ANZEIGE
DER BOHRER SPEZIALIST
WWW.RODENT.CH
RODENT

Entgelt bezahlt · Pressebuch International 64494

ANZEIGE
abc dental products & services
+41 44 755 51 00
www.abcdental.ch

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Swiss Edition

No. 7/2019 · 16. Jahrgang · 16. Oktober 2019 · PVSt. 64494 · Einzelpreis: 3,00 CHF

„All-on-4"-Technik

Durch eine verkürzte Behandlungs- und Rehabilitationszeit gelangt der Behandler schnell zu einem positiven Ergebnis. Von Dr. Leon Golestani und DDr. Gerald Jahl, Österreich. ▸ *Seite 6ff*

Digital Day in Baden

Im September luden abc dental und Dentsply Sirona Schweiz gemeinsam in den Dentsply Sirona Showroom. Im Mittelpunkt stand dabei der digitale Workflow in Praxis und Labor. ▸ *Seite 12*

Finanzierung nach Mass

Die Digitalisierung verändert auch Finanzierungsexperten wie GRENKE. Im Interview spricht Cédric Bellanger, Area Sales Manager, über 20 Schweizer Jahre des Unternehmens. ▸ *Seite 22*

ANZEIGE

Schweiz hat Nachholbedarf im Bereich Digital Health

ZHAW-Studie «Digital Health – Revolution oder Evolution?» wurde veröffentlicht.

ZÜRICH – Die Schweiz belegt in einem Ranking zum Digitalisierungsreifegrad im Gesundheitswesen der Bertelsmann Stiftung Platz 14 von untersuchten 17 Ländern. Eine neue Studie der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) zeigt: Um in diesem Bereich aufholen zu können, müssten Entscheidungsträger proaktiv handeln und den digitalen Wandel im Gesundheitswesen aktiv steuern. Und das sei nötiger denn je, sagt ZHAW-Forscher Alfred Angerer vom Winterthurer Institut für Gesundheitsökonomie. Der Ökonom erwartet ein rasantes Wachstum des Digital-Health-Marktes. Für Angerer sind hier aber nicht nur die technischen Entwickler gefordert, sondern auch die Wirtschaft und die Politik. «Der Wandel im Bereich Digital Health hängt nicht nur von der Technologie allein ab, sondern von der Politik und den Managemententscheidungen, die dahinterstehen», so eine der Einschätzungen der neuen ZHAW-Studie «Digital Health – Revolution oder Evolution?».

Augmented Reality

Doch was verstehen Experten eigentlich unter «Digital Health»? Das lässt sich am besten anhand neuer Technologien aufzeigen. Laut der ZHAW-Studie werden zurzeit zahlreiche Digital-Health-Lösungen getestet und eingeführt. Das Universitätsspital Zürich verwendet beispielsweise Augmented-Reality-Brillen für das Anzeigen von wichtigen patientenspezifischen Informationen während orthopädischer Eingriffe. In den Bereich Digital Health gehören laut den Studienautoren auch Themen wie Roboter in der Pflege, digitale Avatare, künstliche Intelligenz für medizinische Analysen oder ein spielerischer Zugang beispielsweise zu Prävention durch Games (Gamification).

Fortsetzung auf Seite 2 – rechts unten ➔

Observationen erlaubt!

Die Sozialversicherungen dürfen seit dem 1. Oktober Versicherte überwachen.

BERN – Am 1. Oktober 2019 traten die Gesetzes- und Verordnungsgrundlagen für die Überwachung von Versicherten in Kraft. Diese sind notwendig, damit die Sozialversicherungen in begründeten Fällen wieder Observationen durchführen können.

Die Stimmberechtigten haben am 25. November 2018 die Observationsartikel im Bundesgesetz über den Allgemeinen Teil des Sozialversicherungsrechts (ATSG) deutlich gutgeheissen. Am 7. Juni 2019 hat der Bundesrat die Ausführungsbestimmungen dazu in der Verordnung (ATSV) beschlossen. Gegen die Abstimmung waren aber drei Beschwerden beim Bundesgericht eingereicht worden, weshalb diese Rechtsgrundlagen vorläufig nicht in Kraft treten konnten. Nachdem das Gericht die Beschwerden abgewiesen hat, konnte das Abstimmungsergebnis für gültig erklärt werden und die Gesetzes- und Verordnungsgrundlagen traten am 1. Oktober in Kraft. Seit diesem Datum können die Sozialversicherungen in begründeten Fällen wieder Observationen durchführen. DT

Quelle: Bundesamt für Sozialversicherungen

Eigene Praxis ja – aber nicht allein

Angehende Schweizer Zahnärzte bevorzugen Gemeinschaftspraxis.

BERN – Das Zahnmedizinstudium ist geschafft – und nun? Durchstarten mit der eigenen Praxis oder doch lieber Angestelltenverhältnis? Weder noch! Wie der aktuelle Jahresbericht der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO aufdeckt, steht die Gemeinschaftspraxis bei jungen Schweizer Zahnärzten ganz oben auf der Wunschliste.

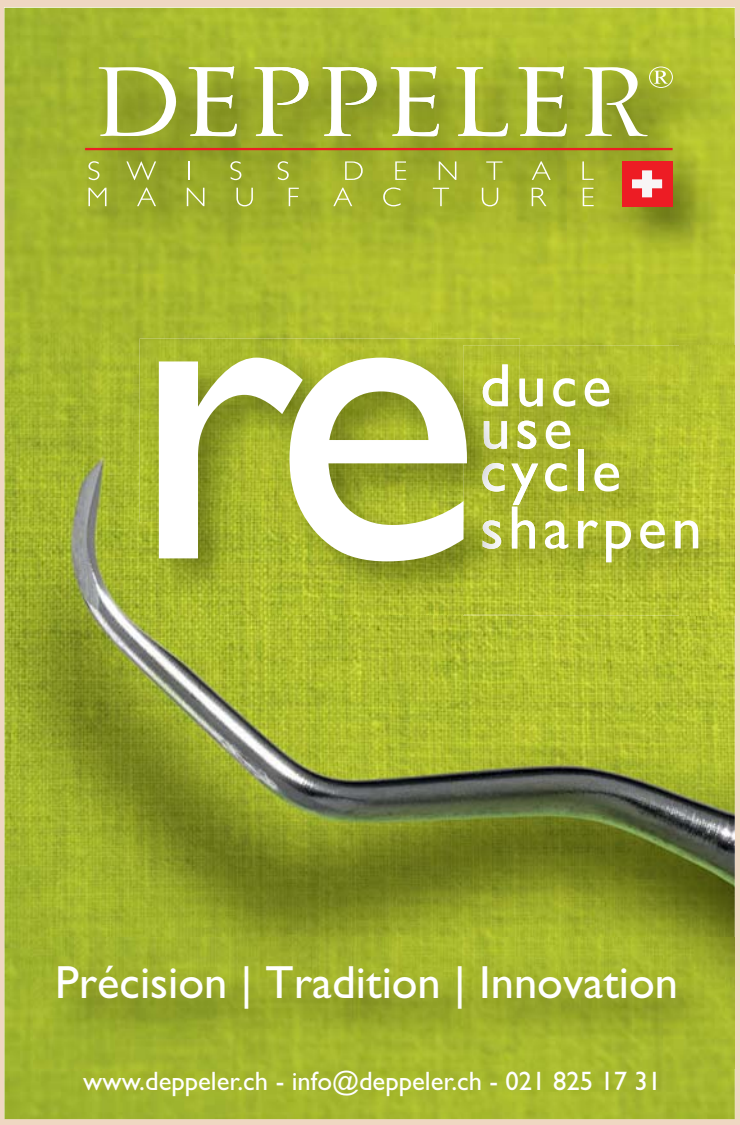
So könnten sich laut Daten der SSO rund 43 Prozent der Zahnmedizinstudenten vorstellen, mit anderen Kollegen gemeinsam in die Selbstständigkeit zu gehen. Damit ist die Gemeinschaftspraxis derzeit das beliebteste Zukunftsmodell, dicht gefolgt vom Angestelltenverhältnis, welches 40 Prozent der Studierenden anstreben. Eine eigene Praxis allein zu führen, wünscht sich gerade mal jeder Zehnte. Die Option, die Praxis der Eltern zu übernehmen, scheint für die meisten angehenden Schweizer Zahnärzte nicht besonders attraktiv zu sein.

Wie der Jahresbericht 2018 allerdings auch zeigt, gehen die Vorstellungen über die eigene Zukunft je nach derzeitigem Tätigkeitsfeld der Schweizer Zahnärzte deutlich auseinander. Ein Anstellungsverhältnis können sich beispielsweise nur sieben Prozent der Praxisinhaber vorstellen.

Knapp die Hälfte der Assistenzzahnärzte und Zahnärzte, die hauptberuflich an einer zahnmedizinischen Universitätsklinik oder anderen öffentlichen Institution arbeiten, hätte Interesse an einer Gemeinschaftspraxis. Immerhin fast jeder Dritte von ihnen könnte sich ebenso eine eigene Praxis vorstellen. DT

Quelle: ZWP online

ANZEIGE



Schutz der Kinder und Jugendlichen vor Tabakwerbung

Volksinitiative mit über 110'000 Unterschriften eingereicht.

BERN –Die Volksinitiative «Ja zum Schutz der Kinder und Jugendlichen vor Tabakwerbung», welche auch die FMH unterstützt hat, ist zustande gekommen. Dies zeigt, dass der Schutz von Kindern und Jugendlichen vor Tabakwerbung ganz klar auch einem Anliegen der Bevölkerung entspricht. Gemeinsam haben die Initianten am 12. September die Unterschriften bei der Bundeskanzlei eingereicht. Begleitet wurde die Übergabe von verschiedenen Ansprachen durch Mitstreiter der Initiative.

Tabakkonsum – sei es in Form von Zigaretten oder anderen nikotinhaltigen Produkten wie E-Zigaretten – bringt gesundheitliche Schäden und einen Verlust an Lebensqualität mit sich. Zudem verursacht er jährlich hohe volkswirtschaftliche Kosten durch Krankheit, damit verbundene Arbeitsausfälle und frühzeitige Todesfälle. Tabakprävention bleibt daher in der Schweiz eines der präventivmedizinisch wichtigsten Anliegen.

Kinder- und Jugendschutz muss im Vordergrund stehen

57 Prozent der Rauchenden beginnen als Minderjährige mit dem Tabakkonsum. Wenn Kinder und Jugendliche bis zum Alter von 18 Jahren nicht mit dem Rauchen beginnen, werden sie mit grosser Wahrscheinlichkeit ihr Leben lang Nichtraucher bleiben. Umso wichtiger ist es, gerade Kinder und Jugendliche vor Werbung zu schützen, die sie dazu animiert, schädliche und abhängig machende nikotinhaltige Produkte zu konsumieren. DT

Quelle: FMH

ANZEIGE

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

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

DENTAL TRIBUNE

IMPRESSUM

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

Verleger
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

Produktionsleitung
Gernot Meyer
meyer@oemus-media.de

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

Neuer DGZI-Präsident

Dr. Georg Bach folgt Prof. Dr. Herbert Deppe.

MÜNCHEN – Auf der Mitgliederversammlung der Deutschen Gesellschaft für zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) am 3. Oktober 2019 im Vorfeld des 49. Internationalen DGZI-Jahreskongresses in München wurde Dr. Georg Bach zum neuen DGZI-Präsidenten gewählt.

Dr. Georg Bach tritt damit die Nachfolge von Prof. Dr. Herbert Deppe an, der seit 2014 das Amt des DGZI-Präsidenten innehatte. Mit Dr. Bach folgt ein langjähriges und äusserst aktives DGZI-Mitglied auf den Posten des Präsidenten. Als erfahrenes Mitglied des DGZI-Vorstandes und in seiner Funktion als DGZI-Fortbildungsreferent ist der Freiburger Facharzt für Oralchirurgie, Implantologie und Laserzahnheilkunde eine naheliegende Wahl für die Nachfolge von Prof. Deppe. Mit der Wahl Dr. Bachs zum DGZI-Präsidenten unterstreicht die älteste europäische Fachgesellschaft für orale Implantologie einmal mehr ihr Selbstverständnis, eine Fachgesellschaft von Praktikern für Praktiker zu sein. DT

Quelle: DGZI

Organhandelskonvention soll ratifiziert werden

Der Bundesrat will den internationalen Organhandel stärker bekämpfen.

BERN – Der Bundesrat möchte den illegalen Organhandel wirksamer bekämpfen. An seiner Sitzung vom 28. August 2019 hat er dem Parlament die Botschaft zur Genehmigung des Übereinkommens des Europarates gegen den Handel mit menschlichen Organen überwiesen. Der Bundesrat unterstützt die Konvention, die die Strafbestimmungen international vereinheitlichen soll. Die Vorlage sieht insbesondere vor, jeglichen Organhandel zu verfolgen, unabhängig davon, ob er in der Schweiz oder im Ausland betrieben wurde.

Die Schweiz hat bei der Ausarbeitung des Übereinkommens des Europarates gegen den Handel mit menschlichen Organen mitgewirkt und es am 10. November 2016 unterzeichnet. Die Konvention sieht eine internationale Angleichung des Strafrechtes vor, damit Einzeltäter sowie kriminelle Organisationen, die Organhandel betreiben, wirksamer verfolgt werden können. Alle Taten in Zusammenhang mit Organhandel – von der Rekrutierung von Spendern über die Organentnahme bis zur Transplantation – müssen unter Strafe gestellt werden können. Die Opfer sollen besser geschützt und die internationale Zusammenarbeit erleichtert werden.

Die Schweiz erfüllt die Anforderungen der Konvention bereits weitgehend. Das Schweizer Recht verbietet im Rahmen des Transplantationsgesetzes, für die Spende eines Organs Geld zu bezahlen oder anzunehmen sowie mit Organen zu handeln. Allerdings untersagt das Gesetz den Organhandel nur, wenn er in der Schweiz oder von der Schweiz aus erfolgt. In Zukunft sollen gemäss der Konvention des Europarates alle Personen, die sich in der Schweiz aufhalten, verfolgt werden können, wenn sie im Ausland Organhandelsdelikte begangen haben.

Im Rahmen der Vernehmlassung gingen 47 Stellungnahmen ein. Die grosse Mehrheit der Vernehmlassungsteilnehmenden begrüssten die Absicht des Bundesrates, die Organhandelskonvention zu ratifizieren.

Damit die Schweiz diese Konvention ratifizieren kann, müssen das Transplantationsgesetz und das Humanforschungsgesetz geändert werden. Das Parlament wird sich voraussichtlich im ersten Halbjahr 2020 dazu äussern. DT

Quelle: Der Bundesrat

Uni Basel: Eröffnung des Neubaus für Zahnmedizin

UZB nimmt seinen Betrieb an der Mattenstrasse in Basel auf.

BASEL – Mit dem Neubau an der Mattenstrasse wurde am 30. August das Kernstück des Campus Rosental der Universität Basel offiziell eröffnet: Neben dem Universitären Zentrum für Zahnmedizin Basel (UZB) befinden sich darin Räume für das Departement Umweltwissenschaften, eine neue Zweigstelle der Universitätsbibliothek Basel (u.a. mit Beständen der universitären Zahnmedizin) sowie eine öffentliche Cafeteria.

Seit Mitte August sind nun die Schulzahnklinik, die Volkszahnklinik und die Universitätszahnkliniken an einem Standort vereint, und das UZB kann sein gesamtes Behandlungsspektrum mit einer modernen Infrastruktur anbieten.

Der Bereich für das UZB umfasst Räume für die Behandlung von Patienten sowie für die Ausbildung von rund 100 Zahnmedizin-Studierenden, darunter Operationssäle, Röntgen- und Laborräume sowie Büros und Besprechungszimmer.

Getrennt vom Klinikbereich, der rund drei Viertel der Fläche beansprucht, enthält das neue Gebäude zeitgemässe Einrichtungen für die universitäre Lehre. Dazu gehören ein Hörsaal für rund 160 Personen sowie Seminar- und Gruppenräume. DT

Quelle: Uni Basel

← Fortsetzung von Seite 1: «Schweiz hat Nachholbedarf im Bereich Digital Health»

KI wird Personal unterstützen

Die Studie identifiziert zentrale Veränderungsfelder bei der Vernetzung aller Leistungserbringer zur Behandlung des Patienten – von der Prävention bis zur Rehabilitation (Health Value Chain). Hier sehen die Studienautoren Veränderungen beispielsweise bei der Prävention. Patienten werden künftig viel umfangreicher auch im privaten Umfeld persönliche Gesundheitsdaten erheben und besser an Gesundheitsinformationen gelangen können. Digital Health kann laut der Studie zudem bei der Koordination von Patientenwegen innerhalb von Organisationen helfen. Im Bereich Diagnostik wird künstliche Intelligenz (Machine Learning) künftig medizinisches Personal bei der Erkennung von Mustern und Auffälligkeiten von Laborwerten unterstützen. DT

Quelle: ZHAW School of Management and Law

Gutes Zeugnis für die Fitness der Schweizer

Schweizerische Gesundheitsbefragung 2017: Drei von vier Personen in der Schweiz bewegen sich ausreichend.

© Bundesamt für Statistik

BERN – Bewegung und körperliche Aktivität sind ein wesentlicher Bestandteil eines gesunden Lebensstils und helfen, körperlichen und psychischen Krankheiten vorzubeugen. 76 Prozent der Bevölkerung bewegen sich in ihrer Freizeit in ausreichendem Masse, d.h. sie sind mindestens zweieinhalb Stunden pro Woche mit mittlerer Intensität aktiv. Seit 2002 lässt sich ein kontinuierlicher Trend zur Verbesserung des Bewegungsverhaltens feststellen: Der Anteil der Personen, die sich genügend bewegen, ist von 62 auf 76 Prozent im Jahr 2017 gestiegen. Besonders auffällig ist dabei der Rückgang der inaktiven Personen von 19 auf acht Prozent. Zudem haben sich die Geschlechts- und Altersunterschiede verringert.

Hochschulabsolventen treiben mehr Sport

Dennoch sind nicht alle Bevölkerungsgruppen im selben Masse körperlich aktiv. Insbesondere beim Sport zeigen sich deutliche soziale Unterschiede: 42 Prozent der Personen mit obligatorischem Schulabschluss treiben mindestens einmal pro Woche Sport, während bei den Personen mit Hochschulabschluss der Anteil bei 73 Prozent liegt.

Unterschiede zeigen sich auch nach Nationalität und Sprachregion. Deutschschweizer (79 Prozent) sind aktiver als im Tessin (68 Prozent) und in der Romandie wohnhafte Personen (67 Prozent). Ebenso zeichnen sich Personen mit Schweizer Staatsbürgerschaft und Personen aus Nord- und Westeuropa durch ein hohes körperliches Aktivitätsniveau aus.

Körperlich Aktive fühlen sich besser

Mit der Gesundheitsbefragung lassen sich zahlreiche Zusammenhänge zwischen Gesundheit und der körperlichen Aktivität aufzeigen. So weisen körperlich aktive Personen seltener eine mittlere oder hohe psychische Belastung auf und leiden seltener unter Schlafproblemen oder Depressionen. Dafür verfügen sie insgesamt über eine grössere soziale Unterstützung, höhere Kontrollüberzeugungen und eine bessere Einschätzung ihrer Selbstwirksamkeit.

Stressbewältigung

Bei der Arbeit klagen körperlich ausreichend aktive Erwerbstätige seltener über Stress und zeigen eine höhere Stresstoleranz als nicht ausreichend aktive Erwerbstätige: Inaktive, die immer oder meistens Stress erleben, weisen ein mehr als doppelt so hohes Risiko auf, sich emotional verbraucht zu fühlen oder eine mittlere oder hohe psychische Belastung zu haben. Zudem ist bei ihnen das Risiko grösser, nicht in der Lage zu sein, den Stress bei der Arbeit bewältigen zu können, als bei trainierten Personen.

Sitzender Lebensstil

Ein Grossteil der Erwerbsarbeit wird heutzutage im Sitzen erledigt, und auch die Freizeit wird oftmals im Sitzen verbracht. Fast die Hälfte der Erwerbstätigen sitzt täglich sechs Stunden oder mehr, während dieser Anteil bei den nicht Erwerbstätigen 42 Prozent beträgt. Zudem fällt auf, dass die tägliche Sitzdauer mit steigendem Alter zurückgeht: 60 Prozent der 15- bis 24-Jährigen verbringen sechs oder mehr Stunden täglich im Sitzen, während es bei den 75-Jährigen und Älteren 24 Prozent sind. Es gibt keine Hinweise darauf, dass längere Sitzphasen mit mehr körperlicher Aktivität in der Freizeit kompensiert werden.

Dies geht aus der «Schweizerischen Gesundheitsbefragung» hervor, die das Bundesamt für Statistik 2017 zum sechsten Mal durchgeführt hat. DT

Quelle: Bundesamt für Statistik

ANZEIGE

calaject.de

„schmerzarm+komfortabel“

Umfrage: Kosten werden wieder wichtiger

Schlussbericht zum H+ Spital- und Klinik-Barometer 2019 von gfs.bern.

BERN – Nur noch eine knappe Mehrheit der Stimmberechtigten zieht es vor, das Kostenwachstum im Gesundheitswesen politisch zu steuern. Im Vergleich zum Vorjahr möchten jedoch mehr Befragte die Kostensteigerung dem Markt überlassen. Den Kantonen möchte 2019 nur noch die Hälfte der Befragten bei der politischen Kostensteuerung ein Mitentscheidungsrecht zugestehen. 2019 sind jeweils 44 Prozent für oder gegen eine Zulassungsbeschränkung neuer Arztpraxen.

Bei der Qualitätswahrnehmung ist eine klare Verschiebung von einer «sehr guten» zu einer «eher guten» Beurteilung der Spitäler festzustellen. Weiterhin stellen wenige Befragte eine schlechte Qualität fest, was nach wie vor ein bemerkenswertes Resultat darstellt. Die Glaubwürdigkeit aller Akteure der Gesundheitspolitik hat abgenommen.

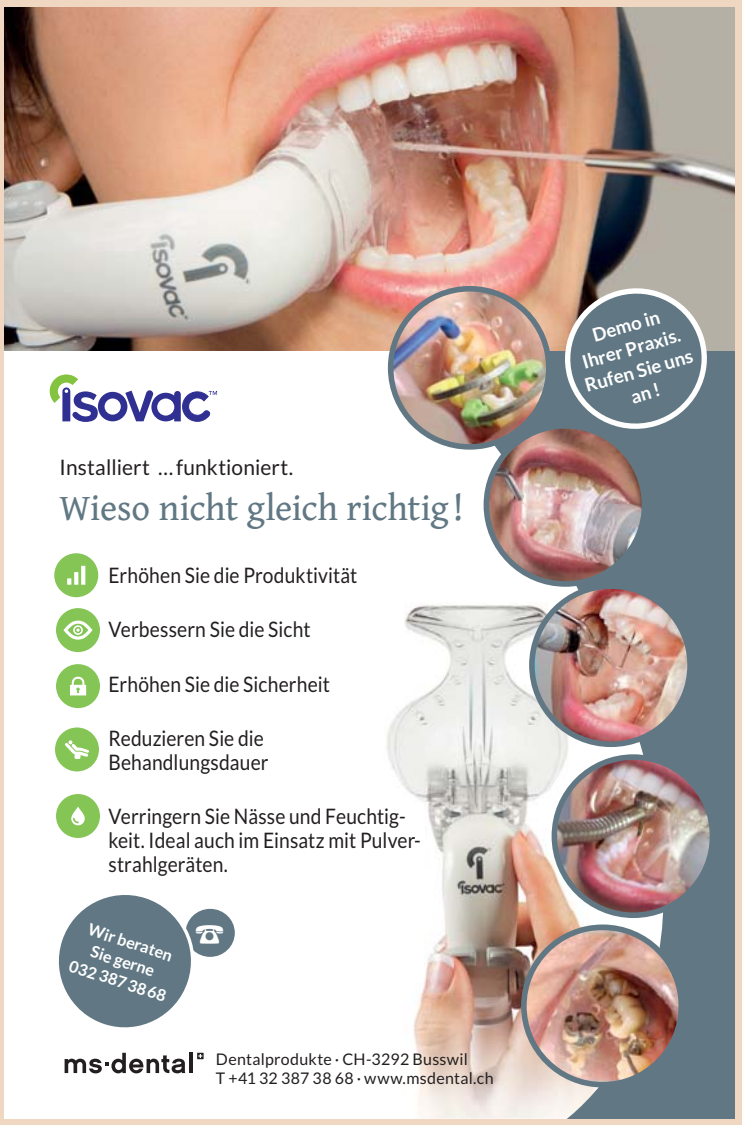
Es zeichnet sich eine Gegenbewegung zur reinen Fokussierung auf Qualität ab. Zwar wird Qualität nach wie vor als sehr wichtig im Spitalwesen erachtet, jedoch sieht nur noch eine Minderheit der Befragten in der hohen Qualität eine Rechtfertigung für hohe Kosten.

Mit der heutigen Mittelverteilung sind die Stimmberechtigten mehrheitlich zufrieden. Kinder- und Altersmedizin sowie Regionalspitäler sind tendenziell Ausbaubereiche, während die Befragten bei Spezialärztinnen und -ärzten in Praxen sowie bei allgemeinen Ärztinnen und Ärzten am ehesten Sparpotenzial erkennen.

Die Ergebnisse des H+ Spital- und Klinik-Barometers 2019 basieren auf einer repräsentativen Befragung von 1’200 Stimmberechtigten aus der ganzen Schweiz, welche gfs.bern im Auftrag von H+ Die Spitäler der Schweiz zwischen dem 17. Mai und dem 15. Juni 2019 durchgeführt hat. DT

Quelle: H+ Spital- und Klinik-Barometer 2019 von gfs.bern

ANZEIGE



Dental Tribune · Swiss Edition · Nr. 7/2019

Vernehmlassung über mehr Wettbewerb bei Medizinprodukten der Mittel- und Gegenständeliste eröffnet

Der Anbieterwettbewerb soll angekurbelt und damit günstigere Preise gefördert werden.

BERN – Die Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit des Nationalrates (SGK-NR) hat die Vernehmlassung über ihren Vorentwurf betreffend Medizinprodukte der Mittel- und Gegenständeliste (MiGeL) eröffnet. Durch die neuen Bestimmungen will sie den Wettbewerb unter den Anbietern von Mitteln und Gegenständen ankurbeln und damit günstigere Preise fördern. Die in der MiGeL geführten Produkte dienen der Untersuchung oder Behandlung einer Krankheit und werden von den Versicherten direkt oder mithilfe einer nichtberuflich beteiligten Person angewendet. Das Kostenvolumen der Vergütungen im MiGeL-Bereich betrug 2017 rund 720 Millionen Franken. Zu den umsatzstärksten Produktegruppen gehören etwa Verband-, Inkontinenz- und Diabetesmaterial.

System soll Fehlanreize beseitigen

Die Kommission setzt damit die parlamentarische Initiative «Wettbewerbspreise bei Medizinalprodukten der Mittel- und Gegenständeliste» um. Gemäss Vorentwurf sollen alle Preise für Mittel und Gegenstände in Verträgen zwischen Versicherern und Leistungserbringern vereinbart werden. Stellen Versicherte oder Leistungserbringer eine ungenügende Versorgung fest, können sie dies melden. Die Kantone überprüfen entsprechende Hinweise und ergreifen gegebenenfalls zeitlich beschränkte Massnahmen zur Sicherstellung der Versorgung. Die Kommission ist überzeugt, dass dieses wettbewerbsorientierte System Fehlanreize beseitigt und sich damit kostendämpfend auf das Gesundheitswesen auswirkt. Eine Minderheit beantragt, auf die Vorlage nicht einzutreten. Sie bezweifelt, dass mit den vorgeschlagenen Massnahmen Kosten eingespart werden können.

© Lubos Chlubny/Shutterstock.com

Aktuell regelt das Eidgenössische Departement des Innern (EDI) die Mittel und Gegenstände, die von der obligatorischen Krankenpflegeversicherung übernommen werden, und setzt Höchstvergütungsbeträge (HVB) für Produktegruppen fest. Gemäss SGK-NR würden für Anbieter in diesem System kaum Anreize bestehen, tiefe Preise auszuhandeln. Der fehlende Wettbewerb zeige sich darin, dass die in der MiGeL festgesetzten HVB faktisch effektive Preise sind. DT

Quelle: Das Schweizer Parlament

ANZEIGE

Krankenversicherungskosten: Die mittlere Prämie steigt 2020

Gründe sind die demografische Entwicklung und der medizinische Fortschritt.

BERN – Die mittlere Prämie der obligatorischen Krankenpflegeversicherung steigt im nächsten Jahr um 0,2 Prozent. Die Entwicklung variiert je nach Kanton zwischen –1,5 und 2,9 Prozent. Der Anstieg fällt im Vergleich zu den Vorjahren moderat aus, was auch auf die bereits getroffenen Massnahmen zur Kostendämpfung zurückzuführen ist. Es sind jedoch weitere Massnahmen erforderlich, damit die Kosten nur in dem Umfang steigen, welcher medizinisch begründbar ist.

Die mittlere Prämie beläuft sich 2020 auf 315,40 Franken. Seit Inkrafttreten der obligatorischen Krankenpflegeversicherung 1996 ist sie jährlich um durchschnittlich 3,8 Prozent gestiegen. Die mittlere Prämie berücksichtigt alle in der Schweiz bezahlten Prämien und entspricht der durchschnittlichen Prämienbelastung pro Person.

Die Prognosen zeigen: In zehn Kantonen (AG, BE, BS, LU, SH, SO, SZ, VD, ZG, ZH) liegen die durchschnittlichen Anpassungen der mittleren Prämie unter 0 Prozent, in fünf Kantonen (AR, GR, NE, TI, VS) über 1,5 Prozent. In den übrigen elf Kantonen (AI, BL, FR, GE, GL, JU, NW, OW, SG, TG, UR) liegt der Anstieg zwischen 0 und 1,5 Prozent. Das Bundesamt für Gesundheit (BAG) hat alle Prämien für ein ganzes Jahr genehmigt.

Moderater Anstieg im Vergleich

Die Prämien widerspiegeln die Kosten in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung. Aufgrund der demografischen Entwicklung und des medizinisch-technischen Fortschritts steigen die Kosten im Gesundheitswesen und damit die Prämien der Krankenkassen weiter an. Ziel des Bundesrates ist, dass die Kosten nur in einem medizinisch begründbaren Umfang steigen.

Die in den letzten Jahren getroffenen Massnahmen zur Dämpfung der Kosten zeigen Wirkung und führen zu einem nur moderaten Anstieg. So ermöglichte die 2018 erfolgte Anpassung des TARMED eine Einsparung von rund 500 Millionen Franken. Die regelmässigen Senkungen der Arzneimittelpreise seit 2012 bewirkten Einsparungen von etwa einer Milliarde Franken. Der Bundesrat ist jedoch der Ansicht, dass zusätzliche Massnahmen für die weitere Eindämmung des Kostenanstiegs erforderlich sind. Am 21. August 2019 hat der Bundesrat dem Parlament ein Paket mit neun Massnahmen überwiesen, das alle Gesundheitsakteure in die Verantwortung nimmt. Ein zweites Massnahmenpaket ist für den Anfang des nächsten Jahres vorgesehen. DT

Quelle:
Bundesamt für Gesundheit BAG

Eltern verunsichert im Umgang mit Dr. Google

ZHAW-Studie: Infos aus dem Internet haben keinen signifikanten Einfluss auf die Interaktion zwischen Eltern und Ärzteschaft.

WINTERTHUR – Schweizer Mütter und Väter nutzen zwar intensiv digitale Ratgeber für Kindergesundheit, sie sind aber im Umgang mit diesen stark verunsichert. Zudem haben gemäss einer ZHAW-Studie die Informationen aus dem Internet keinen signifikanten Einfluss auf die Interaktion zwischen Eltern und Ärzteschaft. Bei einem Kratzen im Hals, einer geröteten Stelle am Oberarm oder einem Zwicken im Rücken ist er nur einen Handgriff entfernt: Doktor Google.

Die ZHAW hat nun rund 750 deutschsprachige Elternpaare von Kindern im Alter zwischen 0 und 24 Monaten online befragt sowie Fokusgruppen-Interviews mit einer Auswahl der befragten Eltern sowie Ärzten durchgeführt. Die von der Käthe-Zingg-Schwichtenberg-Stiftung/SAMW finanzierte ZHAW-Studie zeigt: Über 90 Prozent der Eltern informieren sich über digitale Medien zur Gesundheit und Entwicklung ihres Kindes. Primäre Quellen sind dabei Suchmaschinen und spezifische Eltern-Webseiten (47 Prozent). Soziale Medien (sechs Prozent) und Apps (acht Prozent) werden dagegen eher wenig genutzt. «In dieser Hinsicht unterscheiden sich die Ergebnisse von anderen Ländern, in denen Apps und soziale Medien eine viel grössere Rolle spielen», sagt Studienleiterin Julia Dratva vom ZHAW-Departement Gesundheit.

Persönlicher Austausch ist wichtigste Quelle

Obwohl sie rege genutzt werden, haben digitale Medien die «klassischen» Informationskanäle bisher nicht verdrängt: So weisen Printmedien eine ähnlich hohe Nutzung auf – wobei Eltern vor allem auf Bücher zurückgreifen. Wie die Studie zeigt, sind soziale Kontakte jedoch nach wie vor die häufigste Informationsquelle.

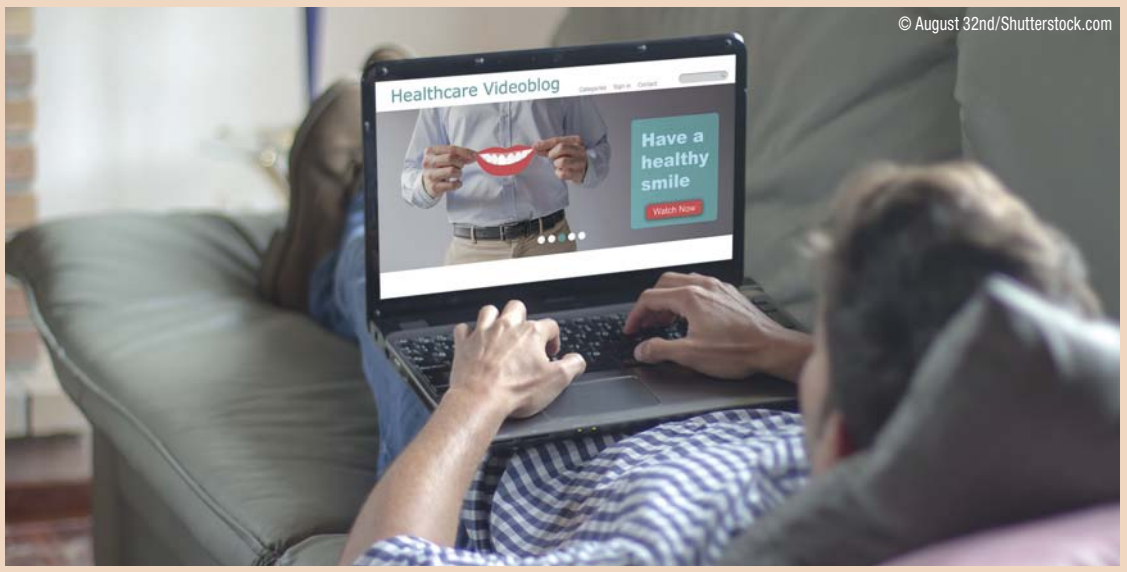
Skeptisch bei Onlinequellen

Online informieren sich Eltern hauptsächlich zu allgemeinen Gesundheitsthemen. Digitale Medien dienen zudem als erste Orientierung. In Bagatellfällen werden zudem «Grossmutter»-Rezepte recherchiert. «Im Falle einer akuten Erkrankung des Kindes werden digitale Informationskanäle dagegen deutlich weniger konsultiert», so Julia Dratva. Das dürfte auch mit dem mangelnden Vertrauen in die digitalen Medien zusammenhängen. «Die Unsicherheit im Umgang mit digitalen Medien beseitigen die Eltern, indem sie letztlich trotzdem eine Fachperson kontaktieren», so die ZHAW-Forscherin.

Orientierungshilfen erwünscht

Vor einem Kinderarztbesuch konsultiert ungefähr die Hälfte der Eltern digitale Medien. Über ein Viertel nutzt Online-Ratgeber nach einem Arztbesuch, wobei auch dort der Austausch mit anderen Eltern und persönliche Erfahrungsberichte im Fokus stehen. Ein Teil konsultiert das Netz aber auch, weil sie beim Hausarzt zu wenig oder widersprüchliche Informationen erhalten oder um alternative Therapieoptionen zu finden. «Der ärztliche Rat wird zwar mittels digitaler Informationen ergänzt oder überprüft, hat aber nach wie vor mehr Gewicht in gesundheitlichen Entscheidungen», erläutert Julia Dratva. Zudem wünschen sich die Eltern mehr Orientierungshilfe im Umgang mit digitalen Medien. «Das Potenzial der digitalen Informationsgewinnung könnte noch besser ausgeschöpft werden», so die ZHAW-Forscherin. Dies setze jedoch verständliche, qualitativ hochwertige und wissenschaftlich abgestützte digitale Informationen zur Kindergesundheit voraus. «Wenn den Eltern so eine aktivere Rolle in der Entscheidungsfindung ermöglicht wird, würde dies letztlich auch das Gesundheitswesen entlasten», ist Dratva überzeugt. DT

Quelle: Institut für Gesundheitswissenschaften



© August 32nd/Shutterstock.com

EXZELLENZ IN DER SOFORTVERSORGUNG

Straumann® BLX

Sicherheit und Vertrauen über die Sofortversorgung hinaus.

DYNAMIC BONE MANAGEMENT

Intelligentes Implantat-Design unterstützt Sofortversorgungsprotokolle unabhängig von der Knochenklasse.

ESTHETIC EASE CONCEPT

Nur eine Verbindung und unterkonturierte Prothetikkomponenten als Lösung für mühelose Ästhetik.

ECHTES VERTRAUEN

Untermauert durch langfristige wissenschaftliche Studien für die Technologien Roxolid® Material und SLActive® Oberfläche.

Das BLX Implantatsystem vereint ein progressives funktionales Design mit unserem Hochleistungsmaterial Roxolid® und der klinisch erprobten SLActive® Oberfläche – entwickelt für Zuverlässigkeit in allen klinischen Situationen. Innovationen wie das VeloDrill™ System, Straumann® Dynamic Bone Management und unser Esthetic Ease Concept zielen auf signifikante Verbesserungen der chirurgischen und prothetischen Workflows. Informieren Sie sich bei Ihrem zuständigen Straumann Kundenberater oder besuchen Sie unsere Website unter **www.straumann.ch/blx.**

Roxolid®

SLActive®

straumann

Dental Tribune · Swiss Edition · Nr. 7/2019

«All-on-4»® – feste Zähne an nur einem Tag

Praktikable Option für (bald) zahnlose Patienten – aktueller Fallbericht mit OP.

Von Dr. Leon Golestani B.Sc., BA, Kufstein, und DDr. Gerald Jahl, Eggenburg, beide Österreich.

Neues Lebensgefühl bei einem sanierungsbedürftigen Kiefer nach nur einer Behandlung? In der heutigen oralchirurgischen Medizin zwar nichts Neues, aber nach wie vor ein heisses Eisen. Das Implantat-Kompetenzzentrum in Eggenburg (Niederösterreich) beschäftigt sich vor allem mit Patienten, die den Wunsch nach einer schnellen und Erfolg versprechenden Therapie äussern und für das festsitzende Konzept einer Full-Arch-Behandlung infrage kommen. Im folgenden Fall wird beschrieben, wieso ein 44 Jahre junger Patient sich bewusst gegen eine herausnehmbare Lösung und für einen festen Zahnersatz entschieden hat.

Vier gewinnt

Wenn zwei Implantate eine dreigliedrige Brücke tragen, wie können dann vier Implantate jemals die ganzen Lasten einer ganzen Prothese aufnehmen? Die Antwort liegt in der Biomechanik, wie diese Implantate strategisch platziert werden und in weiterer Folge mit einem speziellen prothetischen Design gekoppelt sind. Die «All-on-4»-Technik hat sich aus der ursprünglichen Arbeit von Branemark und Kollegen im Jahr 1977 entwickelt, bei der vier bis sechs vertikale Implantate verwendet wurden, die im posterioren Segment eines zahnlosen Ober- und Unterkiefers freitragend platziert wurden. Die zusätzliche Angulation[1,2] distaler Implantate bietet zahlreiche biomechanische und klinische Vorteile für festsitzende Restaurationen mit weniger invasiven Techniken im Vergleich zu augmentierten Verfahren mit herkömmlichen komplett axialen Implantaten. Die Angulation distaler Implantate in einer Position von 30 bis 45 Grad relativ zur Okklusionsebene ermöglicht eine prothetische Versorgung von zehn bis zwölf Zähnen pro Kiefer.[10]

Biomechanische Vorteile des «All-on-4»-Designs

- Implantate folgen einer dichten Knochenstruktur.
- Durch eine axiale Kippung können längere Implantate gesetzt werden.
- Die Neigung verbessert den A-P (anterior-posterior) Spread (Cantilever length = AP spread x 2.5).
- Verkürzter Kragarm reduziert prothetische Frakturen/Instabilitäten.
- Marginale Knochenhöhe wird mit einer starren Prothese beibehalten.
- Schräge Implantate haben eine ähnliche Erfolgsrate wie herkömmliche Implantate, wenn sie miteinander verbunden werden.

Das «All-on-4»-Behandlungskonzept inklusive Sofortversorgung wurde erstmalig von Prof. Dr. Paulo Maló (Lissabon) entwickelt, um die Nutzung des verfügbaren Restknochens in einem atrophischen und/oder zahnlosen Kiefer zu maximieren, eine sofortige Funktion zu ermöglichen und regenerative Verfahren zu vermeiden, die die Behandlungskosten und die Morbidität des Patienten sowie die mit diesen Verfahren verbundenen Komplikationen erhöhen.[1] Die beiden anterioren Implantate werden axial gesetzt, während die beiden posterioren Implantate abgewinkelt platziert werden und Knochenaufbau vermieden wird.[2,3] Sofortbelastungsverfahren für zahnlose Kiefer sind sowohl bei Behandlern als auch bei Patienten beliebt und mittlerweile sehr oft verwendet.[5,6] Hohe Überlebensraten und eine geringe Rate von Komplikationen verdeutlichen eine positive Vorhersagbarkeit.[7,8]

Therapieentscheidung

«Die Herausforderung besteht heute nicht mehr darin, die Funktionalität zu beweisen, sondern einfache und kostengünstige Schemata zu entwickeln …»

Im hier beschriebenen Fall war ein 44-jähriger männlicher Patient vorstellig, der mit austherapierten Zähnen und dem Wunsch nach festen Zähnen zum normalen Beissen einen Spezialisten aufsuchte. Von anderen Behandlern wurden vorab unterschiedliche Therapiepläne vorgestellt. Unter anderem wurden konventionelle implantologische Lösungsvorschläge mit dem monatelangen Tragen einer schleimhautgetragenen Totalprothese oder einer herausnehmbaren prothetischen Versorgung wie zum Beispiel einer Teleskopprothese auf drei Zähnen (13, 17 und 23) vorgeschlagen, was für diesen Patienten vor allem

*Abb. 1: Klinische Ausgangssituation, frontal. **Abb. 2:** Klinische Ausgangssituation Oberkiefer. **Abb. 3:** OPG der Ausgangssituation.*

wegen seines Alters nicht infrage kam. Anfänglich einigte man sich auf eine festsitzende Versorgung im Unterkiefer auf vier Implantaten. Nach einem Jahr fixen Zahnersatzes im Unterkiefer und grosser Zufriedenheit wurde der Wunsch laut, dieses Behandlungsschema für den Oberkiefer fortzusetzen. Ausführliche intra- und extraorale Befunde wurden erhoben und aufgrund der desolaten Zustände der einzelnen Zähne im Oberkiefer (Z. n. WSR) inklusive inflammatorischer persistierender Herde und Lockerungsgrade aufgrund von Parodontitis Stadium III (CAL > 5 mm) und Grad B (d. h. parodontale Destruktion durch Biofilm, der durch schlechte Zugänglichkeit nicht regelgerecht entfernt werden kann) entschied man sich in weiterer Folge für eine Serienextraktion der Zähne des Oberkiefers, ausser des Zahns 17 (da dieser erhaltungswürdig und zur Bestimmung der vertikalen Bisslage nützlich war), und einer anschliessenden festen Versorgung auf vier Implantaten.

Im Vorfeld wurde ein dreidimensionales Röntgen (DVT) angefertigt, und die quantitative und qualitative Evaluierung des Knochenangebotes zeigten ausreichend ortsständigen Knochen zwischen beiden Vorderwänden der Kieferhöhlen und eine ausreichend breite Basis der Maxilla, die eine Knochenglättung erlaubten. Bei der präoperativen Planung wurde mit dem Techniker ein Mock-up anhand des Hart- und Weichteildefektes hergestellt, die Anzahl der zu ersetzenden Zähne bestimmt – um die Lage der Implantate vorherzusagen und um eine OP-Tiefziehschiene herzustellen.

Auf allen Vieren «bohren»

Bei der Serienextraktion Oberkiefer zeigten sich klinisch neben bukkalen und apikalen Dehiszenzen aufgrund mehrerer Läsionen ***(Abb. 4)*** auch zum Teil Ankylosierungen. Eine atraumatische Entfernung der Zähne ist hierbei für einen späteren Behandlungserfolg entscheidend. Zahn 17 kam aufgrund der positiven Erhaltungswürdigkeit für eine Extraktion nicht infrage. Dadurch verblieb die zufriedenstellende alte Bisshöhe und es wurde auch eine Entlastung für das spätere Provisorium sichergestellt.

Nach der Serienextraktion und Entfernung eines Wurzelrestes wurde mithilfe eines am Kamm verlaufenden mid-crestalen Schnittes zwischen den beiden ersten Molaren das Weichgewebe per Mukoperiostlappen vom Knochen freigelegt. Apikal entzündete Bereiche wurden auskürettiert und anschliessend der Alveolarfortsatz auf der Höhe der zu setzenden Implantate mit Luer geglättet. Die daraus gewonnenen Knochenspäne wurden mittels Knochenmühle für eventuell spätere lokale Augmentationen vorbereitet. Kenntnisse über anatomische Strukturen sind hierbei essenziell und notwendig, um die Implantate korrekt zu platzieren. Die operative Freilegung sollte soweit kranial erfolgen, um eine Beurteilung der Lage der Kieferhöhlen zu ermöglichen. Tipp: Das Ertasten mit einem Instrument oder einem vorsichtigen oberflächlichen Anfräsen der Kompakta ermöglicht die Feststellung, wo die anteriore Kieferhöhlenwand lokalisiert ist. Ist diese Analyse aufgrund einer fehlenden Routine oder einer dichten Knochenstruktur nicht möglich, empfehlen Studien[11] eine minimalinvasive laterale Öffnung des Sinus maxillaris, um die anteriore Wand zu ertasten und diese mit einem Marker vestibulär einzuzeichnen. Die genaue Position der vordersten Maxillariswand ist wichtig, da so die hintersten Implantate so weit wie möglich distal und nach mesial

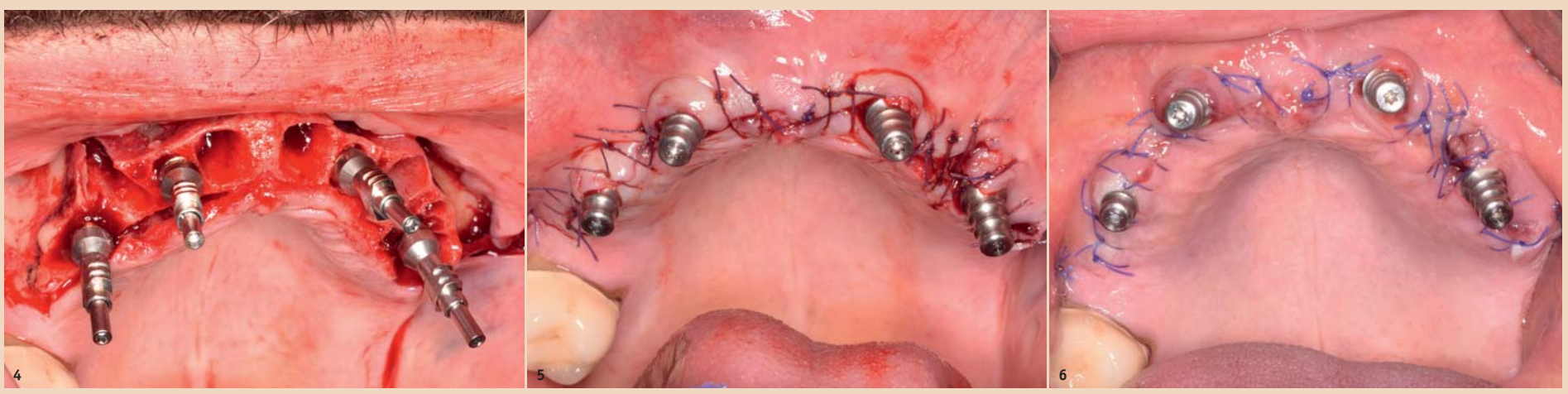


*Abb. 4: Bukkale Dehiszenz an Zahn 13 – vor offener Abformung. **Abb. 5:** Postoperativ – vor der geschlossenen Abformung. **Abb. 6:** 18 Stunden postoperativ.*

Bien-Air Dental

PURE SIMPLICITY

NEW CHIROPRO

IMPLANTOLOGY
motor system

NEW CHIROPRO PLUS

IMPLANTOLOGY
motor system

ORAL SURGERY
motor system

Steuern Sie Ihren Implantologie- und Chirurgie-Motor mit einem einzigen Drehknopf. Die neuen Chiropro von Bien-Air Dental wurden komplett nach einer Philosophie konzipiert : **Schlichtheit** !

GO TO online shop
bienair.com/eshop
FREE SHIPPING !

SWISS MADE

60 years

Bien-Air Dental SA Länggasse 60 Case postale CH-2500 Bienne 6 Switzerland Tel +41 (0)32 344 64 64 Fax +41 (0)32 344 64 91 sales-ch@bienair.com www.bienair.com

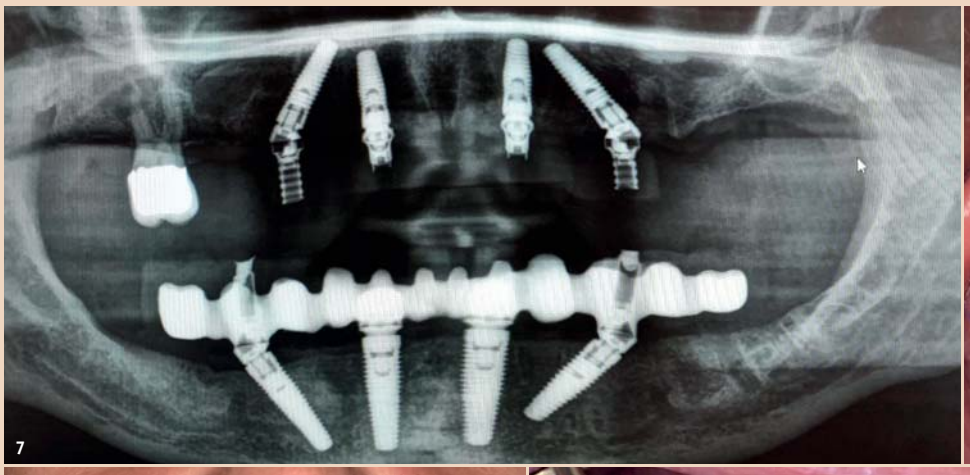


Abb. 7: *Postoperatives Panorama.* ***Abb. 8:*** *Nach Einsetzen des Provisoriums.* ***Abb. 9:*** *Provisorium 18 Stunden post OP.* ***Abb. 10:*** *Provisorischer Oberkiefer-Zahnkranz 18 Stunden post OP.* ***Abb. 11:*** *Patient zeigt sich zufrieden.*

anguliert gesetzt werden können, um gleichzeitig eine grössere Implantatlänge und die mechanische Stabilität in dieser kortikalen Region zu maximieren.

Als nächstes wurden mithilfe einer «OP-Schablone» aus einer einfachen 2 mm dicken Tiefziehfolie für eine optimale Ausrichtung vier Implantate mit einem Durchschnittsdrehmoment von 35 Ncm inseriert. Empfohlen wird für den posterioren Bereich mindestens 4,3 mm und für den anterioren 3,5 mm Implantatdurchmesser mit einer notwendigen Primärstabilität zwischen 35 und 45 Ncm für eine Sofortversorgung.[12] Für die erste Abformung wurden die Abformpfosten befestigt und die korrekten Implantatachsen kontrolliert.

Einschlusskriterien für «All-on-4»

- Keine schweren parafunktionalen Habits.
- Normale Mundöffnung (40 mm).
- Zahnloser Oberkiefer mit einer minimalen Knochenbreite von 5 mm und minimaler Knochenhöhe von 10 mm innerhalb der Prämaxilla.
- Zahnloser Unterkiefer mit einer minimalen Knochenbreite von 5 mm und einem Minimum an Knochenhöhe von 8 mm innerhalb des Intraforamen-Bereichs.
- Mindestens 10 mm Implantatlänge für die Maxilla.
- Neigung des Implantates maximal 45 Grad, um die Kragweite zu reduzieren.
- Bei posterior geneigten Implantaten sollte das distale Schraubenzugangsloch an der Kaufläche des ersten Molaren, zweiten Prämolaren oder ersten Prämolaren geplant werden.
- Zehn bis zwölf Zähne als festsitzende Prothese mit maximal ein bis zwei freistehenden Zähnen in der Endprothese möglich.
- Bei Fällen mit gleichzeitiger Extraktion sollten die Alveolen gut gereinigt und die Implantate zwischen den Extraktionsstellen gesetzt werden.

Im Anschluss wurden die Multi-Unit Abutments jeweils distal mit einer 30°- und mesial 0°-Winkelung mit den Implantaten befestigt. Mit den Multi-Unit Abutments können Angulationen ausgeglichen werden und ermöglichen eine einfache Anbringung der Abformpfosten. Sie erlauben einen Schraubenkanal im späteren Zahnersatz in korrekter Ausrichtung. Abgeformt wurde jeweils offen vor (inkl. Bissregistrat) und nach dem Verschluss des Operationsgebietes mit einer geschlossenen Abformung.

Das Ende: Naht

Vor Verschluss des Operationsgebietes wurde darauf geachtet, dass ausreichend keratinisiertes Weichgewebe für die spätere Versorgung vorhanden ist und keine nennenswerten Spannungen an der umliegenden beweglichen Schleimhaut bestehen. Nach 18 Stunden kam der Patient zur ersten Wundkontrolle: «Ich hatte weder während noch nach der OP Schmerzen. Am Abend ass ich eine Suppe und in der Nacht habe ich durchgeschlafen …»

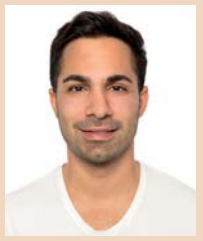
Die ersten Nähte wurden aufgrund der schnellen Regeneration entfernt und der Patient hatte keine postoperativen Beschwerden. Ein provisorischer Zahnkranz aus gefrästem PMMA (Polymethylmethacrylat) wurde eingesetzt und die Okklusion angepasst. DDr. Gerald Jahl, der den Fall begleitete, riet eine Tragedauer des Provisoriums zwischen drei und vier Monaten bis zur endgültigen Versorgung und empfahl dem Patienten weichere Kost, um eine komplette Verknöcherung zu gewährleisten. Gegebenenfalls können bis zur definitiven Versorgung Korrekturen vorgenommen und der Biss immer wieder angepasst werden.

Fazit

Die komplette beschriebene Behandlung erfolgte am 10. September 2019 analog, sprich ohne Navigationsschablone und in lokaler Betäubung. Eine vorgefertigte Schablone erlaubt keinen Spielraum und verhindert eine gewisse Flexibilität, sich an neuen Gegebenheiten anzupassen, z. B. eine neue erforderliche Implantatbohrung aufgrund weicheren Knochens, der in der Diagnostik nicht erkannt wurde, oder unerwartete grössere Defekte nach Extraktion. Grundsätzlich zeigen mehrere Studien verschiedener unabhängiger Autoren, dass die «All-on-4»-Technik aufgrund der Biomechanik ähnliche Erfolgsraten aufweist wie die gut untersuchten traditionellen vertikalen Implantate. Das «All-on-4» kann eine praktikable Option sein, die der Arzt seinen zahnlosen Patienten anbieten kann, die auch bei geplanten Extraktionsfällen eine Full-Arch-Rehabilitation anstreben. Atrophische Kiefer, die normalerweise vor der Implantatinsertion ein traditionelles Knochentransplantat erfordern würden, erhöhen Behandlungszeit, Kosten und Morbidität im Zusammenhang mit diesen Transplantationsverfahren. Darüber hinaus ermöglicht eine verkürzte Behandlungsdauer und somit ein schnelles Erlangen an Funktion und Lebensqualität ein positives Ergebnis für den Patienten. DT

Video

Kontakt



Infos zum Autor

Dr. Leon Golestani B.Sc., BA
Maximilianstr. 17
6330 Kufstein
Österreich
Tel.: +43 5372 62206
leon.golestani@gmail.com

Infos zum Autor

DDr. Gerald Jahl

Hauptplatz 20
3730 Eggenburg
Österreich
Tel.: +43 2984 20013
willkommen@implantat.or.at

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

OEMUS MEDIA AG

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

Dentsply Sirona

Sie denken vernetzt - wieso nicht auch Ihre Praxis?

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

Schaumstoff für Wundheilung entwickelt

Biologisches Polymergerüst soll unterstützend in den Heilungsprozess eingreifen.

DÜBENDORF – Eine Narbe am Ellbogen, die bei jeder Bewegung spannt, oder ein Fuss, an dem sich eine Wunde einfach nicht schliessen will – schlecht heilende Verletzungen sind eine verbreitete Ursache von gesundheitlichen Einschränkungen. Und obwohl Millionen von Menschen in ihrem Alltag betroffen sind, ist der komplexe Prozess der Wundheilung noch nicht vollständig verstanden oder gar steuerbar. Forschende der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa), Schweiz, haben daher einen Schaumstoff entwickelt, der in Hautwunden platziert wird und den natürlichen Heilungsprozess optimiert.

Mit dem Projekt «Scaravoid» haben Markus Rottmar und sein Team im «Biointerfaces»-Labor der Empa einen Schritt in eine neue Richtung gewagt. «Traditionelle Behandlungen zielen auf einzelne Faktoren der Wundheilung, etwa die Sauerstoffversorgung oder die Feuchtigkeitsregulation, ab und erzeugen lediglich eine unzureichende Gewebeantwort», erklärt Rottmar. Innerhalb von «Scaravoid», das von der Stiftung Gebert Rüf gefördert wird, soll der Heilungsprozess indes umfassender verstanden und unterstützt werden.

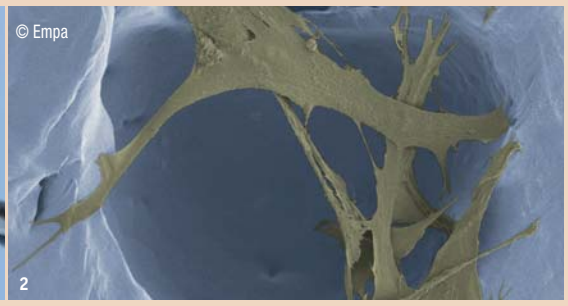


Abb. 1: *Der Schaumstoff kann in eine Hautwunde platziert werden und den natürlichen Heilungsprozess optimieren.* – ***Abb. 2:*** *Im Gerüst des Polymerschaums finden Zellen Halt, um neues Hautgewebe aufzubauen.*

Mit «Scaravoid» greift das Empa-Team mit einem bereits für die medizinische Anwendung zugelassenen biologischen Polymergerüst gleich an mehreren Stellen unterstützend in den Heilungsvorgang ein. In einem Hochdruckreaktor wird das Polymer mittels superkritischem Kohlendioxid (CO_2) aufgeschäumt, wobei die Porengrösse mithilfe von Druck und Temperatur fein gesteuert werden kann. Einmal in eine Verletzung platziert, soll das Polymergerüst mit seiner Arbeit beginnen: Einwandernden Zellen bietet es mit seiner offenporigen Architektur ein geeignetes Gerüst, um sich anzusiedeln. Da der Schaumstoff bioabbaubar ist, gestalten die Zellen die angebotene Polymerstruktur nach ihren Bedürfnissen um und bilden ein neues, funktionstüchtiges Gewebe aus.

Natürliche Balance stärken

Damit es dabei jedoch nicht zu unerwünschter Narbenbildung kommt, ist das Polymergerüst mit einer bioaktiven Substanz ausgerüstet, die die Narbenbildung hemmen soll. Hier haben sich die Forscher in der Natur bedient und einen Stoff verwendet, den wir eher aus der Küche kennen als aus dem Spital: Curcumin. Das Pulver der Kurkumawurzel, gelber Ingwer genannt, ist als pharmakologische Komponente wegen seiner entzündungshemmenden Eigenschaften interessant. Die Empa-Forscher versetzten Zellkulturen mit Curcumin und fanden heraus, dass die Produktion von Biomarkern, die typischerweise in Narben vorkommen, deutlich hinunterreguliert wird.

Ins Gerüst des Schaumstoffs eingebunden ist Curcumin, das nach und nach freigesetzt wird. Es steuert das Verhalten und die Funktion der Zellen, die in das Gerüst einwandern, und soll so die natürliche Balance der Wundheilung unterstützen. Was derzeit in Labortests in Form von kleinen Polymerscheiben analysiert wird, soll in der klinischen Anwendung in Form von grösseren Polymermembranen eingesetzt werden. Die Membranen können dann vom Arzt passend zugeschnitten und im Wundbett platziert werden. Vor allem bei schwerwiegenden Verletzungen, etwa nach Verkehrsunfällen oder starken Verbrennungen, sollen die Membranen die Wundheilung optimieren. DT

Quelle: Empa

ANZEIGE

LMEcoExchange
Instrumenten Austauschaktion!
LM
feel the difference

5+1
10+3
20+7

Profitieren Sie von der Instrumenten Austauschaktion:

1. Bringen/Senden Sie uns in der grünen Öko-Box Ihre alten abgenutzten Handinstrumente (herstellerunabhängig/aufbereitet).

2. Bestellbeispiel: Beim Kauf von 13 neuen LM-Handinstrumenten (exklusive LM Sharp Diamond Instrumente), erhalten Sie 3 davon GRATIS und zahlen nur für 10 (gleiche Preisgruppe).

Promotion gültig bis 16.12.2019

Besuchen Sie uns am SDH Jahreskongress in Lausanne
Messestand 23 vom 15. bis 16. November 2019.

RODENT

Rodent AG
Dorfstrasse 60
CH - 9462 Montlingen

Tel. +41 (0)7 1763 9060
Fax +41 (0)7 1763 9068
dental@rodent.ch
www.rodent.ch

www.lm-dental.com

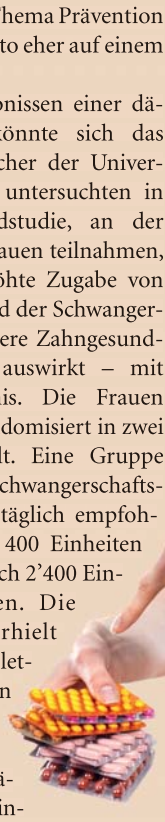
Schwangerschaft: Vitamin-D-Zugabe stärkt Kinderzähne

Laut Studie sinkt Wahrscheinlichkeit von Schmelzdefekten um knapp 50 Prozent.

KOPENHAGEN – Einer aktuellen Studie zufolge sind bisherige Empfehlungen zur Vitamin-D-Aufnahme in der Schwangerschaft deutlich zu niedrig angesetzt. Die Ergebnisse legen nahe, dass sich mit einer höheren Dosierung Schmelzdefekte bei Kindern vorbeugen lassen.

Die Ursachen gehäuft auftretender Zahnschmelzdefekte im Milch- und Sekundärgebiss von Kindern sind noch immer nicht geklärt. Theorien gibt es zwar viele, aber fundierte Belege blieben bisher aus. Die Konsequenz: Das Thema Prävention befindet sich bis dato eher auf einem Testlevel.

Mit den Ergebnissen einer dänischen Studie könnte sich das nun ändern. Forscher der Universität Kopenhagen untersuchten in einer Doppelblindstudie, an der 623 schwangere Frauen teilnahmen, wie sich eine erhöhte Zugabe von Vitamin D während der Schwangerschaft auf die spätere Zahngesundheit der Kinder auswirkt – mit positivem Ergebnis. Die Frauen wurden hierfür randomisiert in zwei Gruppen eingeteilt. Eine Gruppe sollte ab der 24. Schwangerschaftswoche neben der täglich empfohlenen Menge von 400 Einheiten Vitamin D zusätzlich 2'400 Einheiten einnehmen. Die zweite Gruppe erhielt ebenfalls zwei Tabletten: 400 Einheiten Vitamin D und ein Placebo.



Sechs Jahre später wurden die Kinder der Frauen zahnärztlich untersucht. Wie die Frauen hatten auch die Zahnärzte keine Kenntnis darüber, wer Placebos oder Nahrungsergänzungsmittel erhalten hatte. Die Forscher stellten fest, dass mit einer erhöhten Vitamin-D-Dosierung eine um knapp 50 Prozent geringere Wahrscheinlichkeit von Schmelzdefekten einherging.

Die Ergebnisse der Studie wurden jetzt im Fachmagazin *JAMA Pediatrics* veröffentlicht. DT

Quelle: ZWP online

Rund 1'000 DHs in Lausanne erwartet

Der 43. Jahreskongress von Swiss Dental Hygienists.

SURSEE – Ein Höhepunkt im dentalen Eventkalender des Monats November ist das Zusammentreffen der Fachleute für Mundgesundheit im SwissTech Convention Center Lausanne. Am Freitag, dem 15., und Samstag, dem 16. November 2019, findet der Jahreskongress von Swiss Dental Hygienists statt. Das Motto lautet «Stay Tuned», was so viel bedeutet wie «Dranbleiben» – hier primär bezogen auf die fachliche Weiterbildung im zahnmedizinischen Bereich.

Am Freitag erfolgt der Start mit einer praxisnahen Fallpräsentation: «Parodontale und periimplantäre Herausforderungen». Verschiedene Behandlungsmöglichkeiten und ihre Grenzen werden in den nachfolgenden Referaten vorgestellt: «Subgingivale Airflow-Behandlung», «Nachsorge für Implantat-Versorgungen», «Laserbehandlung in der Parodontologie». Ein allgemeinmedizinisches Thema ist Schlafapnoe – ein Syndrom, von welchem viele Patienten betroffen sind und über das auch Fachleute für Mundgesundheit informiert sein sollten.

Die Vorträge am Samstag thematisieren nicht nur den Mund, sondern haben den ganzen Körper im Blickfeld: «Chemisches Biofilmmanagement», «Mundtrockenheit – das Leiden im Alter», «Wurzelkaries – Mythen und Wahrheiten», «Rheuma und Schleimhäute», «Fitnessprogramm für ein starkes Immunsystem». Den Abschluss bildet ein Referat mit Tipps zum ansprechenden Auftreten: «Körpersprache, die uns sympathisch macht».

Begleitet wird der Kongress von einer umfangreichen Dentalausstellung. Rund 50 Unternehmen präsentieren ihr Produktportfolio und stehen für Gespräche (und Bestellungen) vor Ort bereit.

Zum Rahmenprogramm gehört am Freitag ein Workshop der GABA Schweiz AG: «Die gängigsten Mythen zur Zahngesundheit – Fakt und Fiktion».

Man darf sich auf einen interessanten, motivierenden und geselligen Kongress freuen. In diesem Sinne: Stay Tuned!

Auf der Kongress-App, die ab sofort heruntergeladen werden kann, sind das wissenschaftliche Programm, die Zusammenfassungen der Referate und alle Informationen rund um die Ausstellung ersichtlich.

Informationen und Anmeldung unter www.dentalhygienists.swiss. DT

Quelle: Swiss Dental Hygienists

Zahnerhaltung und Restauration

Neuer Kurs der fortbildungROSENBERG zu allgegenwärtigen Problematiken.

ZÜRICH – die fortbildungROSENBERG veranstaltet am 22. November 2019 zum ersten Mal einen Kurs, der allgemeine Behandlungsthemen in einen neuen Fokus rückt. Dr. Carmen Anding (Bern) wird in diesem Nachmittagskurs im Au Premier Konferenzzentrum im Hauptbahnhof Zürich ihre Lösungsvorschläge präsentieren.

Für die Behandlung von tief zerstörten Zähnen – die Erhaltung und Restauration – bietet die moderne Zahnmedizin vielfältige Behandlungsmethoden mit moderatem Kostenaufwand. Insbesondere in der Jugend- und Alterszahnmedizin, letztlich aber auch in jedem Alter, sind kostengünstige Alternativen einer Behandlung gesucht und gefordert. Dr. Anding wird im Kurs auf die Möglichkeiten der Adhäsivtechnik sowohl im Front- als auch im Seitenzahnbereich eingehen und ihre Erfahrungen weitergeben. Schwerpunkte setzt sie dabei in der KONS, Kronen-Brücken-Prothetik, Parodontologie, Implantologie, Kinder- und Jugendzahnmedizin sowie Kieferorthopädie.

Die Teilnehmer erwartet ein interessanter Mix aus Behandlungsmöglichkeiten zu verschiedenen Indikationen wie z. B. Zahnfragmentbefestigung – einfach und unter parodontalchirurgischer Darstellung, Zahnaufbau unter parodontalchirurgischer Darstellung, bei kieferorthopädischer Extrusion und mit Magnetextrusion sowie auch mit chirurgischer Extrusion. Weiterhin wird Dr. Anding auf die kieferorthopädische Extraktion vor der Implantation und zum Weichgewebegewinn sprechen und gleichzeitig auch die entsprechenden innovativen Materialien und Techniken vorstellen.

Weitere Informationen und die Anmeldedaten sind unter www.fbrb.ch zu finden. DT

Autor: Timo Krause

ANZEIGE

Dental Tribune · Swiss Edition · Nr. 7/2019

Digital Day – eine Fortbildung, die Vorteile bringt

abc dental und Dentsply Sirona Schweiz luden zum Event nach Baden-Dättwil ein.

BADEN (mhk) – Der erfolgreichen Zusammenarbeit des Dentaldienstleisters abc dental mit Dentsply Sirona Schweiz kann ein neues Kapitel hinzugefügt werden. Am 26. September luden beide Veranstalter zum Digital Day in den Dentsply Sirona Showroom nach Baden-Dättwil ein.

Der etwas regnerisch-trübe Septembernachmittag war prädestiniert für den Besuch einer Fortbildungsveranstaltung, und so war der Veranstaltungsraum bis auf den letzten Platz besetzt.

Der abc dental Marketing- und Verkaufsleiter Thomas Kuhn liess es sich nicht nehmen, persönlich vor Ort zu sein und die Teilnehmer des diesjährigen Digital Day zu begrüssen. Auch Marko Vranjic, Commercial Sales Manager Digital Systems & Implants von Dentsply Sirona Schweiz, hiess die Anwesenden willkommen und äusserte sich anerkennend über abc dental als kompetenten Ansprechpartner beim Thema digitale Zahnarztpraxis.

Das einhellige Fazit beider Veranstalter: Der Digital Day 2019 war ein Erfolg. Zufriedene Gesichter bei Marko Vranjic (links) und Thomas Kuhn.

Bildergalerie

Der etwas regnerisch-trübe Septembernachmittag war prädestiniert für den Besuch einer Fortbildungsveranstaltung, und so war der Veranstaltungsraum bis auf den letzten Platz besetzt. – PD Dr. Andreas Bindl (2. v. l.) testete im Showroom den Primescan von Dentsply Sirona.

Drei Referenten wurden für diesen Nachmittag eingeladen. Zuerst sprach PD Dr. Andreas Bindl aus Zürich über «CAD/CAM Chairside». Nach einigen Ausführungen zum digitalen Workflow generell und zu den Vorzügen der digitalen Abformung mittels Omnicam und dem noch besseren, neu am Markt befindlichen Primescan, gab er anhand von zahlreichen Patientenfällen sehr anschaulich und informativ Hinweise und Tipps, wie welche zahnmedizinischen Herausforderungen zu meistern sind. Gerade auch die Informationen zu den verschiedenen Materialien (Glass Ceramic, Hybrid Ceramic und Composite) und deren Anwendungsspektrum wurde von den Zuhörern honoriert und mit Nachfragen diskutiert. Eine seiner Take-Home-Messages lautete: Ein geübter Behandler kann sich auch an komplexe Fälle wagen.

Im zweiten Teil seiner Ausführungen widmete sich PD Dr. Bindl «CAD/CAM chairside & Implantology». Er zeigte den Weg von der Implantatplanung bis hin zur finalen Restauration anhand ausgewählter Beispiele und sprach sich für die Verwendung einer mittels CEREC-Software erstellten Bohrschablone aus.

«CEREC und DVT treffen auf Schlafapnoe» lautete der Titel des nachfolgenden Vortrages. Dr. Peter Bronwasser aus Goldach informierte über Behandlungsmöglichkeiten der Schlafapnoe durch den Zahnarzt, wobei er eindringlich betonte, dass die Feststellung der Krankheit OSAS immer Sache des Humanmediziners sei. Seit 2003 stellt er in Zusammenarbeit mit dem Kantonsspital St. Gallen und Pneumologen aus der Ostschweiz Schienen zur Behandlung der Schlafapnoe her. Diese Optisleep-Schienen werden digital erarbeitet, sind dauerhaft haltbar und können die Schlafapnoe meist deutlich reduzieren.

Abschliessend kam noch Gianni Monaco, Zahntechniker im Team Digital & Implants von Dentsply Sirona Schweiz, zu Wort. Er gab einen kurzen, aber informativen Überblick zum Thema «Digitaler Abdruck und der Workflow im Zahntechnischen Labor» und lud die Teilnehmer ein, sich im Anschluss an die Veranstaltung im Showroom über die erwähnten Gerätschaften zu informieren. Zu diesem Zweck waren viele Spezialisten beider Unternehmen anwesend und gaben bereitwillig Auskunft, und so mancher Teilnehmer signalisierte neben grossem Interesse auch erste Kaufabsichten.

Der Apéro am Ende der Veranstaltung gab den Teilnehmern die Möglichkeit, sich sowohl miteinander als auch mit den Experten auszutauschen. Das einhellige Fazit beider Veranstalter: Der Digital Day 2019 war ein Erfolg! DT

ANZEIGE

Flexident
sorglos implantieren

Neu bei Flexident: der Medit i500 Intraoralscanner

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

Keine Jahresgebühren oder Fallkosten!

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.)

Besuchen Sie unseren Webshop unter **www.flexident.ch**

Flexident new webshop · Hu-Friedy · neoss · OSTEOGENICS BIOMEDICAL · OSSTELL · BienAir Dental · mininaviden

Flexident AG
Amlehnstrasse 22
6010 Kriens
Tel: 041 310 40 20
E-Mail: info@flexident.ch

CANDIDA

6 H INTENSIVSCHUTZ MIT DESENS-TECHNOLOGY.

NEU

- Für sensible und schmerzempfindliche Zähne und Zahnhälse
- Mit wirksamer DeSens-Technology
- Reduziert die Sensibilität der Zähne sofort und nachhaltig
- Schützt, remineralisiert und stärkt den Zahnschmelz
- Wirkung klinisch bestätigt

MIGROS

Ein M besser.

Dental Tribune · Swiss Edition · Nr. 7/2019

Aktuelle Konzepte der oralen Regeneration im Diskurs

Am 28. und 29. Juni veranstaltete die Fortbildung Zürichsee das Symposium «Regeneration Total» in Zürich.

ZÜRICH – Das zweitägige Event fand unter der fachlichen Leitung von Prof. Dr. Ronald Jung statt. Nach den Workshops am Freitag gab es am Samstag drei «Battle of Concept»-Sessions, wo aktuelle Konzepte der oralen Regeneration einander gegenübergestellt wurden. Bei den wissenschaftlich fundierten, aber teils emotional ausgetragenen Battles verteidigten die Referenten ihre jeweilige Position.

1

2

Auftakt

Bereits zum Auftakt am Freitagnachmittag drehte sich alles rund um die Regeneration. Es wurden vier 90-minütige Workshops angeboten. Prof. Dr. Christoph Hämmerle beschäftigte sich in seinem Workshop mit «GBR in der ästhetischen Zone», Prof. Dr. Frank Schwarz bot «Hands-on zu Periimplantitis», bei Dr. Marco Zeltner und Dr. Samuel Huber wurde die Weichgeweberegeneration am Schweinekiefer hands-on durchgeführt, während bei Dr. Goran Benic mit «CAD/CAM in der GBR» grosse Knochenaugmentationen am Modell nach 3D-Planung geübt werden konnten.

«Battles of Concepts»

Am Samstag begrüsste Chairman Prof. Jung um die 90 Teilnehmer zu den angekündigten «Battles of Concepts» im Renaissance Zurich Tower Hotel. «Wir freuen uns auf internationale Top-Referenten, ‹die sich battlen›… und hoffentlich am Ende der Diskussion doch zu einem Konsens kommen», so die Vorhersage von Prof. Jung. Die vor allem oralchirurgischen bzw. implantologischen Spezialisten konnten sich auf drei Themenblöcke freuen, die zwar viel Raum für Diskussionen boten, bei denen aber auch viel evidenzbasiertes Wissen vermittelt wurde. Selbstverständlich spielte auch die eigene Praxiserfahrung der Kontrahenten eine wichtige Rolle.

Battle 1: Weichgewebe vs. Hartgewebe um Implantate

Im Auftakt-Battle standen sich PD Dr. David Schneider und Prof. Dr. Giovanni Zucchelli gegenüber. Sie gingen der Frage nach, ob es um Implantate eher Knochen oder Weichgewebe braucht. PD Dr. Schneider propagierte, dass Knochen um ein Implantat unabdingbar sei. Im Hinblick auf die Mechanik brauche es ganz klar Knochen, denn viele Faktoren spielen eine wichtige Rolle für den Knochen-Implantat-Kontakt. Im Hinblick auf die Biologie gibt es vieles zu beachten, denn das Weichgewebe um ein Implantat ist komplett anders als am natürlichen Zahn.

PD Dr. Schneider präsentierte zahlreiche Fälle mit der Frage «What will happen?». Wird sich Knochen bilden oder eher zurückgehen? Wenn Knochen um Implantate verloren geht, geht in der Regel auch das Weichgewebe verloren. Und dann nimmt das Unglück seinen Lauf – bis hin zum Implantatverlust.

Somit ist es laut PD Dr. Schneider gleich wichtig, dass es genug Knochen und auch Weichgewebe um ein Implantat hat.

Weiter ging es mit der Ästhetik. Präsentiert wurden Problemfälle mit Gingivarezessionen, fehlendem Volumen und Kammdefekten. Wie kommt es dazu? PD Dr. Schneider zeigte anhand von Studien und eigener Praxisfälle verschiedene Verläufe und Prognosen auf. Es war eindrücklich, wie fundamental wichtig eine optimale Platzierung des Implantates ist.

Dem Vortrag schloss sich das Gegenplädoyer von Prof. Zucchelli für das Weichgewebe an. Gewohnt hoch engagiert präsentierte er ein Statement für seine Domäne, das «Soft Tissue Management». Prof. Zucchelli fokussierte sich auf das Thema Ästhetik. «Patienten kommen nicht zu mir in die Praxis, weil sie guten Knochen wollen, sondern sie wünschen sich eine ästhetische Lösung», so Prof. Zucchelli. Beeindruckende Bilder und Studiennachweise unterstrichen seine Meinung. Mit vielen Bildern und Videos demonstrierte er seine Vorgehensweise und zeigte seine Erfolge.

Prof. Jung fasste abschliessend dieses Battle folgendermassen zusammen:

«PD Dr. Schneider hätte gerne Knochensupport, aber keine Überkonturierung. Prof. Zucchelli hingegen sprach vor allem über den Einzelzahnersatz, er ist sich jedoch sicher, dass Knochenaufbau niemals Weichgewebe ersetzen kann. Bei grösseren Defekten ist Knochenaufbau jedoch immer dringend notwendig.»

Battle 2: Xenogene vs. autogene Membran

Nach der Kaffeepause ging es mit Dr. Marc Quirynen aus Belgien weiter. Er präsentierte die LPRF-Membran – eine noch eher unbekannte Technik. Engagiert stellte er die Vorgehensweise zur Präparation von Membranen vor. Diese Membran wird aus Eigenblut des Patienten gewonnen. Dafür hat er eigens eine Krankenschwester in seiner Klinik angestellt. Nachdem das Blut zentrifugiert ist, kann es zu einer Membran gepresst werden. Damit kann sowohl Knochen als auch Weichgewebe gewonnen werden.

Prof. Dr. Frank Schwarz (Frankfurt am Main), Experte in der Geweberegeneration, stellte im Anschluss die xenogene Kollagenmembran vor. Die Sichtweise der GBR hat sich in den letzten Jahren verändert. Heute kommen vor allem Kollagenmembranen zur Anwendung. Der Grund dafür ist die optimale Weichgewebsproliferation und dadurch der gute Wundverschluss. Jedoch sind nicht alle Kollagenmembranen gleich gut. Es kommt sehr auf den Herstellungsprozess an.

Prof. Schwarz zeigte evidenzbasiert, dass Kollagenmembranen sehr aktiv bei der Wundheilung und der anschliessenden Geweberegeneration beteiligt sind. Als sehr wichtig sieht Prof. Schwarz die Stabilisierung des Koagulums, da sonst die Wundheilung nicht optimal ablaufen kann.

Mit dem Einwachsen von Blutgefässen – der sogenannten Angiogenese – beginnt auch die Knochenregeneration. Parallel zur Barrierefunktion spielt die Kollagenmembran eine aktive Rolle bei der Aufnahme und Modulation der Aktivitäten von Zellen während des Prozesses der GBR. Natürliches Kollagen unterstützt die regenerativen Heilungsprozesse. «Wir bekommen seit über 25 Jahren auch langfristig sehr gute Ergebnisse mit dieser xenogenen Kollagenmembran, und dies ist mit Hunderten von Studien belegt», so Prof. Schwarz.

Battle 3: Hämmerle vs. Grunder bzw. «resorbierbar vs. nicht resorbierbar»

Prof. Dr. Christoph Hämmerle propagierte die resorbierbare Kollagenmembran. «Ich brauche ein System, das immer funktioniert und Behandlungsfehler verzeiht. Ich möchte keine Risiken eingehen müssen.» Er zeigte eindrücklich Resultate von klinischen Fällen, die über 25 Jahre alt waren.

Dr. Ueli Grunder hingegen machte sich für die nicht resorbierbare formstabile Membran stark. Auch er zeigte Resultate von klinischen Fällen, die über 25 Jahre alt sind. «Bei sehr grossen Knochenaufbauten ist die Formstabilität der Membran enorm wichtig», so Dr. Grunder.

Am Schluss waren sich beide Referenten einig, dass für die optimale Wundheilung die native Kollagenmembran heute immer noch dem Goldstandard entspricht.

Mit entsprechender klinischer Erfahrung kann eine formstabile, nicht resorbierbare Membran durchaus bei grossen Knochenaufbauten ihre Indikation haben. Um die Wundheilung zu optimieren, wird jedoch auch in solchen Fällen die formstabile Membran meistens mit einer zusätzlichen resorbierbaren, nativen Kollagenmembran abgedeckt.

3

4

Abb. 1: *Das Symposium der Fortbildung Zürichsee fand unter der fachlichen Leitung von Prof. Dr. Ronald Jung statt. –* ***Abb. 2:*** *Dr. Marc Quirynen (Mitte) und Prof. Dr. Frank Schwarz (rechts) bestritten Battle 2: Xenogene vs. autogene Membran. –* ***Abb. 3:*** *Rund 90 Teilnehmer waren in Zürich dabei. –* ***Abb. 4:*** *Prof. Dr. Ronald Jung in der Diskussion mit Dr. Ueli Grunder und Prof. Dr. Christoph Hämmerle (v. l. n. r.).*

Fazit

Auch nach über 25 Jahren entspricht die native Kollagenmembran von Geistlich in der Implantologie immer noch dem Goldstandard. Deshalb ist es wichtig, sich auf ein über lange Zeit erprobtes und wissenschaftlich mit Studien belegtes Produkt zu verlassen.

Es war ein toller Event mit tollem Konzept und eine tolle Art der Wissensvermittlung. Prof. Jung ist sich sicher, dass durch dieses Zusammenspiel maximal viel gelernt wurde. Selbstredend spricht das Konzept für eine Weiterverfolgung zu einem späteren Zeitpunkt! DT

Quelle: Fortbildung Zürichsee

Neue Designwelt macht Praxisträume wahr

Mit DESIGNKONZEPT[db] erfüllt dema dent individuelle Kundenwünsche.

Hervorstechende kreative Ideen in puncto innovativer Praxisgestaltung sind seit jeher eines der Aushängeschilder im Dienstleitungsportfolio der Schweizer dema dent AG. Nun wurde der bestehenden Leistungssparte ein neuer Name gegeben: **DESIGN**KONZEPT[db]. Ziel ist, durch intensive Gespräche mit dem Praxisinhaber im Vorfeld dessen persönliche Designansprüche genauestens zu definieren. Anhand dessen werden von der personalisierten Behandlungseinheit bis hin zum dazu passenden Möbelsystem exklusive Kreationen für den Kunden entwickelt.

Nicht umsonst lautet das Credo des Dentaldepots: «Mehr als nur Dentalbedarf: individuelle Lösungen statt Standardprogramm.» Jede einzelne Kundenanforderung besitzt bei **DESIGN**KONZEPT[db] oberste Priorität. Dank des fundierten Wissens und Know-how der dema dent-Experten entstehen nicht nur optisch herausragende Designs, sondern übertreffen die Kreationen stets auch die neuesten Anforderungen in puncto Funktionalität, Hygiene, technische Standards und natürlich Patientenkomfort. Interessierte Praxisinhaber erhalten stilvolle Exklusivität, die die Patienten in eine Welt fernab des medizinischen Umfelds entführen kann. Mit Freude erläutern die dema dent-Planer, wie die persönlichen Designansprüche von Praxisinhabern individuell umgesetzt werden können – egal, ob im Alt- oder Neubau. DT

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

3-fach-Prophylaxe für Jugendliche

Langfristig zahnfreundliche Verhaltensweisen festigen.

Der Grundstein für den möglichst lebenslangen Erhalt der eigenen Zähne wird bereits im Kindes- und Jugendalter gelegt. Wer schon in jungen Jahren lernt, dass regelmässige Zahnarztbesuche und adäquate häusliche Mundhygienemassnahmen wie die tägliche 3-fach-Prophylaxe (Zähneputzen, Interdentalraumpflege und Mundspülung, z. B. mit Listerine®) einfach dazugehören, dessen Bereitschaft ist höher, diese auch langfristig in seinen Alltag einzubinden. Durch frühe positive Erfahrungen beim Zahnarzt wird der Entstehung von Ängsten und Bedenken entgegengewirkt und eine solide Vertrauensbasis geschaffen. Wer bei Jugendlichen zahnfreundliche Verhaltensweisen wie die tägliche 3-fach-Prophylaxe etablieren möchte, benötigt Empathie, Geduld und eine durchdachte Taktik. Eine Herausforderung liegt jedoch darin, Patienten dazu zu motivieren, die bereits in ihrer Kindheit entwickelten guten Mundhygienegewohnheiten auch als Jugendliche beizubehalten. Voraussetzung dafür ist ein auf die Patienten und ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnittenes Kommunikations- und Betreuungskonzept in der Zahnarztpraxis.

Nähere Informationen u. a. zum Thema effektives Biofilmmanagement finden Sie unter www.listerine.ch. DT

Johnson & Johnson GmbH Listerine
Tel.: 00800 26026000 (kostenfrei)
www.listerine.ch

© Johnson & Johnson

Formstabile Matrizenbänder

Garrison stellt Composi-Tight® 3D Fusion™ Firm vor.

Garrison Dental Solutions, seit 1997 der führende Hersteller von Teilmatrizensystemen, freut sich, die neueste Ergänzung des beliebten Composi-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrizensystems, Fusion Firm Matrizenbänder mit eZ-Place™-Technologie, vorzustellen.

„Typische bleitote Teilmatrizenbänder lassen sich bei der Platzierung für Kompositrestaurationen der Klasse II sehr leicht verformen. Die eZ-Place™-Technologie, die für die Fusion Firm Bänder verwendet wird, besteht aus speziell verarbeitetem Edelstahl und einem firmeneigenen Matrizenformungsprozess, um Teilmatrizenbänder herzustellen, die einer Verformung um fast 70 Prozent besser widerstehen als herkömmliche Bänder“, so Jason Phillips, Marketingdirektor von Garrison.

eZ-Place™ ermöglicht, dass die Firm Matrizenbänder mit einer Dicke von nur 0,038 mm eine vorkonturierte Form beibehalten, um die exzellenten engen Approximalkontakte und die ideale Anatomie zu gewährleisten, für die das Composi-Tight® 3D Fusion™ System bekannt ist. Fusion Firm Bänder können in Situationen platziert werden, die mit anderen Bändern nicht möglich sind. Konservative Präparationen mit verbleibendem Kontakt, Überstände an den Präparationsgrenzen und andere Herausforderungen werden sie nicht länger beeinträchtigen.

Composi-Tight® 3D Fusion™ Firm Matrizenbänder sind in Sets mit allen Grössen, individuellen Nachfüllpackungen und ausgewählten Teilmatrizensystem-Kits von Garrison Dental Solutions erhältlich. DT

Garrison Dental Solutions
Tel.: +49 2451 971409
www.garrisondental.com

Infos zum Unternehmen

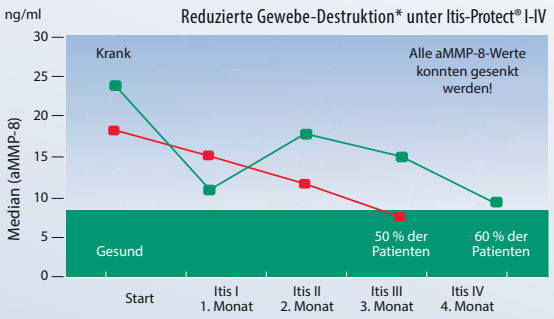
ANZEIGE

Itis-Protect®
Zum Diätmanagement bei Parodontitis

20. LÜBECKER hoT-WORKSHOP
Samstag 07.12.2019
ATLANTIC Hotel Lübeck

Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten



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

Studien-geprüft!

Informationen für Fachkreise
Fax: +49 (0)451 30 41 79, E-Mail: info@hypo-a.de
www.itis-protect.de

Name / Vorname
Str. / Nr.
PLZ / Ort
Tel. / E-Mail IT-DTS 7.2019

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

* H.-P. Olbertz et al.: Adjuvante Behandlung refraktärer chronischer Parodontitis mittels Orthomolekularia – eine prospektive Pilotstudie aus der Praxis, Dentale Implantologie - DI 15, 1, 40-44, 2011
Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät). Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.

ULTRADENT
PRODUCTS, INC

VALO™

LED-POLYMERISATIONSLEUCHTE

ELEGANTLY **POWERFUL**

VALO Grand Cordless
VALO Grand Corded
VALO Cordless
VALO Corded

Find us on facebook
Ultradent Products Deutschland

ULTRADENT.COM/DE
© 2019 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

Optimale Vorsorge für Zahnärzte

Bei der Migros Bank sind Sie als Zahnarzt in guten Händen.

Immer mehr Zahnarztpraxen werden als AG oder GmbH gegründet, insbesondere wenn es sich um Praxisgemeinschaften handelt. In diesem Fall gelten die Inhaber automatisch als Angestellte der AG bzw. GmbH und müssen sich zwingend einer Pensionskasse anschliessen. Daneben dürfen die Inhaber pro Jahr aktuell bis zu 6'826 Franken in die Säule 3a einzahlen.

Was sind die Vorteile der «grossen» Säule 3a?

Welche der beiden Lösungen macht für Einzelfirmen nun mehr Sinn? Die «kleine» Säule 3a mit Pensionskassenanschluss empfiehlt sich vor allem für Bezüger von hohen Einkommen. Die erste Variante ohne Pensionskasse bietet den Vorteil, dass sie sehr einfach und flexibel ist. So können Zahnärzte je nach ihrem

Andriy Solovyov/Shutterstock.com
xtock/Shutterstock.com

Einzelfirmen mit Gestaltungsmöglichkeiten

Bei der Einzelfirma kann auf den Pensionskassenanschluss verzichtet werden. In diesem Fall dürfen jährlich bis zu 34'128 Franken in die Säule 3a einbezahlt werden (grosse Säule 3a).

Alternativ besteht für Einzelfirmen die Möglichkeit, sich freiwillig einer Pensionskasse anzuschliessen. In die Pensionskasse dürfen pro Jahr bis zu 25 Prozent des AHV-Jahreslohns einbezahlt werden bzw. maximal 213'300 Franken; zusätzlich können bis zu 6'826 Franken in die Säule 3a geleistet werden (kleine Säule 3a).

Risikoprofil zwischen Vorsorgefonds mit verschiedenen Aktienquoten wählen, seien sie klassisch oder nachhaltig investierend.

Bei der Migros Bank sind Sie als Zahnarzt in guten Händen – egal, ob es um das Thema Vorsorge oder Praxisfinanzierung geht. Unsere spezialisierten Kundenbetreuer beraten Sie gerne zu allen Bankdienstleistungen für Zahnärzte. DT

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

Intensivschutz für schmerzempfindliche Zähne

Candida Professional Sensitive desensibilisiert umgehend und nachhaltig.

Schmerzempfindliche Zähne und Zahnhälse sind weit verbreitet. Zugrunde liegen dabei zumeist freiliegende Zahnhälse oder beschädigter Zahnschmelz. Thermische, taktile oder auch chemische Reize können durch das freiliegende Dentin über die Dentintubuli zum Zahnnerv gelangen und Schmerzen auslösen.

Bemerkbar machen sich sensible Zähne meist durch einen charakteristischen kurzen und stechenden Schmerz. Candida Professional Sensitive bringt einen lang anhaltenden 6-Stunden-Intensivschutz. Die neu entwickelte, hochwirksame DeSens-Technology bekämpft das Problem sensibler Zähne gleich auf mehreren Ebenen und reduziert die Sensibilität der Zähne und Zahnhälse sofort und nachhaltig. Speziell für die Zahnoberfläche entwickeltes Hydroxylapatit (Hauptbestandteil unserer Zähne) verschliesst gezielt die reizleitenden Dentintubuli, remineralisiert und stärkt den Zahnschmelz.

Der Inhaltsstoff Poloxamer bildet eine zusätzliche Schutzschicht auf der Dentinoberfläche, damit Reize nicht zum Zahnnerv gelangen können. Das enthaltene Xylit trägt zur langfristigen Regeneration durch eine verbesserte Zahnschmelz-Remineralisierung bei. Die Wirkung von Candida Professional Sensitive wurde durch wissenschaftliche und klinische Studien bestätigt (RDA 30; 1'490 ppm Fluorid). DT

Mibelle Group
Tel.: +41 800 812300
www.
mibellegroup.com

Sicherheit und Vertrauen über die Sofortversorgung hinaus

Straumann® BLX – das vollkonische Implantatsystem der nächsten Generation.

Straumann® BLX ist ein für Sofortversorgungsprotokolle perfektioniertes Implantatsystem der nächsten Generation und darüber hinaus eine exzellente Lösung für alle anderen Indikationen, unabhängig vom bevorzugten Behandlungsprotokoll: von der Sofortimplantation und Sofortbelastung bis hin zu herkömmlichen Protokollen.

Infos zum Unternehmen

Das Straumann® BLX kombiniert bahnbrechendes funktionales Design mit dem Hochleistungsmaterial Roxolid® und der klinisch erprobten SLActive® Oberfläche von Straumann und bietet in allen klinischen Situationen hohe Sicherheit und Zuverlässigkeit. Das neue Implantat wurde entwickelt, um die Primärstabilität in sämtlichen Knochenklassen zu optimieren, die restaurativen Prozesse zu vereinfachen und optimale Ergebnisse auch in komplexen Fällen zu erzielen. Es ist zusammen mit einem vereinfachten, vielseitigen Prothetikportfolio in einer Vielzahl von Durchmessern und Längen erhältlich.

Straumann® BLX ist ein Höhepunkt erstklassiger Schweizer Qualität und Präzision sowie bahnbrechender Innovationen, unterstützt vom grössten Expertennetzwerk weltweit, dem International Team for Implantology (ITI).

Straumann® Modulare Kassette

Die kompakte und dennoch individuell konfigurierbare Kassette ist so konzipiert, dass sie sich nahtlos in den klinischen Workflow integrieren lässt und zu einer effizienten Zusammenarbeit von Zahnarzt und Dentalassistenz beiträgt. DT

Institut Straumann AG
Tel.: 0800 810812
www.straumann.ch/blx

Neuer Intraoralscanner

Digitale Zahnmedizin leicht gemacht.

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.

Das Flexident Kombi-Angebot zum Medit i500 umfasst den HAEBERLE fuego-Liftwagen, einen Dell Touchscreen-Computer, eine Schulung sowie vier Jahre Premium IT-Service. Ab sofort ist der neue Intraoralscanner im Webshop der Flexident AG erhältlich unter www.flexident.ch. DT

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

© Medit Corp.

Hypoallergene orthomolekulare Therapie

20. Lübecker hoT-Workshop am 7. Dezember 2019.

Infos zum Unternehmen

Bei Parodontitis sollte zusätzlich zum klassischen zahnärztlichen Therapiespektrum das Entzündungsgeschehen systemisch behandelt werden. Dazu eignet sich die hypoallergene orthomolekulare Therapie hoT, im speziellen die bilanzierte Diät Itis-Protect® I–IV. Wer mehr über die regulatorischen Zusammenhänge erfahren möchte, ist herzlich zum 20. hoT-Workshop am 7. Dezember 2019 in Lübeck eingeladen.

Die Tagung wird erneut einen Schwerpunkt auf zahnmedizinische Inhalte legen. Themen sind unter anderem: der Einfluss der Silent Inflammation auf Parodontitis und Periimplantitis, die ganzheitliche Diagnostik und Therapie der CMD unter oraler Muskelrelaxation mithilfe der hoT und die Osteopathie der HWS und Schädelbasis unter der hoT zur Bissregulation bei CMD.

Ziel der Tagung ist es, das Verständnis der Auswirkungen der orthomolekularen Versorgung des Körpers auf die Entstehung bzw. den Verlauf von Krankheiten zu vertiefen.

Weitere Informationen zu Themen, Referenten und Rahmenprogramm sowie eine Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie hier: www.vbn-verlag.de DT

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

ANZEIGE

KANN LISTERINE®
DIE MUNDHYGIENE VERBESSERN?

Ja, signifikant. Eine Studie mit > 5.000 Probanden belegt dies.[1]

So wirkt LISTERINE®:

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

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

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

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

www.listerineprofessional.de

Dental Tribune · Swiss Edition · Nr. 7/2019

Erweiterung des Führungsteams bei Deppeler

Das Schweizer Traditionsunternehmen Deppeler verstärkt seit September 2019 sein Team auf Führungsebene.

Deppeler ist seit über 85 Jahren Hersteller von zahnärztlichen Handinstrumenten, welche durch ihre hohe Produktqualität, die besondere Ergonomie und Präzision bestechen. Bei Deppeler wird bis heute selbst produziert. Rund zwei Drittel des 19-köpfigen Teams sind in der hauseigenen Produktion beschäftigt. Mehr über das Unternehmen, die Philosophie und Ausblicke in die Zukunft verrät die neue Geschäftsführerin, Caroline Leopold-Metzger, im Interview.

Frau Leopold-Metzger, gerne möchten wir zu Beginn unseres Gespräches etwas mehr zu Ihrer Person erfahren.

Caroline Leopold-Metzger: Ich komme aus einer Familie mit medizinischem und auch zahnmedizinischem Hintergrund. Ich selbst habe einen betriebswirtschaftlichen Weg eingeschlagen und in diesem Rahmen auch an der Hochschule St. Gallen studiert. Meine Erfahrungen machte ich in der Consumer Goods Branche und im Technologiebereich. Durch diese Kombination kenne ich die Anforderungen sowohl aus Sicht der Kundenperspektive als auch vonseiten der Industrie. Meine Erfahrungen möchte ich nun gewinnbringend für Deppeler einsetzen.

Sie haben bereits den Übergabeprozess zur neuen Position durchlaufen. Wie waren Ihre ersten Erfahrungen im neuen Unternehmen?

In den ersten Wochen konnte ich mich darauf konzentrieren, so viele Fachpersonen wie möglich zu treffen. Dazu gehörten vor allem die Angestellten. Besonders beeindruckt haben mich das Talent, die Leidenschaft und das Engagement.

Sie haben den Dentalmarkt also bereits kennengelernt. Wie beurteilen Sie die Zukunft des Schweizer und internationalen Dentalmarktes?

Für mich stehen drei Trends klar im Vordergrund: Erstens ist ein klares Wachstum an Technologie zu verzeichnen. Die Anforderungen der Zahnmediziner an technologischem Support sind klar gestiegen. Dieser soll ihre Arbeit erleichtern, Prozesse verkürzen und die Präzision erhöhen. Das fachliche Handwerk und Können jedoch werden nicht ersetzt. Zweitens ist der Patientenwunsch an mehr weisser Ästhetik gestiegen. Der Bedarf ist enorm und zeigt sich in den unterschiedlichsten zahnmedizinischen Bereichen. Drittens steht der Zahnerhalt immer mehr im Vordergrund. Das bedeutet, der Zahnarzt braucht dafür speziell entwickelte Instrumente. Wir haben zu all diesen Punkten die nötige Kreativität.

Was bedeutet das konkret für Deppeler?

Unsere Instrumente sind der verlängerte Arm des Behandlers. Dank der durchdachten Ergometrie und durch die besondere Stahlqualität unterstützen wir das Können und das Talent der Zahnärzte und Dentalhygienikerinnen, um ihren Patienten noch besser zu helfen. Auch wir werden nicht stillstehen und in der Entwicklung weiter voranschreiten, wie es unsere neuen Produkte aufzeigen.

Seit September 2019 haben Sie als neue CEO die Firma Deppeler übernommen. Was sind Ihre Ziele?

Mir ist es sehr wichtig, dass die Kunden wissen, dass ich gemeinsam und partnerschaftlich das Unternehmen mit Diane Bonny leiten werde. Wir teilen unsere Fähigkeiten auf und bilden so ein Kompetenzteam. Diane Bonny übernimmt die Leitung von Forschung und Entwicklung. In erster Linie werden wir die geplante Strategie beibehalten. Ich möchte weiterhin viele Gespräche mit den diversen Stakeholders, wie Kunden, Meinungsbildner, Partner etc., führen, um dadurch die unterschiedlichen Anforderungen noch besser kennenzulernen. Ein weiteres Ziel wird sicher eine Expansion von Deppeler sein, hier sind besonders internationale Märkte für uns sehr spannend. Die besondere Herausforderung wird es sein, dieses Wachstum mit den bestehenden Ressourcen umzusetzen.

Wie wichtig ist die Swissness für Deppeler und welche Unterschiede bestehen diesbezüglich im In- und Ausland?

Swissness bedeutet hohe Qualität und Präzision. Das machen uns viele Schweizer Unternehmen vor. Durch unseren hohen Anspruch in die Entwicklung unserer Handinstrumente repräsentieren wir genau diese Swissness im In- und Ausland. Zudem werden sämtliche von Deppeler verkauften Produkte bei uns in Rolle hergestellt.

Ein erfolgreiches Unternehmen braucht hervorragende Mitarbeiter. Welche Mitarbeiterstrategie verfolgt Deppeler?

Bei Deppeler arbeiten Mitarbeiter mit mehr als 20 Jahren Berufserfahrung innerhalb dieses Unternehmens. Sie haben ein enormes Know-how und kennen alle Hintergründe, Besonderheiten und Geheimnisse. Wir haben aber auch neue und junge Kollegen, zum Beispiel in den Bereichen Marketing und Supply Chain. Im Rahmen meiner Einarbeitung habe ich mit jedem einzelnen Mitarbeiter zusammengearbeitet und konnte enorm von diesem Wissensfundus profitieren. Wichtig ist uns allen der respektvolle Umgang miteinander.

Wie ist eine weitere Stärkung der Marke Deppeler möglich?

Ich denke, der enorm hohe Wissensstand in der Produktion hält die Marke Deppeler bereits sehr hoch oben. Wir wollen diesen guten Ruf nutzen, um damit neue Kunden zu finden und somit den Markenwert zu steigern.

Ihre Zielgruppe sind Zahnärzte und Dentalhygienikerinnen weltweit. Wie erreichen Sie diese Zielgruppe?

Wir sind sehr aktiv auf dem Dentalmarkt vertreten und stellen an diversen Kongressen und Events aus. Zusätzlich erreichen wir unsere Kunden über Kurse und sind auch in den Schulen und Universitäten präsent. Eine für uns sehr wichtige Plattform ist die Kommunikation via Social-Media-Kanälen. Dort können wir vor allem via Kurzvideos die besonderen Produkteigenschaften gut aufzeigen.

Das Thema Nachhaltigkeit ist in aller Munde. Oft geben sich Unternehmen diesen «grünen Stempel», pflegen diesen jedoch nicht. Wie genau wird Nachhaltigkeit bei Deppeler betrieben und gelebt?

Nachhaltigkeit entspricht ganz besonders meinen persönlichen Werten und war mit ein Grund, um mich für Deppeler zu entscheiden. Bereits vor über zehn Jahren entstand in dieser Firma der Umweltgedanke nach der Methode «reduzieren – wiederverwenden – recyceln». Das gesamte Unternehmen lebt das gegenüber den Kunden, in der Produktion und der Administration.

Was werden Ihre ersten Massnahmen sein?

«Unsere Mission ist es, die Fähigkeiten von Zahnärzten und Dentalhygienikerinnen mit Präzisions-Handinstrumenten zu unterstützen.»

Ich möchte die exzellente Arbeit des Teams fortsetzen und den Export von Schweizer Know-how über die Grenzen hinweg beschleunigen. Dank unserer wertvollen Verbindungen können wir auch weiterhin Innovationen entwickeln. Unser besonderes Augenmerk gilt hierbei dem Micro Apical Surgery Kit, das wir mit der Style Italiano Endodontics-Gruppe in diesem Jahr auf den Markt gebracht haben. Darüber hinaus sind wir innerhalb Europas mit dem Monik Vasant-Kit sehr erfolgreich, welches für den Wiederaufbau der ästhetischen Zone gedacht ist.

Vielen Dank für das Gespräch. DT

ANZEIGE

calaject.de

„schmerzarm+komfortabel“

dema dent

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 **exist**KONZEPT^{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
- Investitionskostenaufstellung
- 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

20 Jahre dema dent

www.demadent.ch

Computer Assistierte Lokal Anästhesie

Kontrollierte Fliessgeschwindigkeit verhindert Schmerz.

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

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

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

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

Infos zum Unternehmen

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

Polymerisation rundum perfektioniert

VALO™ Grand Polymerisationsleuchte für Qualität und Flexibilität – jetzt auch kabelgebunden.

Zum zehnjährigen Bestehen der erfolgreichen VALO™ LED-Polymerisationsleuchten hat Ultradent Products die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte in einer kabelgebundenen Ausführung auf den Markt gebracht. Die VALO Grand Corded Polymerisationsleuchte ist leichter als die kabellose Version und eignet sich daher besonders für längeres Arbeiten, z. B. in der Kieferorthopädie für das direkte und indirekte Kleben von Brackets. Auch kann die VALO Grand Corded Polymerisationsleuchte zu jeder Zeit sofort und ohne Ladezeit in Betrieb genommen werden.

Gleichzeitig profitieren Anwender von der Qualität und den innovativen Eigenschaften der VALO Grand Polymerisationsleuchte. So ermöglichen die grosse 12 mm-Linse, die hohe Lichtenergie der Breitband-LEDs und ein optimal gebündelter Lichtstrahl die vollständige und gleichmässige Polymerisation von 10 mm-Molaren und die Durchdringung aller lichthärtenden Dentalmaterialien. Dabei sorgt das schlanke, einteilige und ergonomische Design der VALO Grand Polymerisationsleuchte für einen leichten Zugang zu sämtlichen Flächen und Zähnen. Der Anwender kann zwischen drei Polymerisationsmodi wählen und ist damit auch mit der VALO Grand Corded Polymerisationsleuchte stets auf verschiedene Einsatzmöglichkeiten vorbereitet – für gute und langlebige Resultate. DT

Infos zum Unternehmen

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

ANZEIGE

Swiss Dental Hygienists

43. Jahreskongress
Swiss Dental Hygienists
15./16. November 2019
SwissTech Convention
Center Lausanne

Info und Anmeldung unter:
www.dentalhygienists.swiss

STAY TUNED

Dentales Isolationssystem für den klinischen Einsatz

Mit Isovac® zur vollständigen Kontrolle über die Mundhöhle.

Erhöhen Sie die Produktivität
Verbessert die klinischen Ergebnisse mit konstanten Resultaten. Absaugen und Retraktion fallen weg, die Assistenz kann sich auf die Behandlung konzentrieren.

Reduzieren Sie die Behandlungsdauer
Verkürzt die Vorbereitungs-, Behandlungs- und Reinigungsdauer. Höhere Patientenanzahl pro Tag.

Erhöhen Sie die Sicherheit
Schützt vor Aspiration und Verschlucken von Instrumenten, Materialien und Debris. Keine Luftweg-Blockade.

Verringern Sie Nässe und Feuchtigkeit
Saugt kontinuierlich Speichel und überschüssige Feuchtigkeit ab. Reduziert die Mundfeuchtigkeit analog Kofferdam. Kein zeitraubendes Anbringen. Reduktion von Aerosolen.

Arbeiten Sie gleichzeitig an zwei Quadranten
Isolieren Sie simultan die maxillären und mandibulären Quadranten.

Einfache Integration
Das System lässt sich ganz einfach in jedes Behandlungszimmer integrieren, auch in der Dentalhygiene. DT

MS DENTAL AG
Tel.: +41 32 38 73 868
www.msdental.ch

Facelifting Ihrer Zahnarztpraxis

Aus Alt mach Neu mit fachlicher Unterstützung von abc dental.

Die Geräte Ihrer Praxis sind in die Jahre gekommen? Sie möchten Ihre Praxis erneuern und ihr einen frischen Anstrich verpassen? Wenn sogar Ihre Hefte im Wartezimmer veraltet sind, dann melden Sie sich bei Thomas Kuhn, Vorstand Vertrieb & Marketing bei abc dental. Er besitzt jahrelange Erfahrung mit Praxisumbauten und macht sich kostenlos ein Bild vor Ort, um Ihnen zu helfen, Ihre Praxis in neuem Glanz erstrahlen zu lassen. Dabei geht es nicht nur um die Erneuerung der Geräte, sondern auch um mögliche Veränderungen an Bodenbelägen oder Wandbeleuchtungen.

Gerne unterstützen wir Sie dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen und an alles zu denken. So können wir gemeinsam Ihre Praxis im besten Licht darstellen und Ihre Patienten beeindrucken. Auch Ihr Team wird Ihnen dankbar sein, in einer neuen, ansprechenden Umgebung arbeiten zu dürfen.

Vereinbaren Sie noch heute einen Termin unter +41 79 409 61 51, damit wir uns über Ihre Vorstellungen austauschen können. DT

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

Ab sofort verfügbar

CAD/CAM-Titanklebebasen für das tioLogic® TWINFIT Implantatsystem.

Dentaurum Implants entwickelt und produziert im Nordschwarzwald, einem der Zentren für Feinmechanik in Deutschland, nach dem Motto «Qualität made in Germany». Eine der neuesten Entwicklungen sind die CAD/CAM-Titanklebebasen für das im Januar 2019 gelaunchte tioLogic® TWINFIT Implantatsystem.

Die Titanklebebasen sind speziell zum Verkleben mehrgliedriger Brückenversorgungen oder Komplettversorgungen im unbezahnten Ober- und Unterkiefer auf tioLogic® TWINFIT Implantaten geeignet. Diese sind mit einer platform-Anschlussgeometrie ausgestattet, die für einen optimalen Sitz der Prothese sorgt. Um die maximale Freiheit bei der Positionierung auf dem Implantat zu ermöglichen, wurde auf eine Rotationssicherung verzichtet. Der Klebekonus hat eine Höhe von 3,2 mm und weist Retentionsrillen auf, wodurch die Wirkung des Adhäsivs optimal unterstützt wird. Die Titanklebebasen sind so konstruiert, dass Implantat-Divergenzen von bis zu 30° ausgeglichen werden können. Mittels CAD/CAM-Technologie hergestellte Keramikbrücken erhalten durch die Klebetechnik einen spannungsfreien Sitz.

Infos zum Unternehmen

Für die digitale Konstruktion stehen Datensätze für die Softwareanbieter 3Shape, exocad und Dental Wings unter www.dentaurum.de/deu/implantatplanung-download-datensaetze-30463.aspx als Download zur Verfügung. DT

Dentaurum Implants GmbH
Tel.: +49 7231 803-0
www.dentaurum.com

ANZEIGE

GRENKE

EINE NEUE PRAXIS ZU KLEINEN RATEN

DIE OPTIMALE LÖSUNG MIT LEASING

IN DER FINANZIERUNGSPLANUNG REICHT OFT EIN STANDARD-ANGEBOT 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.

Maximale Liquidität: Optimieren Sie Ihren Cashflow

Maximale Flexibilität: Teilen Sie Ihre Kosten auf

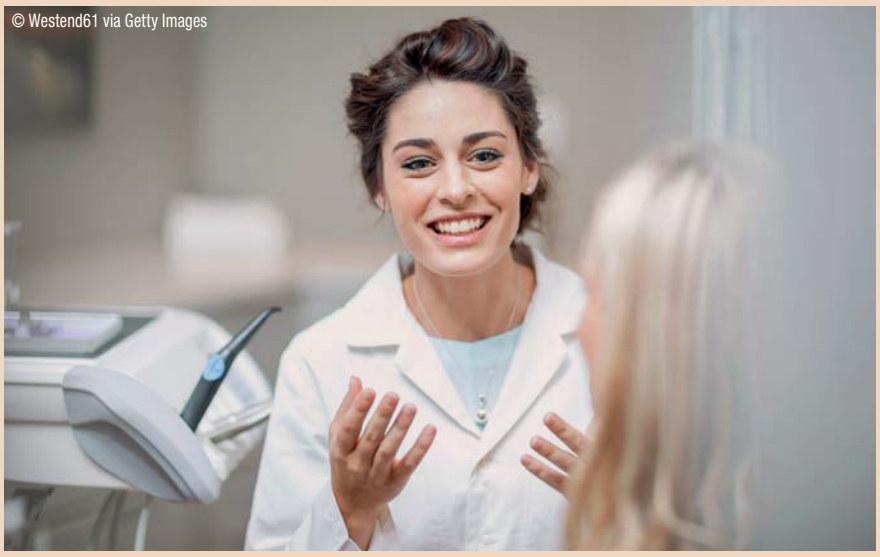
Maximale Planungssicherheit: Mehr Kontrolle über Ihr Budget

WWW.GRENKE.CH

Moderne Lösungen für finanzielle Unabhängigkeit aus einer Hand

Cédric Bellanger, Sales Manager beim Finanzdienstleister GRENKE, im Interview über 20 Schweizer Jahre des Unternehmens.

Die Digitalisierung bringt quer durch die Wirtschaft tief greifenden Wandel und damit Chancen mit sich – auch für Finanzierungsexperten wie GRENKE.



Moderne Praxis zu kleinen Raten mit GRENKE.

Wie waren die Anfänge von GRENKE in der Schweiz, Herr Bellanger?

Cédric Bellanger: Nach der Gründung 1978 in Baden-Baden und dem Aufbau in Deutschland hat unser Firmengründer Wolfgang Grenke sich 1999 in Richtung Schweiz orientiert. Neben Frankreich und Österreich gehörte die Schweiz zu den ersten Auslandsmärkten. Grenznah wurde die erste Niederlassung in Basel eröffnet. Dabei war sicher auch ausschlaggebend, dass die Schweizer Wirtschaft ausgezeichnet läuft und es keine Sprachbarrieren gibt – zumindest im deutschsprachigen Teil.

Mittlerweile ist unser Hauptquartier in Zürich angesiedelt, und wir sind landesweit mit 36 Mitarbeitern an sechs Standorten vertreten. Wir sind sehr stolz darauf, dass wir 2019 bereits unser 20-jähriges Jubiläum feiern und immer noch dynamisch wachsen. Die Nachfrage nach alternativen Finanzierungsmodellen ist in der Schweiz stets steigend, sei es für Klein- oder Grossinvestitionen.

Welchen Nutzen haben Kunden und Partner bei der Zusammenarbeit mit GRENKE?

Das GRENKE Leasing-Portfolio ist sehr umfangreich. Als Unternehmen aus dem Mittelstand wissen wir um die Besonderheiten unserer Kunden. Daher bieten wir Leasingmodelle, die mit den Anforderungen mitwachsen.

Der Ablauf von der Anfrage bis zur Abrechnung funktioniert einfach, schnell, persönlich und unternehmerisch. Sie haben eine Idee? Wir die Lösung: bankenunabhängige Finanzierung – ohne Auswirkungen auf Ihre Bankgrenzen – und die enge Zusammenarbeit mit Ihrem lokalen oder internationalen Fachhändler. So bleiben Sie in Ihrer Markenauswahl frei.

Unsere Kunden und Partner schätzen unsere Nähe mit Niederlassungen vor Ort, den persönlichen Kontakt und unsere volldigitalen Prozesse. Das macht die Zusammenarbeit nutzerfreundlich und effizient. Übrigens: Mit uns erhalten Sie eine Leasingfinanzierung schon ab 1'000 Franken, und das zu Konditionen wie ein Grosskonzern.

oder die Pflegeeinrichtung muss wirtschaftlich gesund sein. GRENKE hat die passenden Rezepte für die Finanzierung und Ihre Liquidität. Denn als erfahrener Partner der Gesundheitsbranche wissen wir, wie man den Geldkreislauf stabilisiert. Ganz egal, ob es um eine Übernahme einer Praxis oder um das Leasing von teurer Medizintechnik geht. Gemeinsam finden wir eine individuelle Lösung für Ihre Herausforderung. Sie finden uns übrigens vom 2. bis 4. April 2020 auf der DENTAL BERN, wo Sie persönlich mit uns ins Gespräch kommen können.

Wie ändert sich das Leasinggeschäft durch die Digitalisierung und wie reagieren Sie als Unternehmen darauf?

Digital liegt uns bei GRENKE schon immer in den Genen. Wir sind in puncto digitaler Effizienz bereits lange weit vorne: Von der Anfrage bis zur Finanzierungsentscheidung vergehen nur Minuten – ein beispielhaft schneller Prozess. Seit der Einführung der eSignature in der Schweiz haben wir mehr als 1'900 Leasingverträge digital abgewickelt. Daneben waren wir der erste Leasinganbieter in der Schweiz, der ein Partnerportal an den Start gebracht hat.

Durch die digitale Transformation investieren Unternehmen immer stärker in IT-Lösungen wie z. B. technische Infrastruktur und digitale Dokumentenmanagement-Systeme. Dafür suchen sie nach neuen Formen der Unterstützung.

Bei GRENKE beschäftigen wir uns zum Beispiel seit geraumer Zeit mit Pay-per-Use, der nutzungsabhängigen Abrechnung von Leasingobjekten. Pay-per-Use-Modelle eröffnen völlig neue Möglichkeiten. Denn damit können Unternehmer den Kapitaleinsatz auf Basis der tatsächlichen Nutzung – zum Beispiel Arbeitsstunden oder Anzahl der Kopien – bedarfsgerecht optimieren. Weshalb sollte ein junger Unternehmensgründer Büroausstattung kaufen, wenn er zum Start noch nicht über genug Kapital verfügt? Da ist Leasing häufig die bessere Wahl. DT

Cédric Bellanger, Sales Manager beim Finanzdienstleister GRENKE.

Vielen Dank für das Gespräch!

GRENKELEASING AG
Tel.: +41 44 365 60 00
www.grenke.ch

ANZEIGE

Die Bank für
dauerhafte Kontofüllungen.

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

MIGROSBANK
Rechnen Sie mit uns.

Pionier in der Mundhygiene feiert Jubiläum

Seit 1969 entwickelt und produziert die Esro AG am Standort Kilchberg bei Zürich innovative und nachhaltige Mundhygiene-Lösungen.

Die hauseigene Marke paro® ist mittlerweile rund um den Globus vertreten. Das ausgewogene Portfolio setzt sich aus drei Kernbereichen zusammen:

1. Chemische Produkte

SLS-freie Aminfluorid-Zahnpasta mit Panthenol für optimalen Kariesschutz und Stärkung des Zahnfleisches, Mundspülung für den täglichen Gebrauch sowie eine CHX-Spülung mit Xylitol. Beide Mundspülungen sind ohne künstliche Farbstoffe und frei von Alkohol.

2. Zahnzwischenraumreinigung

Weltweit einzigartig ist der *paro slider*. Mit ihm wird der Zahnzwischenraum erfühlt und die Interdentalbürste mittels eines Schiebeknopfes gezielt in den Zahnzwischenraum geschoben: feel it – clean it! Mehr unter www.paroslider.com.

Nebst den traditionellen FSC-zertifizierten Lindenzahnhölzern bieten die Interdentalbürsten-Systeme von paro eine Vielfalt an Formen und Grössen an.

Der *paro brush-stick* besticht durch den metallfreien Aufbau und die Einfachheit in der Anwendung.

3. Zahnbürsten

Die *paro* Zahnbürsten zeichnen sich durch ihre optimal auf die Anwendung abgestimmten Filamentstärken aus.

Wundpflege: mega-soft, für Plaque-Entfernung: ultra-soft, soft und medium.

Das Markenzeichen ist der gut in der Hand liegende Diamantgriff und die Einbüschel-Bürste am hinteren Griffende, welche auch durch Interdentalbürsten des *paro isola F*-Systems ausgetauscht werden kann.

Mit der paro sonic Schallzahnbürste ist es paro gelungen, einen weiteren Innovationsschritt zu tätigen. Studien der Universität Zürich belegen, dass dank des Kopfdesigns und der gewählten Borsten die Schallzahnbürste schonend zum Parodont ist und trotzdem einen sehr guten Reinigungseffekt erzeugt.

Durch das einzigartige «Total Sonic Care» System wurde auch die Zahnzwischenraumreinigung mit Interdentalbürsten integriert. Mehr unter www.parosonic.com.

Innovation und Nachhaltigkeit

Aufgrund der Marktbedürfnisse und der Zusammenarbeit mit der Profession, den Universitäten sowie DH-Schulen werden unsere Innovationen optimiert. Dank der Nähe zu unseren Kunden gelingt es der Esro AG, einzigartige Mehrwerte zu schaffen und nachhaltige Entwicklungen zu tätigen.

Nachhaltigkeit wird auch in der Produktion grossgeschrieben. Rohstoffe werden möglichst rezykliert, um Abfall zu minimieren.

Die Abwärme der Produktionsanlagen wird zum Heizen der Produktionshallen weitergeleitet. Zusätzlich werden die Holzabschnitte, welche aus der Zahnholzproduktion stammen, zu Pellets weiterverarbeitet und ebenfalls zum Beheizen von Büro- und Schulungsräumen CO_2-neutral genutzt.

Wir freuen uns, mit Ihnen die weiteren Jahre erfolgreich bestreiten zu dürfen. DT

paro – Esro AG
Tel.:
+41 44 723 11 10
www.esro.ch
www.paro.swiss

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Kombinierte Kürette für universelle Anpassung

LM Dual Gracey™ wird durch Mikrobeschichtung LM Sharp Diamond™ ergänzt.

LM Dual Gracey™ kombiniert die Vorteile einer Universalkürette und einer Gracey-Kürette in einem Instrument. Die Instrumente wurden für die Entfernung von supra- und subgingivalen Belägen von allen Zahnflächen entwickelt – durch die Kombination ermöglicht das LM Dual Gracey™-Konzept nun die Verwendung von weniger Instrumenten. Das traditionelle Set von vier Graceys kann durch nur zwei LM Dual Gracey™-Instrumente ersetzt werden: Syntette™ und Syntette™ Anterior. Beide sind mit der nicht zu schleifenden Mikrobeschichtung LM Sharp Diamond™ erhältlich.

Jede LM Dual Gracey™-Spitze hat zwei elliptische Schneidekanten. Dieses Design ermöglicht die Behandlung sowohl mesialer als auch distaler Zahnflächen. Der untere Schaft wird bei Zahnsteinentfernung parallel zur Zahnfläche gehalten, was insbesondere bei subgingivalem Arbeiten von Vorteil ist. LM Dual Graceys™ eignen sich für Vertikal- und Horizontaltechniken sowie auch für konkave und konvexe Flächen.

Die doppelseitigen Gracey-Spitzen bieten eine universelle Anpassung und einen schnellen und einfachen Wechsel von einem Zahn zum anderen während einer klinischen Behandlung. Die LM-ErgoSense™-Griffe aus medizinischem Silikon bieten hohe Ergonomie, liegen sicher und komfortabel in der Hand und überzeugen mit einem verbesserten Tastempfinden. Dank der LM Sharp Diamond™-Technologie kann auf das Schleifen völlig verzichtet werden. DT

LM-Instruments Oy

Vertrieb in der Schweiz:

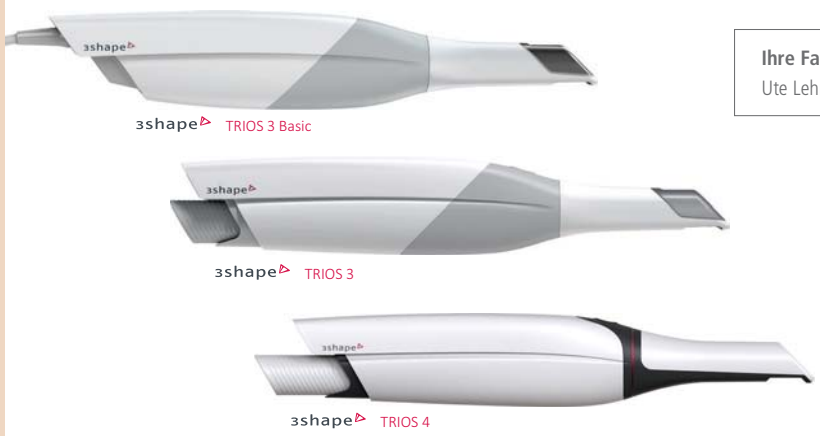
Rodent AG
Tel.: +41 71 763 90 60
www.rodent.ch

DENTAURUM
Ihr Partner für digitale Technologien.

Intraoralscanner
3Shape TRIOS.

Unabhängig davon, ob Sie ein Neueinsteiger in den digitalen Technologien sind oder schon eine vollständig digital arbeitende Praxis. TRIOS bietet Ihnen die Möglichkeit durch die Erweiterung Ihres Dienstleistungsangebotes eine herausragende Patientenversorgung anzubieten.

Ihre Fachberaterin ist immer für Sie da!
Ute Lehrer I Natel 079 685 83 15



DENTAURUM SWITZERLAND
Vogelberg 21B I 4614 Hägendorf I Switzerland I Telefon +41 62-216 57 00 I Fax +41 62-216 57 01
www.dentaurum.ch I info@dentaurum.ch

CURAPROX

PERIOPLUS+

RICHTIG RUND – MIT RICHTIG ECKEN UND KANTEN.

Und die zeigt Perio Plus+ Bakterien, Viren und Pilzen, und zwar mit natürlicher extra Power: CITROX®, extrahiert aus der Bitterorange, erhöht die Wirkung von CHX.

(Malic S. et al. 2013).

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

× CITROX®

SWISS PREMIUM ORAL CARE

Developed by curaden
better health for you

DENTAL TRIBUNE · D-A-CH Edition

The World's Dental Newspaper

No. 7/2019 · 16. Jahrgang · Leipzig, 16. Oktober 2019

Dentale Biomaterialien

Auswahl oder Klassiker – Straumanns Portfolio meistert viele Herausforderungen. Von Daniel Recher, Vice President, Head Biomaterials bei Straumann Group, Basel, Schweiz. › *Seite 26f*

ImpAct Zürs Austria

Die DGOI veranstaltet im März 2020 zum 15. Mal ihr Wintersymposium Zürs am Arlberg, nun unter dem neuen Namen ImpAct Zürs Austria. Thema: Biologie in der Implantologie. › *Seite 30*

2D- und 3D-Bildgebung

Mit dem zur IDS 2019 vorgestellten DVT Prexion3D EXPLORER geht das japanische Unternehmen auf Deutschland-Tour. Der Showroom Rüsselsheim bietet zusätzliche Einblicke. › *Seite 31*

Teilbezahnte Patienten: Neuer Behandlungspfad der FDI vorgelegt

ADA FDI World Dental Congress in San Francisco empfiehlt ein kollaboratives Versorgungskontinuum.

GENF – Der Weltverband der Zahnärzte hat auf seinem Kongress in San Francisco seine neuesten Informationen zur Behandlung und Betreuung von Patienten mit teilweisem Zahnverlust veröffentlicht.

Anstatt mit zunehmendem Alter alle Zähne zu verlieren, behalten immer mehr Patienten in zahnärztlicher Behandlung auch im hohen Alter noch eigene Zähne. Dies hat zum Aufkommen einer relativ neuen zahnärztlichen Patientengruppe geführt: teilbezahnte Patienten. Diese Patienten haben einen oder mehrere fehlende Zähne, die entweder von Geburt an fehlen oder aufgrund von Krankheiten, Traumata oder Operationen extrahiert wurden.

Die FDI hat eine Reihe von Instrumenten auf den Markt gebracht, um dieser Patientengruppe einen individuellen, umfassenden Ansatz für Behandlung und Pflege zu bieten. Dazu gehören auch das Whitepaper Collaborative Care Continuum: The 3Cs pathway for partially dentate patients sowie Richtlinien für Fachkräfte im Bereich Mundgesundheit, die die Kommunikation zwischen Patient und Behandler unterstützen sowie Ratschläge zur Behandlung teilbezahnter Patienten geben.

Selbst ein teilweiser Zahnverlust wirkt sich auf viele Aspekte des Lebens aus und kann den Genuss bestimmter Lebensmittel einschränken, das Selbstvertrauen schwächen, zu sozialer Isolation führen und die Beziehungen zu anderen Menschen beeinflussen. „Unsere Arbeit konzentriert sich auf einen personalisierten Ansatz zur Behandlung teilbezahnter Patienten", so FDI-Präsidentin Dr. Kathryn Kell. „Wir wissen, dass eine gute Kommunikation zwischen Patient und Arzt nicht nur mit einer erhöhten Patientenzufriedenheit, sondern auch mit einer besseren Therapietreue in Verbindung steht."

Die Versorgung eines teilbezahnten Patienten folgt einem dreistufigen Prozess, der als Collaborative Care Continuum (kollaboratives Versorgungskontinuum) oder 3C-Pfad bezeichnet wird. Dieser beinhaltet:

- eine Vorbehandlungs- und Bewertungsphase,
- eine Behandlungsphase und
- eine Nachbehandlungs- und Langzeitbehandlungsphase.

Mundgesundheitsexperten sollten jeder dieser drei Phasen den gleichen Stellenwert beimessen und ihren Behandlungs- und Pflegeplan entlang dieses Kontinuums organisieren. DT

Quelle: FDI

Hygiene, Kompetenz & Vertrauen

Nach diesen Kriterien wählen Patienten ihren Zahnarzt aus.

WINCHESTER – Eine ästhetisch anspruchsvolle Praxiseinrichtung oder eine moderne Website sind durchaus nice to have – aber ausschlaggebend für die Zahnarztwahl? Sicher nicht. Womit Zahnärzte Patienten wirklich für sich gewinnen und dauerhaft halten können, verrät eine aktuelle Umfrage.

Das englische Unternehmen Simplyhealth Professionals nimmt jährlich in Augenschein, wie es um die Zufriedenheit und Bedürfnisse von Patienten bestellt ist, und veröffentlicht die Umfrageergebnisse im *Consumer Oral Health Survey*.

Laut Studie ist es Patienten am wichtigsten, dass sie sich auf Hygiene und Sterilität in der Zahnarztpraxis verlassen können. Daneben ist für sie entscheidend, dass der Zahnarzt für die Gesundheit ihrer Zähne und ihres Zahnfleisches Sorge trägt. Beide Kriterien wurden von 90 Prozent der Befragten angeführt. 89 Prozent der Patienten müssen ihrem Zahnarzt zudem vertrauen können, und 88 Prozent erwarten von ihm, dass Behandlungen auch verständlich erklärt werden.

Großen Wert legen Patienten darüber hinaus auf den Kundenservice sowie eine schnelle Behandlung im Notfall. Die Terminvereinbarung und -einhaltung ist ebenfalls ein großes Thema (84 Prozent). Auf den folgenden Positionen stehen Kriterien wie eine praktische Lage, Aufklärung zur Aufrechterhaltung der Mundgesundheit und das Preis-Leistungs-Verhältnis. Auch dem guten Ruf bzw. einer Empfehlung der Praxis würden 79 Prozent der Befragten folgen.

Für Patienten noch längst nicht auf der Prioritätenliste, aber im Vergleich zu den Vorjahren im Vormarsch, sind kosmetische Behandlungen. Gut ein Drittel wünscht sich Angebote dieser Art in der Zahnarztpraxis. DT

Quelle: ZWP online

90% – Hygiene & Sterilität

90% – Sorgfalt beim Erhalt der Zahngesundheit

89% – Vertrauen zum Zahnarzt

84% – Terminvereinbarung und -einhaltung

79% – Guter Ruf der Praxis

Welttag der Patientensicherheit

Erstmals machte die WHO am 17. September auf das Thema global aufmerksam.

KOPENHAGEN (rm) – Jedes Jahr werden Millionen von Patienten durch unsichere Gesundheitsversorgung weltweit geschädigt. Allein in Ländern mit niedrigem und mittlerem Einkommen sterben jährlich 2,6 Millionen Menschen. Die meisten dieser Todesfälle sind vermeidbar. Die persönlichen, sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen von Patientenschäden führen zu Verlusten von Billionen US-Dollar weltweit. Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) konzentrierte sich nun auf das Thema Patientensicherheit und startete am ersten Welttag der Patientensicherheit am 17. September eine globale Solidaritätskampagne für Patienten.

Fünf Tote pro Minute

„Während der Gesundheitsversorgung sollte niemand geschädigt werden. Und dennoch sterben weltweit mindestens fünf Patienten pro Minute an den Folgen unsicherer Behandlung", sagte Dr. Tedros Adhanom Ghebreyesus, Generaldirektor der WHO. „Wir brauchen eine Patientensicherheitskultur, die die Partnerschaft mit Patienten, die Anzeigenerstattung und das Lernen aus Fehlern fördert und ein schuldzuweisungsfreies Umfeld schafft, in dem die Mitarbeiter des Gesundheitswesens befähigt und geschult werden, Fehler zu reduzieren."

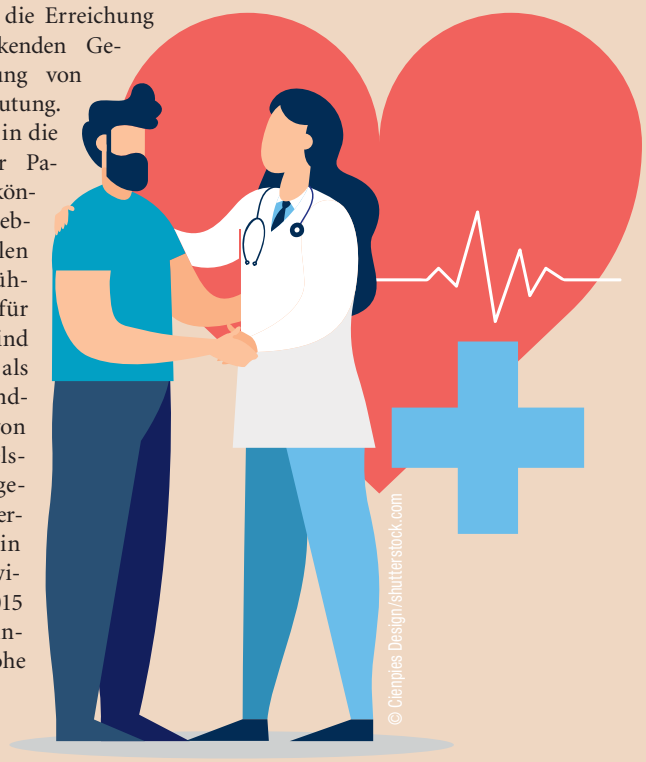
Auch finanzielle Entlastung möglich

Die WHO rief Länder und Partner auf der ganzen Welt zu dringenden Maßnahmen auf, um den Schaden von Patienten im Gesundheitswesen zu verringern. Die Patientensicherheit und die Qualität der Behandlungen sind für die Erbringung wirksamer Gesundheitsdienste und die Erreichung einer flächendeckenden Gesundheitsversorgung von wesentlicher Bedeutung.

Investitionen in die Verbesserung der Patientensicherheit können zudem zu erheblichen finanziellen Einsparungen führen. Die Kosten für die Prävention sind weitaus geringer als die für die Behandlung aufgrund von Schäden. Beispielsweise führten gezielte Sicherheitsverbesserungen allein in den USA zwischen 2010 und 2015 zu geschätzten Einsparungen in Höhe von 28 Mrd. USD in Medicare-Krankenhäusern.

Eine stärkere Einbeziehung der Patienten ist laut WHO der Schlüssel zu einer sichereren Versorgung. Dadurch könne die Schadensbelastung um bis zu 15 Prozent reduziert werden, wodurch jedes Jahr Milliarden von Dollar eingespart werden könnten. DT

Quelle: WHO


© Cienpies Design/shutterstock.com

Auswahl oder Klassiker – eine andere Sicht auf dentale Biomaterialien

Paradigmenwechsel? Von Daniel Recher, Vice President, Head Biomaterials bei Straumann Group, Basel, Schweiz.

Haben Sie einen Lieblings-Sneaker? Einen Schuh, den Sie bequem eingetragen haben, der Ihnen gefällt, der zu allen möglichen Gelegenheiten passt, so einen richtigen Klassiker?

Die Biomaterialien in der dentalen Implantologie wurden viele Jahre von genau so einem Klassiker dominiert: einem Produkt, das zu so mancher Indikation passt, eines an welches wir uns gewöhnt haben, das wir kennen und schätzen. Die Idee, nun einen ganzen Schuhschrank voller Alternativen anzubieten, scheint deshalb auf den ersten Blick unnötig, ja verwirrend. Brauchen wir tatsächlich so viele Optionen? Warum sollten wir uns an etwas Neues gewöhnen, wenn das Bewährte doch funktioniert? Eine durchaus berechtigte Frage, und ein globaler Marktführer in der Implantologie muss sie beantworten können, gerade wenn er selbst ebenfalls auf bewährte Klassiker setzt. Oder konkreter: Weshalb sollte Ihnen die wissenschaftlich auf Langzeitresultate fokussierte Firma Straumann etwas anderes empfehlen als genau jenes Granulat, das auch unseren Anforderungen an unser gesamtes Produktportfolio entspricht?

Ich möchte Ihnen keinen Sneaker ausreden, im Gegenteil, auch ich bin ein Fan jenes Klassikers und daran ändert auch kein neuer Arbeitgeber etwas. Wir arbeiten alle im Bereich Gesundheit, da können weder Sie als Zahnärzte noch wir als Industrie uns unüberlegte Wechsel leisten. Aber ich möchte Ihnen ein paar Gedanken mitgeben, die mich selbst zu einem Paradigmenwechsel geführt haben.

Herausforderungen meistert man mit passendem Outfit

Bei aller Begeisterung für unsere Lieblingsschuhe: Würden Sie damit in den Alpen wandern gehen? Oder Ski fahren? Einen Tango tanzen? Würden Sie damit eine Ballett-Pirouette drehen oder durch den Regen spazieren? Um Herausforderungen zu meistern, brauchen wir das richtige Outfit. Deshalb haben wir bei Straumann für Sie ein Portfolio an Biomaterialien zusammengestellt, welches Ihnen bei jedem Wetter und jeder Herausforderung optimal zur Seite steht. Dabei geht es nicht um einen Bauchladen an Optionen, sondern um Materialien mit der richtigen Passform. Wir bieten deshalb ausgewählte Spezialisten aus allen Kategorien an: je nach Indikation unsere synthetischen, bovinen und humanen Produkte sowie innovative, patientenindividuelle Lösungen und natürlich die Geheimwaffe der Regeneration: Emdogain®.

Natürlich regenerieren mit Allografts

Humane Materialien kannte ich selbst kaum, ich hatte meine Vorbehalte wie Sie vielleicht vor vielen Jahren gegenüber bovinen Produkten. Doch wie bei Letzteren verfolgen sorgfältige Auswahl, rigide Kontrollprozesse und Verarbeitung auf höchstem Niveau das Ziel, Sicherheit und Zuverlässigkeit zu gewährleisten. Und die Resultate dieser Materialien beeindrucken, sie sprechen eine eindeutige Sprache. Dies erklärt nicht nur, warum Allografts seit Jahrzehnten den amerikanischen Markt dominieren, sondern auch warum sie in den letzten Jahren beispielsweise im konservativen deutschen Markt die am stärksten wachsende Produktgruppe der Biomaterialien sind. Die Geschwindigkeit, aber vor allem die Qualität und Natürlichkeit augmentierter Bereiche ist vergleichbar mit jener des Eigenknochens. Es fühlt sich im Idealfall ebenso an, blutet und sieht aus, als hätte es nie einen Defekt gegeben.

Synthetik: Wissenschaft und Innovation

Im Bereich der Synthetik macht uns niemand etwas vor. Unser Bone Ceramic gehört heute zu den weltweit bestdokumentierten Materialien und erfreut sich etwa bei Sinuslifts hoher Beliebtheit. Und mit immer rasanteren Fortschritten in der Materialforschung erwarten wir gerade in diesem Bereich spannende Innovationen, die wir Ihnen natürlich nicht vorenthalten werden.

Bovin: neu auch Straumann XenoGraft

Bovine «Sneaker» haben wir gleich zwei für Sie im Angebot: den neu auch in der Schweiz und Deutschland verfügbaren Allrounder Straumann XenoGraft, der ähnlich dem Marktführer ungesintert produziert wird. Er glänzt durch hervorragendes Handling und begeistert seit vielen Jahren unsere amerikanischen und europäischen Kunden mit gewohntem touch & feel. Und wir bieten Ihnen den

ANZEIGE

DGOI
WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU
DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

IMP ACT
ZÜRS AUSTRIA

25.-29. März 2020

Robinson Club Alpenrose
Zürs am Arlberg

EXKLUSIVE CLUB-ANMIETUNG

GIPFELTHEMA:
BIOLOGIE IN DER IMPLANTOLOGIE

DISKUTIEREN & REFLEKTIEREN
WORKSHOPS & HANDS-ON
SKISPAß RUND UM DEN ARLBERG
DGOI FAMILY & FRIENDS

Programm und Anmeldung unter: www.zuers.dgoi.info

ausdauernden Klassiker cerabone, dessen Hochtemperatur-Reinigung (Sintering) zu hoher Festigkeit und Schutzfunktion für schnell resorbierende Augmentate führt. Was unsere Produzenten angeht, machen wir keine Kompromisse: mit beiden verbindet uns eine jahrelange Partnerschaft, beide gehören seit vielen Jahren zu den weltweit führenden Anbietern ihrer Produktgruppen.

Membrane: den gordischen Knoten gelöst

Augmentate brauchen zuverlässige Deckung durch Membrane, doch gerade hier macht das richtige Material den Unterschied, und wir scheinen gefangen zwischen dem Wunsch nach längerer Barrierefunktion einerseits und der Kompromittierung des Weichgewebes andererseits: Wir haben gelernt, dass Standzeit mit Wundheilung negativ korreliert. Doch dies gilt nur für chemisch quervernetzte Produkte. Der Trick ist das richtige Rohmaterial, nämlich das ausdauernde Pericardium statt dem klassischen Peritoneum. Damit wird der gordische Knoten zerschlagen und die Barrierefunktion signifikant erhöht, ohne Kompromisse bei der Wundheilung machen zu müssen. Für mich ein klares Plus für unsere Jason-Membran im Vergleich zu viel zu schnell resorbierenden alternativen Materialien.

Klassiker Emdogain nun auch nichtchirurgisch und für Wundheilung

Unser Emdogain muss ich Ihnen nicht lange vorstellen. Seit den 1990er-Jahren gilt es bei Akademie und Praxis als herausragendes Produkt zur parodontalen Regeneration. Dazu kommen die außergewöhnlichen Wundheilungseffekte, die uns dazu veranlasst haben, das Produkt auch für die Implantologie und größere chirurgische Eingriffe zuzulassen. Mit großem Erfolg, denn gerade bei größeren Eingriffen schätzen Anwender und Patienten die verbesserte, schnellere und weniger schmerzhafte Wundheilung im Vergleich zu einer Behandlung ohne Emdogain. Sozusagen das „Comfort Plus"-Paket für Ihre Patienten.

Seit März dieses Jahres ist die Emdogain-Familie um einen Sprössling reicher: unser Emdogain FL für nichtchirurgische Anwendungen. Bei Parodontaldefekten bis zu 9 mm empfehlen unsere Anwender Emdogain FL nach der Wurzelreinigung, um Taschen effektiv zu verringern. Dies vermag nicht in allen Fällen den Gang zum Chirurgen zu verhindern, aber es ermöglicht im Idealfall ein minimalinvasives Behandeln oder Vorbehandeln, um die Unannehmlichkeiten für Patienten zu minimieren und natürliche Zähne zu erhalten. DT

Kontakt

Daniel Recher

Institut Straumann AG
Peter Merian-Weg 12
4002 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 9651111
www.straumann.com

Infos zum Unternehmen

„Gute" Gene – „schlechte" Gene

Studie belegt: Parodontitis ist zum Teil erblich.

Bekannt ist, dass mangelnde Mundhygiene, Rauchen oder auch Stoffwechselerkrankungen wie Diabetes mellitus Risikofaktoren für Parodontitis darstellen. Aktuelle Forschungen belegen nun, dass auch genetische Faktoren keine unwesentliche Rolle spielen.

Daten von 50.000 Personen herangezogen

Dies geht aus einer kürzlich im *Journal of Dental Research* veröffentlichten Studie hervor. Um die bisher noch ungeklärte Frage der Vererbbarkeit der Zahnfleischerkrankung zu klären, hatte ein internationales Forscherteam 23 relevante Untersuchungen zwischen 1969 und 2018 identifiziert: sechs familienbasierte, 13 Zwillings- sowie vier genomweite Assoziationsstudien (kurz: GWAS). Auf diese Weise konnten in der Metaanalyse Daten von mehr als 50.000 Personen herangezogen werden.

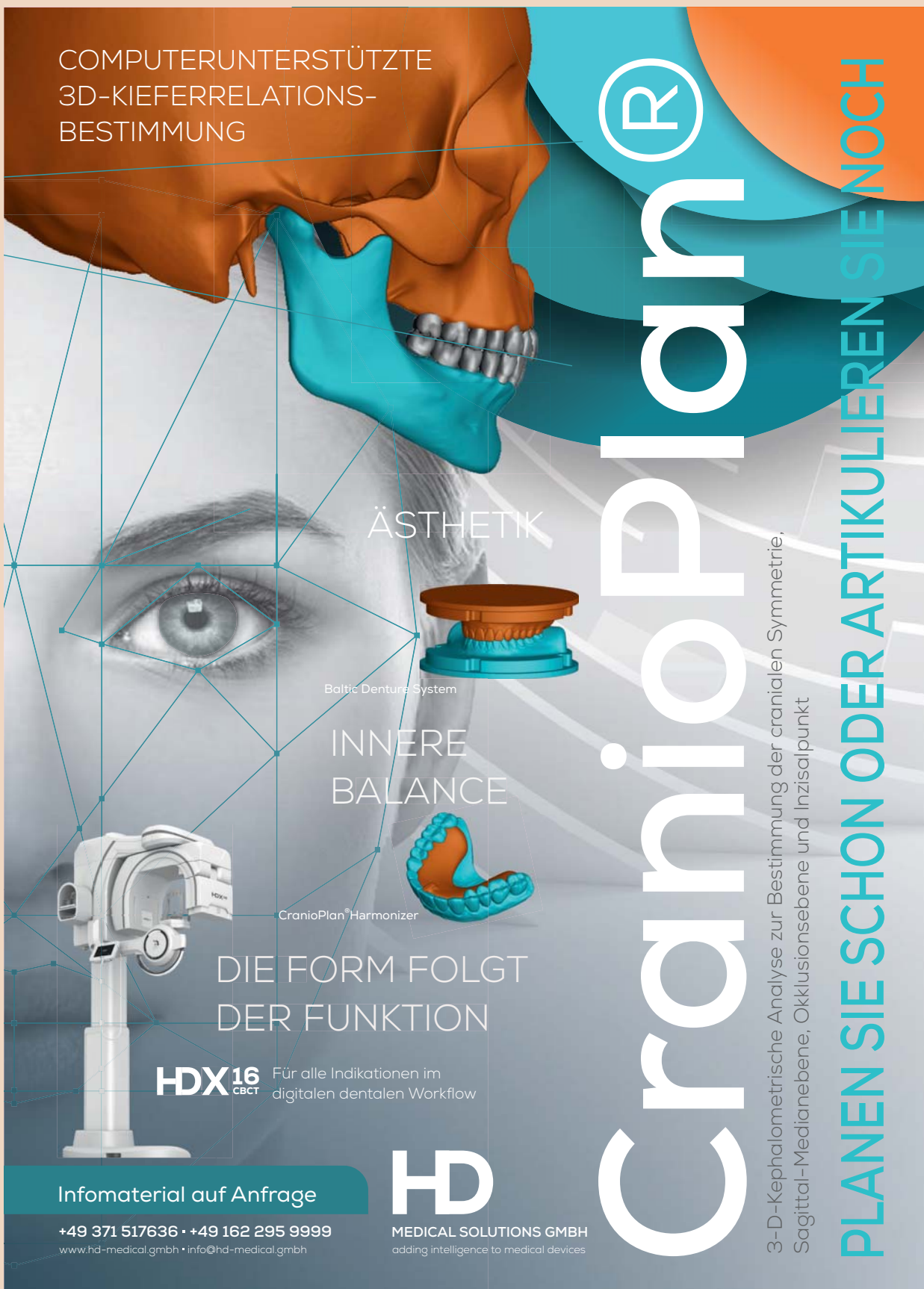
Die Forscher fanden heraus, dass die Varianz des Merkmals Parodontitis bis zu einem Drittel auf vererbbare Faktoren zurückzuführen ist. Die Auswertung der Zwillingsstudien ergab eine Heritabilität von 0,38. Selbst durch Ausschluss der befragungsbasierten Studien – also nur auf Basis klinischer Untersuchungen – veränderte sich der Wert der Vererbbarkeit kaum und lag bei 0,34. Die Familienstudien wiesen eine Heritabilität von 0,15 auf.

Die Ergebnisse der genomweiten Assoziationsstudien waren stark divergent in Abhängigkeit zum Schweregrad der Parodontitis. Bei moderaten Formen ließ sich die Vererbbarkeit nicht nachweisen, bei schwerer Parodontitis lag sie hingegen bei 0,24. Zudem ermittelten die Forscher einen Zusammenhang zwischen Rauchen und erhöhter Vererbbarkeit in den GWAS. Die Autoren lassen zwei Interpretationsmöglichkeiten zu: Zum einen kann die Parodontitis als Konsequenz der genetischen Disposition und des Umwelteinflusses (Rauchen) verstanden werden, zum anderen halten die Forscher eine gleichzeitige Veranlagung zur Suchtneigung für möglich. DT

Quelle: ZWP online

© Yakobchuk Olena – stock.adobe.com

ANZEIGE



Schablonengeführte Sofortimplantation nahe der Kieferhöhle

Dr. med. dent. Anke Andree, Berlin, beschreibt die Handhabung eines neuartigen Implantologie- und Chirurgie-Motors, der eine atraumatische Versorgung bei nur einem chirurgischen Eingriff ermöglicht.

Infos zum Unternehmen

Eine Sofortimplantation zum Ersatz eines Prämolaren im Oberkiefer stellt eine ästhetisch und funktionell sichere, zahnhartsubstanzschonende Therapiealternative zur herkömmlichen Brückenversorgung dar. Im Rahmen der dentalen Rehabilitation ist so ein maximaler Erhalt von Knochen- und Weichgewebe unter Schonung der Nachbarzähne möglich – und dies bei nur einem Eingriff, welcher nahezu schmerzlos und ohne Schwellung in der Wundheilung verläuft. Der zeitliche Rahmen für diese Therapie umfasst abhängig von der Primärstabilität des Implantates circa acht bis zwölf Wochen.

Im vorliegenden Fall wird ein Wurzelrest 15 in direktem Kontakt zur Kieferhöhle in Form einer voll schablonengeführten Sofortimplantation mit einem neuen Implantologie- und Chirurgiesystem (Chiropro PLUS, Bien-Air) versorgt.

Patientenfall

Die 42-jährige Patientin wurde mit einem tief zerstörten Wurzelrest 15 ***(Abb. 1)*** und nicht behandlungsbedürftigen vitalen Nachbarzähnen überwiesen. Eine erneute Versorgung des Wurzelrestes mit einem Stiftaufbau erschien nicht mehr möglich. Durch bereits positive Erfahrungen der Patientin mit Implantatversorgungen im Unterkiefer kam für sie keine alternative Behandlungsmethode in Betracht. Allerdings wurde eine möglichst schnelle und schmerzfreie Versorgung gewünscht, da die Patientin eine starke ästhetische Beeinträchtigung durch die Zahnlücke empfand und zusätzlich eine ausgeprägte Angst vor zahnärztlichen Eingriffen hatte.

Für die Planung der Implantation lag ein aktuelles Röntgenbild ***(Abb. 2)*** sowie eine ältere digitale Volumentomografie vor ***(Abb. 3)***, welche ausreichende Informationen über das zu erwartende Knochenangebot sowie den Abstand zur Kieferhöhle lieferte. Zusätzlich erfolgten ein Oberkiefer- und Unterkieferabdruck sowie eine Bissnahme. Nach Überführung dieser Abdrücke und der Bissnahme in virtuelle Modelle konnte der vorliegende DICOM-Datensatz in einer Implantatplanungssoftware (Implant Studio®, 3Shape) überlagert werden. Nach virtueller Zahnaufstellung und Planung des Implantates ***(Abb. 4a und b)*** für eine okklusal verschraubbare Krone wurde eine Bohrschablone im 3D-Druckverfahren hergestellt, mit der geplanten Bohrhülse versehen und anschließend sterilisiert (sechs Minuten bei 134 Grad). Durch die klinische Voruntersuchung mittels Parodontalsonde und Abtasten der Schleimhaut konnte ein eventuell bestehender knöcherner Defekt der vestibulären Knochenlamelle weitestgehend ausgeschlossen werden. Dennoch kann eine Beschädigung dieser Knochenwand jederzeit im Rahmen der Entfernung des Wurzelrestes auftreten und sollte im Aufklärungsgespräch Erwähnung finden.

*Abb. 1: Ausgangssituation. – **Abb. 2:** Orthopantomogramm. – **Abb. 3:** Digitale Volumentomografie. – **Abb. 4a und b:** Digitale Implantatplanung (Implant Studio®, 3Shape). – **Abb. 5a und b:** Entfernung von Wurzelfüllmaterial mit einem Chirurgiewinkelstück (CA 1:2,5 L Micro-Series, Bien-Air) – **Abb. 6:** Schablonengeführte Implantatbett-Aufbereitung. – **Abb. 7:** Photodynamische Therapie (HELBO®, bredent medical GmbH & Co. KG) nach Entfernung der Wurzel. – **Abb. 8:** Anzeige des aufgebrachten Drehmomentes bei Implantatinsertion. – **Abb. 9:** Auffüllen der Spalträume zur Alveolenwand mit xenogenem Knochenersatzmaterial. – **Abb. 10:** Durch Gingivaformer verschlossenes Implantat direkt nach der OP. – **Abb. 11:** Zahnfilm post-OP.*

Zum geplanten Eingriff in Lokalanästhesie erfolgte eine präoperative Antibiotikaprophylaxe mit Clindamycin 600 mg (eine Stunde vorher) und eine Mundspülung mit Chlorhexidindigluconat (0,2%ig). Der Wurzelrest wurde unter Anwendung eines Winkelstücks (CA 1:2,5 L Micro-Series, Bien-Air) mit einem Diamanten auf Gingivaniveau geglättet und die Reste von Wurzelfüllmaterial aus dem Wurzelkanal entfernt ***(Abb. 5a und b)***.

Im Anschluss erfolgte die Implantatbett-Aufbereitung schablonengeführt durch den Wurzelrest mit einem Chirurgiewinkelstück (CA 20:1 L Micro Series, Bien-Air) bis zu einem Durchmesser von 3,2 mm. Die Entfernung des Wurzelrestes wird dadurch stark vereinfacht, und das Implantatbett ist für die spätere Implantation sicher und ohne Abweichungen vorbereitet ***(Abb. 6)***.

Nach Reinigung der Alveole von apikalem Granulationsgewebe und einer Kontrolle sowie Höhenbestimmung der knöchernen Begrenzung wurde eine Desinfektion der Alveole durch photodynamische Therapie (HELBO®, bredent medical GmbH & Co. KG) vorgenommen ***(Abb. 7)*** und eine abschließende Formbohrung für die geplante Implantatinsertion durchgeführt.

Das Einbringen des Implantates (Screwline promote plus, D:4,3; L:9mm, CAMLOG) erfolgte dann maschinell ebenfalls durch die gedruckte Bohrschablone. Der hier verwendete Motor (Chiropro PLUS, Bien-Air) ermöglicht dabei eine akustische Wahrnehmung der Zunahme des Drehmomentes und dadurch eine unmittelbare Kontrolle über die Stabilität. Abschließend kann das aufgewandte Drehmoment direkt am Motor abgelesen und notiert werden ***(Abb. 8)***.

Die Spalträume zur Alveolenwand wurden mit einem xenogenen Knochenersatzmaterial (Bio-Oss®, 0,25–1mm Partikel, Geistlich Biomaterials) aufgefüllt ***(Abb. 9)*** und das Implantat-Innengewinde mit Neomycinsulfat (Myacyne® Salbe, MaxMedic Pharma) benetzt sowie mit einem Gingivaformer (Wide Body H:4mm, CAMLOG) verschlossen ***(Abb. 10)***. Eine Naht wurde nicht benötigt. Postoperativ erfolgte eine Röntgenkontrolle ***(Abb. 11)***, und nach einer Woche wurde der korrekte Sitz des Gingivaformers überprüft.

Die Patientin konnte nach zehn Wochen für die abschließende finale prothetische Versorgung in Form einer verschraubten Einzelzahnkrone zu ihrem Hauszahnarzt zurücküberwiesen werden.

Fazit

Durch die gute Vorbereitung war die Implantation unkompliziert mit nur einem chirurgischen Eingriff umsetzbar. Dank der sehr leisen Arbeitsweise des hier verwendeten Chirurgie-Motors verlief dies auch bei einer ausgeprägten Angstpatientin in ruhiger, entspannter Atmosphäre nur unter lokaler Betäubung und ohne postoperative Schmerzen oder Schwellung.

Ohne eine Bohrschablone auf Grundlage eines DVT-Datensatzes wäre eine Sofortimplantation sicherlich ebenfalls unkompliziert durchführbar, wenngleich nicht so genau vorhersagbar. Der größere Durchmesser einer Prämolarenwurzel im Vergleich zum Implantatdurchmesser kann Schwierigkeiten in der Primärstabilität verursachen. Auch die Aufbereitung des Implantatbettes ist in der leeren Alveole erheblich schwieriger als durch die Zahnwurzel hindurch mit exakter Führung und Tiefenkontrolle – gerade in Nähe zur Kieferhöhle. Die Gefahr einer abschließenden Fehlpositionierung des Implantates – zu nah an die vestibuläre Knochenlamelle – ist gerade in einer Extraktionsalveole gegeben.

Die Anwendung des hier beschriebenen Chirurgie-Motors erlaubt im täglichen chirurgischen Routinegebrauch eine reibungslose Handhabung. Durch die Möglichkeit der freien Programmierung verschiedener Kombinationen von Drehzahlen, Drehmomenten, Wassermenge usw. kann eine individuelle Abstimmung des Motors auf die Arbeitsweise des Chirurgen und auf das verwendete Implantatsystem erfolgen. Auch die Handhabung der passenden Hand- und Winkelstücke ist durch die innengeführte Kühlung sehr anwenderfreundlich. DT

Kontakt

Infos zur Autorin

Dr. Anke Andree

Fachzahnärztin für Oralchirurgie
Oralchirurgie Andree
Treskowstraße 76
12623 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 56593399
www.oralchirurgie-andree.de

RUFEN SIE JETZT AN UND LASSEN SIE SICH BERATEN!

Die **VORTEILE** des GIH® Implantats HC2

mit agressivem Schneidgewinde

- Aufgeraute, enossale No-Itis® Laser-Oberfläche
- Mit apikalem Schneidgewinde
- Rotationsschutz durch Innen-6-kant,
- Dichtigkeit durch internen Randkonus
- In der 2. Kortikalis verankert, ist die Verwendung in Sofortbelastung möglich
- Kompressionsgewinde für hervorragende Primärstabilität
- Selbst in schwachem Knochen sehr stabil und hoher Torque kann erreicht werden

Die **VORTEILE** des traditionellen GIH® Implantats

- Sicherer Rotationsschutz durch Präzisions-Innenhexagon
- Apikal verbreitertes Knochengewinde
- Exzellente Stabilität in allen Knochenqualitäten
- Universeller Einsatz für festsitzende und herausnehmbare Prothetik
- Abutment-Zentrierung und 100%ige Dichtigkeit durch den Konus

Sie möchten gerne mehr erfahren über unsere Implantatsysteme? Wir freuen uns über Ihre Nachricht!

oneway Suisse GmbH
Dorfplatz 11
CH - 8737 Gommiswald
Tel. +41 (0)55 293 23 90
Fax +41 (0)55 293 23 99
info@oneway-suisse.com

oneway®
implant & disinfection professionals

Implantatsystem GIH®

DT_07-2019_GIH_280x400_07-19_V001

Biologie in der Implantologie

DGOI: ImpAct Zürs Austria findet vom 25. bis 29. März 2020 statt.

BRUCHSAL – Mit dem Gipfelthema „Biologie in der Implantologie" lädt die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI) vom 25. bis 29. März 2020 zu ImpAct Zürs Austria ein. Für den spannenden wissenschaftlichen Diskurs am Arlberg sorgen über 30 exzellente Referenten. Sie beleuchten an den vier Tagen die biologischen Mechanismen im Hart- und Weichgewebe. Die Teilnehmer erwartet ein wissenschaftliches Update kombiniert mit zahlreichen Workshops, um die Thematik zugleich praxisnah zu erfahren.

Die DGOI veranstaltet vom 25. bis 29. März 2020 zum 15. Mal ihr Wintersymposium in Zürs am Arlberg, dann unter dem neuen Namen ImpAct Zürs Austria.

Biologische Therapieverfahren im Fokus

„Je tiefer wir ein Verständnis für reparative und regenerative Vorgänge forschend und empirisch entwickeln, umso genauer werden wir die Möglichkeiten und Grenzen unseres Tuns ausloten und auf das gewünschte therapeutische Ergebnis projizieren können", erläutert Prof. Dr. h.c. Georg-Hubertus Nentwig, Vizepräsident und Fortbildungsreferent der DGOI, die Wahl des Gipfelthemas 2020. So werden bei ImpAct Zürs Austria 2020 vor allem biologisch orientierte Therapiekonzepte diskutiert, zum Beispiel Knochenersatzmaterialien, Membranen, Wachstumsfaktoren, Keramikimplantate, augmentative Verfahren in der Implantologie, der periimplantäre Knochen, die Extraktionsalveole, Sofortversorgungskonzepte, der Einsatz digitaler Medien in Planung und Chirurgie sowie der komplett digitale Workflow in der oralen Implantologie. Darüber hinaus stehen wieder Special Lectures zu sogenannten Out-of-the-Box-Themen auf dem Programm. Zu erwarten sind viele Impulse rund ums Praxismanagement, Employer Branding, Marketing und Ernährung.

Die kollegiale DGOI-Gemeinschaft erleben

Wie in den vergangenen drei Jahren hat die DGOI den Robinson Club Alpenrose für ImpAct Zürs Austria wieder exklusiv angemietet. So finden sich die Kollegen in der legeren, sportlichen Club-Atmosphäre auch außerhalb des Hauptpodiums und der Workshops schnell zu Gesprächen und Diskussionen rund um die orale Implantologie und Praxisorganisation zusammen.

ImpAct

Die beliebte Fortbildung findet im kommenden Jahr schon zum fünfzehnten Mal statt. Was neu ist: 2020 findet das traditionelle Wintersymposium der DGOI erstmals unter dem neuen Markennamen ImpAct Zürs Austria statt. Die DGOI lanciert mit „ImpAct – Implantologie in Action" eine neue Dachmarke für ihre Veranstaltungen: ImpAct Masterleague und ImpAct Dental Leaders für die DGOI-Kongresse, ImpAct Study Clubs für die Studiengruppen und ImpAct DentalCamp für Studierende der Zahnmedizin und junge Zahnärzte. DT

Infos zur Fachgesellschaft

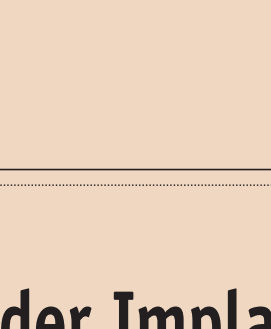
Quelle: DGOI

ANZEIGE

Referent | Dr. Kai Zwanzig/Bielefeld

AMERICAN Dental Systems
INNOVATIVE DENTALPRODUKTE

Hydrodynamische Knochenpräparation kombiniert mit internem Sinuslift oder lateraler Augmentation



OEMUS MEDIA AG

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

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

Inhalte

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

Workshopgebühr

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

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

Veranstalter

American Dental Systems GmbH

Organisation/Anmeldung

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

inkl. Hands-on

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

Hydrodynamische Knochenpräparation kombiniert mit internem Sinuslift oder lateraler Augmentation

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

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

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

Wiesbaden	25.10.2019 ❑	**Trier**	20.03.2020 ❑	**München**	09.10.2020 ❑
Essen	08.11.2019 ❑	**Hamburg**	18.09.2020 ❑	**Wiesbaden**	30.10.2020 ❑
Unna	14.02.2020 ❑	**Konstanz***	25.09.2020 ❑	**Berlin***	13.11.2020 ❑

* 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

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.)

DTG 7/19

DENTAL BERN 2020: Es gibt viele Gründe, nach Bern zu kommen!

Messeleiter Ralph Nikolaiski gibt Tipps. Es lohnt sich, sie jetzt schon zu bedenken.

BERN – Betrachten Sie die DENTAL BERN als eine Auszeit. Verzichten Sie auf Hektik, die gibt es in der Schweizer Bundeshauptstadt sowieso nicht, Sie wären allein damit.

Nehmen Sie sich Zeit. Die DENTAL BERN 2020 dauert vom 2. bis zum 4. April, Donnerstag bis Samstag. Es gibt einiges zu entdecken, wir zeigen Innovationen zum ganzen Spektrum der Dentalmedizin, die Aussteller: namhaft und international.

Nutzen Sie diese Zeit auch als Mußezeit. Vielleicht treffen Sie ja Leute, mit denen Sie sich austauschen möchten. Letztlich sind es ja genau die Momente, die eben auch zählen.

Apropos Leute: Wann haben Sie Ihre Studienkollegen zuletzt gesehen? Vielleicht machen Sie sich ja gemeinsam auf an die DENTAL BERN.

Oder so: Anfang April gibt es in der Schweiz bereits einen guten Hauch Frühling – nehmen Sie Ihren Partner mit. Planen Sie etwas Zeit für gemeinsame Entdeckungen. Die Altstadt von Bern ist UNESCO-Weltkulturerbe.

Und wie machen Sie es an der Messe richtig? Vielleicht bereiten Sie sich gezielt vor, notieren sich, zu welchen Investitionen und Dienstleistungen sie sich informieren oder gar gleich Nägel mit Köpfen machen möchten. Oder Sie folgen einfach ihrer Nase nach durch die Messe. Landen mal hier, mal da, lassen sich durch Ihre Neugier leiten und durch die Tipps, die Sie in den sicherlich zahlreichen Begegnungen erhalten.

Vielleicht ist der Mittelweg für Sie genau das Richtige.

Messeleiter Ralph Nikolaiski organisiert die DENTAL BERN 2020 nach dem Erfolgsrezept der letzten Durchführung: alle etwa 170 Aussteller arenaartig in einer einzigen Halle. Seine Tipps machen aus dem Messebesuch Ferien.

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.

Auf alle Fälle: Halten Sie sich das Datum schon einmal frei. Wir sehen uns! DT

Quelle: www.dentalbern.ch

Moderne 2D- und 3D-Bildgebung

PreXion live erleben: Bei Kongressen oder im Showroom.

Infos zum Unternehmen

PreXion geht mit seinem erstmalig zur IDS 2019 vorgestellten DVT PreXion3D EXPLORER auf Deutschland-Tour. Die bisherigen Stationen waren Sylt, Baden-Baden und Hamburg. Auch auf den folgenden Events haben Besucher die Möglichkeit, die moderne Funktionsweise als auch die technischen Highlights des PreXion3D EXPLORER kennenzulernen:

- 17. bis 19. Oktober 2019 in München (60. Bayerischer Zahnärztetag)
- 8. und 9. November 2019 in Frankfurt am Main (id infotage dental)
- 28. bis 30. November 2019 in Hamburg (DGI Implant expo®)
- 9. und 10. Dezember 2019 in Berlin (Jahrestagung BDO & DGMKG)

Von links: Dirk Schmitz, Dirk Wolter und Frank Berlinghoff von der PreXion (Europe) GmbH.

Der PreXion3D EXPLORER

Bei vielen heutigen 3D-Bildgebungssystemen geht eine gute Bildqualität meist mit einer hohen Strahlenbelastung einher. Der für den europäischen und US-amerikanischen Markt entwickelte PreXion3D EXPLORER bietet mit einem Fokuspunkt von 0,3 mm sowie einer Voxelgröße von nur 74 µm eine einzigartige Kombination aus schärfster Bildqualität sowie geringste Strahlenbelastung. Mit einem gezielt steuerbaren Pulsgenerator wird die Röntgenstrahlung nämlich immer nur dann erzeugt, wenn es für die Bildgebung entscheidend ist. So ist bei der 20-sekündigen Scandauer im Ultra-HD-3D-Modus die reine Röntgenbestrahlungszeit zwischen 4,4 und 5,8 Sekunden. Im zehnsekündigen Standard-Scan-3D-Modus beträgt die Röntgenbestrahlungszeit lediglich 3,2 Sekunden. Die geringe Voxelgröße ermöglicht eine detailliertere Darstellung auch feinster Hart- und Weichgewebestrukturen in Ultra-HD. Die geringe Bildrekonstruktionszeit sorgt für einen fließenden Ablauf in der täglichen Praxis. Die 3D-Analysefunktion ermöglicht Bildausschnitte (FOV) von 50 x 50, 100 x 100, 150 x 80 und 150 x 160 mm und bietet somit flexible diagnostische Möglichkeiten, egal, ob in der Oralchirurgie, Implantologie, Parodontologie, Endodontie, Kieferorthopädie oder auch der Allgemeinen Zahnheilkunde sowie bei der Analyse der Atemwege und Kiefergelenkfunktion.

Hightech auch in der 2D-Bildgebung

Neben der 3D-Analysefunktion zeichnet sich der PreXion3D EXPLORER durch seine leistungsfähige 2D-Bildgebung aus: Eine „echte" 2D-Panorama- sowie eine integrierte 2D-„One Shot"-Kephalometrie-Aufnahme ohne FRS-Ausleger sind möglich. Durch den kleinen Fokuspunkt und die extrem kurze Belichtungszeit des PreXion3D EXPLORER ist auch im 2D-Modus eine geringstmögliche Strahlenbelastung gewährleistet.

Showroom in Rüsselsheim

Im PreXion Showroom in Rüsselsheim, ausgestattet mit einem PreXion3D EXPLORER, können sich Interessenten unabhängig von den oben genannten „Tourdaten" von den Möglichkeiten des Geräts überzeugen. Ein Beratungstermin kann jederzeit vereinbart werden. DT

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

Einsatz einer neuen Lasertechnologie

No-Itis® Laser – die neue Oberflächengeneration.

Die neue Oberflächenbeschichtung der Implantate von Dr. Ihde Dental AG erfolgt mit der neuesten Generation von Industrierobotern für die Laserablation. Diese neue, hochpräzise Technologie ermöglicht es, durch ein Netz von symmetrisch verteilten halbkugelförmigen mikrometergroßen Poren von definierter konstanter Größe und Form eine raue Implantatoberfläche zu erzeugen.

Dadurch erhalten wir eine adäquatere Topografie, die die besten Voraussetzungen für die Osseointegration des Implantats bietet. Gleichzeitig verhält sie sich auf (zellulärer) Mikrometerebene wie eine glatte Oberfläche. Dies bedeutet: Obgleich Knochen gut an diese Oberfläche anwächst, ist die Adhäsion von Bakterien auf dieser Oberfläche signifikant reduziert.

Der Einsatz der von uns entwickelten Lasertechnologie ermöglicht es, eine exakt definierte Mikromorphologie auf der behandelten Oberfläche zu schaffen, ohne Rückstände zu hinterlassen und ohne die Eigenschaften oder die Zusammensetzung des Titans zu verändern. Es entsteht ein Netz von hochperfekten Hohlräumen – was sowohl deren halbkugelförmige Form selbst betrifft als auch deren Abmessungen (20–30 µm), den Abstand und die Verteilung. Die Oberfläche dieser Hohlräume sowie die durch die Laserablation gebildeten Retentionen sind jedoch aus Sicht der Bakterien glatt, eine Eigenschaft, bei der man davon ausgeht, dass sie das Implantat resistenter gegen eine Besiedelung durch Bakterien macht. DT

Dr. Ihde Dental AG
Tel.: +41 55 2932323
www.implant.com
www.ihde-dental.de

Infos zum Unternehmen

Desktop-Software garantiert sichere Datenkommunikation

Support dank 7-Tage-Hotline von orangedental gewährleistet.

orangedental setzt mit seiner byzz^{nxt} Desktop-Software seit über 20 Jahren offene Konzepte und Schnittstellenpflege konsequent um. Dazu gehört natürlich auch der DICOM-Standard, der in der neuen byzz^{nxt} Software umfassend integriert ist. Bereits seit nunmehr zehn Jahren kann die byzz Software DICOM-Daten exportieren. Aber auch der VDDS-Standard, einschließlich VDDS-Media, wird konsequent umgesetzt und unterstützt. Darüber können beliebige Daten, wie z. B. Röntgenaufnahmen, Dokumente, Intraoralscans, Modelldaten, Kiefergelenkbewegungsdaten sowie digitale Fotos ausgetauscht werden. Eine sichere Datenkommunikation, die laut DSGVO gefordert wird, ist dabei mittels TransCrypt garantiert. orangedental wird auch die kommende VDDS-DICOM-Schnittstelle in der byzz^{nxt} unterstützen und umsetzen. Voraussetzung hierfür ist natürlich die zeitnahe Definition der Schnittstelle durch den VDDS-Verband. Schon ab der kommenden byzz^{nxt} Version können alle Röntgenaufträge mit der rechtfertigenden Indikation versehen werden und dadurch auch den Abrechnungsprogrammen zur Dokumentation zur Verfügung stehen. Durch Innovation, intuitive Bedienung sowie das offene, herstellerübergreifende Konzept auch bezüglich des digitalen Workflows ist die byzz^{nxt} weltweit eine der führenden Desktop-Softwares im dentalen Röntgenbereich. Über 4.000 nationale und internationale Anwender vertrauen auf die Innovationskraft des Entwicklerteams in Biberach an der Riß und den Support der 7-Tage-Hotline von orangedental. DT

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

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

dentalbern.ch
2. – 4.4.2020

DER 1! wissen-schaftliche Treffpunkt.

DIE 2! einzige nationale Fachmesse.

DAS 3! Ereignis mit SSO-Kongress.

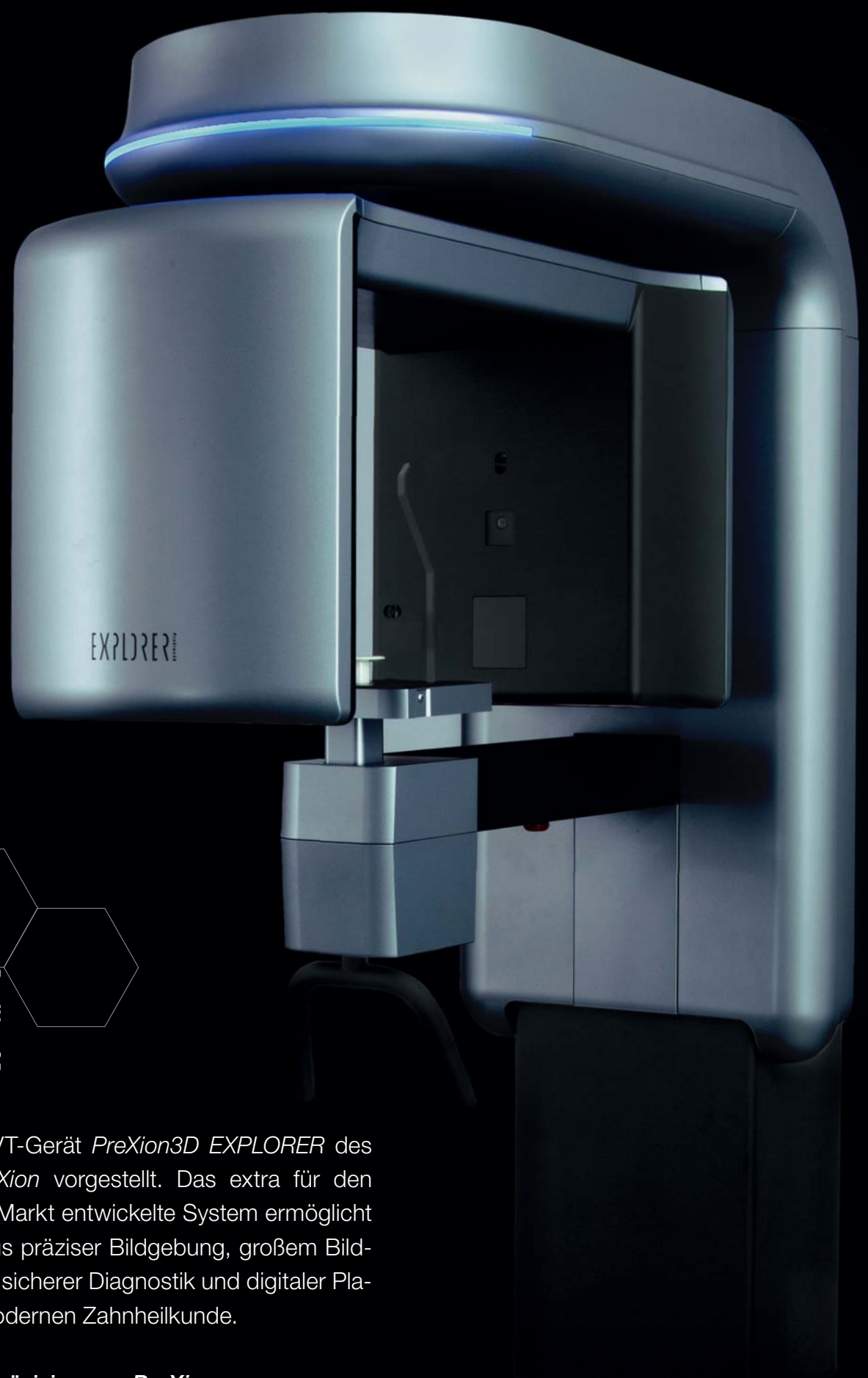
Summa summarum: IHR Event im April 2020.

dentalbern.ch
2. – 4.4.2020

WER hingeht, weiss mehr!

DVT-WELTPREMIERE

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



EXPLORER PreXion3D

Auf der IDS 2019 wurde das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* vorgestellt. Das extra für den europäischen und US-amerikanischen Markt entwickelte System ermöglicht eine außergewöhnliche Kombination aus präziser Bildgebung, großem Bildausschnitt, geringer Strahlenbelastung, sicherer Diagnostik und digitaler Planung für alle Indikationsbereiche der modernen Zahnheilkunde.

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

PreXion
make IT visible

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

© PreXion Europe GmbH