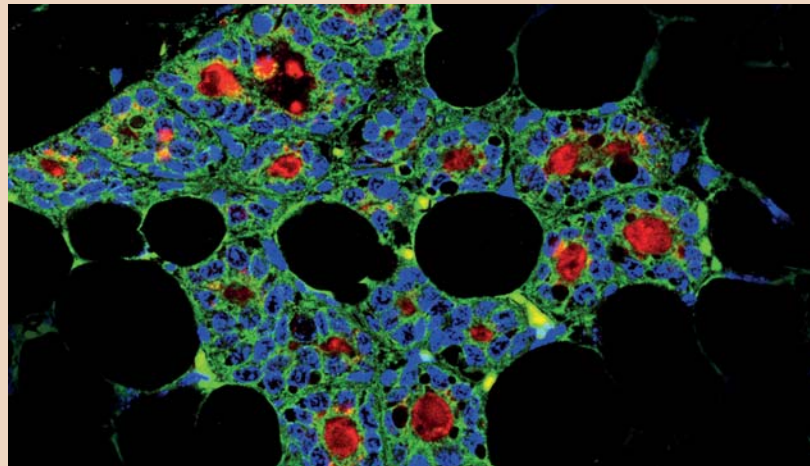
Die Arbeit zeigt die aussergewöhnliche Wandelbarkeit von Zahnepithel-Stammzellen, die nicht nur Zahngewebe, sondern auch andere Körpergewebe erzeugen können. «Diese Ergebnisse stellen einen wichtigen Beitrag dar, um zu verstehen, wie die zellulären und molekularen Mechanismen an der Regenerationsfähigkeit von dentalen Stammzellen beteiligt sind. Und sie zeigen das klinische Potenzial spezifischer Stammzellpopulationen auf», ergänzt Prof. Mitsiadis.

Eine der schwerwiegendsten Erkrankungen ist Brustkrebs, der oft operativ behandelt wird. «Die Entdeckung eröffnet neue Wege für die Entwicklung von Stammzell-basierten Therapien, die in Zukunft zur Regeneration von Brustgewebe eingesetzt werden könnten», sagt Prof. Mitsiadis. [DT](#)

Literatur:

Lucia Jimenez-Rojo, Pierfrancesco Pagella, Hidemitsu Harada, Thimios A. Mitsiadis. Dental Epithelial Stem Cells as a Source for Mammary Gland Regeneration and Milk Producing Cells In Vivo. Cells. 22 October 2019. DOI: 10.3390/cells8101302.

Quelle: Universität Zürich



Zahnepithel-Stammzellen: Schnitt durch eine Milchdrüse, die von dentalen Stammzellen erzeugt wurde (grün: Zahnepithelzellen, blau: Zellkerne, rot: milchspezifisches Protein Kasein).

regeneration bei chirurgisch behandelten Brustkrebspatientinnen genutzt werden.

Die Fähigkeit adulter Stammzellen, verschiedene gewebespezifische Zellen zu erzeugen, ist für die medizinische und zahnmedizinische Forschung von grossem Interesse. Denn Stammzellen können geschädigte Zellen ersetzen. Sie sind darum eine gute Alternative zu klassischen medizinischen Behandlungen, um Gewebe zu regenerieren und in Zu-

Zellpopulationen von anderen Geweben entwickeln können. Dies zeigt nun erstmals ein Forscherteam um Thimios Mitsiadis, Professor am Institut für Orale Biologie der Universität Zürich (UZH), in einer in der Open Access-Zeitschrift *Cells* veröffentlichten Studie. Stammzellen, die aus den kontinuierlich wachsenden Schneidezähnen junger Mäuse isoliert wurden, können in weiblichen Mäusen Milchdrüsen bilden.

ANZEIGE

Dentsply
Sirona

PrimeScan
Technologie
kombiniert mit der Zukunft.

PrimeScan CA incl.
Connect SW 5

Fragen Sie uns nach
einem Angebot !

CONDOR
Dental Research CO SA

✓ **Profitieren Sie von Rundum-Zufriedenheit**
Eine hervorragende Wahl für herausragende Ergebnisse: PrimeScan ist der perfekte Einstieg in die digitale Zahnmedizin. Egal wie Sie Ihre Arbeitsabläufe gestalten möchten, PrimeScan ermöglicht effiziente digitale Workflows – sowohl chairside als auch in Zusammenarbeit mit Ihren bevorzugten Partnern.



● Praxisintern
● Praxisextern



Anthony Chitra
Manager für neue Technologien



Kontakt
+41 79 206 76 85
achitra@condordental.ch

ANZEIGE

calaject.de

„schmerzarm+komfortabel“

Patienten mit Morbus Crohn haben erhöhtes Risiko für Parodontitis

Taiwanische Studie bestätigt:

Bestimmte Medikamente, nicht aber das Alter oder Geschlecht, haben Auswirkungen auf das Parodontitisrisiko.

TAIPEH – Schon seit Längerem wird angenommen, dass eine Erkrankung an Morbus Crohn Parodontitis fördert. Wissenschaftler aus Taiwan gingen diesem Umstand nach. Sie untersuchten, ob Patienten mit Morbus Crohn ein höheres Risiko für Parodontitis hatten als Patienten ohne chronische Darmentzündung. Ausserdem wollten sie herausfinden, ob sich das Geschlecht, das Alter und bestimmte Medikamente auf das Parodontitisrisiko auswirkten.

Die Wissenschaftler werteten die Daten von 6'657 Patienten mit Morbus Crohn aus. Zum Vergleich zogen sie die Daten von 26'628 Personen heran, die an keiner chronischen Darmentzündung litten. Die Wissenschaftler untersuchten, wie häufig Morbus Crohn-Patienten im Vergleich zu den Kontrollpersonen unter Parodontitis litten und ob bestimmte Wirkstoffe einen Einfluss auf das Parodontitisrisiko hatten.

Höheres Risiko

Nachdem die Daten so angeglichen wurden, dass die beiden Gruppen im sozioökonomischen Status, Wohnort, bestimmten Be-

gleiterkrankungen und in der Einnahme bestimmter Medikamente übereinstimmten, wurde deutlich, dass Patienten mit Morbus Crohn ein 36 Prozent höheres Risiko für Parodontitis hatten als die Personen ohne Morbus Crohn. Weder das Geschlecht noch das Alter schienen sich auf das Parodontitisrisiko auszuwirken. Anders war es bei Steroiden, Acetylsalicylsäure (ASS), Clopidogrel und Ticlopidin. Diese schienen einen schützenden Effekt zu haben, wobei dieser schützende Effekt bei Steroiden am deutlichsten war. Die Autoren der Studie gehen nun davon aus, dass sich die Behandlung von Morbus Crohn positiv auf das Parodontitisrisiko auswirkt. [DT](#)

Referenzen:

Chi YC, Chen JL, Wang LH, Chang K, Wu CL, Lin SY, Keller JJ, Bai CH. Increased risk of periodontitis among patients with Crohn's disease: a population-based matched-cohort study. Int J Colorectal Dis. 2018 Jul 12. doi: 10.1007/s00384-018-3117-4.

Quelle: DeutschesGesundheitsPortal

Zahnschmelz, der nachwächst

Haben Komposite ausgedient?

HANGZHOU – Ist der Zahnschmelz erst einmal zerstört, ist er weg. Für immer. Zumindest nach bisherigem Wissensstand. Chinesische Forscher scheinen nun jedoch eine Möglichkeit zur Zahnschmelzregeneration gefunden zu haben und wecken neue Hoffnungen. Der Zahnschmelz ist zwar das härteste Gewebe unseres Körpers – unzerstörbar ist er dennoch nicht. Vor allem Säure durch die Nahrungsaufnahme setzt ihm zu und führt zu Zahnerosionen.

Gel zur Selbstregeneration

Rettung für die ohne Zahnschmelz sehr anfälligen Zähne verspricht nun eine aktuelle Studie von Wissenschaftlern der Zhejiang University School of Medicine in Hangzhou. Sie haben ein Gel entwickelt, welches den Zahnschmelz dazu bewegt, sich selbst zu regenerieren. Grundlage für diesen Erfolg bildet die besondere Struktur des Gels.

So ist es den Forschern gelungen, die einzigartige morphologische Textur des Zahnschmelzes mit Calciumphosphationenclustern (CPICs) nachzubilden. Bei Auftragen des reproduzierten Zahnschmelzes auf den natürlichen konnten sie ein «Verschwinden der Grenzen» und erfolgreiches epitaktisches Wachstum, die Bildung einer neuen Hydroxylapatitschicht, nachweisen.

Allerdings stösst das Gel derzeit noch an seine Grenzen: Die neu entstandene Schmelzschicht ist mit 2,7 Mikrometern Dicke noch um ein Vielfaches zu klein, als dass es Einzug in die Praxis halten könnte. Zum Vergleich: Der natürliche Zahnschmelz ist ca. 400 Mal dicker. Das Gel müsse also unzählige Male aufgetragen werden, um den Zahnschmelz wiederherzustellen.

Die Studie ist in der Fachzeitschrift *Science Advances* erschienen. [DT](#)

Quelle: ZWP online

WENIGER INVASIVE BEHANDLUNGSPLÄNE

Straumann® Biomaterialien > Biologika

Straumann® Emdogain® FL Kultivierte parodontale Regeneration.



EFFEKTIVER

Eliminieren Sie mehr
Taschen.



EFFIZIENTER

Erzielen Sie Ergebnisse,
die mit denen der offenen
Parodontalchirurgie
vergleichbar sind.



VERBESSERTER PATIENTENKOMFORT

Bieten Sie Ihrem
Patienten angenehmere
und erträglichere
Behandlungen.



Erstmals kann minimalinvasiv eine echte parodontale Regeneration im Rahmen der geschlossenen parodontalen Behandlung erreicht werden. Kontaktieren Sie noch heute Ihren zuständigen Straumann Kundenberater oder besuchen Sie unsere Website unter www.straumann.ch/emdogain-fl.

Erstklassige internationale Referenten waren das Herz des erfolgreichen Symposiums in Bern

Am 15. und 16. November fand im Kursaal Bern zum dritten Mal das Internationale Symposium in Parodontal- und Implantatchirurgie der zmk bern statt.

BERN (mhk) – Im Drei-Jahres-Rhythmus findet in Bern das «International Symposium on Regeneration and Esthetics in Periodontology and Implant Dentistry» statt. Bereits das 1. und das 2. Internationale Symposium 2013 und 2016 war mit rund 600 Teilnehmern aus mehr als 30 Ländern ein grosser Erfolg. Das zweitägige Symposium dieses Jahres fügte nun ein weiteres Kapitel zu dieser Erfolgsstory mit fast 500 Teilnehmern aus 48 Ländern hinzu.

Selten war in der Schweiz eine solche Anzahl von Weltklasse-Referenten an einem Kongress. Auf enormes Interesse stiess auch die Live Chirurgie Session mit den Operateuren Prof. Dr. Vivianne Chappuis, Prof. Dr. Sofia Aroca, Prof. Dr. Daniel Buser und Prof. Dr. Anton Sculean am Donnerstagnachmittag in den zmk bern.

Nach der Begrüssung der Teilnehmer durch die beiden Vorsitzenden des Organisationskomitees, Prof. Dr. Buser und Prof. Dr. Sculean, startete die erste Session, die sich der parodontalen Regeneration widmete.

Prof. Dr. William Giannobile (Ann Arbor) referierte über «Novel Approaches in Regenerative Periodontal Therapy». Ihm folgten der aus London angereiste Prof. Dr. Nikolaos Donos mit «Clinical Concepts and Factors for Periodontal Treatment of Intrabony Defects», Dr. Francesco Cairo (Florenz) mit seinem Vortrag zu «Gingival Recession



Abb. 1: Prof. Dr. Daniel Buser und Prof. Dr. Anton Sculean begrüßten die Teilnehmer im Kursaal Bern. – **Abb. 2:** Panelgruppe vom Freitagnachmittag (v.l.n.r.): Dr. Daniel Bäumer, Prof. Dr. Daniel Buser, Prof. Dr. Vivianne Chappuis, Prof. Dr. Daniele Cardaropoli und Prof. Dr. Jan Cosyn. – **Abb. 3:** Fast 500 Teilnehmer aus 48 Ländern kamen zum Symposium nach Bern. – **Abb. 4:** Dr. Jean-Claude Imber (links) erhielt den «1. Preis Parodontologie» des Posterwettbewerb.

Classification and Treatment Outcomes» und Prof. Dr. Virginie Monnet-Corti (Marseille), die über «Smile Esthetics Improvement by Periodontal Plastic Surgery» referierte.

Nach dem Lunch begann die Session 2, die die Sofortimplantation in der ästhetischen Zone zum Thema hatte. Prof. Dr. Jan Cosyn (Gent) sprach über «Immediate Implant Placement with Immediate Restoration» und Prof. Dr. Chappuis informierte über «Early Implant Placement with Contour Augmentation». Nach einer

Kaffeepause folgten die Vorträge von Prof. Dr. Daniele Cardaropoli (Catania) und Dr. Daniel Bäumer (Lindau). Ersterer referierte über «Late Implant Placement Post Socket Grafting», und der zweite Beitrag behandelte «Socket Shield – a Novel Technique for Immediate Implant Placement».

Neue Entwicklungen in der parodontalen Regeneration standen in Session 3 am Samstagvormittag auf dem Programm. Es begann Dr. Edward P. Allen (Dallas) mit seinen Ausführungen zu «Tunnel Approa-



ches for the Treatment of Single and Multiple Gingival Recessions». Anschliessend informierten Prof. Dr. Mariano Sanz (Madrid) über «Soft Tissue Substitutes to Replace Autogenous Tissue» und Prof. Dr. Maurizio S. Tonetti (Hongkong) über «New Concepts for Periodontal Regeneration in Furcation Defects».

Nach dem Lunch stieg die Spannung noch einmal besonders, denn die Preisverleihungen des Posterwettbewerb standen an. Den 1. Preis Parodontologie erhielt Dr. Jean-Claude Imber, Universitäten Bern und Mainz, für seine Arbeit zum Thema «Preclinical evaluation of the effect of a collagen matrix on periodontal regeneration in two-wall intrabony defects» und der 1. Preis Implantatchirurgie wurde an Dr. Birtan Tolma Yilmaz, Universität Ankara, für den Beitrag «Investigation of the Effects of Low Level Laser Therapy in Bone Regeneration at Rabbit Cranial Defects» verliehen.

Im letzten Part der zweitägigen Fortbildung ging es um die Anwendung von geführter Knochenregeneration in komplexen Fällen. Dr. Istvan Urban (Budapest) machte den Anfang mit «Vertical Ridge Aug-

mentation with the Sausage Technique: Potential, Limitations and Long-Term Results». Ihm folgte Prof. Dr. Frank Schwarz (Frankfurt am Main), der sich der «Regeneration of Peri-Implant Bone Defect Caused by Peri-Implantitis with GBR: Indications, Surgical Technique and Clinical Results» widmete.

Am Ende jeder Session bestand zudem die Möglichkeit, den Referenten Fragen zu stellen und Vorgestellten zu diskutieren.

Den Organisatoren des Symposiums war es zudem wichtig, Vertreter der Industrie mit ihren sowohl neuen als auch bewährten Produkten nach Bern zu holen, um eine informative Dentalausstellung präsentieren zu können.

Auch das Gesellige kam nicht zu kurz: Am Ende des ersten Kongress-tages trafen sich Teilnehmer und Referenten zu einem gemeinsamen festlichen Abendessen im Kursaal Bern, welches ab 22.30 Uhr in einem Late Night Blues Concert in der Arena des Kursaales seinen Höhepunkt fand. Der Star des Konzerts war der über die Ländergrenzen weit hinaus bekannte Musiker Philipp Fankhauser. [DT](#)

ANZEIGE

GRENKE

EINE NEUE PRAXIS ZU KLEINEN RATEN

DIE OPTIMALE LÖSUNG MIT LEASING



Schnell



Individuell



Planbar



Persönlich



BESUCHEN
SIE UNS AUF DER
DENTAL MESSE
IN BERN

02. – 04.04.2020
STAND 3.0 / B230

In der Finanzierungsplanung reicht oft ein Standardangebot nicht aus. Die Lösung ist eine Kombination aus Leasing, Dienstleistungen und individueller Beratung. Eine Jahresbudgetplanung und Einsparung bei jedem einzelnen Vertrag: dies ist mit dem Rahmenvertrag der GRENKELEASING AG möglich.

WWW.GRENKE.CH

«Essentia Academic Excellence»-Wettbewerb

GC Europes Auszeichnung für exzellente Ästhetik.

LEUVEN – Am 13. und 14. September 2019 kamen die Gewinner der nationalen Essentia-Wettbewerbe zu einem zweitägigen Event im Trainings- und Weiterbildungszentrum von GC Europe in Leuven, Belgien, zusammen. Zahnmedizinstudenten aus ganz Europa waren eingeladen, ihre ästhetischen Fähigkeiten im Essentia-Farbsystem unter Beweis zu stellen.

Am ersten Tag präsentierten die Finalisten ihre eigenen klinischen Fälle vor einer internationalen Jury, bestehend aus Javier Tapia Guadix aus Spanien, Alain Perceval aus Belgien, Simone Moretto aus Brasilien und Laetitia Lavoix aus Frankreich. Den Präsentationen folgten die feierliche Preisverleihung und ein gemeinsames Abendessen, um die Leistungen aller Finalisten und der Gewinner im Besonderen zu würdigen.

Preisträger

Nach einem erstaunlichen Wettbewerb mit grossartigen Präsentationen

und herausragenden Fällen ist GC Europe erfreut, die Gewinner des «Essentia Academic Excellence»-Wettbewerbs für 2019 bekannt zu geben.

Diese sind unter den Studenten:

- 1. Preis: Benjamin Cazaux (Universität Bordeaux, Frankreich)
- 2. Preis: Otavia Sultan (Universität Groningen, Niederlande)

Unter den Doktoranden:

- 1. Preis: André Silva Soto (Universität König Juan Carlos, Madrid, Spanien)
- 2. Preis: Anne-Céline Vanhecke (Katholische Universität, Leuven, Belgien)

Gewinner des Facebook-Preises:

- Ali Jradly (Arabische Universität, Beirut, Libanon)

Am zweiten Tag nahmen alle Finalisten an einem Masterkurs unter der Leitung von Dr. Javier Tapia Guadix zum Thema «Schichtung und ästhetische Restaurationen mit Essentia» teil.



Die Gewinner des «Essentia Academic Excellence»-Wettbewerbs.

Der Wettbewerb

Der «Essentia Academic Excellence»-Wettbewerb ist eine besondere Gelegenheit, angehende Zahnmediziner in die Kunst der Farbauswahl einzuführen und ihnen zu

zeigen, wie leicht sich ästhetische Restaurationen erzielen lassen. Durch solcherart Veranstaltungen möchte GC Studenten dazu ermutigen, ihre Fertigkeiten zu entwickeln, und ihnen zugleich ein Forum bieten,

diese zu beweisen und sich mit anderen Zahnmedizinstudenten in einem internationalen Umfeld auszutauschen. [DI](#)

Quelle: GC Europe

«Challenges in Endo»

Am 17. und 18. Januar 2020
findet der 28. SSE-Jahreskongress in Zürich statt.

28th Annual Conference of the Swiss Society for Endodontology
17./18. Januar 2020 – TECHNOPARK, Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich

 www.endodontology.ch
International Conference

Challenges in Endo



BERN – Die Schweizerische Gesellschaft für Endodontologie (SSE) lädt Mitte Januar in den Zürcher TECHNOPARK ein, um unter dem Motto «Challenges in Endo» über Herausforderungen auf dem Gebiet der Endodontologie zu informieren und zu diskutieren.

Erstklassige Referenten aus den USA (Dr. Adham A. Azim aus Buffalo, NY), den Niederlanden (Prof. Dr. Hagay Shemesh aus Amsterdam), aus Belgien (Prof. Dr. Paul Lambrechts aus Leuven), Österreich (Prof. Dr. Karl Alois Ebeleseder aus Graz), der Schweiz (Dr. Beat Suter aus Bern, Prof. Dr. Serge Bouillaguet aus Genf, Dr. Daniel S. Thoma und Dr. Juliane Erb aus Zürich) und aus Deutschland (Dr. Martin Brüsehaber und Dr. Daniel Engler-Hamm aus Hamburg) stehen für den internationalen Charakter der Fortbildungsveranstaltung. Alle Vorträge werden

simultan übersetzt (deutsch/französisch, französisch/deutsch, englisch/deutsch, englisch/französisch).

Der zweitägige Kongress wird von einer Dentalausstellung begleitet, auf der folgende Firmen vertreten sein werden: BDS Dental, Coltène/Whaledent, Curaden, DCI Consulting, EMS, FTC Frey Trading & Consulting, Jordi Röntgentechnik, KerrHawe, Medcem, Medirel, MICRO-MEGA, Morita, Orcos Medical, Pro Dentis, Produits Dentaires, Ryf, Ultradent Products und VDW.

Reto Lauper, Präsident SSE, ist sich sicher: «Das Organisationskomitee hat einen tollen Kongress zusammengestellt, und ich bin zuversichtlich, dass Ihnen die Veranstaltung wertvolle Informationen für Ihre berufliche Tätigkeit bringen wird.» [DI](#)

Quelle: SSE

ANZEIGE






Jetzt durchstarten mit dema dent

Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Existenzgründung

Welche Herausforderung Sie auch angehen: Wir möchten für Sie Türen öffnen und Sie vertrauensvoll und kompetent auf Ihrem Weg begleiten. Als verlässlicher Partner starten wir gemeinsam durch.

Erfahren Sie mehr über das Rundum-sorglos-Paket in unserem neuen Existenzgründerangebot **existKONZEPT^{dd}** unter www.demadent.ch

existKONZEPT^{dd}
durchstarten mit dema dent

Für Existenzgründer bietet dema dent fachkundige sowie fundierte Beratung und Unterstützung in puncto:

- Standortanalyse
- Vermittlung geprüfter Neugründungsobjekte
- Praxisübernahmen, Sozietäten und Partnerschaften
- Praxisbewertung
- Vertragsverhandlungen
- Praxisplanung
- Umbau und Modernisierung
- Investitionskosten aufstellung
- Praxisfinanzierung
- Moderne Behandlungskonzepte und die Prozesskette des digitalen Workflows (Röntgen und CAD/CAM)
- Dentalangebote namhafter Hersteller



dema dent AG
Hauptsitz
Grindelstrasse 6
8303 Bassersdorf
Tel. +41 44 838 65 65
Fax +41 44 838 65 66
bestellungen@demadent.ch

dema dent AG
Niederlassung Bern
Freiburgstrasse 435
3018 Bern
Tel. +41 44 838 65 65
Fax +41 31 930 80 11
bestellungen@demadent.ch

dema dent AG
Niederlassung St. Gallen
Lagerstrasse 4
9200 Gossau
Tel. +41 44 838 65 65
Fax +41 71 314 22 01
bestellungen@demadent.ch

www.demadent.ch

«Implantologie heute – die Kluft zwischen Evidenz und Praxis»

Der SGI-Jahreskongress fand grossen Anklang bei den Teilnehmenden.



BURGDORF – Die Schweizerische Gesellschaft für orale Implantologie (SGI) lud am 2. November unter dem Titel «Implantologie heute – die Kluft zwischen Evidenz und Praxis» zu ihrem Jahreskongress 2019 ein.

In den neuen Kongressräumen in der Markthalle Burgdorf wurde anhand der Schwerpunktthemen «Keramikimplantate», «Geführte Implantologie», «Digitaler Workflow» sowie der «Sofortimplantation» das Spannungsfeld zwischen wissenschaftlicher Evidenz und der praktischen Umsetzung im Klinikalltag näher beleuchtet.

Keramikimplantate

Der eintägige Kongress wurde von Dr. Marc Balmer, Oberarzt an der Klinik für Rekonstruktive Zahnmedizin in Zürich, eröffnet, welcher die Teilnehmer in die vorhandene Evidenz bezüglich Keramikimplantate einführte. Dr. Balmer zeigte auf, dass auf Niveau Knochen, Weichgewebe sowie Prothetik Keramikimplantate grundsätzlich gute Resultate zeigen, viele Daten aber aufgrund der kurzen Beobachtungszeit sowie aufgrund der Erhebung der Daten (vorklinische Untersuchungen) relativiert werden müssten. Den Erfahrungsbericht aus der Praxis übernahm Dr. Jens Tartsch, Präsident der Europäischen Gesellschaft für Keramik-Implantate (ESCI). Seine klinische Erfahrung mit Keramikimplantaten beurteilte er als durchwegs positiv. Dr. Tartsch zeigte aber auch offen und ehrlich, welche Behandlungsschritte bei unsachgemässer Ausführung zu Problemen führen können. Er wünscht sich deshalb auch eine wissenschaftliche und seriöse Aufarbeitung sowie weitere Evidenz zu dieser Thematik.

Geführte Implantation

Im zweiten Block wurden die wissenschaftlichen Fakten zur geführten Implantation durch PD Dr. Simone Janner aus Bern erörtert. Er erläuterte, dass vor allem zahnlose sowie ältere Patienten von dieser Technologie profitieren, da durch

die weniger invasiven Eingriffe weniger postoperative Schmerzen auftreten würden.

Dr. David Schneider brachte den Teilnehmern seine klinischen Erfahrungen mit der geführten Implantation nahe und schlussfolgerte, dass

insbesondere bei der virtuellen Implantatplanung ein echter Mehrwert vorhanden sei.

Digitaler SGI-Implantat-Pass

Nach der Mittagspause wurde seitens der SGI durch Dr. Sven Mühlemann der digitale SGI-Implantat-Pass vorgestellt. Dieser soll es Patienten und Zahnärzten ermöglichen, lebenslang zu hinterlegen, welche Implantate und Biomaterialien bei ihnen eingesetzt wurden.

Digitaler Workflow in der Implantologie

Die wissenschaftliche Evidenz zum digitalen Workflow in der Implantologie wurde von Prof. Dr. Irena Seiler aus Genf präsentiert. Prof. Seiler betonte, wie schwierig es sei, aufgrund der rasanten Entwicklung digitaler Systeme aktuelle Daten zur Richtigkeit und Präzision zur Verfügung zu haben. Die digitale Abformung sei aber wissenschaftlich bereits sehr gut dokumentiert.

Seine klinischen Erfahrungen mit dem digitalen Workflow in der

Implantologie stellte Dr. Sven Mühlemann aus Zürich vor. Er beschrieb die Möglichkeiten und Grenzen der digitalen Abformung und betonte, dass laufend ganz neue Arbeitsprozesse entstehen könnten.

Sofortimplantation

Im letzten Block des diesjährigen Jahreskongresses der SGI wurden durch PD Dr. Stefan Paul die wissenschaftliche Evidenz einerseits sowie durch Prof. Dr. Daniel Buser die klinische Realität der Sofortimplantation andererseits aufgezeigt. Die beiden erfahrenen Kliniker demonstrierten dabei exemplarisch, dass bei Einbezug der gleichen wissenschaftlichen Daten die klinische Entscheidungsfindung in verschiedene Richtungen gehen kann. Damit bestätigten sie, dass die Organisatoren des diesjährigen SGIcongress mit der gewählten Thematik goldrichtig lagen. [DT](#)

Autor:

Dr. Tobias Hägi, SGI



Abb. 1: Der SGI-Präsident Dr. Rino Burkhardt hiess die Teilnehmer herzlich willkommen. – **Abb. 2:** Dr. Sven Mühlemann, Vizepräsident SGI, im Gespräch mit Kongressteilnehmern. – **Abb. 3:** Der diesjährige Jahreskongress fand grossen Anklang bei den Teilnehmern. – **Abb. 4:** Prof. Dr. Daniel Buser – hier im Bild mit Dr. Rino Burkhardt – gab in seinem Beitrag Einblicke in klinische Realität der Sofortimplantation.



BERN – Am Freitag, dem 24. Januar 2020, lädt die SGI in die Berner Cinéma (Wasserwerksgasse 7) zum 3. SGIspotlight ein. Geboten wird eine interaktive Diskussionsrunde mit Vertretern aus Privatpraxis, Universität, Industrie und Investmentgruppen – moderiert von der SRF-Moderatorin Christina Scheidegger.

Was kommt auf die Zahnärzte zu?

Patienten erwarten von ihren Zahnärzten neben einer erstklassigen Behandlung auch immer einen perfekten Service. Zudem haben die Angestellten wachsende Erwartungen an ihr Arbeitsumfeld. Gleichzeitig wird der Druck zur Digitalisierung, welche immer mit hohen Investitionskosten verbunden ist, spürbar stärker. Hinzu kommt einerseits der grosse Zustrom ausländischer Zahnärzte und die Etablierung von Zahnarztzentren, deren Türen 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche für Patienten offen stehen. Die Industrie begünstigt diese Zentren als Grosskunden mit attraktiven Preisen.

Sowohl für junge als auch für gestandene Privatpraktiker wirft dieses Spannungsfeld viele Fragen auf.

Visionen werden diskutiert

In einer moderierten Diskussionsrunde werden unterschied-

lichste Fragen aus verschiedenen Blickrichtungen beleuchtet. Es wird der Versuch unternommen, die Zahnarztpraxis der Zukunft zu skizzieren.

Es diskutieren:

- Dr. Thomas Müller (Privatpraxis Müller & Weidmann in Schaffhausen),
- Prof. Dr. Ivo Krejci (Abteilungsleiter für Kariologie und Endodontologie, Universität Genf),
- Daniel Recher (Head Biomaterials Straumann Group und Inhaber Recher AG),
- Daniel Fehr (CFO, Colosseum Dental Group),
- Dr. Jean-Philippe Haesler (Präsident SSO) und
- Prof. Dr. Rudolf Blankart (Director Promoting Services an der sitem-insel AG).

Seien Sie gespannt auf einen kontroversen, informativen und unterhaltsamen Abend in Bern. Diese Veranstaltung ist für ein breites Publikum offen. Das Thema motiviert, die Zukunft im Blick zu behalten und sich für die kommenden Herausforderungen zu wappnen.

Der englische Schriftsteller und Dramatiker John Galsworthy formuliert es Spotlight-genau: *Wer nicht an seine Zukunft denkt, der hat keine.* [DT](#)

43. Jahreskongress von Swiss Dental Hygienists

Rund 950 Teilnehmende, davon 610 deutschsprachige und 340 französischsprachige, kamen am 15. und 16. November nach Lausanne.

LAUSANNE (mhk) – Der November ist traditionell ein Veranstaltungsmonat und der Jahreskongress von Swiss Dental Hygienists einer der Höhepunkte der Saison.

In diesem Jahr fand das Zusammentreffen der Fachleute für Mundgesundheit im Kanton Waadt, im SwissTech Convention Center Lausanne, statt. Das Motto des zweitägigen Kongresses lautete «Stay

möglichkeiten und ihre Grenzen wurden in den nachfolgenden Referaten vorgestellt: Dr. Raphaël Moëne sprach über «Subgingivale Airflow-Behandlung: Indikationen und Anwendungen», PD Dr. Philipp Sahrman über «Nachsorge für Implantat-Versorgungen».

Nach der Pause erfolgte die jedes Jahr mit Spannung er-



Abb. 1: 2019 fand das Zusammentreffen der Fachleute für Mundgesundheit im Kanton Waadt, im SwissTech Convention Center Lausanne, statt. – **Abb. 2:** Conny Schwiete, Zentralpräsidentin von Swiss Dental Hygienists, eröffnete die Veranstaltung. – **Abb. 3:** Bekannte Gesichter im Publikum: Die Past-Präsidentin von Swiss Dental Hygienists, Conny Jäggi, und Marianne Kaegi. – **Abb. 4:** Steffen-Volker Janik, BDS Dental, berät zahlreiche interessierte Besucherinnen.

Tuned» – «Dranbleiben». Thematisiert wurde damit die fachliche Fortbildung, deren Notwendigkeit ein ganzes Berufsleben lang besteht.

Tag 1

Conny Schwiete, die Zentralpräsidentin von Swiss Dental Hygienists, eröffnete die Veranstaltung und begrüßte die Teilnehmer. Nach der Grussbotschaft der Staatsrätin des Kantons Waadt und Vorsteherin des Departements für Gesundheit und Soziales, Rebecca Ruiz, begann der fachliche Teil des Kongresses. Als erster startete Dr. Jean-Claude Imber, MAS mit einer praxisnahen Fallpräsentation: «Parodontale und periimplantäre Herausforderungen» (1. Teil). Verschiedene Behandlungs-

wartete Ehrung der Dentalhygienikerin des Jahres. Die Wahl fiel auf Barbara Blaser, die an der Klinik für Parodontologie der ZMK der Universität Bern tätig ist. Überrascht und freudestrahlend nahm sie die Glückwünsche und den Applaus der Kolleginnen entgegen.

Im Anschluss daran präsentierte Dr. Jean -Claude Imber, MAS den zweiten Teil seiner Fallpräsentation. Ihm folgte PD Catherine Giannopoulou, die über «Laserbehandlung in der Parodontologie» sprach. Der letzte Vortrag am ersten Kongresstag behandelte das Thema Schlafapnoe. Prof. Dr. med. Raphael Heinzer informierte über das viele Patienten betreffende Syndrom, über das auch Fachleute für

Mundgesundheit informiert sein sollten.

Mit einem Get-together in der umfangreichen, den Kongress begleitenden Dentalausstellung klang der erste Tag in entspannter Atmosphäre aus.

Zum Rahmenprogramm gehörte am Freitagabend ebenfalls ein

Workshop der GABA Schweiz AG: «Die gängigsten Mythen zur Zahngesundheit – Fakt und Fiktion».

Tag 2

Am Samstagmorgen eröffnete Prof. Dr. Nicole B. Arweiler mit dem Beitrag «Chemisches Biofilmmangement – Bewährtes und Neues»

den Vortragsreigen. Im Anschluss daran sprach Prof. Dr. Frauke Müller über «Mundtrockenheit – das Leiden im Alter» und Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel über «Wurzelkaries – Mythen und Wahrheiten».

Nach der Prämierung des Posterwettbewerbs und einem Mittagsschlaf ging es mit Prof. Dr. Stephan Gadola («Rheuma und Schleimhäute»), Heinz Scholz («Fitnessprogramm für ein starkes Immunsystem») und Dr. rer. pol. Cornelia Topf («Körpersprache, die uns sympathisch macht») weiter.

Mit einem Schlusswort der Kongressverantwortlichen und Vizepräsidentin von Swiss Dental Hygienists, Jacqueline Boss, endete die Veranstaltung. Sie bedankte sich bei allen, die bei der Organisation und Durchführung des Kongresses beteiligt waren, aufs Herzlichste. Gleichzeitig sprach sie eine Einladung zur Fachtagung von Swiss Dental Hygienists am 20. November 2020 in Basel aus. [DT](#)

ANZEIGE

FZ FORTBILDUNG
ZÜRICHSEE



15. DENTALPIN DAVOS

DONNERSTAG, 27. FEBRUAR BIS
SONNTAG, 1. MÄRZ 2020

Referenten

Stavros Pelekanos
Julia Bühler
Andreas Graf
Stefan Hicklin
Pune Paqué
Silvio Lottanti uvm.

ÄSTHETIK

Kurs buchen via Homepage: www.zfz.ch, oder Mail: info@zfz.ch



FZ FORTBILDUNG
ZÜRICHSEE



JAHRESRÜCKBLICK 2019

DONNERSTAG, 5. DEZEMBER 2019
17.00 – 21.00 UHR

Referenten

Anton Sculean
Sven Mühlemann
Fidel Ruggia
Alexis Ioannidis
Daniel Recher

Kurs buchen via Homepage: www.zfz.ch, oder Mail: info@zfz.ch



Competence in Esthetics 2019 in Budapest

Ivoclar Vivadent lud am 15. und 16. November zum Event für Zahnärzte und Zahntechniker in die ungarische Hauptstadt ein.



BUDAPEST – Am 15. und 16. November fand in Budapest das internationale Symposium «Competence in Esthetics» des Liechtensteiner Unternehmens Ivoclar Vivadent statt. An zwei Kongresstagen erwartete das anwesende Fachpublikum interessante Vorträge etablierter Experten zu den Themen Ästhetische Zahnheilkunde und CAD/CAM-Technologie.

In diesem Jahr kehrte der Kongress Competence in Esthetics von Ivoclar Vivadent an seinen «Ursprung» zurück, denn die erste Veranstaltung fand vor neun Jahren in Budapest statt. Als eines der grössten Symposien seiner Art begrüsst die Veranstaltung Zahnärzte und Zahn-

techniker aus aller Welt zu 13 spannenden Vorträgen sowie acht Live-Demos. Das Thema «Effiziente Ästhetik» mit dem Ziel, in kurzer Zeit eine hohe Ästhetik, Funktionalität und Langlebigkeit der Restaurationen zu gewährleisten, stand im Fokus des zweitägigen Symposiums. Die Vorträge widmeten sich Themen wie Optimierung des gesamten Behandlungsablaufes, Herausforderungen der Digitalisierung sowie Vereinfachung und Standardisierung komplexer Behandlungen im Kontext der alltäglichen Aufgaben von Zahnärzten und Zahntechnikern. Wissenschaftlicher Leiter des Symposiums war Dr. Pal Gerloczy, Associate Professor

University of Szeged, School of Dentistry, der zusammen mit Gernot Schuller, Senior Director Austria & Eastern Europe, das Programm am Freitag eröffnete.

Begleitet wurde die Tagung von einer Industrieausstellung, in der sich die Teilnehmer umfassend an den Messeständen der Partner informieren konnten. Auch der kollegiale Austausch kam nicht zu kurz: Am Freitagabend bot eine Ivoclar Vivadent & Friends-Party die Möglichkeit, mit Kollegen in entspannter Atmosphäre in den Dialog zu treten.

DI
Autorin:
Carolin Gersin, OEMUS MEDIA AG



Abb. 1: Dr. Pál Gerlőczy, Chairman der Veranstaltung (links), und Gernot Schuller, Senior Director Austria & Eastern Europe, eröffneten «Competence in Esthetics» 2019 in Budapest. – **Abb. 2:** Parallel zum Vortragsprogramm fanden zahlreiche Live-Demonstrationen statt. Hier Igor Galic zu All-on-4: SR Nexco in der Kuvettentechnik bei einer All-on-4-Implantatversorgung. – **Abb. 3:** Rund 1'100 Zahnärzte und Zahntechniker kamen zum diesjährigen Symposium in die ungarische Hauptstadt. – **Abb. 4:** Anni Mattila vom Kooperationspartner Planmeca im Kundengespräch. – **Abb. 5:** Eine Band brachte die Teilnehmer zur Party am Freitagabend in Stimmung.

ANZEIGE

WERDEN SIE AUTOR

Dental Tribune Swiss Edition und D-A-CH Edition

www.oemus.com



Wir sind interessiert an:

- Fundierten Fachbeiträgen
- Praxisnahen Anwenderberichten
- Veranstaltungsinformationen

Kontaktieren Sie:

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

Endless Summer Winterfresh™ – die Community trifft sich zur Fortbildung

Zirkonoxid im Praxisalltag – Möglichkeiten & Grenzen.

ZÜRICH – Dass die Fortbildung ROSENBERG trendig und originell ist, zeigen die zahlreichen Event-Formate in den letzten Jahren.

Mit Endless Summer Winterfresh™ geht es in die nächste Runde. Man holt sich die Vibes auch im Januar ab. Das verkürzt die Wartezeit auf Sand, Sonne und Wellen.

Fortbildung ROSENBERG und Michael Fluri laden am 20. Januar 2020 in das Kulturhaus KOSMOS in Zürich ein. Das Thema lautet «Zirkonoxid im Praxisalltag – Möglichkeiten & Grenzen: Aus Fehlern lernen».

Mit Dr. Urs Brodbeck wird ein absoluter Spezialist des Fachs die Veranstaltung leiten und seine Einschätzungen und Erfahrungen den Teilnehmern präsentieren. Er wird dabei auf die besonderen Merkmale von Zirkoniumdioxid eingehen und unterschiedliche Schwerpunkte in seinem Vortrag setzen. Mittlerweile hat sich Zirkoniumdioxid in der modernen Zahnmedizin etabliert

und bewährt. Die Materialeigenschaften bieten beste Voraussetzungen im klinischen Alltag und erlauben eine Vielzahl von Einsatzmöglichkeiten. Über diese wird Dr. Brodbeck sprechen, seine Ansätze aus der Praxis in seiner gewohnt sympathischen Art und Weise den Teilnehmern vorstellen.

«Endless Summer»

Neben der zahnärztlichen Fortbildung und der Community ist «Endless Summer» eine Partnerschaft mit 4ocean eingegangen. Diese Umweltorganisation befreit Strände und Ozeane von Plastikmüll. Die Teilnehmer eines «Endless Summer» Events unterstützen direkt die Aktivitäten von 4ocean.

Neben einer hochklassigen Fortbildungsveran-



Dr. Urs Brodbeck

staltung erwartet die Teilnehmer die Anwesenheit von ausgewählten «Endless Summer» Partnern.

Unter dem Motto «Manic Monday Bash» gibt es nach der Fortbildung für die ganze Community die passenden Power-

Drinks, Happy Music und etwas Leckeres für den Gaumen. Für das einzigartige «Endless Summer» Fotobuch wird die Fotografin Yara die besten Momente einfangen. [DI](#)

Quelle:
fortbildung ROSENBERG

Das besondere Adventsvergnügen

Am Samstag, dem 7. Dezember,
lädt KALADENT zum Adventsmarkt nach Zürich ein.

ZÜRICH – Am Tag vor dem 2. Advent erwartet das Schweizer Dentalhandelsunternehmen wieder zahlreiche Besucher zum traditionellen KALADENT Adventsmarkt im Radisson Blu am Flughafen Zürich.

Bereits zum 11. Mal sind wichtige Hersteller aus der Dentalwelt vor Ort und präsentieren Neues und

- über 40 Aussteller
- Top-Neuheiten
- verrückte Angebote
- tolle Aktionen
- Live-Demo vor Ort
- Schnäppchen-Ecke
- betreute Kids Corner
- Glücksrad mit tollen Preisen
- exklusives Geschenk für angemeldete Praxen/Labore



Bewährtes aus ihren Produktportfolios.

Die Möglichkeit, Geräte direkt am KALADENT Adventsmarkt zu testen und mit Fachleuten zu sprechen, lockte so manch Kaufwilligen in den letzten Jahren nach Zürich.

Auch in diesem Jahr sollten Sie also den Weg nicht scheuen, um von den erstklassigen Angeboten zu profitieren. Und auch die offerierten Rabatte werden dazu beitragen, so manche Kaufentscheidung gleich vor Ort zu treffen.

Viele Überraschungen warten auf Sie:

Von 9.30 bis 17.00 Uhr stehen Ihnen die Türen in dem weihnachtlich geschmückten Ausstellungsraum offen. Auch für das leibliche Wohl ist gesorgt: KALADENT und das Radisson Blu verwöhnen Sie mit einem erlesenen Buffet und einem guten Tropfen. Ein Besuch beim KALADENT Adventsmarkt lohnt sich also in vielerlei Hinsicht.

Anmeldung unter:
www.kaladent.ch [DI](#)

Quelle: KALADENT

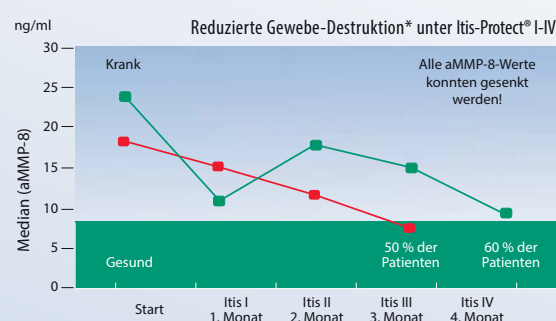


Itis-Protect®

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis

Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten



■ Nach 3 Monaten wurde die Therapie in dieser Gruppe erfolgreich abgeschlossen.

■ Nach Itis-Protect® III wurde die Behandlung mit Itis-Protect® IV in der auf 4 Monate angelegten Studie fortgeführt. Die kurzfristige Verschlechterung hängt mit der stark gestörten Darmflora zusammen.

Studien-geprüft!

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



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 8.2019

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

Warum Feedbackkultur in Praxen unabdingbar ist

Ins Gesicht sagen, statt hinterm Rücken reden. Von Bianca Rieken, Dipl.-Psychologin und Beraterin für Personalmanagement, Winsen an der Luhe, Deutschland.

Lästern und Intrigen sind in den meisten Praxen an der Tagesordnung. Es ist ja auch wesentlich einfacher, hinter dem Rücken übereinander zu reden, anstatt sich ins Gesicht zu sagen, was einen stört. Leider vergiftet das Gerede unter Kollegen die Stimmung im Praxisteam massiv. Zunehmende Grüppchenbildungen, der Verlust von Vertrauen und eine sinkende Bereitschaft, sich gegenseitig zu unterstützen, sind die fatalen Folgen für den Praxisalltag. Der folgende Beitrag stellt dar, wie diese Konsequenzen durch eine effektive Feedbackkultur vermieden werden können.

Teamatmosphäre

Wenn man bedenkt, dass eine gute Teamatmosphäre zu den wichtigsten Faktoren für die Mitarbeiterzufriedenheit zählt und darüber bestimmt, ob Kollegen in der Praxis bleiben oder sich Bewerber für sie entscheiden, schmerzen die Konse-

quenzen einer schlechten Stimmung umso mehr. Der grösste Gegenpart von Lästereien ist daher eine etablierte Feedbackkultur.

Mit Feedback gibt man einem anderen Menschen eine Rückmeldung darüber, wie sein Verhalten wahrgenommen und verstanden wird. Dies ist wichtig, um die Beziehung zu Kollegen zu klären und Missverständnisse zu vermeiden. Wenn sich alle Mitarbeiter der Praxis angewöhnen, die Dinge offen anzusprechen, die einem quer im Magen liegen, wird gehässiges Gerede fast automatisch vermieden. Oft kostet es neben der entsprechenden Vorbereitung jedoch mehr Mut, das direkte Gespräch mit dem Kollegen zu suchen,

als seinen Frust bei jemand anderem rauszulassen oder eine andere Person, wie beispielsweise die Praxismanagerin, vorzuschicken. Glücklicherweise gibt es einige Feedbackregeln, die bei ihrer Einhaltung bei-

nahe garantieren, dass ein Gespräch förderlich verläuft.

Regeln

Entscheidend ist für eine konstruktive Rückmeldung, dass in Form von Ich-Botschaften betont wird, dass es sich um die eigene, subjektive Meinung handelt («Mir ist aufgefallen, dass ...», «Auf mich wirkt es so ...»). Denn tatsächlich ist das Empfinden stark von der eigenen Person und der persönlichen Wahrnehmung abhängig. Wenn wir unsere Kritik hinter einem «wir» verstecken, geht dies einem möglicherweise leichter über die Lippen; zur Offenheit aufseiten des Empfängers führt es jedoch nicht. Zudem sollte das Feedback nicht als Vorwurf in Form einer Du-Botschaft verpackt sein. Anderenfalls wäre eine Verteidigung oder gar ein Gegenangriff vorprogrammiert. Auch Verallgemeinerungen wie «immer» oder «nie» sind sprachliches Gift beim Äussern von Kritik. Stattdessen sollten konkrete Situationen und Beispiele genannt werden.

Dass die Rückmeldung nur unter vier Augen und niemals vor Patienten oder anderen Kollegen erfolgt, ist eine Selbstverständlichkeit. Gleichzeitig sollte Feedback immer zeitnah geäussert werden. Dies zu vereinbaren, ist im Praxisalltag möglicherweise die grösste Herausforderung. Mit viel Fingerspitzengefühl und Disziplin, den Ärger nicht einfach unter den Teppich zu kehren, muss in jedem Einzelfall geschaut werden, wann die Rückmeldung in optimaler Weise erfolgt: kurz zwischen den Behandlungen, vor Feierabend oder eventuell lieber erst am Folgetag, sofern die Emotionen bereits zu hochgekocht sind und eine souveräne Gesprächsführung gefährdet wäre. Häufig ist es sinnvoll, sich seine Gedanken für später zu notieren. Für ein gutes Gespräch muss der Zeitpunkt auch für beide Seiten stimmen. Daher sollte man sicherstellen, dass der andere das Feedback gerade gedanklich aufnehmen kann. Man sollte auch beim Gegenüber nachfragen, ob das Gespräch zeitlich passt.

Um unnötige Verletzungen und heftige Gegenreaktionen zu vermeiden, ist es wichtig, nur Dinge anzusprechen, die der andere auch tatsächlich ändern kann. Ebenfalls soll-

ten nicht zu viele Punkte auf einmal kritisiert, sondern negatives Feedback dosiert werden. Nur so kann der Empfänger in Ruhe darüber nachdenken und es im besten Fall annehmen. Je länger man mit seiner Kritik wartet, umso mehr häuft sich natürlich mit der Zeit an. Ein guter Rat ist daher, bereits erste Irritationen zu thematisieren und Störungen schnell aus der Welt zu räumen.

Fazit

Für Führungskräfte ist es quasi Pflichtprogramm, Feedback zu geben. Damit sich Mitarbeiter weiterentwickeln und verbessern können, brauchen sie die Impulse von aussen. Niemand kann erwarten, dass jemand sein Verhalten ändert, wenn er nicht darauf hingewiesen wird. Allerdings muss eine Rückmeldung oft auch mehrfach erfolgen. In der Regel ändern sich Menschen nicht, wenn sie einmalig etwas gesagt bekommen.

Zu einer guten Praxis- und Führungskultur gehört selbstverständlich auch, dass man sich auch zu positiven Dingen äussert. Anerkennende Worte steigern die Motivation des Praxispersonals. Durch entsprechende Teamworkshops und indem Zahnärzte, Praxismanagerinnen oder Teamleiter der Praxis entsprechend vorleben, positives sowie negatives Feedback zu äussern, steigt die Chance, dass die Mitarbeiter offen ansprechen, was sie stört, anstatt sich an falscher Stelle auszuweinen. **DT**

Kontakt



Bianca Rieken

PERSONAL & PRAXIS
Ilmer Weg 75
21423 Winsen an der Luhe
Deutschland
Tel.: +49 179 9493343
rieken@personal-und-praxis.de
www.personal-und-praxis.de



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
Rechnen Sie mit uns.

Bevor Zahnarzthände versagen, richtig vorbeugen!

Ein Viertel der Zahnärzte weltweit von Beschwerden
in den Fingern und Händen betroffen.

Kaputte Winkelstücke oder Bohrer sind schnell ausgetauscht – die Hände eines Zahnarztes hingegen sind unersetzlich. Daher ist es umso wichtiger, Beschwerden vorzubeugen und die wichtigsten Instrumente des Zahnarztes zu schützen.

Im Vergleich zu Hals- und Nackenbeschwerden, die bei 60 bis 80 Prozent des Praxispersonals auftreten, sind Probleme mit den Händen zwar weniger häufig – aber dafür auch gravierender. Denn im Grunde genommen können Zahnärzte ihr «Handwerk» ohne verlässliche Handbewegungen nicht mehr ausüben. Weltweit ist rund ein Viertel der Zahnärzte von Beschwerden in den Fingern und Händen betroffen, wie im Mitglieder Magazin des FVDZ für Zahnärzte, *Der Freie Zahnarzt*, beschrieben.

Die Risiken hängen vor allem mit den vielen, regelmässig wiederkehrenden Handgelenkbewegungen beim Greifen, Halten und Führen verschiedenster Instrumente zusammen. Das wiederholte Abweichen vom Mittelstand des Handgelenks, wie beispielsweise bei der Palmarflexion, zieht Leistungsverluste zwischen 30 und 75 Prozent nach sich, die häufig versucht werden, durch einen höheren Kraftaufwand auszugleichen. Damit steigt das Risiko für Beschwerden zusätzlich, wie auch durch generell unergonomische Arbeitshaltungen, fehlende Pausen, Stressbelastung usw.

Aus der für Zahnärzte typischen Arbeitsweise können drei Syndrome resultieren:

- Das Hand-Arm-Vibrationssyndrom, kurz HAVS, wird unter anderem durch die Bedienung mikromotorantriebener Geräte hervorgerufen. Anzeichen sind Taubheitsgefühl, Kribbeln und Geschicklichkeitsverlust.
- Beim Raynaud-Syndrom handelt es sich um eine gestörte Blutzufuhr, die sich in zunächst blauen, dann blauen Fingern zeigt. Zu den Beschwerden zählen Missempfindungen, Taubheit sowie ggf. Schmerzen.
- Das Karpaltunnelsyndrom ist das Resultat krampfartigen Haltens von Instrumenten. Der mittlere Handnerv im Karpaltunnel wird eingeklemmt, Schmerzen, Taubheit, Kraftlosigkeit und Steifheit im Daumen, Zeige- und Mittelfinger sind die Folge.

Gegenmassnahmen

Das A und O ist das richtige Halten der Instrumente. Sich das bewusst zu machen, sich und das gesamte Praxispersonal auf die Problemlage zu sensibilisieren, ist der erste Schritt. Damit wird es möglich, sich gegenseitig auf Fehlstellungen hinzuweisen und auf diese Weise wieder peu à peu eine gesunde Arbeitsweise zu erlernen. Zahnärzte sollten zudem jede Chance, z.B. während der Patientengespräche oder in Pausen, zur Lockerung ihrer Hände und für Fingerübungen nutzen. ^[1]

Quelle: ZWP online

Neue Studie: Vornehmlich Männer leiden unter Stress

Selbst Jüngere klagen über Verspannungen und Kopfschmerzen.

44 Prozent der Männer bis 35 Jahre fühlen sich nicht gesund. Massgeblich beeinträchtigt zu viel Stress ihre Gesundheit, entsprechend klagen 48 Prozent der jungen Männer über häufige muskuläre Verspannungen, jeder dritte hat oft Kopfschmerzen. Das sind Ergebnisse der Studie «Zukunft Gesundheit 2019» der Schwenninger Krankenkasse und der Stiftung «Die Gesundheitsarbeiter».

Die Gesundheit der jungen Männer wird nicht allein vom Stress negativ beeinflusst. Rund zwei von drei Befragten machen unter anderem auch eine schlechte Ernährung und Bewegungsmangel verantwortlich. Die meisten Männer plagt dabei ein schlechtes Gewissen: 74 Prozent würden gerne mehr für ihre Gesundheit tun, finden dafür im Alltag aber keine Zeit. Die Volksdrogen Alkohol (14 Prozent) und Rauchen bzw. Dampfen (22 Prozent) werden hingegen nur von einer Minderheit genannt.

Gute Vorsätze, aber alte Verhaltensmuster

«Die Zahlen geben Anlass zur Sorge», weiss Dr. Tanja Katrin

Hantke, Gesundheitsexpertin der Schwenninger Krankenkasse. Eine langfristige Ernährungsumstellung und regelmässiger Sport sollten nach Ansicht von Hantke in den Lebensstil integriert werden. Wie wichtig diese Umstellung ist, belegen Zahlen zur Lebenserwartung: Nach Angaben des Statistischen Bundesamts sterben Männer nahezu fünf Jahre früher als Frauen. Die Stiftung Männergesundheit sieht in der geringeren Lebenserwartung keine biologischen Gründe. Vielmehr seien die Unterschiede im Lebensstil, in den sozialen Rollen, aber auch in den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen entscheidend.

Männer wissen um die Defizite

Die meisten Männer wissen, dass sie mehr Eigeninitiative zeigen müssen. «Öffentliche Gesundheitsvorsorge-Massnahmen sprechen immer öfter Männer direkt an», weiss Hantke. «Damit sind wir einen Schritt weiter, aber es bleibt noch viel zu tun, spezifische Männer Risiken zu minimieren.» ^[2]

Quelle: Schwenninger Krankenkasse

VALO™

LED-POLYMERISATIONSLAUCHTE



ELEGANTLY POWERFUL



VALO
Grand
Cordless

VALO
Grand
Corded

VALO
Cordless

VALO
Corded



Ultradent Products Deutschland

ULTRADENT.COM/DE

© 2019 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.



«Kundennähe, persönliche, kompetente und individuelle Beratung sind nur einige unserer Stärken.»

Kathrin Schöler, Geschäftsführerin der inhabergeführten MS Dental AG, stellte sich kurz vor dem 40-jährigen Bestehen des Unternehmens der *Dental Tribune Swiss Edition* zu einem Interview.

Praxis – der Wettbewerb ist gross. Die Entwicklungen für noch effizientere Behandlungslösungen sind rasant und der Zahnarzt hat oft nicht die Zeit und Geduld, bei dem riesigen Angebot den Überblick zu behalten. Wie stellen Sie sich mit der MS Dental darauf ein?

Wir haben uns verstärkt auf unsere Basiswerte fokussiert und sind zurück zum Kerngeschäft. Verkauf von qualitativ hochwertigen Produkten mit fachkompetenter Beratung.

Die Straffung unserer Produktpalette, Kundennähe, persönliche,

ms-dental⁺

quality matters.

Seit 1980 ist die MS Dental AG in Busswil bei Büren eine feste Grösse im Schweizer Dentalmarkt. In Ab-

grenzung zu Dentaldepots und dem generellen Dentalhandel hat sich das Unternehmen auf Spezial-

produkte sowie Produkt- und Systeminnovationen für den dentalen Markt fokussiert.

Dental Tribune: Frau Schöler, das Unternehmen MS Dental AG ist seit fast vier Jahrzehnten in der ganzen Schweiz aktiv. Was ist das Besondere an Ihrem Unternehmen und was schätzen Ihre Kunden an Ihnen?

Kathrin Schöler: Wir sind ein bisschen anders, da haben Sie Recht. Seit 1980 ist die MS Dental AG verlässlicher Partner der Zahnärzte und seit Anbeginn ein Nischenplayer. Dies sowohl auf dem Gebiet der Restaurativen Zahnheilkunde als auch im Bereich der Ästhetik. Wir verkaufen Spezial- und Exklusivprodukte, von denen wir selbst überzeugt sind. Dieser Linie sind wir immer treu geblieben und haben damit grossen Erfolg.

In den vergangenen zwei Jahren gab es bei der MS Dental viele Veränderungen – ein neues Corporate Design, eine neue Website, eine neue Ausrichtung. Was war der ausschlaggebende Punkt für diese Neuaufstellung?

Dies war die logische und konsequente Entscheidung im Hinblick auf die Öffnung der Binnenmärkte, grenzübergreifende Onlineshops und dem Bedürfnis der Kunden nach Spezialprodukten und -systemen. Heutzutage muss man agil sein und binnen kurzer Frist auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen können. Dies ist ein unschlagbarer Mehrwert, den wir als MS Dental hier bieten können. Im Umkehrschluss bedeutet dies auch, dass sich jeder Kunde die täglichen Bedarfsartikel jederzeit zum besten Preis von jedem Winkel der Welt ins Haus holen kann. Dafür werden keine persönlichen Kontakte benötigt. Wer jedoch als Unternehmen modern ist, die vielfältigen Kommunikationskanäle richtig bedienen kann, innovativste Produkte für die Vereinfachung des täglichen Praxisalltags bietet und somit nahe am Kunden und seinen Bedürfnissen ist, der wird hier auch langfristig erfolgreich im Spiel bleiben.

Der Schweizer Dentalmarkt verfügt über zahlreiche Anbieter und Produkte für die zahnärztliche


kompetente und individuelle Beratung sind nur einige unserer Stärken, welche für uns und unsere Kunden sehr wichtig sind.

Im Frühjahr 2020 wird die DENTAL BERN stattfinden, und die MS Dental AG ist mit dabei. Wird es im Jahr zwischen zwei Internationalen Dental-Schauen (IDS) bei der MS Dental AG etwas Neues geben? Worauf können die Besucher der Berner Messe und Ihre Kunden gespannt sein?

In der Tat arbeiten wir derzeit rege an weiteren äusserst innovativen und exklusiven Produkten. Diese werden unser aktuelles Portfolio signifikant verstärken und ergänzen. Die Kunden dürfen sich also auf ein spannendes Jahr 2020 freuen.

Frau Schöler, was denken Sie, wie wird sich die Dentalbranche in der Zukunft in der Schweiz aufstellen? Welche generelle Entwicklung sehen Sie?

Die Öffnung der Binnenmärkte, der bereits erwähnte grenzübergreifende Onlinehandel, der deutliche Anstieg des Zahnarzt-Tourismus und nicht zuletzt die Schnelligkeit des Medizin- und des Dentalmarktes im Besonderen sind die bestimmenden Themen. Der Kunde möchte Tag und Nacht auf seinem präferierten Kanal Produkte umfassend studieren und auch bestellen können. Hierzu ist es wichtig, auf allen Kanälen präsent zu sein. Insbesondere Händler und Firmen mit einer fein abgestimmten Online/Offline-Conversion werden heute und in Zukunft das Rennen machen. Hinzu kommt noch das Bedürfnis nach Spezialprodukt- und Systeminnovationen, also sogenannten erklärungsbedürftigen Gütern, welche hohes Know-how und Kundennähe erfordern. Die Zeiten der Order Kollektoren sind vorbei. Wir bei MS Dental sind dafür bestens präpariert.

Wir danken Ihnen, dass Sie sich die Zeit für das Interview genommen haben, und wünschen Ihnen alles Gute und viel Erfolg für die Zukunft. 

ANZEIGE



Die Welt verändert sich. Der Umgang mit Patientendaten auch.

Die Weitergabe von persönlichen Daten an Dritte ist Zahnarztpraxen nur erlaubt, wenn Patientinnen und Patienten ausdrücklich einwilligen. So will es das Datenschutzgesetz (DSG). Sind Sie vorbereitet?

Kostenlose Beratung zur Einwilligungserklärung: zakag.ch/transform

Professionelles Honorar-Management. Sicherheit in Zeiten der Transformation.

Zuverlässig, schnell und kompetent

KALADENT bietet Kunden erstklassige Betreuung und beste Servicequalität.

Für den Erfolg einer Zahnarztpraxis ist die Qualität und Verfügbarkeit der Infrastruktur enorm wichtig. Ein Ausfall einzelner Geräte ist sowohl für das Praxisteam als auch für den Patienten ärgerlich und kann durchaus wirtschaftliche Folgen für den Praxisbetreiber haben.

KALADENT investiert fortlaufend in seinen Technischen Dienst, um seine Kunden noch schneller, zuverlässiger und kompetenter – egal in welcher Region der Schweiz – betreuen zu können.

Mit acht regionalen Techniker-Stützpunkten, an welchen 48 Servicetechniker zur Verfügung stehen, ist KALADENT schon heute in der Lage, schnellste Interventionszeiten zu garantieren und die Betriebsunterbrüche in Zahnarztpraxen so kurz wie möglich zu halten.

Neue Service-Abteilung

Um der zunehmenden Digitalisierung in modernen Praxen Rechnung zu tragen, hat KALADENT eigens dafür eine Service-Abteilung



Neue Technologien aufgebaut. In den jeweiligen Regionen stehen für Kunden insgesamt neun speziali-

sierte NT-Techniker bereit. «Wann immer möglich, versuchen wir über Fernwartungen – ohne eine physi-

sche Intervention vor Ort – zu helfen. Das geht schneller und ist zudem noch günstiger für den

Zahnarzt», so KALADENT CEO Hans-Peter Rissi.

Damit der höchste Standard gewährleistet werden kann, durchlaufen die KALADENT Servicetechniker ein umfassendes Ausbildungsprogramm. Sowohl intensive Schulungen bei Herstellern als auch stetige Weiterbildungszyklen in allen Bereichen gehören dazu.

Kompetent unterstützen – optimal betreuen

KALADENT hat sich zum Ziel gesetzt, jeden Kunden in den einzelnen Regionen der Schweiz so kompetent und optimal wie möglich zu unterstützen. Das Unternehmen ist der Überzeugung, dass diese Investition höchste Kundenzufriedenheit erzeugt und ein wichtiger Schritt in der digitalen Zukunft der Zahnmedizin ist. **DT**

KALADENT AG

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

ANZEIGE

Digitalisierung: der Dentalmarkt im Wandel

Der Markt der Zahnmedizin erlebt zurzeit eine tief greifende Transformation.



Die Digitalisierung ermöglicht neue Behandlungskonzepte, fordert das Praxispersonal heraus und bringt einen neuen Patiententypus hervor. Der Einsatz digitaler Technologien in der Diagnostik und bei zahnmedizinischen Behandlungen bewirkt einen deutlichen Qualitätsschub. Es bildet sich ein neuer Behandlungsstandard heraus, an dem sich alle Zahnarztpraxen messen müssen.

Es ist Zeit für strategische Weichenstellungen.

Finanzierung aus eigener Kraft

Die digitale Transformation setzt vor allem kleinere Zahnarztpraxen unter Zugzwang. Für sie ist die Frage der Finanzierung der erforderlichen Investitionen unter Umständen von existenzieller Bedeutung. Eine sinnvolle Option ist die Finanzierung aus eigener Kraft. Möglich wird sie durch ein professionelles, straff organisiertes Honorar-Management, das die jederzeitige Verfügbarkeit flüssiger Mittel sicherstellt.

Sicherstellung der Produktivität durch Outsourcing

Die Digitalisierung der Zahnarztpraxis verändert die Organisationsstruktur und stellt neue, in der Regel noch höhere Anforderungen an das Praxispersonal. Dieses muss lernen, mit dem digitalen Gerät umzugehen, und die Weiterentwicklung der digitalen Technologien mitvollziehen. Kontinuierliche Fort- und Weiterbil-

dung sind unabdingbar. Dabei darf die Betreuung der Patienten nicht zu kurz kommen, denn deren Ansprüche an den Service nehmen zu.

Unter diesen Voraussetzungen ist es kaum vertretbar, die Mitarbeitenden mit administrativen Aufgaben zu beschäftigen. Vielmehr spricht alles dafür, diese auszulagern und die personellen Ressourcen produktiv einzusetzen. Zu den Bereichen, die sich in idealer Weise für ein Outsourcing eignen, zählt das Honorar-Management. Dieses lässt sich über eine Schnittstelle mit dem Praxissoftware-System verknüpfen und nahtlos in den digitalen Workflow einbinden.

Digital unterwegs: der E-Patient

Nicht verschont von der Digitalisierung bleibt die Patientenbeziehung. Für den Typus des E-Patienten ist es eine Selbstverständlichkeit, auch mit der Zahnarztpraxis über elektronische Kanäle zu kommunizieren. Grund genug, ihm Recalls und weitere Informationen per SMS oder E-Mail zu übermitteln. Profilieren kann sich die moderne Zahnarztpraxis auch mit digitalen Services wie beispielsweise die elektronische Abwicklung von Teilzahlungsvereinbarungen: bequeme Ratenzahlung per Mausklick. **DT**

Zahnärztekasse AG

Tel.: +41 43 477 66 52
www.zakag.ch

Composi-Tight® 3D Fusion™

NEU! Sectional Matrix System



Testen ohne Risiko mit der
60-Tage-Geld-zurück-Garantie!

Art. Nr. FX-KFF-00

Preis: CHF 558,00*

FX-KFF-00 Starter Set

3x Composi-Tight® 3D Fusion™ Ring
(1x Ring kurz blau, 1x Ring lang orange, 1x Ring breit grün)
1x verbesserte Ringseparierzange,
80x Composi-Tight® 3D Fusion™ Matrizenbänder,
70x Composi-Tight® 3D Fusion™ Keile



Rufen Sie uns an: 0800 66 66 55

Exklusiv!
Ein Ring für breite
Präparationen.

Art.Nr. FX500 (2 Stück/Pack)
Preis: CHF 215,00* je Pack



Art.Nr. FX400 (2 Stück/Pack)
Preis: CHF 215,00* je Pack



Art.Nr. FX600 (2 Stück/Pack)
Preis: CHF 215,00* je Pack

Tel.: 0800 66 66 55 • info@garrisondental.net • www.garrisondental.com

ADCH1119 DT

*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt. Es gelten unsere AGB.

© 2019 Garrison Dental Solutions, LLC

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 Anäs-

thetikums 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 Injektioneinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre (sowie palatale) 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

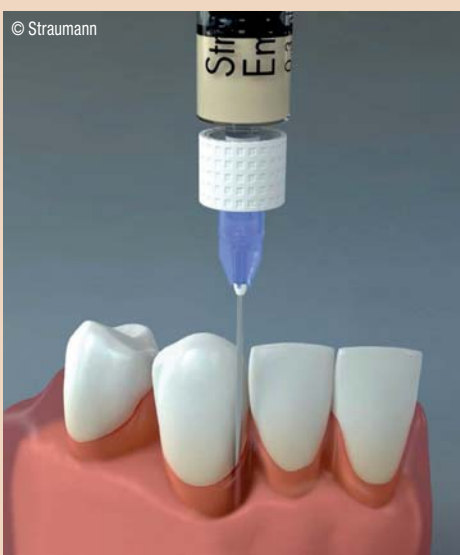


Modern und effizient: minimalinvasive parodontale Regeneration

Emdogain® FL für Anwendungen ohne Lappenbildung.

Ein mehr als zwei Jahrzehnte lang bewährtes Präparat für einen neuen gewebeschonenden Indikationsbereich: Emdogain® FL von Straumann ermöglicht eine zuverlässige Regeneration jetzt auch ohne Parodontalchirurgie.

Emdogain® FL lässt sich nahtlos in den Workflow der geschlossenen subgingivalen Reinigung (Scaling and Root Planing) integrieren, um Parodontaltaschen bis 9 mm effizient¹ und effektiv² wie bei einem parodontalchirurgischen Verfahren, aber mit verbessertem Patientenkomfort^{3,4} zu therapieren. Ein spezieller Aufsatz erleichtert das Applizieren von Emdogain® FL minimalinvasiv und ohne Lappenbildung. Klinische Studien haben gezeigt, dass die Anwendung von Emdogain® FL die Konzentrationen der systemischen Ent-



Geschlossene regenerative Parodontalbehandlung ohne Lappenbildung mit Emdogain® FL.

zündungsmarker der akuten Phase um bis zu 25 Prozent reduzieren kann und Schmerzen und Schwellungen nach einem Scaling und Root Planing minimiert werden. „Mit Emdogain® FL zeigte sich eine

signifikante Reduktion der systemischen Entzündungsmarker“, so auch Prof. Dr. Filippo Graziani, Präsident der European Federation of Periodontology.

Das Therapieangebot kann zudem zur Steigerung des Praxisertrags beitragen: durch die Zeitersparnis dank der bis zu 50 Prozent verkürzten Behandlungszeit wie auch durch erhöhte Patientenzufriedenheit dank beschleunigter Heilung und verbesserter ästhetischer Ergebnisse. Das Verfahren bewirkt eine echte, in humanhistologischen Studien belegte parodontale Regeneration^{5,6}.

Weitere Informationen und Literatur unter www.straumann.ch/emdogain-fl. **DT**

Institut Straumann AG

Tel.: 0800 810812
www.straumann.ch

Eine unkomplizierte und zuverlässige Behandlungseinheit

A-dec 500 – eine Legende, neu definiert.

In einer Welt, die voll komplexer Technologien und Ablenkungen ist, bieten wir Ihnen Unkompliziertheit und Zuverlässigkeit. Die neue

ren, deaktivieren, positionieren und deponieren und sich dabei weiter auf Ihre Behandlung konzentrieren, ohne dabei Ihren Blick abzuwenden.

Intelligente Steuerung

Individuelle Anpassung und einfache Bedienbarkeit. Sie können weitere Instrumente jederzeit hinzufügen. Die visuellen, klar strukturierten Steuerelemente am Bildschirm zeigen nur die Einstellungen an, die Sie benötigen. Die Bildschirmanzeige wird aktiviert,



A-dec 500 Behandlungseinheit wurde so konzipiert, dass sie intuitiv funktioniert, leise im Hintergrund agiert und kontinuierlich auf jede Bewegung reagiert.

Optimaler Zugang

Gehen Sie näher an die Patienten heran und positionieren Sie alle Instrumente in Reichweite. Sie nehmen eine gesunde Haltung ein, haben eine klare Sicht und können alle Instrumente schnell erreichen.

Flexible Integration

Dank des flexiblen Designs können Sie neue klinische Instrumente je nach Bedarf konfigurieren. Sie können Ihre Instrumente aktivie-

wenn Sie Ihr Instrument in die Hand nehmen. Greifen Sie mit einer einzigen Berührung auf Ihre persönlichen Einstellungen auf gemeinsam genutzten Geräten zu.

Beste Pflege

Die A-dec 500 Kopfstütze kann mit einem Hebeldruck angepasst werden, sodass Sie eine optimale Sicht auf die Mundhöhle haben. Die extradünne, komfortable Rückenlehne und Kopfstütze können auf die perfekte Position angepasst werden, damit Sie in bequemer Haltung arbeiten können. **DT**

abc dental ag

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

Präzises, zügiges und ermüdungsfreies Arbeiten

PiezoLine Ultraschallspitzen von Komet ermöglichen perfektionierte Praxisabläufe.

Die PiezoLine Ultraschallspitzen decken die Prophylaxe, die Parodontalbehandlung und die Implantatprophylaxe mit einem vielfältigen Spitzenprogramm ab, welches mit den Ultraschallsystemen von EMS, Sirona®, KaVo und Satelec® kompatibel ist.

Die Vorteile der maschinellen Entfernung von Zahnstein und Belägen sind offensichtlich: Sie erlauben ein präzises, zügiges und ermüdungsfreies Arbeiten bei gleichzeiti-

ger Schonung der Zahnhartsubstanz und des Weichgewebes. Eine einheitliche Figurenzuordnung am Schaft der Spitzen sichert ein leichtes Handling. Hochwertig verarbeiteter Edelstahl unterstützt die Lebensdauer und bietet ein exaktes Schwingungsverhalten für eine schmerzarme Behandlung.

Die Spitzen können im Thermodesinfektor unter Ver-



wendung eines Spüladapters aufbereitet werden. Komet, als einziger Anbieter einer validierten maschinellen Aufbereitungsempfehlung, hat entsprechende Spüladapter im Programm. Besonders praktisch sind ausserdem die von Komet angebotenen Steri-Kassetten. Die Ständer nehmen fünf Spitzen inklusive Drehmomentschlüssel auf. Dadurch bleibt selbst in

Seitenlage alles schön geordnet und es entstehen keine Spülschatten. Das perfektioniert die Praxisabläufe. **DT**

**Komet Dental
Gebr. Brüsseler GmbH & Co. KG**

Vertrieb in der Schweiz:

Rodent AG

Tel.: +41 71 763 90 60
www.rodent.ch

Erweitertes Produktportfolio? Erweiterte Möglichkeiten!

In einem IDS-Jahr haben Neuerungen auf dem Dentalmarkt Hochkonjunktur.

Im Interview stellt Ultradent Products Brand Manager Mike Simmons zwei Produktergänzungen vor, die Zahnärzte unbedingt kennen sollten.

Ultradent Products, ein US-amerikanisches Familienunternehmen mit 40-jähriger Tradition, überzeugt seit jeher mit der Entwicklung optimierter, teils Branchenstandards setzender Produkte für die minimalinvasive Therapie. Dazu gehören unter anderem die leistungsstarken VALO™ Polymerisationsleuchten mit Breitband-LEDs, die dank verschiedener Ausführungen eine Vielzahl an Möglichkeiten bieten und Anwender mit Qualität und Langlebigkeit längst überzeugt haben.

Herr Simmons, die VALO LED-Polymerisationsleuchten sind seit zehn Jahren erfolgreich auf dem Markt – nicht nur in verschiedenen Farben, sondern auch mit grosser 12 mm-Linse als VALO Grand. Seit Kurzem gibt es diese nun auch in der kabelgebundenen Version. Warum?

Mike Simmons: Wir haben festgestellt, dass 20 Prozent des Umsatzes der VALO Polymerisationsleuchten noch immer über Kabel generiert werden. Das war für uns eigentlich etwas überraschend. Denn wir dach-



Mike Simmons, Brand Manager bei Ultradent Products.

ten, dass die meisten Leute aus Komfortgründen die schnurlose Option der VALO und VALO Grand Polymerisationsleuchte bevorzugen. Die

schnurgebundene Version ist jedoch leichter und ergonomischer – insbesondere, wenn Sie kleinere Hände haben. Ausserdem haben Sie eine konstante Stromquelle und müssen nie mit Batterien arbeiten. Abgesehen davon ist sie auch preisgünstiger.

Die VALO Grand Polymerisationsleuchte mit Kabel macht also die VALO-Familie komplett?

Unsere VALO Polymerisationsleuchten sind ganz individuell – so wie die Bedürfnisse der Anwender. Wir haben die kabelgebundenen und kabellosen Versionen der VALO Polymerisationsleuchten, wir haben die VALO Grand mit grösserer Linse jetzt mit und ohne Kabel auf dem Markt und zusätzlich die neuen Farben für die VALO Polymerisationsleuchte – unser Produktportfolio ist somit komplett. Wir bieten einfach alles und damit einen echten Mehrwert.

Apropos – bitte erzählen Sie uns etwas über den neuen PBM-Adapter für den Gemini™ Diodenlaser 810 und 980, der auf der IDS vorgestellt wurde.

Das Prinzip ist eigentlich ganz einfach. Der PBM-Adapter nutzt die Laserlichtenergie, um das Zellgewebe zu beeinflussen, es zu stimulieren und damit in erster Linie Schmerzen zu lindern. Die Photobiostimulation ist eines der Nebenprodukte der Laserlichtenergie. Das Tolle am Gemini Diodenlaser 810 und 980 ist, dass man damit Gewebe schneiden, koagulieren und vaporisieren, aber eben nun auch die Photobiostimulation (PBM) nutzen kann. Der PBM-Adapter für den Gemini Diodenlaser 810 und 980 basiert genau auf diesem Ziel.

Wie genau funktioniert die Photobiostimulation und welchen Nutzen hat sie?

Ich möchte nicht zu wissenschaftlich werden: Hauptsächlich zielt die Laserlichtenergie auf geschädigte Zellen ab und steigert die lokale Durchblutung. Diese fördert dann wiederum die Regeneration der guten, gesunden Zellbestandteile.

Zu den Vorteilen der Photobiostimulation gehören also neben der Verbesserung der lokalen Durchblutung die Verringerung der Entzündung, somit eine Förderung der schnellen Heilung sowie eine Verbesserung der Zellfunktion in geschädigten Zellen. Ausserdem bewirkt die PBM eine starke Schmerzlinderung und die Entspannung der Muskeln.

Wer sollte wann den neuen PBM-Adapter für den Gemini Diodenlaser 810 und 980 verwenden?

Kliniker können selbst am besten beurteilen, inwieweit ihre Pa-

tienten bei der jeweiligen Behandlung Schmerzen tolerieren und vertragen. Viele der Hauptindikationen sind Kiefergelenkschmerzen oder Kieferinsuffizienz. Zusätzlich kann der Gemini Diodenlaser 810 und 980 gezielt für Lymphknoten angewendet werden, um ihre Durchblutung zu verbessern und Spannungen und Schwellungen in diesem Bereich zu vermeiden.

Wie erfolgt die Anwendung?

Der PBM-Adapter für den Gemini Diodenlaser 810 und 980 wird extern verwendet, wobei die Abstandhalter die perfekte

Die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte in der kabelgebundenen Version verfügt über alle Vorteile der VALO Grand, kommt aber ohne Batterien aus. Dadurch ist die Leuchte leichter und liegt besonders bei längerer Nutzung, z. B. in der Kieferorthopädie, angenehm in der Hand.

Distanz zum Gewebe garantieren. Die Linse hat einen 25 mm-Durchmesser, sodass man überall eine sehr gute Spotgrösse erhält. Heutzutage haben viele Unternehmen so etwas wie ein schmerzstillendes oder biostimulierendes Handstück im Portfolio. Es freut uns sehr, nun die Anwendungsmöglichkeiten des Gemini Diodenlaser 810 und 980 mit dem PBM-Handstück vervollständigen zu können.

Herr Simmons, vielen Dank für das Gespräch! ☐

Ultradent Products GmbH

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

ANZEIGE

Neu bei Flexident: der Medit i500 Intraoralscanner

- Hohe Auflösung und Genauigkeit
- Kleine Spitze
- Beeindruckende Geschwindigkeit
- Puderfrei
- Ein-Tasten-Steuerung
- Perfekte Soft- und Hardware-Kombination



Kombi-Angebot:
Nur
CHF 24'999
(excl. MwSt.)



Unser Flexident Kombi-Angebot:

- Lieferung und Installation vor Ort
- Haeberle fuego-Liftwagen
- Dell Touchscreen-Computer
- Lieferung und Installation vor Ort
- 2 Stunden Scanner-Schulung in Ihrer Praxis
- 4 Jahre Premium-IT-Service

Total nur CHF 24'999.-
(excl. MwSt.)

Keine Jahresgebühren oder Fallkosten!

Besuchen Sie unseren Webshop unter www.flexident.ch

Sie denken vernetzt – Wieso nicht auch Ihre Behandlungseinheit?

Multifunktional und digital: Mit modernen Behandlungseinheiten den Praxiserfolg steigern.

Dank integrierter Funktionen für Endodontie und Implantologie sowie durch Schnittstellen zu weiteren Workflows wird die Behandlungseinheit zu einer komplett vernetzten Steuerungsstation innerhalb einer Praxis. In den Behandlungseinheiten Teneo, Sinius und Intego von Dentsply Sirona ist jeweils ein breites Spektrum relevanter Funktionen integriert. Anstatt der Verwendung vieler verschiedener Geräte ermöglicht diese nahtlose Integration optimierte Arbeitsabläufe und vereinfachte Prozesse. Dazu kommt ein hoher Behandlungskomfort dank motorischer Verschiebebahn, motorischer Kopfstütze, kabelloser Fusssteuerung sowie dank eines integrierten Hygienekonzepts.

Wie die integrierten Workflows im Einzelnen funktionieren, zeigt Dentsply Sirona



in seinem Showroom in Baden-Dättwil. In individuellen Terminen können Interessenten die Behandlungseinheiten in ihrem modernen Design und digitalen Funktionalitäten erleben. Die Vernetzung der Einheit mit bildgebenden Verfahren sowie CAD/CAM-Prozessen steht für das Versprechen, für die Praxis eine vollintegrierte Lösung bereitzustellen.

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Termin per Telefon oder via E-Mail info.ch@dentsplysirona.com und wir schenken Ihnen zwei Dentsply Sirona Espresso-Tassen. **DT**

Dentsply Sirona (Schweiz) AG

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

Hygienemanagement leicht gemacht

Weiterbildungs-Workshop der dema dent AG kombiniert theoretisches und praktisches Fachwissen.

Bei der Vielzahl von Gesetzen, Richtlinien, Normen und technischen Regeln ist es für den Praxisinhaber nicht immer einfach, den Überblick zu behalten. Eines ist jedoch klar: Hygiene ist eine der wichtigsten Grundlagen zahnärztlichen Erfolges. Es geht darum, ein Hygienemanagement zu etablieren, das den bestmöglichen Infektionsschutz sowohl

terlagen sowie die Möglichkeiten eines softwarebasierten Dokumentenmanagementsystems.

Ziel der Kombiveranstaltung ist es, den Teilnehmern theoretisches und praktisches Fachwissen zu vermitteln, dieses zu vertiefen und Lösungen für die schnelle Umsetzung im Praxisalltag zur Verfügung zu stellen.



für Patienten als auch für die Beteiligten in der Praxis gewährleistet. Im Weiterbildungs-Workshop «Hygiene mit Struktur» der dema dent AG erfährt die Assistenz in praxisnahen Hands-on-Kursen mehr über die aktuellen Anforderungen an das Hygienemanagement, etwa 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 Un-

Dieter Schaltegger, Hygienespezialist der dema dent AG, sowie Helene Veltri, Medizinprodukteberaterin der Dürr Dental Schweiz AG, freuen sich auf zahlreiche Anmeldungen für die kommenden Termine am 6. Februar 2020 und am 4. Juni 2020 unter info@demadent.ch. **DT**

dema dent AG

Tel.: +41 44 838 65 65
www.demadent.ch

Parodontitis in aller Munde

Erkenntnisse über systemischen Charakter der Erkrankung ernst nehmen.

Kann Parodontitis Alzheimer begünstigen? Steht Parodontitis im Zusammenhang mit Krebserkrankungen? Warum begünstigen sich Adipositas und Parodontitis gegenseitig? Immer mehr Studien bringen zutage, dass Parodontitis kein rein orales Geschehen ist, sondern systemisch mit anderen Krankheitsbildern interagiert. Deswegen sollten Sie als Zahnärzte bei der Behandlung die systemische Komponente der Erkrankung im Blick und im Griff behalten.

Itis-Protect® ist das führende systemische Konzept bei Parodontitis in allen Stadien. Die bilanzierte Diät unterstützt die Behandlung von der Sekundärprävention bis hin zur Implantologie und erweitert so das therapeutische Massnahmenpektrum. Die gezielt auf Parodontalerkrankungen abgestimmte Substi-

tution 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. 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.

Weitere Informationen unter www.itis-protect.de. **DT**

hypo-A GmbH

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



Neuer Intraoralscanner

Jetzt im attraktiven Kombi-Angebot erhältlich.

Erfüllt professionelle Ansprüche bei einfacher Anwendung: Mit dem neuen Medit i500 lässt sich das intraorale Scannen ohne Mühe in Praxis oder Labor integrieren. Das Design und die dazugehörige Software helfen, Arbeitsabläufe zu optimieren und flexibel zu gestalten.

Der Intraoralscanner Medit i500 punktet dank kleiner Spitze, puderfreiem Scan und geringem Gewicht mit Komfort für Zahnarzt und Patient. Die Ein-Tasten-Steuerung macht die Anwendung intuitiv. Zwei Hochgeschwindigkeitskameras scannen schnell und effizient und ermöglichen mit dem intelligenten Scan-Nachweis-Algorithmus, den Scan genau dort fortzusetzen, wo zuletzt gescannt wurde. Der Medit i500 liefert realistische und genaue Bilder

in präzisen Farben und erleichtert die Identifikation von Weichgewebe, Plaque und Zähnen sowie Randlinien und Unterschnitten. Die Scans des Medit i500 können in einem offenen CAD/CAM-System als STL-Dateien exportiert, geteilt und übertragen werden.

Ein interessantes Kombi-Angebot stellt hierfür die Flexident AG zur Verfügung. Das Kombi-Angebot zum Medit i500 umfasst den Haeberle Fuego-Liftwagen, einen Dell Touchscreen-Computer, eine Schulung sowie vier Jahre Premium IT-Service. Ab so-

fort ist der neue Intraoralscanner im Webshop der Flexident AG erhältlich. **DT**

Flexident AG

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



Grosser Vorteil: komplett chlorhexidinfrei!

octenimed® Gurgellösung – die erste Gurgellösung mit Octenidin.

Das Unternehmen Schülke & Mayr bietet mit octenimed®, der ersten Gurgellösung, welche die antiseptische Substanz Octenidin enthält, eine interessante und effektive Alternative

- 24 Stunden Remanenzwirkung
- sehr gute Schleimhaut- und Gewebeverträglichkeit
- keine systemischen Nebenwirkungen, keine Resistenzbildung



zu den marktüblichen Chlorhexidin-Produkten auf dem Markt an. Die Geburtsstunde des innovativen Wirkstoffes Octenidin, der aus der eigenen Forschung des Schülke Unternehmens stammt, war bereits Mitte der 1980er-Jahre. Der Einsatz dieser Substanz, welche sich durch besondere Wirksamkeit und hohe Verträglichkeit auszeichnet, liegt hauptsächlich in der Schleimhautantiseptik und der antiseptischen Wundbehandlung mit dem Präparat octenisept®.

Die Produktpalette wurde mit der als Arzneimittel zugelassenen octenimed® Gurgellösung sinnvoll ergänzt. Der darin enthaltene Wirkstoff Octenidin bietet den Anwendern folgende Vorteile:

- breites antiseptisches Wirkspektrum
- schneller Wirkungseintritt

- keine Zahn- und Schleimhautverfärbungen
- hohe Patientenakzeptanz

Eine Studie, welche die verschiedenen antiseptischen Wirkstoffe vergleicht, hat aufgezeigt, dass Octenidin vor allem im gramnegativen Bereich breiter wirksam ist als Chlorhexidin.* [DT](#)

Schülke & Mayr AG

Tel.: +41 44 466 55 44
www.schuelke.ch

* Mutters R, Bykow H, Kulhat M. Mikrobizide Wirksamkeit antiseptischer Mundspüllösungen auf Basis von Octenidin, Chlorhexidin bzw. Amin-/Zinnfluorid gegenüber Parodontitis-Erregern. GMS Krankenhaushyg Interdisziplin. 2007;2(2):Doc48.

Einsatz von octenimed® Gurgellösung in der zahnärztlichen Praxis

Dr. med. et med. dent. Christian Bertschinger, Schlieren

Seit mehreren Jahren verwenden wir in meiner Praxis zur oralen Desinfektion als Alternative zu den weitverbreiteten Chlorhexidin-Produkten die octenimed® Gurgellösung. Dies aus folgenden Gründen: Einerseits zeigt sich ein doch breiteres Erregerspektrum, das erfolgreich bekämpft werden kann, andererseits sind sämtliche nachteiligen subjektiven und objektiven Nebenwirkungen der Chlorhexidin-Produkte hinfällig.

octenimed® ist angenehm im Geschmack, ein wichtiger Punkt für den Patienten, und es verfärbt keine Schleimhäute/Zähne (insbesondere die unangenehme Braunverfärbung der Zunge fällt weg). Des Weiteren verursacht octenimed® keine Dysgueusie (gestörte Geschmackswahrnehmung bei der Nahrungszufuhr) und letztendlich bringt es in der dargebotenen Form von 250 ml gebrauchsfertiger Lösung 50 ml mehr als die handelsüblichen Mitbewerberprodukte.

Klinisch zeigt sich besonders bei der Behandlung von Patienten, welche an einer schweren Parodontitis leiden, eine signifikante Verbesserung der mukogingivalen Verhältnisse – und dies bereits nach der initialen, in Kombination zur Mundhöhlenantiseptik durchgeführten, dentalhygienischen Behandlung.

Ich kann die octenimed® Gurgellösung für den klinischen Alltag aufgrund durchaus positiver Erfahrungen und guter Patientenakzeptanz nur empfehlen.



Bestes Teilmatrizensystem 2019

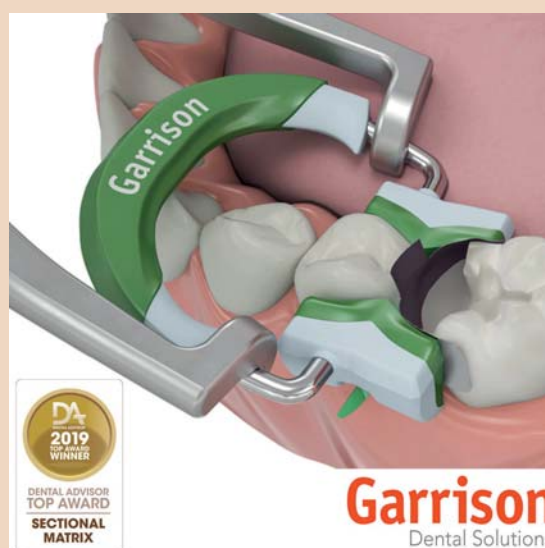
THE DENTAL ADVISOR zeichnet Compositi-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental aus.

Compositi-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental Solutions, LLC wurde von THE DENTAL ADVISOR als bestes Teilmatrizensystem des Jahres 2019 ausgezeichnet. Das Produkt verkürzt nicht nur die Behandlungszeit, sondern verbessert auch die Ergebnisse bei Klasse II-Kompositrestaurationen und wurde somit als wichtiger Meilenstein in der Teilmatrizentechnologie anerkannt.

«Wir haben jahrelange Forschung und Entwicklung in Designinnovation, Praxistests und Kundenfeedback investiert und freuen uns sehr über den Erfolg von 3D Fusion», so Robert Anderson, geschäftsführender Gesellschafter und Leiter der Forschung und Entwicklung bei Garrison. «Es war schon immer unsere Mission, Zahnärzten Produkte mit vorhersagbaren Ergebnissen zu bieten. Da wir das Feed-

back von Zahnärzten in dieses aktuelle Matrizensystem eingearbeitet haben, ist 3D Fusion definitiv zum Sieger in der Kategorie Teilmatrizensysteme geworden.»

Garrison revolutionierte im Jahr 1996 den Prozess bei Klasse II-Kompositrestaurationen durch die Einführung des Compositi-Tight® Teil-



matrizensystemen in die Dentalbranche und entwickelte in den vergangenen zehn Jahren beständig neue Innovationen bei Teilmatrizensystemen. Das 3D Fusion Teilmatrizensystem wurde 2017 auf den Markt gebracht und bietet deutliche Vorteile gegenüber anderen Systemen, da es distal des Eckzahns, bei kurzen Zähnen, in pädiatrischen Anwendungen und mit dem

neuen Wide-Prep-Ring bei sehr weiten Präparationen eingesetzt werden kann. [DT](#)

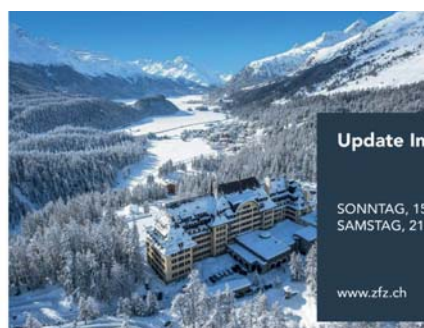
Garrison Dental Solutions

Tel.: 0800 666655 (kostenfrei)
www.garrisonsdental.com

ANZEIGE

St. Moritzer Kurswochen 2020 - Tradition seit 1962

FZ FORTBILDUNG ZÜRICHSEE



FZ FORTBILDUNG ZÜRICHSEE

Update Implantologie 2020

SONNTAG, 15. MÄRZ BIS
SAMSTAG, 21. MÄRZ 2020

www.zfz.ch

Wann / Wo

SONNTAG, 15. BIS SAMSTAG, 21. MÄRZ 2020
HOTEL SUVRETTA HOUSE, 7500 ST. MORITZ

Vorträge & Workshops

- DIAGNOSTIK
- PPRÄ-CHIRURGISCHE MASSNAHMEN

- CHIRURGIE I & II
- PROTHETIK
- PERIIMPLANTITIS

Referenten

Daniel Buser, Christoph Hämmerle, Michael Bornstein, Patrick Schmidlin, Claude Andreoni, Kony Meyenberg, Christian Ramel, Karin Wolleb, Benno Syfrig, Marco Zeltner, Samuel Huber, Julien Kirchhoff, Nicolas Villard



FZ FORTBILDUNG ZÜRICHSEE

Zahntrauma von A-Z

SONNTAG, 22. MÄRZ BIS
SAMSTAG, 28. MÄRZ 2020

www.zfz.ch

Wann / Wo

SONNTAG, 22. BIS SAMSTAG, 28. MÄRZ 2020
HOTEL SUVRETTA HOUSE, 7500 ST. MORITZ

Vorträge & Workshops

- Moderne digitale Diagnostik
- Non-invasive Restaurationsmöglichkeiten
- Update Lichtpolymerisation
- Laser in der restaurativen Zahnmedizin
- Minimal-invasive keramische Rekonstruktionen
- Neue rekonstruktive Materialien und Technologien
- Minimal-invasive Implantation, monolithische Rekonstruktionen und optische Abformung

Referenten

Andreas Filippi, Nicola Zitzmann, Sebastian Kühl, Carlalberta Verna, Kurt Ebeleseder, Gabriel Krastl, Roland Weiger, Cornelia Filippi, Hubertus van Waes, Dorothea Dagassan, Andrea Zürcher, Thomas Connert, Mauro Amato, Asin Haschemi, Julia Amato, Fabio Saccardin, Karin Seibold, Andreas Stutz

Organisation und Anmeldung

Fortbildung Zürichsee GmbH
Verenastrasse 4b
8832 Wollerau

Telefon 044 727 40 18
Fax 044 727 40 19

E-Mail info@zfz.ch
Internet www.zfz.ch



CURAPROX

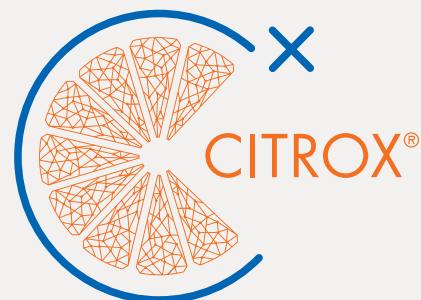
PERIOPLUS⁺

CHX NATÜRLICH
VERBESSERT DURCH
CITROX.

Die praktische 900ml-Flasche mit
Pumpspender für das Spülen vor
und nach der Behandlung.



FREUEN SIE SICH
über die Compliance,
die Perio Plus+
ermöglicht – mit
CITROX[®] und CHX.





Die DPU in Krems-Stein

Ein fundiertes Grundstudium der Zahnmedizin mit frühem Praxisbezug – das bietet die europaweit anerkannte Universität von Dental Excellence: die Danube Private University. ▶ [Seite 26f](#)



Keramikimplantologie

Die Europäische Gesellschaft für Keramikimplantologie (ESCI) veranstaltete am 11. und 12. Oktober 2019 in Zürich den „1st European Congress for Ceramic Implant Dentistry“. ▶ [Seite 29](#)



Ein überzeugendes Duo

Die EXCOM hybrid Saugmaschine bildet zusammen mit einem Sedimentationsabscheider (ECO II und ECO II Tandem) von METASYS ein unschlagbares Duo für Ihre Praxis. ▶ [Seite 31](#)

Marco Gadola beschreitet 2020 neue Wege

Zum Jahresende verabschiedet sich der erfolgreiche CEO von Straumann und wird das Amt an Guillaume Daniellot übergeben. Marco Gadola im Gespräch mit Georg Isbaner, Redaktionsleiter *Implantologie Journal* der OEMUS MEDIA AG.



Im Gespräch mit Georg Isbaner (links) verrät Marco Gadola seine Zukunftspläne.

Die Straumann Group hat sich in den vergangenen Jahren zu einem Global Player auf dem Dentalmarkt entwickelt. Marco Gadola, CEO der Straumann Group, hat daran maßgeblichen Anteil.

Herr Gadola, Sie beenden Ende dieses Jahres Ihre Karriere als Firmenchef bei Straumann. Wie geht es für Sie beruflich weiter?

Ab Januar 2020 werde ich mich mit meiner Zukunft beschäftigen. Ich habe bereits einige Projekte, welche aufgelegt sind. Dazu zählen meine mögliche Wahl in den Aufsichtsrat der Straumann Group – ich hoffe, dass sie mich wählen (lacht) – und die damit verbundenen Aufsichtsratsmandate sowie ein bis zwei neue Projekte, welche aber erst am Jahresanfang 2020 spruchreif werden.

den. Eins kann ich jedoch sagen: Ich werde nicht zur Konkurrenz übersiedeln – mein Herz schlägt für Straumann.

Rückblickend auf die Jahre Ihrer Tätigkeit bei Straumann – Wie haben Sie sich und wie hat sich das Unternehmen verändert?

Als ich im Jahr 2013 angefangen habe, war es eine schwierige Situation für die Straumann Group – da musste das Unternehmen einen harten Strukturierungsprozess durchlaufen – wir mussten Kosten abbauen und die gesamte Organisation verschlanken. Auch Anfang 2015 gab es durch die Eurokrise erst einmal einen kleinen Rückschlag, aber danach hat es angefangen, Spaß zu machen, und die erfolgreichen Jahre begannen. Durch den Zusammen-

schluss mit anderen Dentalunternehmen, zum Teil durch Übernahmen und wirtschaftliche Beteiligungen, begann die Wachstumsphase der Straumann Group. Das war auch für mich selber eine ganz tolle Zeit, auf die ich sehr gerne zurückblicke. In dieser Zeit bin ich auch etwas entspannter geworden (lacht). Ich denke, Erfolg gibt eine bestimmte Gelassenheit sowie Ruhe und Selbstvertrauen...

... aber, das kann gefährlich sein ...

... natürlich, also immer mit dem Bewusstsein, aufkommende Trends nicht zu verpassen.

Gerade das Thema Zahnreihenkorrekturen haben Sie als einen Wachstumsmarkt für Ihr Unternehmen identifiziert. Darüber hi-

naus sagen Sie, die Digitalisierung wird zunehmend den Dentalmarkt beherrschen. Sehen Sie dabei in der Diagnostik noch weitere zukunftsweisende Trends?

Die gesamte Anamnese von Zahnfehlstellungen ist heute bereits über dentales Monitoring möglich. Allerdings lässt sich derzeit darüber streiten, wie gut diese Anamnese momentan schon ist. Wir sind noch nicht so weit, dass man diesen Datenerhebungen blind vertrauen kann – aber es geht schon in diese Richtung. Ich glaube, auch bei Implantaten müssen irgendwann keine großen CBCT-Aufnahmen mehr stattfinden, sondern man kann relativ einfach und ziemlich genau über Bilddateien feststellen, welche Herausforderung es zu meistern gilt. Allgemein kann man sagen, dass sich der Trend der

Digitalisierung in allen zahnmedizinischen Bereichen über kurz oder lang durchsetzen wird, ob es sich dabei um die professionellere Betreuung in Zahnarztpraxen, z.B. Recall-Systeme, die Zahn- und Weichgewebeerhaltung oder regelmäßige Überprüfungen bzw. Kontrollen handelt. Da muss eines Tages vielleicht gar nicht mehr so viel implantiert werden. All das müssen wir als Unternehmen im Blick behalten und uns bewusst darauf vorbereiten, damit wir entsprechend reagieren können.

Vielen Dank für die spannenden Einblicke, Herr Gadola, und alles Gute für Ihre Zukunft.

Vielen Dank, das wünsche ich Ihnen auch. Vielleicht sieht man sich wieder.

Welches Land ist bei Studierenden und Forschern begehrt?

Deutschland ist zum wichtigsten nicht englischsprachigen Gastland weltweit aufgestiegen.



BONN/BERLIN – Deutschland hat Frankreich als attraktivstes nicht englischsprachiges Gastland für internationale Studierende überholt und ist damit nach den USA, Großbritannien und Australien zur viertwichtigsten Destination weltweit auf-

gestiegen. Bei ausländischen Forschenden steht Deutschland weltweit sogar auf Rang drei der Beliebtheitskala. Das zeigt der Bericht „Wissenschaft weltoffen 2019“, den der Deutsche Akademische Austauschdienst (DAAD) und das Deut-

sche Zentrum für Hochschul- und Wissenschaftsforschung (DZHW) Mitte August veröffentlicht haben. Die nunmehr 19. Auflage von „Wissenschaft weltoffen“ ist die wesentliche Informationsquelle zur internationalen Mobilität von Studierenden und Forschenden.

„Deutschland zieht immer mehr Studierende und Forschende aus dem Ausland an. Fast 42.000 internationale Studienabsolventen im letzten Jahr bilden auch ein bedeutendes und wachsendes Potenzial zur Deckung unseres Fachkräftebedarfs“, sagte die deutsche Bundesbildungsministerin Anja Karliczek anlässlich der Veröffentlichung des Berichts.

Auch deutsche Studierende sind hochgradig mobil. 2016 strebten fast 145.000 Deutsche einen Studienabschluss an einer Hochschule im Ausland an. Etwa ein Drittel aller deutschen Studierenden absolviert wäh-

rend des Studiums einen studienbezogenen Auslandsaufenthalt.

Deutsches Wissenschaftssystem anerkannt

Die Zahl ausländischer Forschender in Deutschland unterstreicht ebenfalls die Qualität des deutschen Wissenschaftssystems im weltweiten Maßstab. Mehr als 108.000 ausländische Wissenschaftler arbeiteten 2017 in Deutschland. Dazu zählten rund 47.500 wissenschaftliche Angestellte an deutschen Hochschulen, 12.000 angestellte Wissenschaftler an den vier größten außeruniversitären Forschungseinrichtungen und mehr als 46.000 ausländische Gastwissenschaftler im deutschen Wissenschaftssystem. „Die Zahl der ausländischen Wissenschaftler an den deutschen Hochschulen hat sich in den letzten zehn Jahren fast verdoppelt. Diese enorme Entwicklung verleiht Lehre und Forschung in Deutschland neue

kreative Impulse und sichert internationale Anschlussfähigkeit“, betont Prof. Dr. Monika Jungbauer-Gans, wissenschaftliche Geschäftsführerin des DZHW.

Deutsche Forscher im Ausland

Für eine vergleichbar umfassende Bezifferung der Zahl deutscher Forschender im Ausland fehlt derzeit zwar in vielen Gastländern noch die nötige Datenbasis. DAAD und DZHW haben jedoch für einige wichtige Gastländer, darunter die Schweiz, USA, Großbritannien und Österreich, die Zahl der an Hochschulen beschäftigten deutschen Forscher erhoben. Diese lag 2018 bei rund 30.000; darunter sind über zehn Prozent Professoren.

Ausführliche Informationen unter www.wissenschaftweltoffen.de.

Quelle: DAAD

Die Danube Private University – „Zahnartzschmiede Europas“

Eine richtige Entscheidung: In Krems-Stein wird ein besonders praxisorientiertes und hohen Standards verpflichtetes Studienangebot unterbreitet.

Inzwischen hat es sich herumgesprochen – vor allem bei der führenden Dentalindustrie, dass die Ausbildung an der Danube Private University (DPU) etwas ganz Besonderes ist. „Der wichtigste Grund: Das Studium der Zahnmedizin ist, anders als bei anderen Universitäten, spezifisch auf die Zahnheilkunde zugeschnitten und wesentlich praxisorientierter. Internationale Standards sind selbstverständlich. Wer in Krems seinen Abschluss macht,

zu zeigen“, so Dr. med. dent. Lennart Schlotmann, Absolvent der DPU.

Bei allem, was die Absolventen der DPU in der Praxisgemeinschaft tun, wollen sie ihrer Philosophie treu bleiben: Gesunde, schöne Zähne ein Leben lang für die Patienten zu schaffen und ihr zahnärztliches Know-how einer ganzen Familie anbieten, von der Kinder- bis zur Senioren-zahnheilkunde.

Die positive Erinnerung an die studentische Gemeinschaft der DPU

dentin der DPU, Senatorin Honorarkonsulin Prof. h.c. Marga Brigitte Wagner-Pischel: „Noch immer kreisen die vielen schönen Eindrücke der Immatrikulationsfeier in meinem Kopf ... Der erste Studientag meines Sohnes war einer meiner glücklichsten Tage. Nicht nur zu hören, sondern auch zu sehen und zu fühlen, in welchem Umfeld und mit welchem Spirit er als neues Mitglied der DPU-Familie die Chance bekommt, seinen Berufswunsch Zahnarzt zu ver-

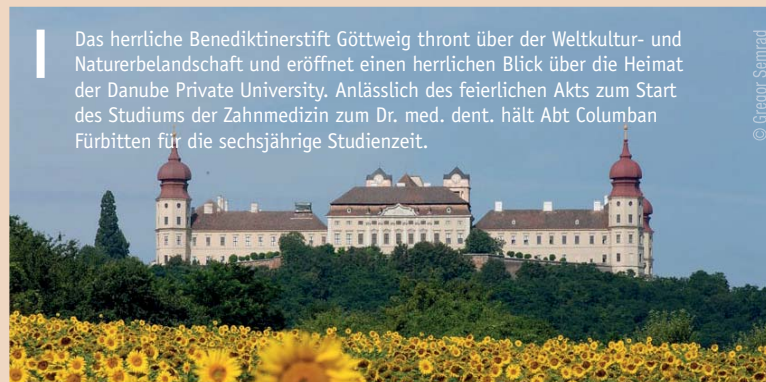
wirklichen. Dies hat mich als Vater anlässlich der Feierlichkeiten am ersten Studientag tief beeindruckt. Die Kombination aus absoluter Top-Ausbildung und einem derart familiären Verhältnis, in dem jeder Student als eigene Persönlichkeit und nicht als Matrikelnummer wahrgenommen wird, ist für mich einmalig! Ich kann nicht sagen, dass meine Studienzeit eine meiner schönsten Zeiten war, aber an der DPU würde ich jederzeit noch einmal von vorne

mit dem Studium der Zahnmedizin zum Dr. med. dent. beginnen!“ **DT**

Kontakt

Danube Private University

Fakultät Medizin/Zahnmedizin
Steiner Landstraße 12
3500 Krems-Stein, Österreich
www.dp-uni.ac.at



Das herrliche Benediktinerstift Göttweig thront über der Weltkultur- und Naturerbelandschaft und eröffnet einen herrlichen Blick über die Heimat der Danube Private University. Anlässlich des feierlichen Akts zum Start des Studiums der Zahnmedizin zum Dr. med. dent. hält Abt Columban Fürbitten für die sechsjährige Studienzeit.

© Gregor Semrad



© Gregor Semrad

bringt alles für einen erfolgreichen Berufseinstieg mit, konkret: Die Empathie, das Feingefühl und die Fähigkeit, auch in angespannten Situationen Ruhe und Kompetenz

führt nun in einer Praxisgemeinschaft, die den Beruf des Zahnarztes mit Freude in Dental Excellence ausübt.

Dr. J. R. schreibt zum ersten Studientag seines Sohnes an die Präsi-

Das Bild zeigt ein Lehrgebäude der DPU mit angrenzendem Zahnambulatorium Krems. In der Folge schließen sich Gebäude mit Räumlichkeiten für Lehre, Forschung, Praktika und Verwaltung (insgesamt rund 9.000 Quadratmeter Nutzfläche) an, ausgestattet mit Equipment State of the Art und Kunst, die eine Aussage zum Zeitgeschehen bietet.

ANZEIGE



1./2. Mai 2020
Verona/Valpolicella (Italien)

*Giornate
Veronesi* 

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

Faxantwort an
+49 341 48474-290

☐ Bitte senden Sie mir das Programm zu den GIORNATE VERONESI zu.

Titel, Vorname

Name

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

Datum, Unterschrift

Stempel

DTG 8/19

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG

Die DPU mit der Fakultät Medizin/Zahnmedizin schließt einen logischen Bogen

Von Senatorin Honorarkonsulin Prof. h.c. Marga Brigitte Wagner-Pischel, Präsidentin der Danube Private University (DPU).

Innerhalb eines Jahrzehntes fand in Krems-Stein, Österreich, eine faszinierende Entwicklung statt. Aus der Vision, ein fundiertes Grundstudium der Zahnmedizin mit frühem Praxisbezug zu entwickeln und jungen Menschen herausragende Chancen für die Ausübung des Berufes des Zahnarztes zu eröffnen, entstand eine europaweit anerkannte Universität von Dental Excellence: die Danube Private University.

Mittlerweile studieren hier rund 700 junge Menschen Zahnmedizin – überwiegend Kinder von Zahnärzten, Ärzten und Professoren der Heilberufe aus dem deutschsprachigen Raum. Besonders gelobt wird im Zuge dieser Entwicklung, dass diese jungen Menschen am Ende des Studiums hervorragend in die Lage versetzt sind, bereits selbstständig die Patienten mit neuesten Entwicklungen in der Zahnmedizin versorgen zu können – immer unter der Berücksichtigung der Werte des traditionellen Arztseins, der Empathie und des einfühlsamen Umgangs mit den Patienten. Dies steht in der klinischen Ausbildung im Zahnambulatorium Krems der DPU immer im Fokus.



tausch mit Kollegen ist nicht zu unterschätzen und hilfreich.

Diese weiterbildungsinteressierten Zahnärzte haben das wissenschaftliche Netzwerk der DPU geschaffen und evaluiert. Auf dieses kann auch im Grundstudium der Zahnmedizin mit großer Genugtuung für die jungen Menschen, nicht selten Kinder von Master of Science-Graduierten, zurückgegriffen werden.

stand der Zahn-Mundgesundheit begründet sein kann. Aber auch Allgemeinerkrankungen, wie z.B. Diabetes, können die Zahn-Mundgesundheit gefährden und sich zu einem inflammatorischen Duo entwickeln.

Sowohl in der oralen als auch in der Humanmedizin wird die digitale Technologie in Zukunft immer bedeutsamer werden. Sie nimmt einen besonderen Stellenwert in der Lehre und Forschung der DPU ein, kann den Arzt mit einem gesunden

Menschenverstand jedoch niemals ersetzen. Weitere Informationen zum Studium der Zahnmedizin, der Humanmedizin oder zu universitären Weiterbildungen – Master of Science Fachgebiet an der DPU finden Sie unter www.dp-uni.ac.at.

H.-P. K. schreibt an das Team der DPU im Nachgang zum Studium seines Sohnes:

„Als Vater eines diesen Sommer promovierten Sohnes möchte ich mich für die vorzügliche Ausbildung, die er an Ihrer geschätzten Universität erhalten hat, sehr herzlich bedanken. Wir arbeiten seit zwei Wochen zusammen in unserer Ordination, und ich bin wirklich von seinem theoretischen Wissen und vor allem seinem handwerklichen Geschick überrascht. Er arbeitete sich innerhalb weniger Tage soweit ein, dass er mich am Ende der zweiten Woche bereits einen ganzen Tag in meiner Ordination vertreten konnte.“

Ich finde, dass die Ausbildungskosten an Ihrer Universität eine gute Investition waren. Bitte behalten Sie Ihren hohen Ausbildungsstandard bei. Ich wünsche Ihnen für die Zukunft alles Gute!“



Das Studium der Zahnmedizin zum Dr. med. dent. trägt nicht allein zum ausschlaggebenden Erfolg der Entwicklung der Universität im letzten Jahrzehnt bei. Mit der Muttergesellschaft PUSH Postgraduale Universitätsstudien für Heilberufe der DPU wurden bereits in nahezu zwei Jahrzehnten mehr als 5.000 praktizierende Zahnärzte weltweit in deutscher und englischer Sprache in den Master of Science Fachgebieten der Zahnmedizin graduiert. Hier wird oft betont, dass sie für den Bereich, in dem sie sich für ihre Patienten besonders ausweisen möchten, durch die universitäre Weiterbildung mehr Sicherheit in der Ausübung z.B. in der Implantologie, Oralen Chirurgie, Parodontologie, Ästhetik, Endodontie und vor allem der Kieferorthopädie, gewinnen konnten und dies mehr Erfolg für die Praxis bedeutet. Auch der Aus-

Weitere Grundstudien wurden im Laufe des letzten Jahrzehntes an der DPU akkreditiert. Zu nennen wären hier das Bachelorstudium Dental Hygiene, das Bachelor-/Masterstudium Medizinjournalismus und Öffentlichkeitsarbeit wie die Krone der Wissenschaft, das Doktoratsstudium zum PhD. Der logische Bogen im Zuge des Studienangebotes wurde mit der Humanmedizin (Dr. med. univ.) geschlossen.

Das neue Ganze

So entstand „ein neues Ganzes“, das die unablässige Verbindung und den wissenschaftlichen Austausch zwischen der oralen und der Humanmedizin verstärkt. Schließlich gibt es zahlreiche Krankheiten, z.B. im neurodegenerativen, im Herz-Kreislauf-Bereich oder z.B. im rheumatischen Formenkreis, zu erforschen, deren Ursache im Zu-

Referent | Dr. Kai Zwanzig/Bielefeld

AMERICAN
Dental Systems
INNOVATIVE DENTALPRODUKTE

Hydrodynamische Knochenpräparation kombiniert mit internem Sinuslift oder lateraler Augmentation



© Versah, LLC. All rights reserved

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
Tagungspauschale*

175,- € zzgl. MwSt.
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:

Unna	14.02.2020	<input type="checkbox"/>	Konstanz*	25.09.2020	<input type="checkbox"/>
Trier	20.03.2020	<input type="checkbox"/>	Wiesbaden	30.10.2020	<input type="checkbox"/>
Hamburg	18.09.2020	<input type="checkbox"/>	Berlin*	13.11.2020	<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.

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Stempel

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

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

Datum, Unterschrift

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

Serviceunternehmen Zahnarztpraxis

Das menschliche Verhalten im Umgang mit Patienten, Kollegen und Partnern.
Von Dr. med. dent. Gabriele Marwinski, Bochum, Deutschland.



Wie verhalten wir uns, wenn Patienten in unsere Praxis kommen? Stehen wir zur Begrüßung auf? Reichen wir dem Patienten die Hand? Lächeln wir? Oder machen wir gar nix, weil wir gerade so beschäftigt sind, und lassen den Patienten erst einmal warten? Überlegen wir uns vorher, wie wir uns verhalten, wenn ein Patient in unsere Praxis kommt?

Menschliches Verhalten – Corporate Behavior – ist das Verhalten gegenüber unseren Patienten, der Umgang mit unseren Netzwerkpartnern, unser Teamgeist, die psychologische Betreuung (unsere Angst-

ein Getränk reichen, einen Tee, ein Mineralwasser“, dann ist dies eine intentionale, zielgerichtete Handlung. Sie ist vorgeplant, durchdacht und genau so wollen wir es haben. Für uns fängt hier der kleine Unterschied an. Mit unseren Handlungen charakterisieren wir unser Unternehmen und signalisieren nach außen: „So arbeiten wir hier.“

Patienten wie Freunde empfangen

Corporate Behavior ist Handlung im Sinne unserer Praxisphilosophie. Wir überlassen es nicht dem

ben Sie authentisch, orientieren Sie sich an Ihren Werten, denn nur so wächst etwas Unverwechselbares, Außergewöhnliches. Es sind die Handlungen die Sie, Ihr Team, Ihre Praxis einzigartig machen.

Praxistipp: Schicken Sie Ihre Mitarbeiter in die Wüste

Damit ist gemeint: Was wir noch nicht selbst können oder wissen oder kennenlernen möchten, müssen wir uns durch Anregungen von außen holen, und weil sie nicht zu uns kommen, gehen wir zu ihnen – eben in die Wüste – und sollten

Geschäftsmodelle identisch – eine Praxis ist wie die andere – und desto geringer sind ihre Chancen, sich von den Mitbewerbern zu unterscheiden.

Das Ziel besteht darin, einen Plan zu entwickeln, der in seiner Konzeption und Ausführung besonders ist. Natürlich ist das Ziel nicht die Einzigartigkeit um ihrer selbst willen, sondern Ihre Praxis muss eine Individualität aufweisen, die von den Patienten geschätzt wird:

- In welchem Maß weicht unser Praxiskonzept von dem ab, was in der Branche üblich ist?
- Wie viele Differenzierungspunkte lassen sich identifizieren?
- Bieten diese Differenzierungspunkte unseren Patienten einen Mehrwert?

Gewöhnlich oder außergewöhnlich?

Ein Konzept, ein innovatives Geschäftsmodell kann man sich nicht kaufen, es entsteht von innen heraus. Fragen Sie René Redzepi. Er ist einer der innovativsten und besten Köche weltweit. Sein Restaurant Noma in Kopenhagen wurde viermal zum besten Restaurant der Welt gekürt.

René Redzepi hat sich aus freien Stücken entschieden, „außergewöhnlich“ zu sein. Das ist eine Entscheidung, genau wie seine Entscheidung, das Noma zu schließen und es in der autonomen Kommune Christiania mit komplett neuem Konzept wieder zu eröffnen.

Natürlich hatten auch wir Angst, unsere alte Praxis zu verlassen, um an dem neuen Standort unser Praxiskonzept weiterzuentwickeln. Im Juni 2015 war es so weit, wir feierten die neuen Praxisräume im Jahrhunderthaus!

Es geht um die Vision, die Idee

Jeder ist sein eigener Visionär. Ein personalisiertes Marketingkonzept kann man sich nicht bei irgendeiner auf Zahnärzte spezialisierten Marketingagentur kaufen. Hüten Sie sich vor Slogans, die nicht mit Inhalten gefüllt werden. Ein Konzept zu entwickeln, braucht ZEIT!

Fragen Sie sich immer, wenn Sie zu Dentaltalk-Veranstaltungen eingeladen werden, was soll mir hier eigentlich verkauft werden? Wenn Sie ehrliche Erfahrungsberichte hören

möchten, sprechen Sie mit niedergelassenen Kollegen.

Ein Praxiskonzept zu erarbeiten, verlangt Engagement, Kreativität, Eigensinn, Kraft im Umgang mit den täglichen Fehlschlägen und vor allem Mut. Sie müssen ihr eigener Zukunftsgestalter sein.

Kommunikationstreffpunkt

Ein Innovationsbeispiel aus unserer neuen angstfreien Praxis ist der umgestaltete Empfangsbereich. Die Idee dazu kam mir während eines Dänemarkurlaubs in der Hjørring Bibliothek. Inspiriert von diesem Erlebnis haben wir in den neuen Räumen Grundrisse aufgeklebt, getestet, Rollenspiele durchgeführt und dann geplant.

Unser Empfang ist heute ein offener Kommunikations- und Informationstreffpunkt. Mehrere Mitarbeiterinnen können zeitgleich Patienten begrüßen, verabschieden, Fragen klären, Termine vereinbaren, ohne dass es zur Kollision unterschiedlicher Gruppen kommt. Es ist viel Platz, auf dem sich besonders Kinder frei bewegen können. Offen und doch diskret, mit einem Coffeetreffpunkt für alle.

Fazit

Trauen Sie sich, über den Horizont hinauszublicken, das Unkonventionelle zu finden. Innovation entsteht durch eine neue Art der Betrachtung, sie entwickelt sich auf der Suche nach neuen Erfahrungen und manchmal auch durch Fehler oder Missverständnisse. [DT](#)

Kontakt



Infos zur Autorin



Dr. Gabriele Marwinski

Alleestraße 80
44793 Bochum, Deutschland
Tel.: +49 234 13233
g.marwinski@t-online.de
www.angstfrei-zum-zahnarzt.de

Mit unseren Handlungen charakterisieren wir unser Unternehmen und signalisieren nach außen: „So arbeiten wir hier.“

abbaustrategien). In unserem Praxiskonzept haben wir die angstfreie Behandlung für den Patienten verankert. Jetzt geht es darum, im Sinne unserer Praxisphilosophie entsprechende Handlungen zu erarbeiten, und zwar so, dass sie konsequent erfolgen und nicht nur, wenn jemand gerade gut gelaunt ist. Das geht aber nur, wenn man sich bewusst ist, wie Begrüßungsrituale erfolgen.

Reaktion – Verhalten – zielgerichtete Handlung

Prof. Dr. Hans-Peter Rosemeier, ehemaliger Direktor des Instituts für medizinische Psychologie an der FU Berlin, erklärte: Menschliches Verhalten bedingt eine Trias.

Wenn eine Mitarbeiterin einen Patienten begrüßt und einfach nur die Augenbrauen hochzieht oder die Augen verdreht, Blickkontakt aufnimmt oder nickt, dann ist dies eine kleine Reaktion. Wenn sie am Telefon die Begrüßungsformel „Zahnarztpraxis XYZ“ runterleiert, dann ist dies ein Verhalten.

Verhalten ist also ein fast unbewusster Prozess, eine automatische Reaktion. Wenn eine Mitarbeiterin aber sagt: „Herzlich willkommen in unserer Praxis, schön, dass Sie da sind. Darf ich Ihnen zur Begrüßung

Zufall, wie ein Patient empfangen wird, wie wir uns verhalten, egal, ob am Telefon oder in der Praxis. Wir überlassen es nicht der jeweiligen Tagesform der Mitarbeiter, wie ein Patient, ein Kind begrüßt wird. Wir überlassen ebenfalls nicht dem Zufall, wie unsere Patienten verabschiedet werden.

Deshalb entschlossen wir uns zu einer ganzen Reihe von Maßnahmen. Wir erstellten Checklisten, übten Entspannungstechniken ein, besuchten Seminare, andere Dienstleister und luden Experten ein, um dieses Ziel zu erreichen. Dass bei uns der Patient im Mittelpunkt steht, muss einfach unmittelbar „überkommen“, alles Weitere können meine Mitarbeiterinnen entsprechend ihrer Persönlichkeit gestalten. Handlungen zu definieren bedeutet in diesem Zusammenhang, unsere Patienten durch ein bewusstes positives Entgegenkommen immer wieder zu überraschen.

Zeit nehmen und zuhören

Jede Praxis ist anders, und was zu der einen Praxis passt, muss in einer anderen noch lange nicht stimmen oder kann sich sogar ins Gegenteil umkehren. Hören Sie nicht auf Ratschläge anderer. Blei-

mindestens mit einer Idee zurückkommen. Von wem können wir lernen, wer macht es besser als wir? Wer ist meisterhaft in chirurgischer Assistenz (beispielsweise eine Spezialistenpraxis ganz in der Nähe), was können wir von den Kieferorthopäden lernen, wer zeigt uns den Umgang mit dem Mikroskop usw.?

Die Materialbestellung und die Vorratshaltung fristeten ein eher stiefmütterliches Dasein. Wir entschieden uns zur Hospitation in unserer Stammapotheke. Seitdem macht sogar die Vorratshaltung Spaß und dass unsere Materialkosten im statistischen Vergleich (Statistisches Jahrbuch KZBV) erfreulich gesunken sind, ist ein angenehmer Nebeneffekt, der unser Budget für Serviceleistungen erhöht.

Mittlerweile bringen sogar unsere Patienten neue Ideen mit, zum Beispiel von einer Japanreise die Idee, auf den Toiletten neben dem obligatorischen Desinfektionsspender auch Desinfektionstücher für Handys bereitzulegen.

Von den Besten lernen – das Noma

Schauen Sie in andere Branchen und denken Sie Service-Design. In einer Branche sind die meisten

Gelungene Premiere: Europakongress Keramikimplantologie in Zürich

Die Europäische Gesellschaft für Keramikimplantologie (ESCI) veranstaltete am 11. und 12. Oktober 2019 ihren ersten Kongress, an dem 170 Gäste teilnahmen.

ZÜRICH – Die Keramikimplantologie ist derzeit der am schnellsten wachsende und forschungsintensivste Bereich in der Zahnmedizin. Umso wichtiger ist eine praxisorientierte, aber auch wissenschaftliche und evidenzbasierte Auseinandersetzung mit diesem Thema – es zählen die Fakten! „Facts of Ceramic Implants“ lautete daher auch das Motto des ausgebuchten „1st European Congress for Ceramic Implant Dentistry“,

welcher unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Jens Tartsch (Präsident ESCI), Dr. Stefan Röhling (Vizepräsident ESCI) und Prof. Ralf Kohal (Mitglied des wissenschaftlichen Beirates ESCI) stattfand.

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

mic Implants“ sowohl dem interessierten Einsteiger als auch dem erfahrenen Anwender wertvolle Erkenntnisse für einen erfolgreichen Umgang mit Keramikimplantaten: von den Möglichkeiten und Grenzen des Materials Zirkondioxid über die biologischen Hintergründe bis hin zur fachgerechten klinischen Anwendung wurden alle relevanten „Facts of Ceramic Implants“ beleuchtet.

Die ESCI ist eine Drehscheibe für wissenschaftliche Forschung und klinische sowie praktische Erfahrung mit Keramikimplantaten. So wies auch der erste ESCI-Kongress einige Besonderheiten auf: Er bot u.a. jungen Forschern und allen Mitgliedern die Gelegenheit, ihre Forschungsergebnisse und ihre klinischen Fälle während den „short lecture sessions“ vorzustellen. Die beste Präsentation in ihrer Kategorie

wurde mit dem „ESCI Award“ ausgezeichnet, welcher mit je 500 Euro dotiert ist. Weitere Informationen zum Kongress finden Sie unter www.esci-online.com. [DT](#)

Quelle: ESCI



1. EUROPEAN CONGRESS CERAMIC IMPLANT DENTISTRY European Society for Ceramic Implantology



Abb. 1: Mit 170 Teilnehmern war der „1st European Congress for Ceramic Implant Dentistry“ ausgebucht. – Abb. 2: Redaktionsleiter der ceramic implants, Georg Isbaner (links), und ESCI-Präsident Dr. Jens Tartsch. – Abb. 3: Welcome @ Zürich! – Abb. 4: Prof. Dr. Corrado Piconi gab einen Überblick über Zirkondioxid in Zahnimplantaten. – Abb. 5: Der Veranstaltungsort, das Seminarhotel Bocken. – Abb. 6: Prof. Dr. Michael Payer in seinem Vortrag „Zirconia implants and clinical long-term results“.

ANZEIGE

EXCOM hybrid und ECO II

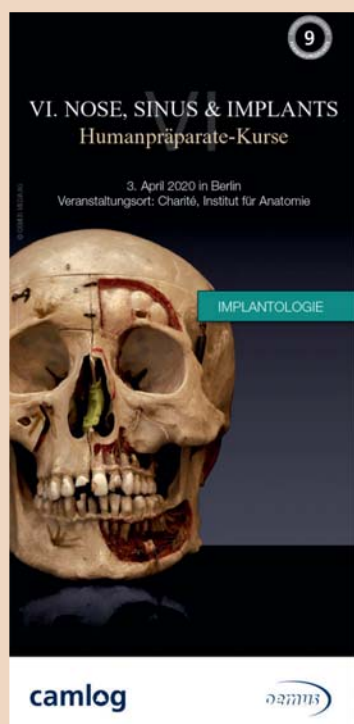
Nassabsaugung mit Sedimentationsabscheider

- > **EXCOM hybrid**
 - mit frequenzgesteuerter Unterdruckregelung
 - Unterdruck konstant bei 180 mbar
- > **ECO II**
 - einfache, rasche Installation – plug & play
 - keine elektronischen Bauteile



Humanpräparate-Kurs mit CAMLOG am 3. April 2020 in Berlin

Implantologie sowie Knochen- und Geweberegeneration stehen im Fokus eines exklusiven Humanpräparate-Kurses, der im Anatomischen Institut der Charité stattfinden wird.



BERLIN/LEIPZIG – Der Humanpräparate-Kurs ist Bestandteil einer Kursreihe, die bereits seit 2013 unter dem Leitthema „Nose, Sinus & Implants“ mit hochkarätigen Implantologen, Plastischen Chirurgen und HNO-Ärzten veranstaltet wird. Im

Zentrum steht hierbei speziell die Kieferhöhle als interdisziplinäre Schnittstelle. Die bundesweit stattfindenden Theorie- und Demonstrationen (inkl. Hands-on) für Implantologen widmen sich in diesem Kontext sehr konzentriert den Sinus-

lifttechniken. Der alle zwei Jahre in den Räumlichkeiten des Institutes für Anatomie/Charité stattfindende interdisziplinäre Humanpräparate-Kurs gilt als besonderes Highlight.

Der Tag steht ganz im Zeichen der Implantologie sowie der Kno-

chen- und Geweberegeneration. Hierbei werden besonders „Schnittstellen und Interaktionen zwischen der Chirurgie der Nase & Nasennebenhöhlen und der Schädelbasis, der Oralen Implantologie und der Ästhetischen Gesichtschirurgie“ betrachtet.

Den umfangreichen Übungen am Humanpräparat (je zwei Teilnehmern steht ein unfixiertes Präparat und entsprechendes Equipment zur Verfügung) geht jeweils eine theoretische Einführung voraus. Parallel zur Implantologie läuft am Freitag das Programm für die Ästhetische Chirurgie, hierfür stehen zusätzlich Ganzkörper-Humanpräparate (Kopf-Brust) zur Verfügung. Am Samstag findet ein Programm für die HNO statt. Die Übungen werden von den Referenten und zusätzlichen Tutoren betreut. Die wissenschaftliche Leitung des Kurses liegt in den Händen von Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin (HNO) und Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin (Zahnmedizin).

Hinweis: Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, eine rechtzeitige Anmeldung ist daher sinnvoll. [DT](#)

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig, Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.noseandsinus.info
www.sinuslift-seminar.de
www.oemus.com/events

Die DENTAL BERN hält jetzt ein Mikrofon bereit

„Spotlights“ – Aussteller erhalten die Gelegenheit, in Vorträgen und Workshops Produkte und Dienstleistungen vorzustellen.

BERN – Bis auf Referent und Laptop ist alles vorhanden: eine kleine Bühne, ein lichtstarker Beamer, die weiße Leinwand, 56 bequeme Stühle – und, natürlich, Scheinwerfer und Mikrofon. Alles im Spotlights-Zelt, direkt vor dem Eingang zur DENTAL BERN.

Die Idee ist so einfach wie bestechend: Warum nicht eine Plattform zur Verfügung stellen, auf der die Aussteller ihre Neuheiten einem größeren Kreis zeigen und darlegen können als in einem Einzelgespräch?

Fachpersonen vor!

Vielleicht sogar durch eine Fachexpertin, einen Fachexperten?

Zwar verstehen die vielleicht wenig von Sales und Marketing – dafür aber sehr viel von Hintergründen und Details? Von den Themen, für die sich Fachbesucher besonders interessieren? Schließlich sind ja die meisten Dentalprofs selber Wissenschaftler – und sie sind, gerade

in der Schweiz, die Entscheider, wenn es um Investitionen geht.

„Ja, der Möglichkeiten sind tatsächlich viele“, sagt Ralph Nikolaïski, gestandener Organisator der DENTAL BERN. Zum siebten Mal freut er sich schon auf all die Aussteller und Fachbesucher. „Im Spot-



Ab sofort buchbar: Zeitfenster von 30 Minuten für Vorträge und Workshops im Spotlights, der exklusiven Bühne für Aussteller der DENTAL BERN.

DENTAL BERN 2020

Aussteller aus aller Welt, ein internationales Fachpublikum und eine einzigartige Messeatmosphäre: Die größte Dentalmesse der Schweiz dauert von Donnerstag, dem 2. April, bis Samstag, dem 4. April 2020. Und wenn man schon mal da ist, warten auch am Sonntag Eiger, Mönch und Jungfrau. Direkt um die Ecke.

lights können Aussteller ein Thema richtig fundiert aufzeigen. Oder auch auf ein Detail eingehen. Oder man kann die Anwendung eines Produktes demonstrieren. Oder einfach eine Fragerunde oder eine Pressekonferenz organisieren. Oder, oder, oder ...“

Zeitfenster buchen

Auf alle Fälle: Es lassen sich halbstündige Zeitfenster buchen, exklusiv für Aussteller, an jedem einzelnen Messetag, zum Preis von 990 CHF plus MwSt. von 7,7 Prozent. Platz hat es für exakt 56 Personen, das technische Equipment wird zur Verfügung gestellt.

Wer interessiert ist, der melde sich direkt bei Ralph Nikolaïski. Er ist unter info@dentalbern.ch und +4141 3194580 zu erreichen. Der Flyer steht zum Download auf www.dentalbern.ch/spotlights.pdf bereit. [DT](#)

Quelle: www.dentalbern.ch

2020 in Portugal: 41. Sportweltspiele der Medizin und Gesundheit

Algarve wird Austragungsort für Sportwettkämpfe und Fachkongress.

FRANKFURT AM MAIN – Die nächsten Sportweltspiele der Medizin und Gesundheit, international bekannt als Medigames, finden vom 13. bis 20. Juni 2020 im Süden Portugals statt.

Seit über 40 Jahren reisen jedes Jahr rund 2.000 sportliche Ärzte und Kollegen aus dem gesamten Gesundheitswesen aus Praxis und Verwaltung mit Freunden und Familien für eine Woche zum jeweils wechselnden Austragungsort. Sie kommen aus über 40 Ländern, das macht die Sportweltspiele zu einer einmaligen Begegnung.

Zum zweiten Mal nach 1996 wird Portugal die Medigames ausrichten. Die Lage des Austragungsortes Vila Real de Santo António unmittelbar an der Küste und an der Grenze zu Spanien und das touristische Rahmenprogramm versprechen neben dem Sport attraktive und faszinierende Entdeckungen. Das atlantische Seeklima, die Qualität der Hotels und Sportstätten und die vielen touristischen Sehenswürdigkeiten machen die Umgebung zum idealen Ort für die Sportler und Gäste der Sportweltspiele der Medizin und Gesundheit. Viele Sportstätten sind im Complexo

Desportivo von Vila Real schnell zu erreichen; 2020 wird es Sportweltspiele der kurzen Wege geben.

In über 20 verschiedenen Disziplinen können die Teilnehmer und Begleiter an den Start gehen. Die Sportwettkämpfe werden außer im Mannschaftssport sowie bei Golf in sechs Alterskategorien gewertet. Die allabendlichen Siegerehrungen und das tägliche gesellige Programm runden das Sportevent ab.

Posting-Raum für Fachbeiträge

Neben den sportlichen Wettkämpfen bietet der internationale

Kongress für Sportmedizin einen Erfahrungsaustausch unter Kollegen aus aller Welt. Alle Vorträge werden auf Englisch und Französisch angeboten. Ein „Posting-Raum“ wird ebenfalls zur Verfügung stehen, in dem Teilnehmer ihre Forschungsergebnisse vorstellen können. Abgabedatum für Konferenzbeiträge ist der 15. April 2020.

Teilnahmebedingungen

Teilnehmen können Mediziner sowie Kollegen aus Praxis und Verwaltung. Studenten und Auszubildende erhalten Sonderkonditionen.

Ein Gesundheitsattest und Berufsnachweis sind Voraussetzungen.

Offizieller Anmeldeschluss zur Sportweltspiele-Teilnahme ist der 15. Mai 2020, doch der Veranstalter bemüht sich, noch bis kurz vor Beginn Kurztentschlössene zu berücksichtigen.

Die jährlich tournierende Sportveranstaltung wird seit 1995 von der Corporate Sport Organisation (Frankreich) organisiert. Die Teilnahme- und Unterkunftskosten, Teilnahmebedingungen und Anmelde-möglichkeiten stehen online unter www.sportweltspiele.de. [DT](#)

Quelle: Sportweltspiele.de/Medizin

Außergewöhnliche Leistung mit kompakten Maßen

Neues Winkelstück von Bien-Air Dental beweist seine Vielseitigkeit bei der Anwendung.

Bekannt für Produktentwicklungen, die die Arbeit von Zahnärzten weltweit vereinfachen, präsentierte die Schweizer Innovationsschmiede zur IDS 2019 u. a. das neue leistungsstarke Winkelstück CA 1:2,5 L Micro-Series. In Kombination mit dem Implantologie- und Chirurgie-Motor Chiropro PLUS und dem Mikromotor MX-i PLUS ermöglicht das Trio die Durchführung von oralchirurgischen und parodontologischen Eingriffen.

Dank seines Übersetzungsgetriebes ist das CA 1:2,5 L Micro-Series für die verschiedensten klinischen Herausforderungen einsetzbar: die Entfernung von Weisheitszähnen, Wurzelspitzenresektion, Kronenverlängerung und Hemisektion.

Obwohl die eckige Form des Winkelstücks sich je nach Behandlungsbereich als geeigneter erweisen kann als ein gerades Handstück, gewährleisten das hohe Drehmoment

des MX-i PLUS sowie sein Kühlsystem mit integriertem Ventilator einen schnellen Eingriff ohne Überhitzung des Instruments, und das selbst bei langen und komplexen Behandlungen.

Gleichzeitig bietet das mit dem Mikromotor MX-i PLUS verbundene Winkelstück CA 1:2,5 L Micro-Series eine ideale Ausgewogenheit sowie einen einzigartigen Verwendungskomfort. Dank der innen lie-

genden Irrigationsleitung behalten Anwender ihre vollständige Bewegungsfreiheit: Mit seinen geringen Abmessungen und reduziertem Gewicht ergänzt das CA 1:2,5 L Micro-Series die bewährte Produktreihe „Micro-Series“ von Bien-Air Dental und unterstreicht einmal mehr, dass eine außergewöhnliche Leistung und Vielseitigkeit auch mit kompakten Maßen möglich sind. **DT**

Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com

Bien-Air Dental SA

Tel.: +41 32 3446464
www.bienair.com



Leasingoffensive gestartet

Das neue DVT-System PreXion3D EXPLORER überzeugt.

Die DVT-Spezialisten der Firma PreXion gehen im Rahmen ihrer Deutschlandtour am 13. und 14. Dezember 2019 in Berlin (Jahrestagung BDO & DGMKG) mit einem attraktiven Leasing-Angebot für den PreXion3D EXPLORER in die Offensive und überzeugen damit die Anwender. Um die Liquidität zu schonen, bieten die Rüsselsheimer eine bis zu 100 Prozent Fremdfinanzierung. Damit ersparen sich Anwender unnötige Kapitalbindung und sind trotzdem mit einem der modernsten am Markt erhältlichen DVT-Systeme ausgestattet. Durch zuvor fest vereinbarte Leasingraten innerhalb einer bestimmten Vertragslaufzeit erhöht sich die Planungssicherheit deutlich. Zudem ist die monatliche Leasing-

rate bei Beachtung der steuerlichen Richtlinien voll absetzbar. Dass sowohl die Finanzierung als auch das Produkt aus einer Hand angeboten werden, erhöht den Komfort für die Nutzer.

Darüber hinaus konnte PreXion technische Vertriebspartner in verschiedenen Regionen Deutschlands, Österreich und demnächst auch in der Schweiz gewinnen, um einen schnellen und zuverlässigen Service zu gewährleisten. **DT**

PreXion (Europe) GmbH

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



Saugmaschinen und Amalgamabscheider – ein überzeugendes Duo

EXCOM hybrid und ECO II von METASYS bieten sicheres Behandeln des Patienten.

Die EXCOM hybrid Saugmaschinen sind leistungsstarke Modelle für die zentrale Absaugung. Konstant hoher Unterdruck der METASYS Saugsysteme bietet ein bestmögliches Umfeld, in dem sicheres Behandeln des Patienten gewährleistet wird. Ohne beständige Absaugung kommt es zu Flüssigkeitsansammlungen im Patientenmund, die die Behandlung beeinträchtigen. Außerdem kann es durch rotierende Instrumente zu einer Aerosolbildung kommen, die wiederum Infektionsgefahren in sich birgt.

Egal, welches Umfeld gegeben ist, und egal, ob Nass- oder Trocken-Absaugsystem, ein und dasselbe Gerät kann für beide Absaugsysteme verwendet werden. Dies ermöglicht Zahnarzt und Praxisplaner ein hohes Maß an Planungsflexibilität, da zwei unterschiedliche Absaugsysteme kombiniert oder diese im Laufe der Jahre geändert werden können.

Dem Dentalhandel werden Lagerhaltung, Service und vor allem Außendienstausstattung erleichtert, da immer dasselbe Gerät zur Anwendung kommen kann.

Die EXCOM hybrid Saugmaschine bildet gemeinsam mit einem Sedimentationsabscheider ein unschlagbares Duo für Ihre Praxis. ECO II und ECO II Tandem Amalgamabscheider überzeugen durch ihre wartungsfreie Funktion ohne jegliche elektronische Schalt- und Überwachungstechnik, ihre einfache und schnelle Installation – Plug-and-play – sowie ihren unschlagbaren Preisvorteil bei höchster Zuverlässigkeit und einer Abscheiderate von 99,3 Prozent. Lediglich ein jährlicher Behälterwechsel ist notwendig bzw. hat dann zu erfolgen, wenn der Amalgamabscheider zu 100 Prozent voll ist. **DT**

METASYS Medizintechnik GmbH

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



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!



PRÄZISE 3D-BILDGEBUNG

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

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*.

JETZT live erleben:
Jahrestagung
BDO & DGMKG
(13./14.12.2019 in Berlin)



PreXion (Europe) GmbH

Stahlstraße 42-44 · 65428 Rüsselsheim · Deutschland

Tel: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu