Heute mit Dentalhygiene Special Praxismanagement Special

Entgelt bezahlt · Pressebuch International 64494

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Swiss Edition

No. 12/2012 · 9. Jahrgang · St. Gallen, 14. Dezember 2012 · PVSt. 64494 · Einzelpreis: 6,50 CHF

Näher beim Kunden

Nobel Biocare CEO Richard T. Laube fokussiert und konsolidiert das Unternehmen. Die Strategie erläutert er im Interview. Lesen Sie

› Seite 4

SSRD und ASMO tagen gemeinsam

Abrasion, Attrition und Erosion. Ursachen und Therapie. Dazu Neues aus der Zahntechnik beim ASMO.

› Seite 25

Collegium Implantologicum

Die Mitglieder versammelten sich zur Jahrestagung 2012 im Zunfthaus zur Meisen in Zürich. Im Zentrum: juristische und kommunikative Aspekte.

› Seite 33

Back to the roots – Gemeinschaftstagung SGI/DGI/ÖGI

1'300 Teilnehmer kamen in den Kursaal Bern, um sich über die Entwicklung in der Implantologie zu informieren.

Mit einem provokativen Titelbild auf dem Kongressprogramm verdeutliche die SGI als Gastgeberin der Drei-Länder-Tagung, was sie mit dem Motto „Back to the roots" aussagen wollte. SGI-Präsident Dr. Claude Andreoni formulierte pointiert seine Meinung: „Wir wollen keine prognostisch fragwürdigen Therapien anwenden", und „oft verlieren wir die Orientierung zwischen Patientenwunsch und Realität". Seine viel beachtete und mit Applaus gewürdigte Rede zitierte sein Nachredner, DGI-Präsident Prof. Dr. Dr. Hendrik Terheyden. Er verstünde das Motto als „zurück zu den Zahnwurzeln". Dies würde den Arzt im Zahnarzt ansprechen. Während sich ÖGI-Präsident Prof. Dr. Dr. Werner Zechner noch durch den Schneeregen kämpfte, lobte WIKO-Präsident Dr. Rino Burkhardt seine Mannschaft.

Der Kursaal kam an seine Kapazitätsgrenze: „Wir sind ausverkauft." Weniger ist oft auch mehr, so verzichtete man auf Dutzende von Parallelveranstaltungen. Auch hier eine Abkehr vom Gigantismus zurück zu den Wurzeln. Auf grosses Interesse stiessen jedoch die Workshops am Donnerstagvormittag. Bilder dazu und von der Vielfalt der Ausstellung sehen Sie auf den Seiten 2 und 3.

DT

Dr. Claude Andreoni, Präsident der SGI, eröffnete die 6. Gemeinschaftstagung der SGI/DGI/ÖGI im Kursaal Bern.

Fortsetzung auf Seiten 2/3 ➔

ANZEIGE

Weil die **Beratung** stimmt ...

DEMA DENT

044 838 65 65

Eine Ära geht zu Ende

Nach fast 10 Jahren *Dental Tribune Schweiz* hören Johannes Eschmann und sein Team auf. Ein Interview von Dr. med. dent. Thomas Zumstein, Luzern, mit Johannes Eschmann.

Sie lesen heute die letzte Ausgabe der *Dental Tribune Schweiz*, welche von der Eschmann Medien AG, resp. von Johannes Eschmann und seinem Schweizer Team, herausgegeben wurde. Damit endet eine Erfolgsstory auf ihrem Höhepunkt.

Dr. Thomas Zumstein, Zahnarzt in Luzern und mit seiner zumstein dental academy bekannt für hochwertige Symposien im KKL, verbindet mit den „Eschmanns" eine langjährige freundschaftliche Zusammenarbeit. Er sprach mit Verleger Johannes Eschmann über seinen überraschenden Entscheid, aufzuhören.

***Dr. Thomas Zumstein:* Johannes, für uns alle kam der Entscheid, dass ihr aufhört, völlig unerwartet. Was war der Beweggrund?**

Johannes Eschmann: Es sind zwei Gründe: Nach den intensiven Jahren muss ich nun endlich eine Pause von mehr als zwei Wochen machen, bevor die Gesundheit leidet. Eine Auszeit von 2 bis 3 Monaten ist jedoch bei unserem kleinen Team nicht möglich. *Dental Tribune* hätte in dieser Zeit nicht erscheinen können, da wir immer aktuell berichten und keine Beiträge auf Reserve produzieren. Eine Doppelbesetzung der Redaktion rechnet sich in einem kleinen Verlag nicht, vor allem, da wir die *Dental Tribune* in Lizenz herausgeben. Dadurch fehlt uns die finanzielle Luft und damit auch die Möglichkeit, meine Nachfolge zu regeln. So blieb

Fortsetzung auf Seite 2 ➔

Johannes Eschmann, Eschmann Medien AG, hört Ende des Jahres auf. Das ist die letzte Dental Tribune Schweiz, *die er als Chefredaktor mit seinem Team konzipiert, geschrieben, fotografiert und für die Leser aufbereitet hat.*

Diese Ausgabe enthält Beilagen der Firmen

Nobel Biocare und **Snow dent**

sowie

Flexident AG

(Teilauflage – 2 Beilagen).

Wir bitten unsere Leserinnen und Leser um freundliche Beachtung. Vielen Dank.

Editorial

Wertschätzung!

Weihnachten – nein „steht nicht vor der Tür". Weihnachten und es wird wieder wertgeschätzt. Nach dem Braten klopft der Chef ans Glas und alle hören andächtig zu. Doch: Wer das ganze Jahr hindurch Werte nur materiell sieht, wirkt an der Weihnachtsfeier unglaubwürdig, wenn er Werte plötzlich zu Tugenden umdeutet. Wert(e) verbinden wir mit Wertschöpfung, aber wie steht es mit der Wertschätzung Menschen gegenüber? Albert Einstein sagte: Der Wert einer Leistung liegt darin, sie zu erbringen, und Oskar Wilde legt noch eins drauf: Ein Zyniker ist ein Mensch, der von jedem Ding den Preis und von keinem den Wert kennt.

Dies ist mein letztes Editorial. Sie waren es mir immer wert, für Sie zu schreiben.

Frohe Weihnacht!

Ihr Johannes Eschmann
Chefredaktor

ANZEIGE

M+W Dental wir kümmern uns

Nur gültig bis 12.01.2013

Entdecken Sie unsere Prämienwelt!

Bestellen Sie aus dem gesamten M+W Sortiment und profitieren Sie von diesen tollen Prämien.

M+W Dental Swiss AG • Länggstrasse 15 • 8308 Illnau • Tel. 0800 002 300 • Freefax 0800 002 006

Dental Tribune Swiss Edition · Nr. 12/2012 · 14. Dezember 2012

Das Organisationskomitee hat super Arbeit geleistet: Dr. Claude Andreoni, Präsident SGI, Dr. Rino Burkhardt, Präsident WISKO SGI, Veronika Thalmann, Kongressorganisation, Dr. Bruno Schmid, nicht auf dem Bild.

Freuen sich auf das Osteology Symposium in Monaco: Johannes Eschmann, Eschmann Medien, Dr. Kristian Tersar, Osteology Foundation, PD Dr. Ronald Jung, ZZM Zürich, und Verena Vermeulen, Osteology Foundation.

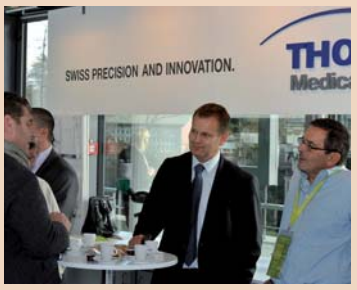
Gastreferent Christian Gansch begeisterte nicht nur rhetorisch, sondern auch in Gestik und Mimik.

DENTSPLY Implants erstmals an einem Grossanlass in der Schweiz mit dem neuen Namen und Logo. Ein schöner Auftritt.

Durfte nicht fehlen, Institut Straumann. Im grosszügigen Foyer des Kursaals war genügend Platz für den gut besuchten Stand.

Bei Nobel Biocare war das Interesse an der neuen Chirurgieeinheit OsseoCare™ Pro gross.

CAMLOG informierte über die Implantatsysteme und warb für den Zahntechnik-Kongress 2013 in DE-Darmstadt.



Thommen Medical nutzte die Lage des Kursaals für einen speziellen Wettbewerb. Mit einem Fernrohr musste ein Schild am Theater Bern am gegenüberliegenden Ufer der Aare erkannt werden.

Eveline Wichser, Dentalpoint AG, wurde nach dem Vortrag von Prof. Dr. Ralph Kohal, Universität Freiburg, fast überrannt.

←Fortsetzung von Seite 1:

Eine Ära geht zu Ende

mir nur der Weg, mit meinem Team auszusteigen.

Als wir uns 2004 kennenlernten, waren *Dental Tribune Schweiz* und ihr Verleger ein „unbeschriebenes Blatt" und neu unter den Schweizer Dentalmedien. Was hat dich ermutigt, in den festgefügten Markt zu investieren? Eine Zeitung zu lancieren ist doch teuer und riskant, gerade wenn man sich nur über Inserate finanziert?

Professionalität, über 40 Jahre Erfahrung, harte Arbeit und Vertrauen in meine Fähigkeiten. Redaktion, Verlag und Druck, alle drei Berufe habe ich von der Pike auf erlernt. Basis war die Lokalzeitung, hier spürt man den direkten Bezug zum Leser. Beim Deutschen Apothekerverband lernte ich, wie eine Standesorganisation und deren Medien arbeiten. Bei der Ärztezeitschrift *Medical Tribune* lernte ich das „redaktionelle Marketing". Wöchentlich analysierte eine Mediaforscherin die Ausgabe. Was wird gelesen und warum – nichts wurde dem Zufall überlassen.

Ja, der Anfang mit *Dental Tribune Schweiz* war schwer. Anfangs druckten wir 10 Ausgaben pro Jahr mit je 16 Seiten. 2008 habe ich die Eschmann Medien AG gegründet und mich voll auf die Dentalbranche fokussiert. Mir war auch klar, nur mit einer Schweizer Redaktion waren Leser zu gewinnen. Mit diesem Schritt kam der Erfolg und dieses Jahr sind wir erstmals mit 12 Ausgaben erschienen, mit knapp 400 Seiten!

Dr. med. dent. Thomas Zumstein, zumstein dental academy, Luzern, sprach in seiner Praxis mit Johannes Eschmann über die Beweggründe, Dental Tribune Schweiz *ab 2013 nicht weiter herauszugeben.*

Berufliches Rüstzeug ist ein Element, doch auch zur Industrie, dem Handel und der Wissenschaft musstest du Kontakte knüpfen. Wie hast du dies geschafft?

Ja, ohne „Apostel" kann man keine Botschaft verbreiten, und man braucht Freunde. Auf Menschen zugehen, Menschen mögen, Fragen stellen. Leute wie Chris Mumenthaler öffneten mir die ersten Türen. Etwas „frischer" Wind würde der Branche gut tun, war seine Meinung. Durch ehrliche Arbeit Vertrauen aufbauen. Recht bald hatte ich einen guten Draht zu den Entscheidern in der Industrie und in den Depots. Gezielt suchte ich auch den Kontakt zu den Fachgesellschaften, Fortbildungsorganisationen und zu den Universitäten. Unermüdlich warb ich für die Rolle der *Dental Tribune Schweiz* als „Scharnier" zwischen Wissenschaft und den Praxiszahnärzten. Auch die Industrie und der Handel erkannten schnell, dass sich hier ein erfolgreicher Informations- und Werbeträger etabliert hat.

Was ist deiner Meinung die Grundlage für die Erfolgsgeschichte *Dental Tribune Schweiz*?

Aus der Schweiz für die Schweiz, persönliches Engagement, Fokussierung auf die Zielgruppen und „Herzblut". Ich bin dort, wo die Zahnärzte und die Industrie sind: An Kongressen, Fortbildungen und Events. So bin ich mittendrin und nicht nur dabei. Am Telefon oder via Internet fühlt man nicht den Herzschlag der Branche. Dazu kommt die Liebe zum Detail: Jedes Foto wird bearbeitet, jeder Name geprüft, jeder Text durchläuft das Fachkorrektorat. Jede Seite wird vor Druck von mir sorgfältig gelesen und erst dann freigegeben.

Wie und wann merkt man, dass die Leser eine Zeitschrift gerne lesen und dieser vertrauen?

Zum Beispiel am Editorial auf der Titelseite mit meinem Bild. Auf jedes Edi erhalte ich ein Echo. Ein Zeichen, dass die Zeitung gelesen wird. Die Leserin und der Leser stehen für mich an erster Stelle. Ohne deren Interesse und deren Vertrauen kann man sich das Porto für den Versand sparen. Eine Zeitschrift muss einen Mehrwert bieten. Gewonnen hat man, wenn jede Ausgabe mindestens eine Information enthält, die den Zahnarzt erfolgreicher macht. Deswegen bin ich fast wöchentlich bei Fortbildungsveranstaltungen. Ich telefoniere oder maile täglich mit einem der freien Mitarbeiter – alles Zahnärztinnen oder Zahnärzte. Deren Unterstützung ist wertvoll, denn sie äussern sich offen und wohltuend kritisch.

Die Inhalte und der Umfang sprechen für sich. Das ist eine Hommage unserer Kunden an uns und ein Vertrauensbeweis sowie der Dank für die jahrelange tolle Zusammenarbeit. Wir haben heute Freunde und nicht nur Kunden oder Autoren.

Du hast immer für die Symposien der zumstein academy im KKL und für meine Fotokurse geworben sowie darüber berichtet. Wer schliesst die Lücke, wenn du keine Schweizer *Dental Tribune* mehr machst?

Wie es weitergeht mit *Dental Tribune Schweiz?* Das liegt beim Lizenzgeber in Deutschland. Mehr kann ich dazu nicht sagen.

Eines hast du mir aber noch nicht verraten, was machst du und dein Team in Zukunft?

Nach fast zehn Jahren harter Arbeit, die mich auch emotional gefordert hat, gönne ich mir eine mehrwöchige Pause. Der Rest des Teams hat mit der Administration noch einige Wochen zu tun.

Danach melde ich mich wieder. In welcher Form – darüber kann ich heute noch nichts sagen. Erst muss das Alte abgeschlossen sein und dann bleibt Raum für Neues.

Lieber Johannes, vielen Dank für deine offenen Worte. Ich werde die sehr angenehme Zusammenarbeit vermissen und ich nehme an, ich sage das auch im Namen aller DT Schweiz-Kunden. Die heutige *Dental Tribune Schweiz* ist sowohl fachlich wie auch vom Unterhaltungswert gesehen eine sehr sehr lesenswerte Zeitung. Schade, die dentale Zeitschriftenlandschaft wird um einiges ärmer. Ich hoffe, wir sehen uns bald wieder, die Branche braucht dich und dein Team. Alles Gute.

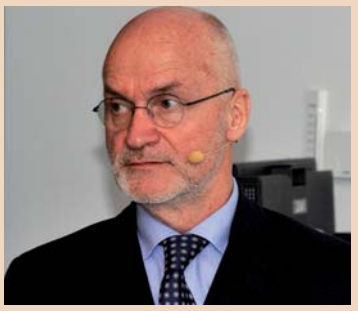
DT

Prof. Dr. Daniel Buser, zmk bern, Straumann-Workshop: State-of-the-Art-Techniken in der Implantatchirurgie – Bewährtes und Neues.

Dr. Alessandro Mattiola, Wettingen, Geistlich-Workshop: Die Behandlung der Extraktionsalveole – ein pragmatisches Konzept.

Dr. Daniel Thoma, ZZM Zürich, Geistlich-Workshop: Potenzial von Geistlich Mucograft® zur lokalisierten Weichgeweberegeneration.

Prof. Dr. Hannes Wachtel, München, referierte zusammen mit seinem Praxispartner, Dr. Wolfgang Bolz, beim Nobel Biocare-Workshop.



Dr. Wolfgang Bolz, München, Nobel Biocare-Workshop: Feste dritte Zähne an einem Tag in allen Fällen –das erweiterte Behandlungskonzept All-on-4™.

Dr. Robert Nölken, Lindau, DENTSPLY Implants-Workshop: Neue Strategien für ein ästhetisches Weichgewebe durch ein neues Implantatdesign – nach dem Vorbild der Natur.

Text und Fotos: Johannes Eschmann

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper · Swiss Edition

IMPRESSUM

Erscheint im Verlag

Eschmann Medien AG
Wiesentalstrasse 20/PF
CH-9242 Oberuzwil
Tel.: +41 71 951 99 04
Fax: +41 71 951 99 06
www.dental-tribune.ch

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

Abonnements
Claire Joss
c.joss@eschmann-medien.ch

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

Dr. med. dent. SSO
Bendicht Scheidegger-Ziörjen

med. dent. Roman Wieland

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 entstellt 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.

ANZEIGE

Intelligentere Standards setzen.

Vorprogrammierte Bohrprotokolle.

Exportierbare Patienten- und Behandlungsdaten.

Der leichteste und stärkste Mikromotor auf dem Markt.

Die erste Chirurgieeinheit, die mit einem iPad® bedient wird.

OsseoCare™ Pro – weit mehr als eine Chirurgieeinheit. Entdecken Sie eine ganz neue Art des Bohrens mit einer Chirurgieeinheit, die einzigartige Funktionen und ein intuitives iPad®-basiertes Interface vereint. Parameter wie Geschwindigkeit, Drehmoment, Kühlmittelfluss und Lichtstärke können direkt über das iPad® angepasst werden. Die OsseoCare Pro ermöglicht es Ihnen, den Behandlungsablauf vor der OP zu planen, während die vorprogrammierten Freihand- und schablonengeführten Bohrprotokolle die Sicherheit während des Eingriffs erhöhen. Darüber hinaus erleichtert die integrierte Speicher- und Exportierfunktion die Verwaltung der Behandlungsdaten und deren Speicherung zusammen mit den Patientendateien. Nobel Biocare setzt intelligentere Standards und bietet höchste Behandlungseffizienz und -sicherheit für Sie und Ihre Patienten.
Ihr Know-how, unsere Lösungen – für das Lächeln Ihrer Patienten.

nobelbiocare.com/osseocare

Nobel Biocare®

© Nobel Biocare Services AG, 2012. Alle Rechte vorbehalten. Nobel Biocare, das Nobel Biocare Logo und alle sonstigen Marken sind, sofern nicht anderweitig angegeben oder aus dem Kontext ersichtlich, Marken von Nobel Biocare. Apple® und iPad® sind Marken von Apple Inc. MX-i LED von Bien Air Dental SA. Die Produktabbildungen sind nicht notwendigerweise maßstabsgetreu. Haftungsausschluss: Einige Produkte sind unter Umständen nicht in allen Märkten für den Verkauf zugelassen. Bitte wenden Sie sich an Ihre Nobel Biocare Vertriebsniederlassung, um aktuelle Informationen zur Produktpalette und Verfügbarkeit zu erhalten.

Dental Tribune Swiss Edition · Nr. 12/2012 · 14. Dezember 2012

„Es gibt draussen mehr kluge Köpfe als drinnen“

Näher beim Kunden, erfolgreicher im Markt – Nobel Biocare CEO Richard T. Laube fokussiert und konsolidiert das Unternehmen.

Mit einer Strategie der Kundennähe will Nobel Biocare wieder zurück auf die Erfolgsspur. Die Zeichen stehen gut, wenn auch dem Schweizer Implantatehersteller ein rauer Wind entgegenbläst. Doch warum soll es einem Unternehmen besser gehen, wenn die Masse der Patienten weniger Geld in der Tasche hat und auch die Zahnärzte vorsichtiger investieren?

Richard T. Laube, Nobel Biocare, sprach mit Johannes Eschmann über die Strategie und Ausblick, „Designing for Life“.

Während der Gemeinschaftstagung der SGI/DGI/ÖGI vom 29.11.–1.12.2012 in Bern, sprach Johannes Eschmann mit CEO Richard T. Laube über die Ausrichtung des Unternehmens. Dabei interessierten wir uns hauptsächlich für den Schweizer Markt. Seine Mission und seine Strategie in einem Satz: Wie helfen wir unseren Kunden, mehr Patienten besser zu behandeln? Ob in China, den USA, Australien oder eben in der Schweiz.

Der 57-jährige schweiz-amerikanische Doppelbürger mit Aargauer Wurzeln braucht Stehvermögen. Als Triathlet und früherer 400-Meter-Läufer hat er das bewiesen. „Mit 6 Jahren kam ich mit meinen Eltern in New Jersey an und sprach kein Wort Englisch, konnte aber schnell laufen“, bemerkte er mit einem Lächeln.

Wie geht es Nobel Biocare und wie sehen Sie die Position von Nobel Biocare im Heimmarkt?

Schritt für Schritt besser, wir haben gute und engagierte Leute, ein klares Konzept und gute Produkte. Der Schweizer Markt ist für uns klein (ca. 1% vom Umsatz), aber emotional von grosser Bedeutung. Jeder kennt Nobel Biocare, wir gewinnen kontinuierlich an Boden, obwohl der Gesamtmarkt schrumpft. Der Marktanteil wächst. Der Service wird besser und persönlicher, das ist für mich keine Formel, sondern ein wichtiger Schritt in Richtung Vertrauen.

Der Markt ist auch für die Kunden härter geworden. Welche Unterstützung können die Zahnärzte und Zahntechniker von Nobel Biocare erwarten?

Indem wir chirurgische Protokolle zur Sofortimplantation und die entsprechenden Komponenten anbieten, damit gehen auch die Materialkosten pro Patientenfall zurück.

40 % der Patienten kommen nach einer Extraktion nicht mehr in die Praxis zurück. Einige Zahlen: In den entwickelten Ländern leben über 70 Millionen Menschen ohne Zähne und nur 125’000 davon sind mit Implantaten behandelt worden (in der Schweiz sind ca. 14 % der über 65-jährigen zahnlos). Hier liegt ein grosses Patientenpotenzial. Deshalb sollte

Richard T. Laube, CEO Nobel Biocare AG, Zürich, im Interview während der Gemeinschaftstagung SGI/DGI/ÖGI im Kursaal Bern. Fotos: Eschmann Medien AG

sich der Zahnarzt mit diesen Konzepten auseinandersetzen. Mit unserem Konzept der Vollversorgung auf vier Implantaten kann der Patient in wenigen Tagen versorgt werden. Das reduziert die Behandlungskosten erheblich. Durch die kürzere Behandlungsdauer gewinnt der Patient an Lebensqualität und der Zahnarzt arbeitet kosteneffizienter. Die Anwendung des Konzeptes ist natürlich patientenbedingt, aber es kommen mehr Patienten dafür infrage, als gemeinhin angenommen wird.

Nobel Biocare steht auch für Neuentwicklungen. Welche neuen Produkte wurden kürzlich lanciert und welches sind die Vorteile für den Zahnarzt?

Wir haben ein Innovationsprogramm installiert: Forschung und Entwicklung arbeiten übergreifend zusammen. Dazu kommt ein „Idea screening Board“, das alle Ideen prüft, die an uns herangetragen werden, denn es gibt mehr kluge Köpfe draussen als drinnen. Fokusgruppen, bestehend aus Zahnärzten und Zahntechnikern, prüfen die Ideen, diejenigen, die valide sind, werden entwickelt. Offenheit, das haben wir von den Softwareentwicklern gelernt. Ein Beispiel ist OsseoCare™ Pro, die erste Chirurgieeinheit, die mit einem iPad® bedient wird.

Wo sehen Sie die Rolle der Zahntechnik und hier besonders die intraorale Abformung?

Unser Ziel ist ganz klar, den Zahntechniker in die Patientenversorgung zu integrieren. Das Labor ist äusserst wichtig. Das All-on-4-Konzept wäre ohne gute Labore nicht möglich. Für mich ist der Zahntechniker wie der Goalie im Fussball, ein wichtiges Mitglied der Mannschaft. Die CAD/CAM-Schulung und Ausbildung ist Teil dieser Lösung. Die Spezialisierung und Entwicklung auf CAD/CAM ist die Basis der Zusammenarbeit zwischen Zahntechniker und Zahnarzt für Stege und Abutments.

Wo steht Nobel Biocare in fünf Jahren?

Wenn ich in fünf Jahren die Augen öffne, sehe ich einen Mehrwert für Zahnarzt und Patient und einen aussergewöhnlichen Service. Basis dafür sind unsere Produkte und Innovationen, gemäss dem Motto „Designing for Life“.

Wenn man durch die Ausstellung an der Tagung ging, dann war die Präsenz von „Billiganbietern“ nicht zu übersehen. Ebbt die Welle ab oder wird sie stärker?

2003 gab es etwa 70 Anbieter, 2009 waren es schon 210, zwei Jahre später nur noch 200. Die grosse Welle ist also vorbei. Es ist schwer, rentabel zu werden und zu bleiben. Verantwortungsvolle Zahnärzte achten auf Evidenz und Nachhaltigkeit im Sinne ihrer Patienten. Der Preis des einzelnen Implantats spielt nicht die entscheidende Rolle, man muss die gesamte Behandlung anschauen, dann kann man das Verhältnis Preis-Leistung darstellen.

Herr Laube, wir danken Ihnen für das Gespräch. DT

Die neue Strategie: Nähe zum Kunden und zur Wissenschaft

Meinungsbildner aus der Schweiz, Deutschland und Österreich trafen sich am 28. November am Hauptsitz von Nobel Biocare in Kloten.

Die Tagung ist Teil der neuen Strategie von CEO Richard T. Laube, Kunden mehr in die Entwicklung zu involvieren und Rückmeldungen aus der Praxis zu erhalten.

Dazu hat Richard T. Laube die Leiter der drei Länder sowie die wichtigsten Mitarbeiter für Marketing, Verkauf, Forschung und Entwicklung, Produktmanagement und klinischer Forschung aufgeboten.

Michael T. Studer, verantwortlich für Nobel Biocare in der Schweiz und Österreich, ermunterte die Gäste zur Diskussion: „Wir suchen die Kundennähe und die Wissenschaft steht wieder im Zentrum.“

Lebensqualität für Patienten

Was können wir besser tun, wo liegen die Stärken und Schwächen? Nobel Biocare CEO Richard T. Laube will das Unternehmen wieder an den Ursprung seiner Stärke führen. Das heisst: Mehr Zeit für Forschung und Entwicklung, implantatbasierte Behandlungen stehen im Fokus ebenso wie Schulungen in Zusammenarbeit mit den Kunden. „Patienten kann nur besser behandeln, wer trainiert, diese besser zu behandeln“, folgerte der CEO.

Dank eines systematischen Innovationsprogramms, das regelmässig mit Kunden diskutiert wird, sollen Fehlentwicklungen vermieden und nur Produkte auf den Markt kommen, die ausgereift sind. Das braucht seine Zeit. Dies den Analysten zu erklären, ist nicht einfach. Weg von „Speed to market“ – hin zu „Quality to market“.

Kundennähe im Fokus

Melker Nilsson, globaler Verkaufsleiter, titelte seine Präsentation: „ZusammenWachsen“ womit er Nobel Biocare als Partner der Kunden sieht. Wie es mit der Produktentwicklung steht und weitergeht, erklärte Hans Geiselhöringer, selber Zahntechniker und Leiter Forschung und Entwicklung. An der Ausrichtung der Implementierung des digitalen Workflows überprüft seine Abteilung in Zusammenarbeit mit Zahnärzten und Zahntechnikern die laufenden Projekte. Welche Vorteile die Navigationssoftware NobelClinician dem Anwender bietet, erläuterte Dr. med. dent. Pascal Kunz, Produktmanager Guided Surgery und Digital Dentistry. Michael Putscher, Leiter Produktmanagement Implantate, ging in seinem Vortrag vor allem auf die Vorteile der konischen Innenverbindung ein, welche sowohl bei Nobel Active als auch bei NobelReplace CC zum Einsatz kommt. Einen wichtigen Part übernahm Dr. rer. nat. Ingo Braun, Leiter klinische Forschung. Wissenschaftliches Arbeiten zusammen mit Nobel Biocare: Der persönliche Kontakt mit Forschern und Klinikern wird gefördert, sich nur übers Web auszutauschen sei zu wenig. Klinische Studien bilden den Nukleus der Nobel Biocare Produkte und Anwendungen.

Lebhafte Diskussionsbeiträge prägten die Tagung. „Ich habe heute viel gelernt und bin sehr zufrieden“, sagte Richard T. Laube zum Abschluss. DT

Text und Fotos: Johannes Eschmann

Michael T. Studer, Leiter Schweiz und Österreich, begrüsste Opinionleaders aus den deutschsprachigen Ländern und betonte die Nähe zum Kunden.

Offene Diskussion mit den Gästen (v. l.): Dr. Dr. Matthias Leupold, Balgach, Prof. Dr. Peter Rammelsberg, Heidelberg, Dr. Massimo Morandini, Lugano, und Dr. Christian Hammächer, Aachen.

ZT Hans Geiselhöringer, Leiter Forschung und Entwicklung. Wie sind Komponenten möglichst einfach und kostengünstig anzuwenden?

Dr. rer. nat. Ingo Braun, Leiter der klinischen Forschung. Klinische Studien und Evidenz bilden den Kern der Nobel Biocare Produkte und Anwendungen.

BESSERE MUNDGESUNDHEIT*

GREIFBAR FÜR IHRE PATIENTEN

Oral-B®

ELEKTRISCHE ZAHNBÜRSTEN

Eine Empfehlung – Gesunde Zähne ein Leben lang

Empfehlen Sie eine Oral-B® elektrische Zahnbürste, damit Ihre Patienten eine bessere Mundgesundheit erreichen können.

Effektive Mundpflege für den täglichen Gebrauch zu Hause und die verschiedenen Indikationen Ihrer Patienten, wie z.B.

- ZAHNFLEISCHSCHUTZ: 93% der Patienten reduzierten ihren zu hohen Putzdruck innerhalb von 30 Tagen*[1]
- GINGIVITIS: Rückgang gingivaler Blutungen um bis zu 32% nach 6 Wochen[a2]
- KIEFERORTHOPÄDISCHE APPARATUREN: Reduziert Plaque um 32% innerhalb von 8 Wochen[b3]
- PLAQUE: Entfernt bis zu 99,7% der Plaque, auch in schwer zugänglichen Bereichen*[c4]

References: 1. Janusz K et al. *J Contemp Dent Pract.* 2008;9(7):1-8. **2.** Rosema NAM et al. *J Periodontol.* 2008;79(8):1386-1394. **3.** Clerehugh V et al. *J Contemp Dent Pract.* 2008;9(7):1-8. **4.** Sharma NC et al. *J Dent Res.* 2010;89(special issue A):599.

* im Vergleich zu einer herkömmlichen Handzahnbürste. [a] bei Verwendung der Oral-B® Triumph im Modus Reinigen mit der Aufsteckbürste Oral-B® Tiefen-Reinigung. [b] bei Verwendung der Oral-B® Triumph im Modus Reinigen mit der Aufsteckbürste Oral-B® Ortho. [c] bei Verwendung der Oral-B® Triumph im Modus Tiefenreinigung mit der Aufsteckbürste Oral-B® Tiefen-Reinigung.

Fordern Sie einen Oral-B Dentalfachberater an, um mehr über den Einsatz elektrischer Zahnbürsten bei verschiedenen Indikationen Ihrer Patienten zu erfahren
Tel.: 0049-203 570 570

Die perfekte Fortsetzung Ihrer Prophylaxe Oral-B®

Dental Tribune Swiss Edition · Nr. 12/2012 · 14. Dezember 2012

paro® in die nächste Generation – nahtloser Übergang bei der Esro AG und der Profimed AG in Kilchberg

Claudio Hostettler und Patrick Sutter führen die beiden Traditionsunternehmen in die Zukunft. paro®, das Prophylaxesystem, bleibt „made in Switzerland".

Die Marke paro ist in der Schweiz seit 32 Jahren bekannt und ist als bewährtes und umfassendes Prophylaxesystem bestens eingeführt. Weniger bekannt ist der Hersteller, die Esro AG, gegründet 1969, mit Sitz in Kilchberg am linken Zürichsee-Ufer. Vertriebsfirma für alle Produkte der Esro AG ist seit 1975 die Profimed AG, die auch Prophylaxeprodukte von Drittherstellern anbietet. Mit diesem Konzept hat sich die Profimed AG einen guten und erfolgreichen Namen geschaffen. Damit dies in Zukunft so bleibt und in Kilchberg die Automaten auch weiterhin paro Interdentalbürsten und paro Brush-Sticks fabrizieren, hat sich Gründer und Aktionär Paul Brändli entschieden, das gesamte Geschäft in jüngere Hände zu geben.

Unternehmer mit Dentalerfahrung

Schnell war klar, dass eine Nachfolgelösung besser für das Unternehmen und deren Mitarbeiter ist als der Verkauf an einen Konzern. Claudio Hostettler, 38, sein Schwiegersohn, arbeitet schon seit vielen Jahren im Unternehmen. Patrick Sutter, 39, mit zehn Jahren Dentalerfahrung, war auf der Suche nach einer neuen Herausforderung. Da sich beide gut kannten und beide technisches Know-how, betriebswirtschaftliches Wissen sowie Dentalerfahrung mitbringen, war man sich bald einig, die Esro AG zu übernehmen. So kamen KMU- und Konzernerfahrung zueinander. Eine glückliche Fügung für die 17 Mitarbeiter in Kilchberg.

Bewährtes bewahren und Neues wagen

Mit Ehrgeiz und frischen Ideen gehen die beiden ans Werk, ohne die guten Tugenden des Unternehmens auf den Kopf zu stellen. So bleibt zum Beispiel die gemeinsame „Znünipause" bestehen. Diese trägt zum familiären und positiven Spirit der Unternehmenskultur bei. Die beiden Unternehmer schätzen kurze Wege und einfache Lösungen. Das macht uns schnell und wir können nah am Kunden agieren und auf Veränderungen im Markt reagieren. Es erstaunt, dass immerhin 80 % der Produkte in 20 Länder exportiert werden. „made in Switzerland zahlt sich aus und ist nachhaltig fürs Geschäft", so Claudio Hostettler.

Claudio Hostettler und Patrick Sutter: Ein starkes Team, bereit für die Zukunft.

Potenzial für Wachstum

Der Heimmarkt soll jedoch wachsen. So präsentierte die Profimed AG mit Erfolg das paro-Sortiment am diesjährigen Kongress der Swiss Dental Hygienists in Interlaken. Der persönliche Kontakt zu den Kunden ist uns wichtig, so Patrick Sutter. Es hat richtig Spass gemacht, mit den DHs zu reden und deren Fragen zu beantworten. Mit frischen Ideen und gefüllten Auftragsblöcken war die Teilnahme ein voller Erfolg.

Wir setzten bewusst auf den Produktionsstandort Schweiz. Unser Leitbild ist es, dass paro Prophylaxeprodukte mit hochwertigen Rohstoffen produziert werden, und für jeden in einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis beim Zahnarzt oder im Fachhandel erhältlich sind. Das ist es, was die Marke paro ausmacht. Prophylaxe ist unser Geschäft und das bauen wir kontinuierlich aus. Beim Rundgang durch den Betrieb wird dies bestätigt.

Details machen den Unterschied

Modernste Automaten beschichten Drähte, bringen die Borsten an, schneiden und legen die fertigen „Bürstli" in die Verpackung. Die praktischen und platzsparenden „Schiebe-Böxli" werden im Haus im Spritzgussverfahren hergestellt. Auch hier machen Kleinigkeiten den Unterschied: Die paro Interdentalbürsten weisen alle einen mit Kunststoff beschichteten Bürstenkern auf. Der Metalldraht, welcher die Borsten zusammenhält, ist sozusagen isoliert und das Metall kann den Zahn nicht berühren. Bei vielen Benutzern führt das blanke Metall zu einem „galvanischen Effekt", es kribbelt unangenehm im Mund. Kein Wunder, stapeln sich in der Kommissionierungs- und Versandabteilung die Kartons zum Versand in alle Welt und für die Schweizer Kunden

Die nach wie vor beliebten paro Zahnhölzer werden inzwischen auf den Maschinen der Esro AG in einer Schreinerei in der Nachbarschaft aus Schweizer Holz gefertigt. Der unvermeidliche Holzstaub vertrug sich nicht mit den hygienischen Vorgaben und den empfindlichen Automaten für die Fertigung der anderen Prophylaxeprodukte. Ausserdem brauchte man den Raum für die wachsende „Bürstenproduktion".

Stolz ist man auch auf die SLS-freien Spezialzahnpasten. Sie enthalten Aminfluorid anstelle von Natriumfluorid und die paro AMIN Zahnpaste ist zusätzlich mit Panthenol angereichert, was antiseptisch wirkt.

Wie steht es mit den paro Dentalspülungen und den Fluorid-Gels? Wo werden diese gemischt? Alle „chemischen" Produkte werden nach eigener Rezeptur von Lohnherstellern in der Schweiz produziert. Diese Arbeitsteilung hat sich in der Vergangenheit bewährt. So wird auch in Zukunft die Konzentration in der Entwicklung und Produktion der verschiedenen Interdentalbürsten, Brush-Sticks und Zahnhölzer möglich gemacht.

Entwicklung, Produktion und Marketing

Entscheidend ist nicht nur die Produktion hochwertiger Produkte, sie müssen auch in ein sich ergänzendes Prophylaxesystem passen und vermarktet werden. Hier wird der Marketing- und Vertriebsprofi Patrick Sutter am Markt aktiv sein. Zusammen mit spezialisierten Zahnärzten und Dentalhygienikerinnen werden die Produkte analysiert und weiterentwickelt. „Mit der wachsenden Bedeutung der Prophylaxe bei den Dentalprofis und beim Publikum sehen wir hier noch grosses Potenzial für die Zukunft", erklärt Patrick Sutter und sein Kompagnon Claudio Hostettler ergänzt: „Wir haben die Erfahrung in der Herstellung und können schnell reagieren." Es macht Spass, zu sehen, wie sich das Unternehmen entwickelt und alle an einem ‚Strick ziehen'.

Das Vertriebsnetz von Profimed ist auf Dentalprofis und den Fachhandel ausgerichtet, denn nur so können wir die fachliche Beratung der Endverbraucher gewährleisten. Eine nachhaltige Prophylaxe braucht die fachliche Beratung und Anleitung. Das ist uns wichtig und das macht den Erfolg des Unternehmens aus." DT

Text und Fotos: Johannes Eschmann

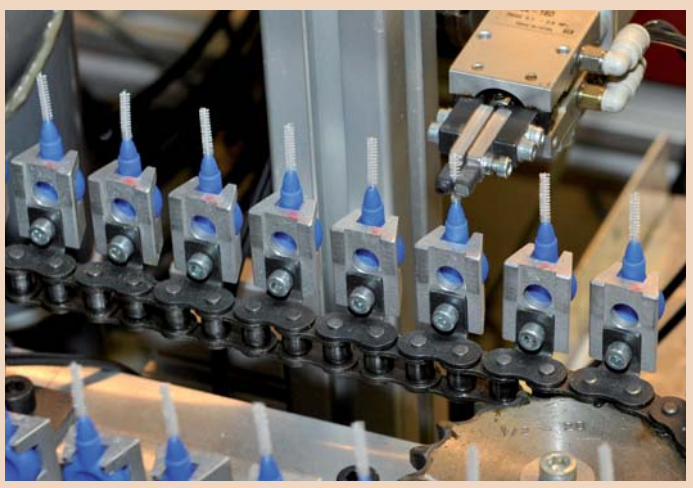
Profimed AG

CH-8802 Kilchberg
Tel.: +41 44 723 11 11
www.paro.ch
info@profimend.ch
www.profimed.ch

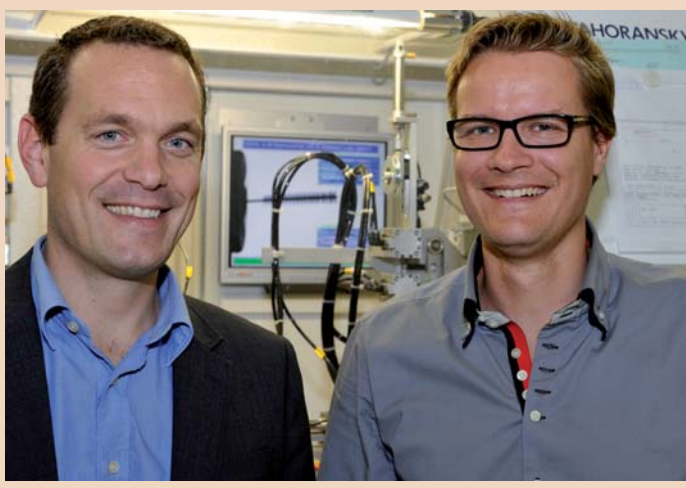
Das Original. paro Brush-Sticks in der hochautomatisierten Serienfertigung.

Flexi-Grip, nicht nur auf dem Papier „made in Switzerland".

Kleinserien werden von Hand konfektioniert, Schweizer Qualitätsarbeit für Schweizer Kunden.



Das komplette Prophylaxe-Sortiment, für jeden Anwendungsbereich die passende Auswahl.



*Patrick Sutter und Claudio Hostettler.
Eine geballte Ladung an Erfahrung kommt zusammen.*

Jahresrückblick 2012 der Fortbildung Zürichsee mit Jubiläum

Am 4. Dezember konnte Dr. Andreas Grimm im Namen der Fortbildung Zürichsee bereits zur 10. Austragung im „Kaufleuten", Zürich, begrüssen. Dr. Lothar Frank fasst zusammen.

Knapp 200 Teilnehmer warteten gespannt auf die namhaften Redner und möglichen Neuerungen in unserer Fachwelt.

Brauchen wir noch Membranen

Den Vortritt hatte Prof. Daniel Buser, zmk bern, mit der Fragestellung, ob man in der geführten Geweberegeneration heute noch Membranen benötigt. Buser's erste OP mit Membranprototypen datiert auf das Jahr 1988 zurück und somit ist er sicher jemand, der diese Frage kompetent beantworten kann. Seiner Meinung nach ist das, was wir heute tun können, fantastisch. Einen Verzicht auf Membranen – um es vorwegzunehmen – ist seiner Meinung jedoch nicht möglich. Nach wie vor brauchen wir die Barrierefunktion der Membran, wenn auch Gore-Tex-Membranen verschwunden sind und der Markt gänzlich von Kollagenmembranen beherrscht wird. Buser zeigte gekonnt auf, was mit Membranen möglich ist: Zweiwandige Defekte mit einem Gemisch aus Eigenknochen und Geistlich Bio-Oss aufzubauen, ist seiner Meinung ein Routineeingriff, der bei 50 % aller Implantate auch notwendig ist. Der Eigenknochen gibt dabei den Reiz für eine Knochenneubildung, das Ersatzmaterial dient als volumenerhaltende Leitschiene. Kommt es zu kleinen Dehiszenzen, stellt dies laut Buser kein Problem dar. Einwandige Defekte sind lediglich mit einem Knochenblock zu regenerieren. Anhand eigener Studien und Fälle konnte er eindrucksvolle implantologische Erfolge aufweisen, die über Jahrzehnte Stabilität zeigen. Im Vergleich zu Nachbarzähnen mit fortschreitenden Rezessionen liess er sich gar zu dem Ausspruch hinreissen, dass Implantate stabiler sind als Zähne.

Es lässt sich also festhalten, dass wir natürlich nicht auf Membranen verzichten können. Das Auditorium durfte aber in diesem Jahr jemanden erleben, der entgegen der mittlerweile verbreiteten Zurückhaltung gegenüber Implantaten oder gar Periimplantitis-Panik, auch resolut anderer Überzeugung sein kann. Gratulation und Jubel nach Bern!

Periimplantitis ist schon lange bekannt

Auch PD Dr. Patrick Schmidlin, ZZM Zürich, befasste sich in seinem Referat mit der Periimplantitis. Schön, wie er mit einer Studie des Franzosen Levignac aus dem Jahr 1965 aufzeigen konnte, dass es dieses Problem nicht erst seit Kurzem gibt. Auch konnte er schön vermitteln, dass wir ausgerechnet Patienten, die schlechte Mundhygiene betrieben und Zähne verlören, die hochsensiblen Versorgungen angedeihen lassen.

Ob wir dabei auch Indikationen vernachlässigen? Ausserdem legte Schmidlin dar, dass die raue Implantatoberfläche als parodontologische Prädilektionsstelle zu sehen sei.

Er selbst versucht sich in Form eines neuen Ansatzes zur Behandlung der Mukositis und leichter Periimplantitis mittels Spülungen plus CHX-Chips (Perio-Chip) innerhalb kurzer Abstände ein Konzept zu erarbeiten. Bei fortgeschrittenen Periimplantitiden ist aber klar, dass chirurgisch interveniert werden muss.

Vom Werdegang eines Zahnes

Ebenfalls von der Uni Zürich war Dr. Christian Ramel, ZZM, zugegen. Auch sein Vortrag über „Die moderne Zahnrekonstruktion" konnte überzeugen: Seine philosophische Darstellung des üblichen Werdeganges eines Zahnes war dafür die Voraussetzung zum Verständnis. Es ist offensichtlich, dass es für uns als Zahnärzte das Ziel sein sollte, unseren Patienten die Zähne so lange wie möglich zu erhalten. Wir kennen den üblichen Werdegang eines Zahnes, der den Patientenmund verlässt: Mit der ersten kariösen Läsion kommt eine mehr oder minder grosse Füllung, mit der Sekundärkaries oder Fraktur die grosse Füllung, früher oder später endodontische Problematik, Krone, schliesslich die Extraktion.

Wenn wir uns an Dr. Black und seine Präparationsregeln für Amalgam erinnern („Extension for Prevention"), sehen wir sofort „schwarze, breite Amalgamstrassen von den Ohren bis zu den Mundwinkeln" vor uns, die den oben beschriebenen Weg abkürzen. Doch dank SAT (Säure-Ätztechnik) und Silanisierung (und damit verbunden der Möglichkeit des Klebens von Keramiken) sind defektorientierte Versorgungen möglich. Dies gibt uns Zahnärztinnen und Zahnärzten ein starkes Instrument, Zähne länger zu erhalten.

Ramel zeigte schöne Vergleiche von Behandlungsmethoden von vor ca. 10 Jahren und heute. Ein eindrückliches Beispiel dafür sind Abrasions-/Erosionsgebisse, die früher ausschliesslich mit Kronen versorgt wurden und heute defektorientiert und zahnsubstanzschonend, teils auch ohne Präparation mit geklebten Keramiken (Onlays, sogenannte Tabletops, etc.), versorgt werden können. Neben der „Klebemöglichkeit" stehen uns mittlerweile auch keramische Materialien mit optimalen Eigenschaften zur Verfügung. Die Schwierigkeit der Anwendung und der finanzielle Aufwand für den Patienten sind allerdings gestiegen.

Arbeitsweise kritisch betrachten

Dr. Beat Wallkamm lockerte mit seinem Referat auf, indem er die Chirurgie aus der Sicht des Segelns und Fischens beleuchtete. Sein Fazit bestand darin, dass der Chirurg seine Arbeitsweise in Hinsicht auf Materialien und Methodik kritisch betrachten sollte, um bestmögliche Resultate zu erzielen.

Einsam oder gemeinsam?

Die Herren Dr. iur. Alexander Weber, Sekretär SSO, und Dr. Christian Bless, Präsident Wirtschaftliche Kommission SSO, schlossen die Veranstaltung mit einem kurzen Referat über die Entwicklung der Zahnarztpraxen in wirtschaftlicher Betrachtungsweise: Es ist momentan vor allem in Stadt und Agglomeration ein Trend zu Gemeinschaftspraxen und Zentren zu beobachten. Dieser ist ihrer Meinung vor allem darauf zurückzuführen, dass junge Zahnärztinnen und Zahnärzte die Einsamkeit, Verantwortung und Belastung der eigenen Einzelpraxis scheuen. Der wirtschaftliche Erfolg von grossen Praxen hinge aber sehr von der Auslastung ab, die heutzutage auch mit ausgedehnten Öffnungszeiten nicht einfach zu erreichen ist.

Es lässt sich also zusammenfassen, dass es in der Zahnmedizin zwar nicht wirklich bahnbrechend Neues gibt. Dennoch ist der Zahnarzt verantwortlich, zum Wohle seiner Patienten, Neues in seine Abläufe zu integrieren. DT

Fotos: Johannes Eschmann

Gastgeber Dr. Andreas Grimm moderierte den Jahresrückblick und stellt die richtigen Fragen zum richtigen Zeitpunkt.

Prof. Dr. Daniel Buser, zmk bern: Brauchen wir noch Membranen?

PD Dr. Patrick Schmidlin, ZZM Zürich: Periimplantitis ist nichts Neues.

Dr. Christian Ramel, ZZM Zürich: Wie Zähne erhalten?

Dr. Beat Wallkamm, Langenthal: Mit dem richtigen Material ans Ziel.

Dr. Christian Bless, Zürich, WIKO-Präsident SSO: Wohin geht der Trend bei den Praxen?

SSO-Sekretär Dr. iur. Alexander Weber stellte sich den Fragen aus dem Publikum.

Chefredaktor Johannes Eschmann (Mitte) bei seinem letzten Auftritt unter dem Namen Dental Tribune Schweiz. Prof. Dr. Daniel Buser und Dr. Andreas Grimm bedankten sich für die tolle Zusammenarbeit während der vergangenen Jahre.

Beim Apéro angetroffen: Dr. Andreas Grimm, Fortbildung Zürichsee, mit Claudia Bühlmann, Intern. Produkt Manager, und Dr. Nikolas Epp, Projekt Manager PMCS, Geistlich Biomaterials.

Die Gäste unterhielten sich prächtig: Dr. Reto Möhr und Dr. Hanni Hille, Dielsdorf, Remo Capobianco, Lometral AG, Dr. Martin U. Meier, Praxis Wolfbach in Zürich.

Dr. Marco Schwan, Rümlang, Nicole Rossi, DENTSPLY Friadent und Tobias Curda, DENTSPLY IH SA.

Gut besuchter Jahresrückblick der Fortbildung Zürichsee im Kaufleuten. Der Apèro riche inklusive der berühmten Kaufleuten-Bratwürste war sehr beliebt.

MERRY CHRISTMAS

UNTER ALLEN ANRUFERN VERLOSEN WIR EIN IPAD MINI

FÜR IHRE TREUE IM 2012 SCHENKEN WIR IHNEN TOP-PREISE IN FOLGENDEN BEREICHEN:

Sonderpreise bei Units

bis zu CHF 4'300.– sparen

Top-Preise OPT's/DVT's

Ab CHF 28'500.–

W&H Eintausch-Aktion

Einmalige CEREC-Angebote

inkl. Material-gutschein

EMS-Aktion

Kontaktieren Sie uns und holen Sie sich Ihr persönliches Angebot!

Aktion gültig bis 18.1.2013.

KALADENT AG • Telefon 0844 35 35 35 • kaladent.ch

KALADENT

Dentalhygiene Special

„We Care" – ein stimmiges Motto für den 37. Jahreskongress der Swiss Dental Hygienists

Am 9. und 10. November tagten die Verbandsmitglieder im neuen Congress Centre Kursaal Interlaken. Johannes Eschmann verfolgte die spannenden Vorträge.

Das Motto „We Care" wurde gewollt doppeldeutig gewählt. Einmal kümmert sich die Dentalhygienikerin um ihre Patienten, anderseits sollte sie sich aber auch um die eigene Gesundheit kümmern. Das Programm, das über 1'000 Teilnehmerinnen und auch Teilnehmer nach Interlaken lockte, wurde beiden Aspekten gerecht. Cornelia Jäggi, Präsidentin Swiss Dental Hygienists, lobte denn auch die Fortbildungsbereitschaft der Mitglieder. Lernen sei ein Lebenselixier, Weiterbildung das zentrale Thema. In diesem Jahr schloss der erste Jahrgang Dipl. Dentalhygienikerin HF am Careum und am Medi ab. Sie freute sich auch über die 140 Juniormitglieder, die ihren ersten Kongress miterlebten.

Cornelia Jäggi, Präsidentin Swiss Dental Hygienists

We Care – für das eigene Wohlbefinden

Standen am Freitag und am Samstagmorgen zahnmedizinische Themen auf der Agenda, behandelten die Schlussreferate die eigene Gesundheit. Ein Ophthalmologe fragte: „Sehen wir genug", ein Audiologe beantwortete die Frage: „Wie schadet Lärm" und wie man mit einfachen Übungen den Rücken entspannt erfuhren die DHs von einem Physiotherapeuten. Den Schlusspunkt setzte ein Handchirurg, der erklärte woran es liegt, wenn die Hände streiken.

Der Gemeindepräsident kümmert sich um seine Gäste

Über 1'000 Gäste in der Nachsaison, das erfüllte Urs Graf, den Gemeindepräsident von Interlaken, mit Freude, und er folgte auch gerne der Einladung zum Schweizerabend. Das neue Congress Centre harmoniert mit seiner transparent scheinenden Fassade mit dem Jugendstil des alten Kursaals. Ein Beispiel, wie man einen mächtigen Baukörper in einen alten Kurpark integriert, ohne dass das eine das andere dominiert.

Der Verband kümmert sich

Das neue Kongresshaus in Interlaken eignet sich hervorragend für Kongresse dieser Grösse, der Saal ist gross und bequem bestuhlt, die Technik stimmt. Einzig zur Ausstellung und zum Essen musste man in den alten Kursaal wechseln. Insgesamt war der Kongress wieder ein guter Jahrgang, wie Cornelia Jäggi in ihrem Schlusswort feststellte. Dank dem guten Zusammenhalt im Vorstand und in den Sektionen gelingt es, einen Kongress dieser Grösse zu organisieren und mit interessanten Referenten zu besetzen. Im kommenden Jahr geht's in die Romandie: Das Palais de Beaulieu in Lausanne wird vom 15. bis 16. November zur DH-Metropole.

Wenn's im Kiefer knackt und knirscht

Einen fulminanten Start erlebten die DHs im vollbesetzten Saal, als PD Dr. Dr. Dominik A. Ettlin, ZZM Zürich, über Kiefergelenk-Diagnostik sprach und worüber DHs die Betroffenen informieren können. Anhand von Videos demonstrierte er, wie das Kiefergelenk funktioniert. Wichtig ist immer das aufklärende Gespräch. Meistens entwickeln Frauen etwa 80 Prozent dieser Beschwerden. Eine valide Diagnose ist nur mit einer klinischen Untersuchung möglich. Wenn's beim Kauen knackt, ist das noch lange keine Pathologie oder Katastrophe, bei Reibegeräuschen ist der Knochen beteiligt. Sein Rat: „we care" und meint damit Zuhören.

Die beiden nächsten Redner, Dr. Dr. Nenad Lukic und der Psychologe Beat Steiger, arbeiten in der Abteilung mit PD Ettlin zusammen. Gehen Kiefergelenkbeschwerden nicht nur somatisch, sondern auch psychologisch an. Meistens steckt hinter dem „auf die Zähne beissen" Anstrengung oder Stress. Die Patientenbetreuung beginnt bereits beim ersten Kontakt, wenn die Dringlichkeit eines Behandlungsbedarfs richtig eingeschätzt werden soll. Ein umfassendes Krankheitsverständnis und ein Bewusstsein der Wichtigkeit einer guten Interaktion zwischen Patient und dem Behandlungsteam kann dabei wertvolle Hilfe für alle Beteiligten bieten. Wichtig ist auch, immer nachzufragen, ob der Patient eine Erklärung oder eine Frage auch richtig verstanden hat.

lic. phil. hist. Beat Steiger

Zahnunfälle – was tun?

„Zahnunfälle geschehen häufig und unerwartet. Und ziemlich sicher nicht in der Zahnarztpraxis", sagte med. dent. Anne-Catherine Jaun, Basel. Ein Zahnunfall betrifft nicht nur die Hartsubstanz, die geschädigt wird. Es ist erwiesen, dass die ganze Einheit Zahn–Zahnhalteapparat–Knochen-Weichteile betroffen ist. Vor allem die korrekte Behandlung der differenzierten Zellen inner- und ausserhalb des Zahnes trägt massgeblich dazu bei, dass eine gute Prognose für die Wiederherstellung der Funktion und der Ästhetik gestellt werden kann.

Dabei spielt die Dauer, bis der Patient zahnmedizinisch versorgt wird, eine zentrale Rolle.

Den Zuhörenden einen Überblick über die Arten von traumatisch bedingten Fraktur- und Dislokationsverletzungen und deren Versorgungsmöglichkeiten zu vermitteln, war das Ziel von Dr. Juliane Erb, Oberärztin in der Klinik für Kieferorthopädie und Kinderzahnmedizin am ZZM Zürich. Wobei die schwierigste Aufgabe sicher in der Behandlung von Dislokationsverletzungen besteht. Das Zusammenspiel von Verletzungen der Pulpa und des Zahnhalteapparates muss zwingend verstanden werden, um eine optimale Versorgung wählen zu können.

Dr. Juliane Erb

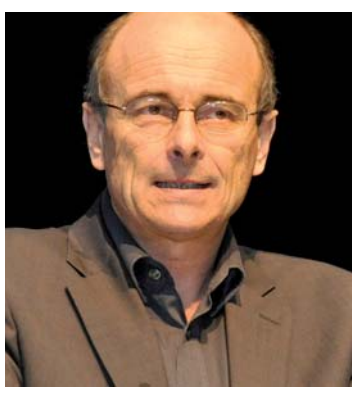
Prof. Dr. Roland Weiger

Den ersten Tag beschloss Prof. Dr. Roland Weiger von der Klinik für Zahnerhalt, UZM Basel. In seinem Vortrag wurden die spezifischen Aspekte hervorgehoben, die gegebenenfalls auch für eine Dentalhygienikerin im täglichen Umgang mit jungen Patienten, die ein Zahntrauma erlitten haben, von Bedeutung sein können. Vorwiegend jüngere Patienten erfahren ein dentales Trauma, das vielfach karies- und füllungsfreie Frontzähne in Mitleidenschaft zieht. Unterbleibt eine umgehende Behandlung oder wird diese nicht sachgerecht durchgeführt, ist häufig mit Spätfolgen zu rechnen, die im ungünstigsten Fall den Zahnerhalt infrage stellen. Eine sorgfältige klinische und röntgenologische Diagnostik, die den Vergleich mit älteren Befunden zwingend mit einschliesst, ist für Diagnose, Therapieplanung und prognostische Einschätzung erforderlich.

KFO und die Rolle der Dentalhygienikerin

Der Samstag, moderiert von Isabelle Passanah, stand zuerst im

Fortsetzung auf Seite 10 ➔



Urs Graf, Gemeindepräsident Interlaken

PD Dr. Dr. Dominik A. Ettlin

Dr. Dr. Nenad Lukic

med. dent. Anne-Cathrine Jaun