

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Swiss Edition

No. 11/2010 · 7. Jahrgang · St. Gallen, 12. November 2010 · PVSt. 64494 · Einzelpreis: 5,20 CHF



Zahnärztin mit MBA?

Warum nicht? Dr. Anja Wenger vom Zahnzentrum Zürich Nord schrieb sich an der Copenhagen Business School ein. Ihr Resümee? Lesen Sie

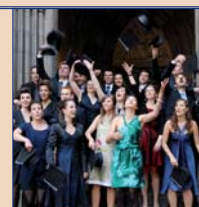
► Seite 9



„Yes We Scan“

26 Millionen vollkeramische Restaurationen in 25 Jahren. Das CEREC-System feierte in Las Vegas Geburtstag mit einem World-Symposium

► Seiten 30 ff.



Staatsexamensfeier 2010 Basel

Mit einer würdigen und trotzdem unterhaltenden Feier in der Elisabethenkirche starteten 20 Zahnärztinnen und Zahnärzte ins Berufsleben.

► Seite 33



Prof. Ulrich P. Saxer bedankte sich für die herzlichen Glückwünsche zu seinem Abschiedssymposium.

Abschieds-Symposium für Prof. Ulrich Saxer

Was tun bei Periimplantitis? Glanzvolle Veranstaltung an der Universität Zürich Irchel.
Med. dent. Roman Wieland hat die wissenschaftlichen und persönlichen Eindrücke zusammengefasst.

Ein Visionär und leidenschaftlicher Zahnarzt tritt kürzer und gibt seine Ämter ab. Dass er sich ganz zurückzieht, können sich die Wenigsten vorstellen. Darauf angesprochen, antwortet Prof. Ulrich Saxer an seinem letzten, von ihm organisierten Symposium, mit einem „verschmitzten“ Lächeln – man wird also weiterhin von ihm hören und lesen. Dem stark wachsenden Pro-

blem der Periimplantitis gehört sein Interesse. Die Parodontaltherapie ist durch Studien belegt, bei der Periimplantitis-Therapie herrscht aber noch grosse Unklarheit. Von den über 250 Zuhörern waren die Hälfte Dentalhygienikerinnen, welche von Prof. Saxer ausgebildet wurden und sich seine letzte Veranstaltung nicht entgehen lassen wollten.

Keramikimplantat – ist die Zukunft weiss?

Schon seit langer Zeit sind verschiedene Keramiken als Werkstoffe erhältlich, ersetzen aber Metall nicht, sondern bilden eine mögliche Alternative mit ihren eigenen Regeln und Eigenschaften. Bei einer hohen Lachlinie ist ein grau durchschimmerndes Abutment oft ein Problem, Keramik

stellt hier eine gute Lösung dar. Dr. Urs Brodbeck präsentierte in seinem spannenden Vortrag verschiedenste Studien über die Vor- und Nachteile von Keramikabutments:

- bessere Ästhetik bei dünner Schleimhaut
- kein dunkler Rand bei Rezessionen
- Plaqueabweisung, gute Gewebetoleranz
- keine Gewebeüberhitzung bei intraoraler Präparation
- keine metallischen Tattoos beim Präparieren

Fortsetzung auf Seite 2 →



Über 250 Gäste, darunter etwa die Hälfte Dentalhygienikerinnen, verfolgten die Vorträge.

zwp-online.ch: Newsletter anmelden und iPad gewinnen

Sich informieren und profitieren mit zwp-online.ch, dem grössten Nachrichtenportal der Dentalbranche

Einen iPad gewinnen? Nichts einfacher als das. Sie registrieren sich bis zum 31. Dezember 2010 auf zwp-online.ch (Startseite) für den

wöchentlichen Newsletter und mit etwas Glück gewinnen Sie einen Apple iPad, 32 GB mit WiFi + 3G. Damit sind Sie mobil informiert.

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online



Der oder die Gewinnerin wird Anfang Januar 2011 von uns benachrichtigt und in *Dental Tribune Schweiz* Nr. 1+2 vom 11. Februar veröffentlicht.

2'000 Dentalprofis erhalten schon den wöchentlichen Newsletter. „Tolle Informationen, interessanten Beitrag zum Praxismarketing gefunden, immer top-aktuell“, so die Kommentare der Leserinnen und Leser.

Dental Tribune Schweiz und zwp-online.ch, damit sind Sie bestens informiert. [DT](#)

Dieser Ausgabe liegt ein Prospekt der Firma **KaVo Dental AG** bei.
Wir bitten unsere Leserinnen und Leser um freundliche Beachtung.
Vielen Dank.



Editorial

Gestalten Sie die Zukunft

Aber wie? Eines steht fest: Die Konkurrenz schläft nie. Damit leben wir alle.

Investoren eröffnen Zentren mit (fragwürdiger) Werbung und PR-Getöse. Ob das Konzept nachhaltig ist, bleibt abzuwarten. Betriebswirtschaftlich scheint die Rechnung vorläufig aufzugehen.

Und Ihre Rechnung? Geht die auch in Zukunft auf? Guter Rat ist nie teuer! Sie kommen nicht darum herum, unternehmerisch zu denken und zu handeln. Erfolg hat die Praxis mit der besten Zahnmedizin und die es versteht, ihre Leistungen Patienten zu kommunizieren. Vertrauen durch Leistung! Marktschreier haben kurze Beine.

Dazu gehört ein betriebswirtschaftliches Konzept, Unternehmensführung, Qualitätssicherung, Strategie und Kommunikation. Leben und lieben Sie Ihre KMU!

Dental Tribune nimmt sich dieser Themen an und begleitet Sie als Zahnarzt und Unternehmer.

Mit Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, gehen wir voll motiviert und optimistisch in die Zukunft.

Zu Ihrem Vorteil, zum Vorteil der Patienten, zum Vorteil der Schweizer Zahnmedizin.

Ihr Johannes Eschmann
Chefredaktor





Pause im grosszügigen Foyer der Universität Zürich Irchel.



Industrie und Handel waren mit 15 Firmen vertreten.

← Fortsetzung von Seite 1

- konventionelles und kosteneffektives Vorgehen
- in Studien so stabil wie Titanabutments
- Vorsicht vor Schraubenlockerung und darauf folgender Abnutzung des Implantatkopfes
- erhöhtes Fraktur-, reduziertes Ästhetik-Risiko

zu starken Abreibungen am Titan. Dr. Brodbeck zeigt eindrucksvolle Videos, in denen man sehen konnte, wie das Abutment sich bereits bei 200 Newton Belastung auf dem Implantat bewegt, sich ein Spalt bildet und Flüssigkeit eintreten kann. 99% der verschraubten Implantate sind undicht und somit innen bakterienbesiedelt, deshalb auch der

Bindegewebe bedeckt sich mit ca. einem Millimeter Epithel – zusammen zwei Millimeter biologische Breite. Werden zwei Implantate nebeneinander gesetzt, sollen diese mindestens 3–5 mm voneinander entfernt gesetzt werden, ansonsten hat der Knochen in der Mitte keine Chance und wird von beiden Seiten resorbiert. Als Folge kollabiert die

vom Biofilm und dessen darin enthaltenen Pathogenen besiedelt. Raue Implantatoberflächen neigen vermehrt zu Periimplantitis, glatte und mittelraue Oberflächen zeigen gleiche Plaquebesiedlungen. Parodontitis-Patienten haben kein erhöhtes Risiko für Periimplantitis, wenn raue Implantate vermieden werden und eine Erhaltungstherapie (SPT) organisiert wird.

che unbedingt poliert werden, bei Titan-Drahtbürstchen besteht die Gefahr, dass kontaminierte Partikel verschleppt werden. Mit verschiedenen Studien zeigte Prof. Zitzmann, dass in der Periimplantitis-Therapie noch viel Unklarheit herrscht und noch einiger Forschungsbedarf besteht.

Computerverliebtheit tut der Zahnmedizin nicht gut

Bevor Dr. René Sanderink zu seinen Erläuterungen zum Virulenzmechanismus beim oralen Biofilm kam, betonte er, wie wichtig es ist, die Biologie in der Zahnmedizin nicht zu vergessen. Die Implantologie sei nur ein Gebiet und sollte

Was mache ich bei Periimplantitis?

„Durch Studien belegt weiss man genau, was in der Parodontaltherapie gemacht wird, aber nicht in der Periimplantitis-Therapie“, so Prof. Dr. Nicola U. Zitzmann. Eine Parodontaltherapie bei einem natürlichen Zahn ist viel einfacher im Vergleich zu einem Implantat mit seinem Gewinde und rauen Oberfläche. Eine Entzündung um ein Implantat manifestiert sich oft erst nach Überschreiten der 5-Jahres-Kontrolle, aufgrund folgender Ursachen:

- Implantat zu weit apikal inseriert
- Implantat zu nah nebeneinander
- geschlossene Approximalräume oder Überkonturen
- submukosale Zementreste.



Prof. Nicola U. Zitzmann, UZM Basel.

Reinigungsmöglichkeiten bei Periimplantitis:

- Mechanisch: Handinstrumente, Ultraschall, Pulverstrahl
- Chemisch: CHX, Betadine, Tetracyclin, Zitronen-/Phosphorsäure, H₂O₂, Unterstützung mit Laser
- Fotodynamisch: Photosensitizer und Laseraktivierung

Wird ein Implantat mit Ultraschall oder von Hand mit Scalern gereinigt, muss danach die Oberflä-



Internationale Referenten: (v.l.n.r.) Prof. Marc Quirynen, Leuven; Prof. Rigmor Persson, Kristianstad/Bern/Seattle; Dr. Urs Brodbeck, Zürich; Prof. Jörg Meyle, Giessen.

Was man von der Blumenvase auf dem Glastisch kennt, gibt es auch beim Keramikabutment: Kratzer ohne wirkliche Bewegung – „fretting“ genannt. Durch eine gelockerte Schraube kann sich das Abutment auf dem Implantat leicht bewegen, Titan auf Titan ist kein Problem, Keramik auf Titan führt aber

schlechter Geruch, wenn ein Abutment entfernt wird. Früher dachte man, dass die Knochenresorption um ein Implantat herum einfach bis zur ersten Windung geht, heutzutage weiss man aber mehr: Das Bindegewebe zieht sich einen Millimeter nach apikal zurück, um den Knochen vor Reizen zu schützen. Dieses

Papille. Für Dr. Brodbeck ist es vorstellbar, dass in zehn Jahren ca. 10–15% aller Implantate aus Keramik sein werden. Mit Vollkeramik sinken die Misserfolge aufgrund besserer Ästhetik und besserer Biokompatibilität. Keramik ist ausserdem die Wahl des Patienten. Ohne genaue Kenntnisse der Unterschiede zwischen Metall und Keramik ist aber der Misserfolg programmiert. Dies ist der Grund, warum viele Konzepte und Produkte in der Vergangenheit zu hohen klinischen Misserfolgsraten hatten. Keramik ist nie ein Ersatz für Metall, sie ist immer eine mögliche Alternative mit ihren eigenen Spielregeln und Gesetzen.

Beim Küssen nicht saugen!

Prof. Marc Quirynen aus Belgien führte auf Englisch sehr amüsant durch seinen Vortrag und zeigte, dass Parodontopathogene nicht nur in Taschen zu finden sind, sondern u.a. auch auf Mukosa und Zunge. Eine Extraktion aller Zähne bringt nichts, die Pathogene bleiben erhalten. Frisch gesetzte Implantate werden innert einer Woche

ANZEIGE

Renommiertes Dentalunternehmen sucht per sofort einen selbstständig arbeitenden

freien Aussendienst-Mitarbeiter (m/w)

für den Verkauf bestens eingeführter zahnärztlich-chirurgischer Instrumente
Verkaufsgebiet: Deutschschweiz

Bitte senden Sie Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen an:
Eschmann Medien AG
Chiffre CH 10.01
Postfach 157
9242 Oberuzwil

Sperrvermerke werden beachtet

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper - Swiss Edition

IMPRESSUM

Erscheint im Verlag

Eschmann Medien AG
Wiesentalstrasse 20/PF
CH-9242 Oberuzwil
Tel.: 071/951 99 04
Fax: 071/951 99 06
j.eschmann@eschmann-medien.ch
www.dental-tribune.ch

Verlagsleitung/Anzeigen
Susanne Eschmann
s.eschmann@eschmann-medien.ch

Koordination
Noëlle Taudien
n.taudien@eschmann-medien.ch

Chefredaktion
Johannes Eschmann
j.eschmann@eschmann-medien.ch

Redaktionsassistentz
Jeannette Enders

Layout
Matthias Abicht
m.abicht@dental-tribune.com

Fachkorrektorat
Ingrid und Hans Motschmann
motschmann@oemus-media.de

Dental Tribune Swiss Edition erscheint in Lizenz und mit Genehmigung der Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune ist eine Marke der Dental Tribune International GmbH. Die Zeitung und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und der Dental Tribune International GmbH unzulässig und strafbar.

Copyright
Dental Tribune International GmbH

Jahresabonnement
51,- CHF
inkl. MwSt. und Versandkosten

Freie Mitarbeit
Dr. med. dent. Frederic Hermann,
Geprüfter Experte der Implantologie DGOI,
Diplomate des ICOI

Medizinischer Berater:
Dr. med. H. U. Jelitto

Über unverlangt eingesandte Manuskripte und Leserbriefe, Fotos und Zeichnungen freuen wir uns, können dafür aber dennoch keine Haftung übernehmen. Einsender erklären sich damit einverstanden, dass die Redaktion Leserbriefe kürzen darf, wenn dadurch deren Sinn nicht entsteht wird.

Die Beiträge in der Rubrik „Industry News“ basieren auf den Angaben der Hersteller. Für deren Inhalt kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Die Inhalte von Anzeigen oder gekennzeichneten Sonderteilen befinden sich ausserhalb der Verantwortung der Redaktion.

nicht die ganze Zahnmedizin beherrschen. Der orale Biofilm ist mehr als eine Ansammlung einzelner Mikroorganismen. Es handelt sich um eine organisierte Gemeinschaft, wie bei einem Mehrzeller. Dr. Sanderink zeigte, dass das „high-sensitivity C-Reaktive Protein“ (hsCRP) mit den neuesten Geräten direkt am Behandlungstisch gemessen und als Entzündungsmarker dienen kann. Die sys-

Dentalhygienikerin zu erstellen. Nach einigem Hin und Her und mittels eines Spezialauftrags erreichte Prof. Saxer, dass auch das Deepscaling ins Ausbildungsprogramm aufgenommen wurde. So konnte der erste zweijährige Ausbildungsgang 1973 starten. Seit 40 Jahren unterstützt Prof. Saxer den DH-Beruf unermüdlich, mutig, vorwärtstreibend, visionär und proaktiv mit zukunftsweisenden Strategien. Prof. Saxer war sichtlich gerührt von diesen persönlichen



Worten. Trix Saxer, als eine der ersten Dentalhygienikerinnen von 1973, übergab mit der aktuell jüngsten Dentalhygienikerin einen grossen Rosenstrauß als Dankeschön. Rosen deshalb, weil bei der Antrittsvorlesung 1973 jede seiner Schülerinnen ebenfalls eine Rose übergeben musste. [\[1\]](#)

Barbara Stahel und Trix Saxer hielten die Abschlussrede für den liebevollen Abschied vom Schweizer DH-Vater Prof. Saxer.



Dr. René Sanderink, Zahnzentrum Zürich Nord.

temische Belastung durch Parodontitis oder Periimplantitis lässt sich so auf einfache Weise überwachen. Zum Schluss seines Vortrages betonte Dr. Sanderink nochmals, dass das Setzen von Implantaten nicht die bessere Alternative zur konsequenten Anwendung oralpräventiver Massnahmen sei. Bei entzündungsgefährdeten Patienten ist das Setzen von Implantaten auf Kernindikationen zu beschränken, als Alternative kann eine verkürzte Zahnreihe oder eine Klebebrücke dienen.

Der Zahnarzt als Lebensretter

Immerhin 33 % der Schweizer Bevölkerung sterben wegen Gefässerkrankungen. Durch regelmässige Recalls ist der Zahnarzt in der Lage, Patienten wesentlich früher zu erfassen als der Hausarzt. Prof. Saxer überweist seine Patienten mit Risiko einer Atherosklerose (z.B. aufgrund einer sichtbaren Verengung der Halsschlagader auf dem OPT) bevorzugt ans Kantonsspital Aarau zu Dr. Ernst Gröchenig, dem Chefarzt der Abteilung für Angiologie. Prof. Saxer kann so dem Patienten umfassend helfen, Dr. Gröchenig wiederum ist froh den Patienten möglichst früh zu sehen, denn im Anfangsstadium ist ein Umbau der Gefässarchitektur noch potenziell reversibel. Als optimales Mittel zur Früherkennung und quantitativen Verlaufsmessung einer Atherosklerose dient die Pulswellengeschwindigkeit.

Der Schweizer „DH-Vater“ tritt in Rente

Per Ende Oktober hat Prof. Ulrich P. Saxer seine Ämter abgegeben, bleibt aber, wie es sich für einen Visionär gehört, nach wie vor aktiv. Gerade als Prof. Saxer zu seinen Schluss- und Dankesworten anheben wollte, übernahm Dentalhygienikerin Barbara Stahel im Auftrag des Swiss Dental Hygienist-Vorstandes das Wort und fasste kurz die Entstehungsgeschichte der Schweizer Dentalhygienikerin zusammen: Prof. Saxer erhielt von der SSO 1972 den Auftrag, ein Curriculum für die

EMS-SWISSQUALITY.COM

EMS⁺
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

1 + 1 = 3

DER NEUE AIR-FLOW MASTER PIEZON – AIR-POLISHING SUB- UND SUPRAGINGIVAL PLUS SCALING VON DER PROPHYLAXE Nº 1

Air-Polishing sub- und supragingival wie mit dem Air-Flow Master, Scaling wie mit dem Piezon Master 700 – macht drei Anwendungen mit dem neuen Air-Flow Master Piezon, der jüngsten Entwicklung des Erfinders der Original Methoden.

PIEZON NO PAIN

Praktisch keine Schmerzen für den Patienten und maximale Schonung des oralen Epitheliums – grösster Patientenkomfort ist das überzeugende Plus der Original Methode Piezon, neuester Stand. Zudem punktet sie mit einzigartig glatten Zahnoberflächen. Alles zusammen ist das Ergebnis von linearen, parallel zum Zahn verlaufenden Schwingungen der Original EMS Swiss Instruments in harmonischer Abstimmung mit dem neuen Original Piezon Handstück LED.



> Original Piezon Handstück LED mit EMS Swiss Instrument PS

Sprichwörtliche Schweizer Präzision und intelligente i.Piezon Technologie bringt's!

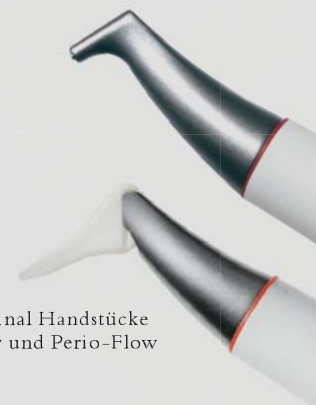
AIR-FLOW KILLS BIOFILM

Weg mit dem bösen Biofilm bis zum Taschenboden – mit diesem Argument



ment punktet die Original Methode Air-Flow Perio. Subgingivales Reduzieren von Bakterien wirkt Zahnausfall (Parodontitis!) oder dem Verlust des Implantats (Periimplantitis!) entgegen. Gleichmässiges Verwirbeln des Pulver-Luft-Gemischs und des Wassers vermeidet Emphyse – auch beim Überschreiten alter Grenzen in der Prophylaxe. Die Perio-Flow Düse kann's!

Und wenn es um das klassische supragingivale Air-Polishing geht,



> Original Handstücke Air-Flow und Perio-Flow

zählt nach wie vor die unschlagbare Effektivität der Original Methode Air-Flow: Erfolgreiches und dabei schnelles, zuverlässiges sowie stressfreies Behandeln ohne Verletzung des Bindegewebes, keine Kratzer am Zahn. Sanftes Applizieren bio-kinetischer Energie macht's!

Mit dem Air-Flow Master Piezon geht die Rechnung auf – von der Diagnose über die Initialbehandlung bis zum Recall. Prophylaxeprofis überzeugen sich am besten selbst.

“I FEEL GOOD”

Mehr Prophylaxe >
www.ems-swissquality.com

ANZEIGE

Wenn Säure auf die Zähne wirkt und Kaltes auf den Nerv geht

Definition, Risikofaktoren, Diagnose und Therapie der Zahnerosion und der Dentinhypersensibilität stiessen auf starkes Interesse bei einer gut besuchten GABA-Fortbildung im Verkehrshaus Luzern.



Prof. Dr. Adrian Lussi, ZMK Bern, sprach über Erosionen.

Die beiden in den Fokus gerückten Indikationen veranlassten über 110 Zahnärzte und Dentalhygienikerinnen zu einer Reise nach Luzern. Prof. Dr. Adrian Lussi, ZMK Bern, und PD Dr. Wolfgang Buchalla, ZZMK Zürich, berichteten über den neuesten Stand der Wissenschaft und gaben Empfehlungen für die Praxis.

Zu Beginn begrüsst Dr. Jan Massner die Teilnehmer und stellte die Referenten vor. Hintergrund der Fortbildung waren die Einfüh-



PD Dr. Wolfgang Buchalla, ZZMK Zürich, gab Auskunft über Dentinhypersensibilität (DHS).

rung der elmex Erosionsschutz Zahnpasta und der elmex Sensitive Professional Zahnpasta zur Desensibilisierung schmerzempfindlicher Zähne.

Erosionen sind auf dem Vormarsch

Was ist eine Erosion? Bald 43 % der Bürger sind davon betroffen. Prof. Lussi stellte eingangs seines Referates die Definition in den Vordergrund und räumte gleich zu Beginn mit einigen althergebrachten Lehrsätzen auf, wie zum Beispiel



Dr. Jan Massner, med.-wiss. Abteilung GABA International AG, führte durch die Fortbildung.

der 30-Minuten-Regel. Erosion, Auflösung der Zahnhartsubstanz durch Einwirkung von Säuren; Ab- rasion, Abnutzung der Zähne durch externe Einwirkung wie harte Zahnbürsten; Attrition zum Beispiel durch Zähneknirschen. Die Definition ist nicht in allen Ländern gleich. Ein wertvolles Hilfsmittel zur Diagnose und Feststellung des Schweregrades einer Erosion ist der BEWE Score (Basic Erosive Wear Examination). Damit lassen sich die Säureschäden leichter einordnen



Über 110 Teilnehmer verfolgten die GABA-Fortbildung im Verkehrshaus Luzern.

und das Erosionsrisiko quantifizieren. Jedenfalls, so Prof. Lussi, ist eine differenzierte Betrachtung angezeigt. Die Risikofaktoren sind multifaktoriell, ausser bei Reflux oder Erbrechen. Grundlage zur Diagnose ist die 4-Tage-Anamnese, bei der immer das Wochenende mit einbezogen werden sollte, um die unterschiedlichen Ernährungsgewohnheiten zu erkennen. Diese wurden von Prof. Lussi ausführlich besprochen. Die enorme Zunahme des Konsums von Süssgetränken oder der Elektrolytgetränke bei Sportlern, die oft nur schluckweise getrunken werden, fördern die permanenten Säureattacken auf den Zahnschmelz. Was auf der einen Seite gesund ist, „isst mehr Obst“, kann auf der anderen Seite den Zähnen schaden.

Was ist also zu tun? Prof. Lussi empfiehlt die Individualprophylaxe, da generelle Empfehlungen wenig sinnvoll seien. Bulimie/Anorexie- oder Refluxpatienten haben ein anderes Risikoprofil als Sportler oder Patienten, deren Speichelfluss durch Medikamente beeinträchtigt ist.

Als symptomatische Therapie empfiehlt Prof. Lussi die Fluoridierung – leicht saures Fluoridgel mit dem Finger aufbringen (> wöchentlich), Sn-enthaltende Spüllösung (täglich), Änderung eventuell traumatischer Zahnpflichtechniken und bei raschen Fortschreiten/Überempfindlichkeit: Schutz mit einem Bondingsystem.

Was tun bei DHS?

Im Gegensatz zur Erosion ist bei der Dentinhypersensibilität (DHS) die Definition klar: Kurzer, stechender Schmerz bei freiliegendem Dentin – hervorgerufen durch folgende Reize: thermische (heiss, kalt), chemisch-osmotische (sauer, salzig, süss) oder mechanische (Berührung) –, welcher durch keine andere dentale Pathologie beschrieben werden kann. Mit diesem Bild stieg PD Dr. Wolfgang Buchalla in den zwei-



Die beiden Referenten Prof. Lussi und PD Buchalla waren gefragte Gesprächspartner.

ten Teil der Fortbildung ein. Zur Prävalenz machte PD Buchalla folgende Angaben: Die DHS tritt bevorzugt an Prämolaren, Front- oder Eckzähnen auf, unter ihr leiden 8–57 % aller Patienten, wobei diese häufiger angegeben an einer DHS zu leiden als klinisch gesichert werden kann. Betroffen sind tendenziell häufiger 20–40-Jährige, davon etwas mehr Frauen als Männer und Patienten mit einem parodontal vorgeschädigten Gebiss. Ätiologisch sind zwei Voraussetzungen zwingend: Das Dentin muss freigelegt werden und die Dentintubuli müssen oberflächlich weit offen und über die gesamte Länge durchgängig sein.

Die DHS lässt sich nach PD Buchalla nur im Ausschlussverfahren genau diagnostizieren: Karies, Zahnfrakturen, okklusales Trauma, restaurative Ursachen, Pulpitis, palatogingivale Einziehungen und Invaginationen sowie Überempfindlichkeit nach externer Bleichtherapie.

Ausführlich ging PD Buchalla auf die verschiedenen Therapiemöglichkeiten ein. Wann ist eine nichtinvasive oder invasive Therapie angezeigt? Die therapeutische Kaskade beginnt mit der Beseitigung prädisponierender Faktoren – so kann es im Einzelfall sinnvoll sein, vor dem Essen zu putzen.

Als nächster Schritt angezeigt wäre die Heimanwendung zum Beispiel von Elmex Sensitive Professional Zahnpasta mit der Pro-Argin Technologie oder die Desensibilisierungspaste für die Applikation in der Zahnarztpraxis. Die Wirkstoffkombination aus Arginin und Kalziumkarbonat dringt schon bei einmaliger Anwendung in die offenen Tubuli ein und verschliesst diese.

Zur nächsten Stufe gehört die Applikation von Lösungen und Lacken sowie filmbildenden Kunstharzpräparaten, bevor invasive Therapien wie Füllungen, Lappen-chirurgie, Wurzelkanalbehandlung bis hin zur Pulpaextirpation indiziert sind.

Die Fragen aus dem Publikum zeigten das Interesse an diesen Themen. Beim abschliessenden Apéro (cave Orangensaft) wurde der Gedankenaustausch fortgesetzt. [DT](#)

Kontakte:

www.gaba.ch
adrian.lussi@zmk.unibe.ch
wolfgang.buchalla@zzmk.unizh.ch

Text und Fotos: Johannes Eschmann, Dental Tribune Schweiz

ANZEIGE



PalaXpress® ultra —
die neue Klasse der Prothesenkunststoffe.

Sicher und belastbar, Schritt für Schritt.





Standfeste Argumente mit Überzeugungskraft.

+ 50% höhere Bruchsicherheit

Langlebigere Prothesen — minimieren Kulanzreparaturen und erhöhen die Zufriedenheit Ihrer Kunden.

+ Hohe Prozesssicherheit im Labor

Strapazierfähiges Material — reduziert Sprünge und erhöht die Sicherheit beim Ausarbeiten und Polieren.



Das neue PalaXpress® ultra.
Belastbar, prozesssicher und flexibel — in allen Situationen.

Informieren Sie sich unter 043 333 72 50 oder www.heraeus-pala.com

Das Buch zum Thema

Adrian Lussi
Thomas Jaeggi

Dentale Erosionen
Von der Diagnose zur Therapie

- 144 Seiten, 220 farbige Abbildungen
- Erschienen im Quintessenz Verlag, Berlin
- ISBN 978-3-938947-08-1
- Ladenpreis: € 68,—

Fledermäuse und Gebisse – alles andere als flutterhaft



Zoologie und Zahnmedizin beim After Work Apéro von Thommen Medical in Zürich

Nur mit dem Schalldetektor zu hören – ein Riesenspektakel der Fledermäuse über der Limmat.

Fotos: Johannes Eschmann

„Flutterhafte Gebisse im Zürcher Nachthimmel“. Die After Work Apéros von Thommen Medical bieten Zahnmedizin, kombiniert mit überraschenden Themen. Dass ihm dies wiederum gelungen ist, konnte Geschäftsführer Jürg Stocker von Thommen Medical am regen Zuspruch im Zürcher Haus zum Rüden feststellen.

schäftigt man sich näher mit diesen geschützten Tieren, öffnet sich eine geheimnisvolle Welt. 30 Arten besiedeln die Schweiz, von denen die kleinsten mit einer Spannweite von 25 cm kaum fünf Gramm wiegen. Zu den Grössten zählt, wer mit rund 40 cm Spannweite und einem Gewicht von 20 bis 30 Gramm durch den Nachthimmel flattert. Dr. Stutz

les andere als flutterhaft – das ist das Fazit seines mit herzlichem Beifall aufgenommenen Vortrags.

Bei Periimplantitis ist Eile geboten

Das Interesse nach der Pause wieder auf die Zahnmedizin zu lenken oblag Dr. Thomas Meier, Partner von Dr. Claude Andreoni, in der Zürcher Privatpraxis. Er zeigte ein Bild, auf dem Angehörige eines Stammes aus Zaire ihre Frontzähne wie Fledermauszähne geschliffen haben. Damit führte Dr. Meier hin zum menschlichen Gebiss und dem zweiten Teil des Abends mit dem Thema: „Periimplantitis. Müssen wir damit leben – oder können wir etwas dagegen tun?“ Mit einer Literaturübersicht, der eigene Erfahrungen gegenüberstellte,



After Work Apéro im „Haus zum Rüden“, Zürich.



Jürg Stocker, Geschäftsführer Thommen Medical (Schweiz) AG.

Zur „Vorspeise“ gab es ein Referat über die Fledermäuse in der Schweiz und warum es diese posselichen Fledertiere so dringend braucht. Dr. Hans-Peter Stutz, Geschäftsführer der Stiftung Fledermausschutz, öffnete Augen und Ohren für die „heimlichen Königinnen der Nacht“.

„Zeig mir deine Zähne und ich sage dir, was du isst.“ Mit diesem Titel stieg er beim Gebiss der Fledermäuse ein und räumte gleich ein paar Vorurteile aus der Vampirliteratur beiseite. Fledermäuse beißen nicht blutrünstig mit den Eckzähnen zu, es sind die Schneidezähne, mit denen einige tropische Arten Tieren ein paar Tropfen Blut abzapfen. Dabei können Krankheitskeime übertragen werden. Alles andere ist Legende.

Die heimischen Arten haben Gebisse mit 38 Zähnen, mit denen sie hauptsächlich Insekten fressen, die sie im Flug orten und erbeuten. Be-

wusste Erstaunliches zu berichten: Fledermäuse fliegen mit den Händen und „sehen“ mit den Ohren. Anhand von Filmen und Bildern konnte man die Flugakrobaten in ihrem Fangverhalten beobachten. Die Form des Kiefers beeinflusst die Art des Ultraschallrufes, den die Fledermäuse senden. Anhand der Echosorten und unterscheiden sie Distanzen und Insektenarten. Die Zwergfledermaus zum Beispiel ortet Drähte von 0,28 Millimeter aus über einem Meter Entfernung und jagt täglich etwa 500 bis 1'200 Tauflieden, die kaum drei Millimeter lang sind.



Dr. phil. Hans-Peter Stutz. Der Biologe öffnete Augen und Ohren für Fledermäuse.

Nach dem Eindunkeln führte Dr. Stutz die Gäste an die Limmat und machte mit einem Bat-Detektor die Hochfrequenzöne der Fledermäuse hörbar. Kaum zu glauben, welches Spektakel an diesem warmen Herbstabend stattfand. Es schwirrte und pfiff nur über der Limmat. Sich mit Fledermäusen zu beschäftigen ist al-



Periimplantitis – müssen wir damit leben? Dr. med. dent. Thomas Meier, Zürich.

ging er zurück bis ins Jahr 1988, als der Referent die ersten Bränemark-Implantate setzte. Bei den Rekonstruktionen riet er, nur Provisorien zu zementieren und zur Risikominimierung („Zementitis“) die endgültigen Rekonstruktionen zu verschrauben. Fremdkörperinfektionen durch Zementreste führen in der Regel zu einer Periimplantitis. Während eine Parodontitis langsam fortschreitet, geht es bei der Periimplantitis schnell. Deshalb, so Dr. Meier, ist Eile geboten. Nicht zu lange beobachten, frühzeitig die Situation erkennen und zu handeln ist das Gebot. Und: der Defekt ist immer grösser als er sich im Röntgenbild darstellt, so einer seiner Kernsätze. Dr. Meier verstand es hervorragend, als Praktiker zu Praktikern zu sprechen und seine Erfahrungen – gute und schlechte – offen darzustellen. Ein Gewinn an praktischem Wissen für seine Zuhörer.

Der nächste After Work Apéro findet am 13. Januar 2011 im Haus zum Rüden statt. Lassen Sie sich überraschen. www.thommenmedical.com

www.fledermausschutz.ch

Hallo, wichtige Infos für Sie... ;-)



In 3 Farben verfügbar:
weiß, silber (o. Abb.)
und schwarz.
Viele Lautsprecher
verwendbar.

DIE Gegensprechanlage für Praxis und Labor

MULTIVOX®

Petersen GmbH | Sprechanlagen

Über 20.000 Praxen und Labore verlassen sich täglich auf die Leistungsfähigkeit unserer zuverlässigen Anlagen. **Überzeugen auch Sie sich davon!**

Freisprech-Kommunikation von Raum zu Raum, unkompliziert – plus:

- Musikübertragung
- Patientenaufruf
- Sammelruf
- Abhörsperre
- Türöffner
- Lichtruf
- Notruf

AKTION:
Alt gegen Neu!
Fragen Sie uns.

So kommen wir in Kontakt!

MULTIVOX® Petersen GmbH

Bergische Gasse 15 · D-52066 Aachen
Tel.: 0049 | (0)241 | 502164 · Fax: 0049 | (0)241 | 504053
email: info@multivox.de

www.multivox.de

Wer seine Praxis gut organisiert, hat mehr Erfolg und Zeit

Martin Engineering, der führende Anbieter von IT-Lösungen für Zahnärzte, lud zum traditionellen Kundenanlass



340 Gäste kamen zum Kundenanlass der Martin Engineering AG nach Greifensee.

Es versprach ein kurzweiliger Abend zu werden. Das dachten auch über 340 Kunden von Martin Engineering, die sich zum Kundenanlass in der Kantine von Mettler Toledo in Greifensee eingefunden haben. Und sie wurden nicht enttäuscht. Nach einer kleinen Stärkung begrüßte Geschäftsführer Matthias Stadler die Gäste und dankte diesen für ihre Treue zum Unternehmen. Dass so viele Praxisinhaber der Einladung gefolgt waren, wertete er als

auch die ausgewogenen Farbkonzepte zum Ausdruck kamen.

Mehr Nutzen durch Neuentwicklungen

Technisch wurde es anschliessend. Roland Niederer, Entwicklungschef bei Martin Engineering, sprach über Neues aus der Entwicklung der ZaWin32-Familie, der Basis des Unternehmens. Die Digitalisierung der Peripherie, die gesteigerten Ansprüche an Dokumenta-

fache Technik ständig verbessert. Ich habe viele Patienten, die weder Geld noch grosse Ansprüche an die Ästhetik haben. Da steht die Funktion im Vordergrund und die Haltbarkeit ist bei einem 80-jährigen Rentner mit prekärer Mundhygiene nicht das Thema. Mit einem speziellen Draht, den Dr. Weilenmann biegt und bearbeitet, legt er sozusagen das Fundament. Mittels Komposit- und Adhäsivtechnik stellt er die Brücken direkt im Mund her. Mit der Zeit und

Worauf bei der Sterilisation zu achten ist

Wiederaufbereitungs- und Sterilisationsprozesse, darin kennt sich Daniel Badstuber, Geschäftsführer der W&H CH-AG in Uster, bestens aus. In seinem Vortrag nahm er die Zuhörer mit auf einen Orientierungslauf durch den Paragrafenwald. Neue Regeln, und damit auch verbunden Pflichten, kommen auf den Zahnarzt und sein Personal zu. Mit einfachen Worten und Bildern erklärte Daniel Badstuber was muss und was wäre sinnvoll und was kommt in Zukunft. Dabei ist jeder gut beraten, bei der Swiss Medic die „Gute Praxis-Empfehlung 2010“ zu studieren. Eines ist sicher: Die Verantwortung für die Assistentinnen und den Praxisinhaber nimmt zu. Die Instrumentenaufbereitung wird in Zukunft längere Prozesse benötigen. Die Medizinprodukteverordnung MepV definiert unkritische, semikritische und kritische Instrumente. Weitere Forderungen werden auf die Praxis zukommen: Sind Hygienepläne vorhanden? Wer ist verantwortlich? Dokumentation? Chargenfreigabe? Wer kümmert



Matthias Stadler, Geschäftsführer Martin Engineering, gibt die Gewinner eines iPads bekannt.



Dr. Jakob Zafran und Dr. Georges Sirtes waren vom gelungenen Anlass begeistert.

„billig“ würde durch die laufenden Kosten „teuer“.

Zum Schluss verlor Matthias Stadler unter den Gästen noch zwei iPads und bedankte sich herzlich für die anregenden Referate und die



Patrick Hönig, Hönig Architekten, Winterthur, mit Achilles Burkhardt, Denta Dent AG, Bassersdorf.



Dr. Walter Weilenmann, Wetzikon/ZH, referierte über preisgünstige Kompositbrücken.



Roland Niederer, Entwicklungschef von Martin Engineering, im Gespräch mit einem Kunden.



Daniel Badstuber, Geschäftsführer W&H CH in Uster, referierte über neue Hygienestandards.



Räto Beltrame, neuer Leiter Verkauf und Marketing bei KALADENT AG, mit Dr. Ueli Fischer.

Beweis der Kundenzufriedenheit und nahm es gleichzeitig als Ansporn, in der Entwicklung der Produkte und im Service immer nah am Kunden zu sein. Die jetzt 30 Mitarbeiter des IT-Anbieters arbeiten täglich daran, Abläufe zu verbessern, um ihren Kunden einen optimalen Service zu bieten.

Matthias Stadler dankte auch für die vielen Anregungen aus der Praxis, die in die Entwicklung der Programme einfließen würden. Dass über 1'000 Zahnärztinnen und Zahnärzte in der Schweiz den Lösungen von Martin Engineering vertrauen, erfülle ihn und seine Mitarbeiter mit Stolz.

Verschiedene Konzepte architektonisch umgesetzt

Wie verschiedene Praxiskonzepte architektonisch umgesetzt werden können, präsentierte Patrick Hönig von Hönig Architekten in Winterthur. Dabei handelte es sich um eine Schulzahnklinik in Zürich, ein Zahnarztzentrum in Bern und eine MKG Praxis in St. Gallen. Allen Projekten gemeinsam war die intensive Auseinandersetzung der Architekten mit den Betriebsabläufen. Dass Transparenz und Privatsphäre der Patienten sowie des Personals kein Widerspruch sein muss, zeigte Patrick Hönig mit eindrucksvollen Bildern, auf denen

tion fordern die Entwickler und Programmierer.

Genau wie jede Praxis als KMU ihre Abläufe von Zeit zu Zeit überprüfen und anpassen sollte, läuft bei MEAG ein internes Audit mit dem Ziel, die Abläufe zu optimieren und die Qualität der Dienstleistung den wachsenden Ansprüchen anzupassen. Ein starker Partner für zufriedene Kunden zu sein, dieses Ziel gilt für jedes Unternehmen.

Ständige Anpassungen bedingt durch Änderungen, wie zum Beispiel bei der MwSt. oder Dokumentationspflichten und die gewachsenen Ansprüche auch von Patientenseite, halten die Programmierer auf Trab. Damit den Zahnärzten keine Zeit im wahrsten Sinne des Wortes verlorengeht, entwickelt MEAG gerade eine online-Agenda für die Termin- und Zeitbedarfsplanung der DH. Dies war nur ein kleiner Ausschnitt aus dem Vortrag von Roland Niederer.

Direkte Kompositbrücken – wie geht das?

Nach der Pause berichtete Dr. Walter Weilenmann, Privatpraktiker in Wetzikon, ZH. „Direkte Kompositbrücken – 16 Jahre Erfahrung“ war sein Thema. Wer jetzt High-End-Konstruktionen erwartet hatte, lag falsch. In diesen Jahren hat er über 200 Brücken „gebaut“ und seine ein-

wachsender Erfahrung baut er jetzt bis zu vier Zwischenglieder. Mit dem Ergebnis lasse sich kein Preis in Ästhetik gewinnen, das sei aber in diesen Fällen auch nicht das Ziel. Funktion, Haltbarkeit, Preis und kurze Behandlungszeit seien die Massgabe. Über mangelnde Nachfrage könne er sich nicht beklagen, so der sozial engagierte Zahnarzt, der mit seinem trockenen Humor die Zuhörer in den Bann zog. Die anschließende Diskussion zeigte aber, dass nicht alle Kollegen im Saal auf seine Linie einschwenkten. Aber: Die Diskussion war eröffnet und Denkanstösse wirken oft erst mit der Zeit.

sich um die Validierung der Aufbereitungsprozesse und wie soll diese vorgenommen werden? Dabei könnten regelmässige Kosten von 1'500 bis 2'000 Franken für die Praxis anfallen. Bei Kleinststerilisatoren ist eine alternative Validierung möglich. Was sagt die Medizinprodukteverordnung MepV? Auf alle diese Fragen ging der Referent ein. „Das alles geht in Richtung Qualitätsmanagement“, so Badstuber, „jede Praxis sei gut beraten, sich rechtzeitig und intensiv damit zu beschäftigen“. Der Referent empfahl seinen Zuhörern, sich nicht auf Billig-Angebote einzulassen, denn

engagierte Teilnahme der Gäste. Die interessanten Themen boten genügend Gesprächsstoff für den reichhaltigen Apéro. [\[1\]](#)

Martin Engineering AG

www.martin.ch
info@martin.ch

Hönig Architekten

www.hoenig.ch
partick@hoenig.ch

W&H CH-AG

www.wh.com
info@wh.com



Reger Betrieb beim Apéro der Martin Engineering in der Mettler Toledo-Kantine.

Träumen Sie noch ...

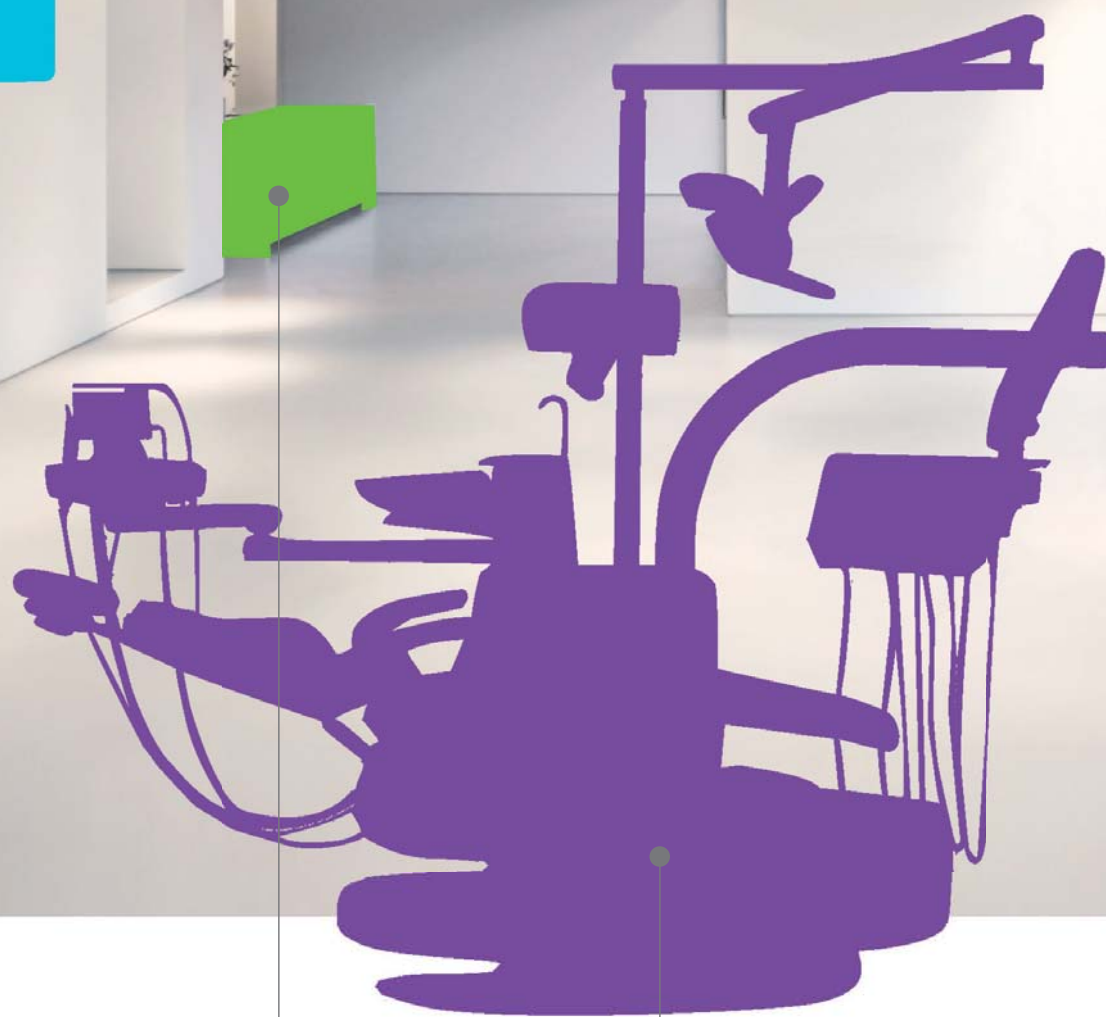
... oder planen Sie schon?



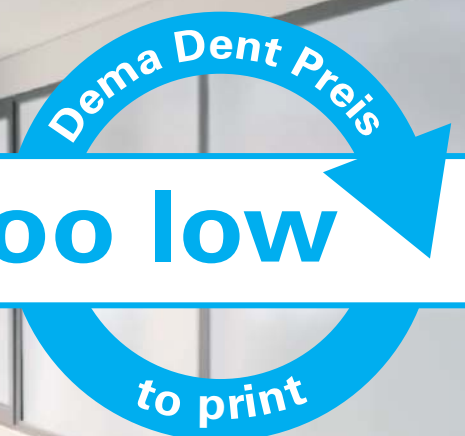
Heute 2D kaufen –
morgen auf 3D aufrüsten.
Wir zeigen Ihnen den Weg!



Baisch is back!
Unter neuem
Management –
in gewohnter
Spitzenqualität!



Aus alt mach neu!
Nie war es für Sie einfacher,
Ihre Behandlungseinheiten zu modernisieren.
Wir kennen alle laufenden
Aktionen.



CEREC-Aktion
Ihr Einstieg in die
digitale Abdrucknahme.
Jederzeit zur vollen
Funktionalität aufrüstbar.

Dema Dent.

Dema Dent AG, Grindelstrasse 6, 8303 Bassersdorf

Blick vom Äugsten auf das Glärnischmassiv.



Kurt Hannig zum Thema Teambuilding und Kommunikation und dem Zusammenhang mit der Natur.



Katrina Strimer verteilt vor dem Marsch Kaffee und Gipfeli bei der Wildhüterhütte an das Praxisteam der Dähnhardt AG aus Altstätten.



Dr. Jan Eric Dähnhardt beobachtet sein Team bei der Aufgabe, das Praxislogo nachzubilden.



Alpendohle auf der Wildtierbeobachtungstour.



Bergführer Hans Fischli informiert über das Wildschutzgebiet.

Ein eindrucksvolles Naturerlebnis und erfolgreiches Teambuilding in den Glarner Bergen.

Was haben Wanderungen und Wildbeobachtungen in faszinierender Bergwelt mit Teambuilding gemeinsam? – Ein Erlebnisbericht.

Das haben sich sicher auch einige Teilnehmer gefragt, als sie sich erwartungsvoll am frühen Morgen des 9. Oktober auf den Weg ins Glarnerland begaben.

Nach einem Empfang am Bahnhof Ennenda ging es zu Fuss zur Talstation. Dort erhielten die Teilnehmer ihre Zwischenverpflegung für die Wanderung. Mit der neuen Äugsten-Kabinenbahn, die erst seit einigen Monaten in Betrieb ist, ging die Fahrt dann von Ennenda im Kanton Glarus den steilen Hängen entlang bis auf 1'500 Höhenmeter. Die Landschaft ist märchenhaft – alles ziem-

lich unberührt – und wahrlich ein Geheimtipp für Liebhaber beschaulicher Natur und eindrucklicher Bergwelt. Die Landschaft erinnert etwas an den Schweizer Nationalpark, ist aber kleiner, übersichtlicher und auch auf kurzen Strecken sehr abwechslungsreich.

Bei einer Stärkung mit Kaffee und Gipfeli in der Wildhüterhütte in Äugsten, welche durch den Werbespot vom „Euro 08“ mit Beat Schlatter bekannt wurde, erfolgten die ersten Informationen durch den kundigen Leiter und Bergführer Hans Fischli. Als pensionierter Wildhüter

ist er mit dieser Gegend bestens vertraut. Er führte die Teilnehmer auf einer ca. 3½-stündigen Wanderung durch den anspruchsvollen Rundgang im ältesten Wildasyl der Schweiz. Ursprünglich wurden die Wildschutzgebiete geschaffen, um dem Raubbau durch Jäger und Wilderer Einhalt zu gebieten. Allerdings dufte einem alten Gesetz gemäss ein junges Paar zur Heirat damals sogar eine Gämse holen.

Die Exkursion wurde von Kurt Hannig, dem Experten für Teambuilding und Kommunikation, begleitet. Er verstand es mit Fragen, Er-

kenntnissen und Metaphern aus der Natur die Teilnehmer dafür zu sensibilisieren, dass es auch in freier Natur viele lehrreiche Parallelen gibt zu den Themen Synergien, Kooperation, Menschenführung, Leistungsbereitschaft und Kundenorientierung. Somit war dieser Tag für alle Teilnehmer in dreierlei Hinsicht wertvoll: ein gemeinsames Wandererlebnis bei tollstem Herbstwetter, die Informationen über Geschichte, Fauna und Flora sowie lehrreiche Inputs für den gewinnbringenden Kommunikationstransfer in die Dentalpraxis.

Alle Teilnehmer waren von diesem Tag begeistert.

Dieser spezielle Teamausflug in die Natur wird von der MyDentalworld Academy angeboten. Sie können diesen Ausflug für Ihr Praxisteam buchen, dann, wenn Sie Zeit haben – oder Sie melden sich an einem der fixen Termine an.

Die MyDentalworld Academy unter der Leitung von Event Managerin Katrina Strimer geht erfolgreich neue Wege in Marketing und Kommunikation. Informationen zum vielfältigen Weiterbildungsangebot unter www.mydentalworld.ch. DT

ANZEIGE

WEITERBILDUNGEN für



- Dentalassistentinnen
- Dentalhygienikerinnen
- Dentalsekretärinnen
- Ganze Teams
- Prophylaxeassistentinnen
- Zahnärzte und –innen
- Zahntechniker und –innen

finden Sie unter www.mydentalworld.ch

MyDentalworld ACADEMY

Member of CURADEN GROUP

Verlangen Sie unsere Weiterbildungsbrochure per Telefon
041 319 45 88

Melden Sie sich jetzt an unter
www.mydentalworld.ch

oder per e-mail
fortbildungen@mydentalworld.ch

MyDentalworld ACADEMY
Postfach 1063, CH-6011 Kriens
www.mydentalworld.ch

Die andere Weiterbildung: Der Zahnarzt als MBA-Student

Motivation für ein MBA-Studium – Ein Erlebnisbericht von Dr. Anja Wenger.

Jeder fragte mich total überrascht, warum in aller Welt ich nach einer so guten Ausbildung – das Studium der Zahnmedizin wird in der Öffentlichkeit als eine gute Ausbildung angesehen – ein „Wirtschaftsstudium“ machen möchte. „Letztendlich bohrst du ja doch nur.“ Aha, Trugschluss. Eben nicht...

Der Zahnarzt hat so viel Ahnung von Wirtschaft wie der Banker von Zahnmedizin

Meine Herleitung der Bedeutung von Aktiva und Passiva fand ich bis jetzt recht logisch: Aktiva ist Geld, welches sich aktiv auf dem Konto vermehrt und Passiva ist Geld, welches da sein sollte, um sich zu vermehren. Weiterhin fand ich Erfolgsrechnung und Bilanz zu langweilig, um sie durchzulesen. Aber ehrlich gesagt verstand ich weder lineare Abschreibung noch das Prinzip der doppelten Buchhaltung und verliess mich somit zu 100 Prozent auf meinen Treuhänder.

Selbstmotivation versus Fremdmotivation

Es ist doch ein schöner und erfüllender Tagesabschluss, wenn man am Abend noch zwei Implantate mit Sinuslift zusammen mit seinem Lieblingskollegen setzen kann. Wieso teilen unsere DAs diese



Kunden oder hat er Wünsche, die er selbst noch nicht kennt, siehe Steve Jobs, der uns ja auch suggeriert, was wir brauchen, um cool zu sein?

Erlebnisse an der Copenhagen Business School

Um etwas Erleuchtung im Bereich Personalführung, Finanzmanagement, Marketing zu bekommen, ging ich für ein Jahr nach

Allgemeinverständnis, erhöhten jedoch ihre Wertigkeit durch eloquente Verpackung und Kommunikation (z.B. Human Resource Management). Andere Fächer hingegen verlangten Verständnis grösserer Zusammenhänge und Detailwissen (z.B. Accounting, Economics und Finance). Endlich konnte ich die Financial Times lesen und alles verstehen.

lopment Programs. Hier haben wir während des Campens bei null Grad, der Nahrungssuche im Wald, Abseilen vom Felsen, Bootsbauen, Turmbauen, Schatzsuche ect. unsere Führungsqualitäten und Motivationstechniken trainiert. Ich habe alles gegeben, meinen Ruderpartner aus Sambia zu motivieren, zur Schatzinsel zu rudern (ich wollte doch die Erste sein), obwohl er lieber Fische beobachten wollte. Ergebnis: Konnte sambische Frequenz nicht finden – habe letztendlich allein gerudert.

Auch interessant waren diverse Fallstudien, in denen wir Strategien, Geschäftsberichte, Brands international bekannter Firmen untersucht haben, oder meine Masterthese, in der strategische Probleme einer dänischen Pharmafirma untersucht und der Firma neue Strategien präsentiert wurden.

Die Take-Home-Messages müssen angewandt werden

Zum Schluss die alles entscheidende Frage: Hat es sich gelohnt? Ja. Ich habe gelernt, wirtschaftliche Zusammenhänge besser zu verstehen, Probleme von verschiedenen Perspektiven zu analysieren, Modelle anzuwenden, Strategien zu entwickeln und schnell informierte Entscheidungen zu fällen. Viele Dinge lernt man unbewusst durch Interaktionen mit Mitstudenten und Firmen.

Die amüsantesten Modelle des MBA-Jahres in Kurzfassung:

- **OPANI:** other people are no idiots. Glaube nicht, du bist cleverer als andere am Aktienmarkt.
- **Buchhaltung:** Wenn du nicht weisst, wo die Nachzahlung verbucht wird, kreierte einen neuen Account.
- **KISS:** keep it simple and stupid. Findet gute Anwendbarkeit in der Patientenaufklärung.
- **Prisoner Dilemma:** Spieltheorie. Arbeiten beide Delinquenten zusammen und leugnen die Tat, erhalten sie nur zwei Jahre Haftstrafe. Gestehen sie beide, erhalten sie vier Jahre. Gesteht nur einer, bekommt dieser sechs Jahre und

der Leugner wird freigesprochen. Ohne Wissen, wie sich der andere entscheidet, werden beide individuell gestehen und damit das beste Gesamtergebnis von je zwei Jahren Haft verfehlen.

Das ist mein Erfahrungsbericht, der natürlich total befangen ist. Fragt man fünf andere Zahnmedizin-MBAler (mehr gibt es wahrscheinlich nicht), erhält man fünf weitere Meinungen. Sicher ist jedoch, dass ich jetzt wesentlich besser informierte Strategieentscheidungen und Investitionsplanungen fällen sowie Marketingaktivitäten verstehen kann. [\[1\]](#)



Absolventen der Klasse 2010

Freude nicht? Unverständlich. Mir ist oft entfallen, dass mich gänzlich andere Dinge motivieren und interessieren als meine Mitmenschen. Vielleicht deshalb bekomme ich ständig verbogene Gates-Bohrer auf mein Tray, obwohl ich schon oft kundgetan habe, dass ich Instrumente in diesem Zustand nicht ausstehen kann. Meine (Informations-) Sendefrequenz differiert offenbar von des Empfängers Frequenz.

Der Zahnarzt und das Marketing – smileys und bubbles

Mein limitiertes Verständnis für nicht naturwissenschaftliche Inhalte assoziierte Marketing mit Visitenkarten und Werbespots. Ist eine Firma marketingkundig, werden Angestellte zu Smiley Nikoläusen, wird Zahnpasta in Fancy Tuben gepresst und Business Lounges werden kreiert. Erfüllt das die Wünsche des

Kopenhagen, um einen FT-MBA (full-time Master of Business Administration) zu absolvieren. Ich war der einzige „Natur“-Wissenschaftler in einer Klasse von 48 zielstrebigsten Business-Leuten aus 20 verschiedenen Nationen.

Wirtschaftswissenschaften sind weniger greifbar und konkret

In den ersten Tagen verstand ich fast nichts, da mein Vokabular und Startwissen nicht dem der erfahrenen Wirtschafts-, Ingenieur- und Geisteswissenschaftler entsprach, die alle schon in internationalen Firmen gearbeitet hatten. Aber nach einem Zahnmedizinstudium schockt einem so schnell nichts.

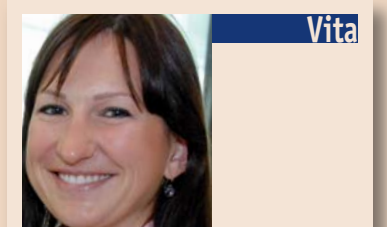
Am Wichtigsten war es für mich, die Business-Sprache zu lernen und die Stellknöpfe und Ströme der Wirtschaft zu verstehen. Einige Fächer verweisen auf

Gute Mischung aus Eigeninitiative und Gruppenarbeit

Die Aufteilung von Vorlesung am Vormittag und Gruppenarbeit oder individuelles Studium am Nachmittag und Abend hat mir gut gefallen, liess es doch Freiraum für Sport, Erkundungen und Ausgehen. Vergleiche ich den Zeitaufwand des Zahnmedizinstudiums mit dem des MBA, so hatte ich letztes Jahr viel Freizeit. Erhebliche Verbesserung des Zeitmanagement, könnte man behaupten. Es gab natürlich auch Studenten, die stressbedingte neurologische Symptome entwickelt haben nach nächtelanger Arbeit an Essays und Projekten.

Am interessantesten war die praktische Anwendung

Das beste Lernerlebnis bot ein Ausflug in die schwedische Wildnis im Rahmen des Leadership Deve-



- Studium der Zahnmedizin an der Universität Leipzig
- 2002 Abschluss mit Staatsexamen
- 2005 Promotion
- Weiterbildung am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universität Zürich und Privatpraxis in London
- 2006/07 Praxis im Zahnärztezentrums im Hauptbahnhof Zürich
- 2007–2009 Praxis im Zahnmedizinischen Zentrum Zürich Nord
- 2009/2010 Fulltime MBA an der Copenhagen Business School, Dänemark

Arbeitsgebiete:

- Allgemeine Zahnmedizin und Orale Implantologie
- Computer – Restaurationen mit CEREC
- Mitgliedschaften in diversen Fachgesellschaften in der Schweiz, u. a. SSO und ZGZ
- CEREC Instruktoren

Kontakt:
Dr. Anja Wenger
aw78@gmx.de