

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Swiss Edition

No. 1/2012 · 9. Jahrgang · St. Gallen, 13. Januar 2012 · PVSt. 64494 · Einzelpreis: 6,50 CHF



Schauen, staunen, prüfen, kaufen
Der KALADENT-Adventsmarkt meldete einen Rekordbesuch und kauflustige Zahnärzte und Zahnärztinnen. Am Ende waren alle mit dem Ergebnis sehr zufrieden.
▶ Seite 5



Wissenschaftliche Methodik lernen
Die Osteology Research Academy begeisterte Teilnehmer aus aller Welt. International erfolgreiche Forscher zeigten jungen Ärzten und Forschern, wie man Projekte plant und umsetzt.
▶ Seite 7



„Jede Zahnbürste zählt“
Spontan verkauften Mitarbeiter von Curaprox 5'000 Zahnbürsten zugunsten der Sendung „Jeder-Rappen-zählt“. Bis zu 200 Franken wurden für eine Zahnbürste gespendet.
▶ Seite 23

Traditioneller Jahresrückblick mit Blick in die Zukunft

Alle Jahre wieder versammeln sich Zahnärzte im Kaufleuten Zürich zum Jahresrückblick der Fortbildung Zürichsee. Med. dent. Roman Wieland berichtet, Johannes Eschmann fotografierte.

Dr. Andreas Grimm begrüßte die Besucher und Referenten zum traditionellen Jahresrückblick, der auch immer ein Blick in die Zukunft sein soll. Mit geschickten Fragen entlockte Dr. Grimm den Referenten vertiefende oder erklärende Informationen und leitete zum nächsten Referenten über.

Dr. Claude Andreoni, Zürich, hielt den ersten Vortrag und zeigte, dass bei Implantaten die Menge an keratinisierter Mukosa sehr wohl eine Rolle spielt. Ein freies Schleimhauttransplantat, wie es vor 25 Jahren auch bei normalen Zähnen angewendet wurde, hilft, einen Kragen um das

Implantat zu bilden und damit Periimplantitis vorzubeugen. Anstelle des schmerzhaften mukogingivalen Grafts aus dem Gaumen können auch industrielle Produkte wie das Mukograft verwendet werden. Es werden damit nicht die gleichen Ergebnisse erreicht, die Anwendung ist jedoch deutlich weniger schmerzhaft als eine Entnahme vom Gaumen. Wie die Publikumsbefragung von Dr. Andreoni ergab, führen nur die wenigsten der Anwesenden Weichgewebeargumentationen oder Punch-Grafts durch. Dr. Andreoni sieht die Zukunft in der vermehrten Einbeziehung des Weichgewebemanagements.



Dipl.-Ing. Florian Schober, in Zukunft ganzheitlich digital vernetzt.

Den richtigen Laser verwenden

Der CO₂-Laser und der Diodenlaser gehören zu den am meisten verwendeten Lasern. Dr. Oliver Centrella aus dem Vorstand der Schweizerischen Gesellschaft für Orale Laseranwendungen (SGOLA) präsentierte die dazu passenden Anwendungsbereiche. Für Manipulationen an der Schleimhaut eigne sich der CO₂-Laser aufgrund seiner geringen Eindringtiefe von 0,1 mm am besten. Biopsien lassen sich ebenfalls gut durchführen, da das in der Tiefe gelegene Gewebe nicht zerstört wird und somit für den Pathologen intakt bleibt. Besonders angenehm bei der

Fortsetzung auf Seite 2 →

„Die Kinderzahnmedizin hat in Basel einen hohen Stellenwert“

Die Uni Basel präsentiert am 31. März 2012 „Aktuelles aus der Kinderzahnmedizin“.

Med. dent. Roman Wieland, *Dental Tribune*, sprach mit den beiden Organisatoren, Prof. Tuomas Waltimo, Leiter des Instituts für Präventivzahnmedizin und Orale Mikrobiologie der Universität Basel, und Ingo Ziswiler, dem Leiter der Zahnerhaltung Schulzahnklinik Basel.

In der Kinderzahnmedizin hat sich einiges getan, was gibt es Neues?

Prof. Tuomas Waltimo: Ziel dieses Kurses ist es, die neuesten Erkenntnisse und deren Umsetzung in der Praxis zu vermitteln. Neue Erkenntnisse führen zu verbesserten Präventions- bzw. Therapiekonzepten



Prof. Dr. Tuomas Waltimo, UZM Basel.

in der Prophylaxe, Traumatologie und Zahnerhaltung. Sowohl interessierten Zahnärztinnen und Zahnärzten als auch Pädiatern wird eine Übersicht über den aktuellen Stand in der Kinderzahnmedizin gegeben. Das Spektrum reicht von altersgerechtem Umgang, Therapie von akuten Infektionen und Kariestherapie bis zur Endodontie im Milchzahngebiss.

Ein gemeinsames Auftreten – die Kinderzahnmedizin von Basel scheint gut vernetzt zu sein!?

Ingo Ziswiler: Die Kinderzahnmedizin hat in Basel einen hohen Stellenwert.

Die Universität Basel und die Schulzahnklinik in Basel haben die Kernkompetenzen in der Ausbildung und klinischen Behandlung auf dem Gebiet der Kinderzahnmedizin. Zur

Fortsetzung auf Seite 2 →

Diese Ausgabe enthält Beilagen der Firmen **zumstein dental academy** (Teilaufgabe) und **Nobel Biocare** (Teilaufgabe). Wir bitten unsere Leserinnen und Leser um freundliche Beachtung. Vielen Dank.

ANZEIGE

Weil der **Preis** stimmt ...



DemaDent.
044 838 65 65

Editorial



Herausforderung 2012

Weihnachten, das Christkind und das Neue Jahr „standen wochenlang vor der Tür“ – Zeit, sich den „Herausforderungen“ des Jahres 2012 zu stellen. Gedankenlos plappern wir Floskeln nach. Eine Herausforderung hatte früher eine andere Bedeutung. Heute geht es darum, tätig zu werden und Aufgaben, meinetwegen auch Probleme, zu lösen. Eine Herausforderung ist eine Drohung, Provokation und vergiftet den Umgangston. Floskeln und Metaphern sind beliebt, entheben sie uns des Suchens nach dem überraschenden, einprägsamen Wort. Dann wäre noch die „Krise“: Laut Max Frisch ein produktiver Zustand, man muss ihr nur den Beigeschmack der Katastrophe nehmen.

Ein erfolgreiches 2012 wünscht Ihnen

Ihr
Johannes Eschmann
Chefredaktor

ANZEIGE



Eine perfekte Lösung ...

... für die Dokumentation mit minimalem Arbeitsaufwand

- > Ultraleiser Betrieb
- > Direkter Barcode-Etiketten-Ausdruck
- > Geringe Wärmeabgabe
- > Magisches Touchscreen mit einfachster Menüführung in verschiedensten Sprachen
- > Benutzer-Identifikation via Touch Screen
- > 2 Jahre Garantie oder Mieten »all inclusive«
- > Angepasste Zyklusdauer durch intelligente Technik
- **Miete ab CHF 190 p. Mt.**



PEOPLE HAVE PRIORITY



lisa

fully automatic

Werksvertretung in der Schweiz mit direktem Support:
W&H CH-AG, Industriepark 9, CH-8610 Uster, t 043 4978484, info.ch@wh.com wh.com

←Fortsetzung von Seite 1:
Traditioneller Jahresrückblick mit Blick
in die Zukunft

Anwendung des Lasers sind die resultierenden trockenen Wunden durch das sofortige Verschiessen der Blut- und Lymphgefässe. Aufgrund der Verödung der Nervenendigungen ergeben sich keine postoperativen Infekte oder Gewebeschrumpfungen, die Ergebnisse lassen sich viel besser voraussagen. Dr. Centrella zeigte in verschiedenen klinischen Fällen, wie der CO₂-Laser anzuwenden ist: eine Lippenband-Entfernung ohne Schwellung und Schmerzen oder eine Zahnfleischausformung, bei der nur die Oberfläche anästhesiert wurde, mit Wundheilung innert kürzester Zeit. Zahnfleischausformungen unter Brückenzwischengliedern mussten früher in mühsamer Abfolge mit Provisorien ausgeformt werden. Die reizlose Abtragung mit dem CO₂-Laser lässt eine viel schnellere und voraussagbarere Behandlung zu. Sogar empfindliche Zahnhälse lassen sich mittels „einlasern“ von Fluoridgel behandeln. Müssen Wunden vernäht werden, ist die Anwendung des CO₂-Lasers nicht günstig, denn die karbonisierten Oberflächen verbinden sich sehr schlecht und ergeben unschöne Narben. Mit dem Diodenlaser lässt sich aufgrund der tiefen Eindringung ins Gewebe keine Gingiva bearbeiten, hingegen werden Bakterien optimal zerstört. Für eine parodontale Behandlung müssen erst die Konkrete konventionell entfernt werden, danach werden Bakterien mit einer Mindestleistung von 2,5 Watt, 30 bis 60 Sekunden pro Tasche, mit ro-



Dr. Andreas Grimm, Gastgeber und Moderator beim Jahresrückblick.



Dr. Urs Zellweger, Zug, mit der „Cornet-Technik“ zum Erfolg.



Dr. Frank Paqué, Einfeilensystem als Lösung?



Dr. Claude Andreoni, Weichgewebsmanagement immer wichtiger.

nierten Oberflächen verbinden sich sehr schlecht und ergeben unschöne Narben. Mit dem Diodenlaser lässt sich aufgrund der tiefen Eindringung ins Gewebe keine Gingiva bearbeiten, hingegen werden Bakterien optimal zerstört. Für eine parodontale Behandlung müssen erst die Konkrete konventionell entfernt werden, danach werden Bakterien mit einer Mindestleistung von 2,5 Watt, 30 bis 60 Sekunden pro Tasche, mit ro-

tierenden Bewegungen abgetötet. Die Laserbehandlung verursacht weniger Schmerzen und ermöglicht eine bessere Wundheilung, es besteht aber die Gefahr eines Hot-Spots bei falscher Anwendung.

Einfeilensystem als Lösung?

Auch einfache Frontzähne können aufgrund möglicher Seitenkanäle eine erfolgreiche Wurzelkanalaufbereitung erschweren und erfordern technische Raffinesse, um möglichst gut dekontaminiert werden zu können. Oberarzt Dr. Frank Paqué, ZZM Zürich, lobte das Bestreben der Industrie, die biologischen Aspekte zur chemo-mechanischen Aufbereitung nicht zu vergessen und Produkte wie die Self-Adjusting-File oder Systeme zur Aktivierung von Spüllösungen (RinsEndo, EndoActivator oder EndoVac) zu entwickeln. Die Self-Adjusting-File passt sich selbstständig ovalen Kanalwänden an, benötigt aber zur Anwendung erst einen geradlinigen Zugang und einen Gleitpfad von mindestens ISO-Grösse 20. Beim EndoVac wird Natriumhypochlorit, bestmöglich noch erwärmt, von der Zahnkrone her in die Spitze des Wurzelkanals appliziert. Über-

spülungen des Kanals werden somit vermieden, Strömungsdiagramme zeigen jedoch bessere Ausspülungen des kritischen Wurzelspitzenbereiches bei konventionellen Kanülen. Für eine effizientere Aufbereitung sind reziproke Feilensysteme wie WaveOne oder RECIPROC erhält-

lich, die aufgrund ihrer Geometrie und Antriebsart zu weniger Frakturen neigen. Die Literatur zeigt trotz Mikroskop und modernsten NiTi-Feilensystemen seit Jahrzehnten unveränderte Erfolgsraten bei Wurzelkanalbehandlungen: 80 % bei apikalen Aufhellungen, 90 % bei vitalen



Karr Dental CEO Daniel Gander (m.) mit Claudia Bühlmann (r.) und Susanne Weber-Probst (l.), Geistlich Biomaterials.



Gut besuchter Jahresrückblick der Fortbildung Zürichsee im Kaufleuten Zürich.

←Fortsetzung von Seite 1:
„Die Kinderzahnmedizin hat in Basel
einen hohen Stellenwert“

Zusammenarbeit gehören auch das Zahnunfallzentrum und die Kooperation mit dem Universitäts-Kinderhospital beider Basel (UKBB) für die Behandlung ganz schwieriger Fälle. Durch den Einsatz der Schulzahnklinik und der Unterstützung der Stiftung Walter Fuchs wurden an allen Basler Schulen und Kindergärten Zahnrettungsboxen verteilt. Auch der Einbezug von Partnerorganisationen im Frühbereich, wie dem Zentrum für Frühförderung, die Mütter- und Väterberatung, die Stiftung UKBB, die Fachstelle für Tagesbetreuung, Vitalina, sowie der Kinder- und Jugendgesundheitsdienst, unterstützt nicht nur die Prophylaxe, sondern fördert auch das Verständnis für die Zahngesundheit.



Ingo Ziswiler, Leiter Zahnerhaltung, Schulzahnklinik Basel.

Schnittstelle zur zahnmedizinischen Frühbetreuung.

Was sind häufige Schwierigkeiten in der Kinderzahnmedizin?

Ingo Ziswiler: Kinderzahnmedizin kann nicht mit der Erwachsenen-zahnmedizin verglichen werden. Dies hängt schon allein mit dem unterschiedlichen Aufbau von Milchzahn und bleibendem Zahn zusammen. In der Kinderzahnmedizin stehen der Erhalt der Milchzähne, die Gesunderhaltung der durchbrechenden Zähne ab dem sechsten Altersjahr und die kieferorthopädische Therapie im Vordergrund. Gerade bei Kindern aus

bildungsfernen Schichten oder mit Migrationshintergrund besteht das Problem in der Vermittlung der Inhalte in Bezug auf eine richtige Ernährung und die entsprechende Zahnpflege. Ein grosses Problem stellt auch die Schoppenflaschen-Karies und die Kleinkinder-Karies dar. Kinder mit kariösen Milchzähnen müssen bei einer Behandlung kooperieren, bereits bei der Wahl der Anästhesie und Technik werden Kinderzahnärzte mit einer grossen Herausforderung konfrontiert.

Was möchten Sie mit dem Kurs-Untertitel „Modern, kompetent und erfolgreich“ ausdrücken?

Prof. Tuomas Waltimo: Dank der Prophylaxe ist das Auftreten von Karies bei Kindern und Jugendlichen stetig zurückgegangen, es sind aber noch nicht alle Kinder erreicht. Daher muss weiter in die Vorsorge, in die Untersuchung sowie in den Erhalt der Prophylaxe investiert werden. Sonst gehen die erreichten guten Resultate der letzten Jahre wieder verloren. Die SSO, hier sei besonders die Sektion Basel-Land erwähnt, von der die Initiative für diese Fortbildung gekommen ist, setzt sich dafür engagiert ein.

Die Bildung von Netzwerken, in denen sich Kinderarzt, Tagesstätten und alle anderen sozialen Einrich-

tungen miteinander absprechen, wird der nächste Schritt sein. Mit diesem Kurs, der in Zukunft regelmässig angeboten werden soll, steht eine zukunftsorientierte Struktur für den Wissenstransfer zur Verfügung.

Eine spannende Veranstaltung, die alle Bereiche der modernen Kin-

derzahnmedizin kompakt und praxisnah abdeckt. [\[1\]](#)

Anmeldung:
Anita Wälti
anita.waelti@unibas.ch
Tel.: 061 267 26 00
Fax: 061 267 26 58

An wen richtet sich diese Weiterbildung?

Ingo Ziswiler: Der Kurs richtet sich an alle Zahnärztinnen und Zahnärzte, die mit Kindern arbeiten, unabhängig davon, ob sie eine Kinderzahnarztpraxis betreiben oder nur gelegentlich Kinder als Patienten haben. Auch Pädiater sind herzlich eingeladen, sind es doch gerade sie, die die Kinder als erstes sehen. Die Kinderarztpraxis ist die wichtigste

Kleinanzeigen in Dental Tribune

Zahnarztpraxis zu verkaufen

In Agglomeration Zürich

Kleinere, in ruhiger Umgebung gelegene, langjährig bestehende Zahnarztpraxis zu verkaufen.

Renovierte, helle, freundliche Räume, voll ausgerüstet, Behandlungstühle Siemens M1 (älter). Grosszügige Parkiermöglichkeiten, sehr gut ÖV erschlossen.

Angebote richten Sie bitte an:

Chiffre CH 10.07
Eschmann Medien AG
Postfach 157
9242 Oberuzwil

Zähnen, jeweils über zehn Jahre betrachtet. Für Oberarzt Paqué kann dies gefühlsmässig aber nicht mehr stimmen. Daher zeigte er aktuelle Studien mit Überlebensraten von 95 % bei vitalen Zähnen und 91 % bei nekrotischen Zähnen, beobachtet über vier Jahre. Für Dr. Paqué spiegeln diese Zahlen in etwa den aktuellen Stand der Endodontie wider.

Einfach ist besser

Der Trick für eine erfolgreiche Therapie in der gesteuerten Knochenregeneration ist gemäss Dr. Urs Zellweger, Privatpraktiker aus Zug und Instruktor auf der Kronen-Brücken-Abteilung des ZMZ Zürich, die Einfachheit und Reproduzierbarkeit einer Behandlung. An einem Patientenfall demonstrierte Dr. Zellweger die „Cornet-Technik“, bei der nach einer Zahnentfernung eine Membran dreieckförmig zugeschnitten und in die Extraktionsalveole eingebracht wird. Die Membran kommt zwischen dem Knochenersatzmaterial und dem bukkalen Knochen zu liegen, wird nach oral hin zur Abdichtung umgeklappt und verhindert somit die bukkale Knochenresorption. Dr. Zellweger rät bei einer hohen Lachlinie von der Anwendung dieser Technik ab und sieht die Erfolgsrate bei ca. 80 bis 90 % – leider ohne eine präsentieren zu können. Wird eine Chlorhexidin-Spülung verschrie-


ben, ist eine maximale Konzentration von 0,05 % zu beachten. Mit einer 0,2 % Verdünnung wird ansonsten die Zellteilung gehemmt und die Wundheilung läuft langsamer ab.

Digital total

Während des vergangenen Jahres hat sich in der digitalen Zahnmedizin enorm viel getan. Dipl.-Ing. Florian Schober, ZMZ Zürich, zeigte auf, in welche Bereiche die digitale Technik Einzug gehalten hat: Vom digitalen Röntgen, über die computerunter-

stützte 3-D-Planung bis zur Kommunikation. Oftmals werden diese Systeme aufgrund ihrer Komplexität und mangelnder Integration aber nur alibimässig verwendet. Dipl.-Ing. Schober sieht die Zukunft darin, dass sich die einzelnen Systeme und Anbieter zu einem ganzheitlichen Prozess vereinen, unter Beibehaltung der unterschiedlichen Anbieter und ihrer Spezialitäten und ohne dabei auf einen Monopolisten zu setzen. Durch offene Schnittstellen soll ermöglicht werden, dass die verschie-

denen Systeme optimaler miteinander funktionieren können. Am Beispiel der Implantatplanung wäre es das Ziel, ausgehend von einer DVT-Aufnahme, die Planung erstellen zu können und dann direkt mithilfe einer stereolithografischen Schablone zu implantieren. Um sich ständig auf dem neuesten Stand zu halten und komplexe Fälle zu besprechen, wird es in Zukunft Online-Netzwerke geben, in denen man virtuell kommunizieren und sich strukturiert austauschen kann.

Im Anschluss an die Referate unterhielten sich die Besucher noch bei einem Apéro richte und liessen im berühmten Kaufleutensaal das Fortbildungsjahr ausklingen. 

Fortbildung Zürichsee GmbH

8810 Horgen
Tel.: 044 727 40 18
f.meier@zfz.ch
www.zfz.ch

ANZEIGE

karrdental
www.karrdental.ch

Geistlich
Bio-Gide®

Geistlich
Bio-Oss®

The Master's Choice



700+ Publikationen
25+ Jahre Erfahrung

LEADING REGENERATION

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
www.dental-tribune.ch
Verlagsleitung/Koordination
Susanne Eschmann
s.eschmann@eschmann-medien.ch
Abonnements
Claire Joss
c.joss@eschmann-medien.ch
Chefredaktion
Johannes Eschmann
j.eschmann@eschmann-medien.ch
Redaktion
Kristin Urban
k.urban@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.

Einfach und effektiv – zeitgemässe Prophylaxe im Update

„Professionelle Anwendung der Piezon® und AIR-FLOW® Technologien“, so das Thema der Prophylaxe Master Class am 24. November 2011 in Olten.
Dr. med. dent. Bendicht Scheidegger nahm teil und berichtet.



An einem Kurs der Curaden Academy präsentierte Corinne Friderich, EMS Dental Coach und Dipl. Dentalhygienikerin HF, in einem Workshop das Behandlungsspektrum mit Ultraschall und Air-Flow®. Die kleine Gruppe von maximal zwölf Teilnehmern bot eine ideale Lernatmosphäre für den Einsatz der modernsten Prophylaxegeräte.

Zum Auftakt stellte die Prophylaxeexpertin den Aufbau einer typischen Prophylaxesitzung vor. Um diese umfassend und effektiv zu gestalten, zeigte sie anhand eines Schemas den Zeitumfang, der für die ein-

lings lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Angenehmes, ermüdungsfreies Arbeiten
- Subgingivaler Zugang ohne Gewebetrauma
- Geringer Zahnschmelzverlust
- Biofilm wird eliminiert
- Schleifen der Instrumente entfällt.

Das Handstück und weitere Instrumente

Keramische Discs im Inneren des Handstückes erzeugen die Schwingungen, auf deren Basis die Reinigung mit Ultraschall vonstatten geht.

tenspitze. Wenn das Wasser auf die vibrierende Spitze trifft, entstehen Blasen, die die Zellwände zerreißen. Das ist der Kavitationseffekt und so wird der Biofilm in den Taschen zerstört. Dabei ist auf eine intakte Instrumentenspitze zu achten, denn bereits 2 mm Materialverlust (abgenutzte Instrumente) ergeben 50 % Leistungsverlust.

Das richtige Pulver finden

Air-Flow® bietet die perfekte Reinigung und Politur aller Zahnoberflächen auch an schwer zugänglichen Stellen, wie z.B. Brackets,

und ist bei festsitzenden kieferorthopädischen Apparaturen das Mittel der Wahl.

3. Air-Flow® Pulver Perio: Zur Prophylaxe im Sulkusbereich sowie subgingival kann dieses Pulver angewendet werden. Angewendet mit 20% weniger Druck als bei den beiden zuvor genannten, kann dieses Glycinpulver mit einer Korngrösse von 25 µm auch auf Implantatoberflächen bedenkenlos angewendet werden. Zur Erreichbarkeit bis 10 mm tiefer Taschen bietet EMS besondere Perio-Düsen aus Kunststoff an, womit eine punk-

Kontraindikationen

Als Kontraindikationen für Air-Flow® werden Patienten mit Asthma oder Bronchitis angegeben. Die Behandlung mit Ultraschall an Patienten mit einem Herzschrittmacher oder Defibrillator ist grundsätzlich eine Kontraindikation der Hersteller. Jedoch gibt es inzwischen Kardiologen und Allgemeinärzte, die bei den Implantationen nach dem Jahre 2001 keine Bedenken sehen und somit auch die Behandlung mit der Piezon® Technologie befürworten. Nur können dies die Hersteller bis zum jetzigen Zeitpunkt nicht bestätigen.



1 Corinne Friderich (r.) zeigt den korrekten Anlegewinkel zum Zahn. – 2 Entfernen von Konkrementen mit dem LED Ultraschall-Instrument. – 3 Das Air-Flow Handy in neuen Farben. – 4 Air-Flow Master im Übungseinsatz.

zelnen Behandlungsschritte eingeplant werden sollte. Das heisst:

- 10' Anamnese, Diagnose, Indizes
- 25' Zahnstein- und Konkremententfernung
- 10' Politur aller glatten Oberflächen
- 5' Desinfektion und Fluoridierung
- 10' Motivation, Instruktion (Recall)

Anschliessend stellte sie einen Vergleich zwischen Ultraschallscaling gegenüber Scaling mit Küretten an. Die Vorteile des Ultraschallscaling

Daher sollte ein Fallenlassen von Handstücken unter allen Umständen vermieden werden.

EMS Piezon® kennt für die Zahnreinigung und Parodontalbehandlung drei verschiedene gerade Instrumente unterschiedlicher Länge und Dicke, zwei gebogene Instrumente für die Approximalräume sowie zwei Instrumente für die Furkationen. Damit können auch schwierig zugängliche Stellen perfekt von Zahnstein befreit werden. Ein spezielles Instrument für die Anwendung an Implantaten rundet das Angebot ab.

Mit 32'000 Schwingungen pro Sekunde bewegt sich eine Instrumen-

Zahnfehlstellungen und Approximalräumen.

EMS bietet dafür drei verschiedene Pulver an:

1. Air-Flow® Pulver Classic: ein Natriumbicarbonat mit einer Korngrösse von 65 µm ist das effiziente Mittel gegen Beläge und Verfärbungen auf dem Zahnschmelz. Eine anschliessende Politur mit Air-Flow® Soft- oder Perio-Pulver ist danach erforderlich.
2. Air-Flow® Pulver Soft: auf Glycinbasis mit Korngrösse 65 µm dient zur regelmässigen Prophylaxe und im Recall. Es wirkt besonders sanft

genaue Wirkung subgingival erzielt werden kann. Air-Flow® Perio Pulver eignet sich besonders für die Schlusspolitur, da weniger auf die Sprühhichtung geachtet werden muss als bei den beiden anderen Pulvern.

Die beiden Glycinpulver „Air-Flow® Soft“ und „Perio“ sind wasserlöslich, bilden keine Rückstände und hinterlassen eine perfekt glatte Oberfläche, was eine hohe Patientenzufriedenheit zur Folge hat. Nach der Prophylaxesitzung sollte eine Stunde mit der Einnahme verfärbender Lebensmittel gewartet werden.

Von der Theorie zur Praxis

Im zweiten Teil konnten die Kurs Teilnehmer die verschiedenen Geräte der Firma EMS ausprobieren. Die korrekte Position sowie der Anstellwinkel zum Zahn ist sowohl für Piezon®- als auch bei den Air-Flow®-Geräten entscheidend.

Der miniMaster® LED ist das einfache Ultraschallgerät, der Piezon® Master 700 hat zwei LED Lichthandstücke für zwei verschiedene Instrumente (und Wasser- bzw. Chlorhexidinfaschen). Der Air-Flow Master® verfügt über zwei Air-Flow®- und zwei Perio-Flow®-Handstücke. Als Two-in-One-Gerät gilt der Air-Flow Master Piezon®, der sowohl ein Ultraschall-, ein Air-Flow®-Handstück und ein Perio-Flow®-Handstück in einem Gerät enthält. Hier muss jedoch für eine subgingivale Anwendung die Pulverkammer sowie das Handstück jeweils gewechselt werden.

Der Nachmittag in Olten hat gezeigt, dass sich mühsames Entfernen von Konkrementen und Politur an schwer zugänglichen Stellen mit modernster Technologie in eine effiziente und anregende Arbeit verwandeln lässt – mit hoher Akzeptanz und Zufriedenheit der Patienten. [DT](#)

Prophylaxe und Profit im Handumdrehen

Wenn Prophylaxe, eine angenehme Behandlung und ein gewinnendes Lächeln ein und dasselbe sind, dann ist das ein ganz besonderer Erfolg



Die AIR-FLOW®-Methode führt einerseits durch Entfernen von Verfärbungen zu ästhetisch schönen, weissen Zähnen, d. h. es erzeugt eine kosmetische Wirkung, die dem Zahnarzt eine Fülle von Möglichkeiten der Patientenpflege eröffnet, andererseits spielt sie eine bedeutende Rolle bei der Prophylaxe, da Zahnbelag als Risikofaktor für die Zahngesundheit gilt und sogar Auswirkungen auf den gesamten Körper haben kann. Klinische Studien, sowohl zu supra- als auch subgingivalen Anwendungen, liefern

den Nachweis, dass die Behandlung mit AIR-FLOW® hervorragende Ergebnisse in Bezug auf Effizienz und Sicherheit erzielt. Ausserdem wird das subgingivale AIR-FLOW® von Patienten als weitaus angenehmer empfunden – und weist dabei die gleiche Effizienz und Sicherheit auf wie andere (piezokeramische) Methoden.

Laut einer aktuellen Umfrage haben schmerz- und stressfreie Behandlungen eine positive Wirkung auf die Zahl der Patienten, die sich zu weiteren Behandlungen anmelden. Seminare

an der Swiss Dental Academy oder bei EMS verhelfen dazu, Patienten (und potenzielle Patienten) auf diese attraktiven Behandlungsmethoden aufmerksam zu machen und dadurch mehr Gewinn für die Praxis zu generieren.



E.M.S.
Electro Medical Systems
1260 Nyon
Tel.: 022 994 47 00
welcome@ems-ch.com
www.ems-dent.com

Gewinnendes Lächeln und wirtschaftlicher Gewinn mit AIR-FLOW®.

Curaden Academy

6011 Kriens
Tel.: 041 319 45 88
www.curaden-academy.ch

E.M.S. Electro Medical Systems S.A.

1260 Nyon
Tel.: 022 994 47 00
welcome@ems-ch.com
www.ems-dent.com

Schauen, staunen, prüfen, kaufen

Der KALADENT-Adventsmarkt versetzt Zahnärztinnen und Zahnärzte in Weihnachtsstimmung. Johannes Eschmann war vor Ort.



Eine weihnachtlich dekorierte Ausstellung und über 50 Hersteller lockten am 10. Dezember 2011 zahlreiche Besucher ins Radisson Blu im Zürcher Flughafen. Es ist wieder Kaladent-Adventsmarkt. Und sie wurden nicht enttäuscht, wie Kaladent-Geschäftsführer Hans-Peter Rissi und Marketingleiter Rätö Beltrame zufrieden feststellten. „So viele Besucher hatten wir noch nie und es wurde

auch nie so viel gekauft“, zog die Kaladent-Geschäftsleitung Bilanz. Die Stände waren zum Teil dicht umlagert. Vor allem die Gerätehersteller meldeten sehr gute Erfolge. „Wir kommen gerne hierher“, sagte einer ihrer Vertreter. „Die Praxisinhaber haben Zeit und kurz vor Jahresende wird noch investiert, gerade jetzt mit den günstigen Zinsen und Wechselkursen.“

Das Konzept des Kaladent-Adventsmarktes stimmt: Angenehmes Hotel-Ambiente, attraktive Preise der Hersteller, ein feines Buffet und vor allem Zeit, sich in Ruhe zu beraten. Kein Gong ruft zum nächsten Vortrag, keine Kongresshektik. Söhne und Töchter wurden in der Kinderecke liebevoll umsorgt und abgelenkt. Man traf Bekannte und Kollegen – so macht Einkaufen Spass.

Wer Glück hatte, konnte eine Reise nach New York gewinnen, und wer gut bestellte, profitierte von zusätzlichen Prämien, wie iPhones, iPads oder MacBook Air 11.

Jeder Besucher erhielt zum Abschied noch einen speziellen Getränkekübler als Dankeschön. Ulla Gabathuler, Claudia Weick (beide Kundendienst) und Martina Kretz (Marketing) waren den ganzen Tag damit

beschäftigt, den „Päckliberg“ abzutragen und den Besuchern frohe Weihnachten zu wünschen.

Wir freuen uns bereits wieder auf den nächsten Kaladent-Adventsmarkt. www.kaladent.ch

www.kaladent.ch



KALADENT Geschäftsführer Hans-Peter Rissi und Rätö Beltrame, Leiter Verkauf und Marketing. • Schon kurz nach der Eröffnung setzte der Besucherandrang ein. • An allen Ständen fanden intensive Gespräche statt.



Felix Gloor, Therese Gubler und Moritz Wenger von Ivoclar Vivadent. • Buben und Mädchen wurden in der Kinderecke liebevoll betreut. • Jochen Bohnes, Dentsply Maillefer, im Gespräch.



Rosmarie Stoffel und Eveline Wangler, Swiss Office von GC Austria. • Marco Waiz, Schülke & Mayr AG, freute sich über die Resonanz der Besucher. • Jil Rissi und Mahara Badstuber verteilten selbst gebackene Weihnachtsguetzli.



Rhea Pantelis und Evelyn Külhan beantworteten die Fragen am Stand von 3M ESPE. • Bernhard Frey, FKG (2. v. r.) präsentierte die neuesten Endo-Instrumente. • Zum Abschied gab es ein Geschenk: Martina Kretz, Claudia Weick und Ulla Gabathuler (n.a.d. Bild) verabschiedeten die Gäste.

Textur und Finish von Komposit und Keramik

Zahnärzte und Zahntechniker diskutieren über die Vorteile von Komposit und Keramik.

Wie müssen wir Oberflächen von Restaurationen bearbeiten? Wo liegen die Vorteile von Komposit und Keramik? Wo sind die Unterschiede der beiden Materialien?

Zur Beantwortung dieser Fragen hatten Dr. Philipp Grohmann und Stephen Staehli von Dentevent am 9. November 2011 in den grossen Hörsaal des ZMZ Zürich eingeladen.

Am Vortag sprachen dieselben Referenten an den ZMK Bern. Wie immer bei Dentevent war der Hörsaal mit Zahnärzten und Zahntechnikern besetzt.

Zuerst zeigte Bertrand Thiévent, Zahntechnische Manufaktur und Oral Design Mitglied aus Zürich, wie die natürliche Oberfläche von Zähnen aussieht. Dem Zahn Leben einhauchen. Thiévent sieht darin die Vorteile der Keramik. Lichtdynamik und die Streuung des Lichtes sind für ihn die Erfolgsfaktoren. Dafür verwendet er verschiedene Keramiken: Opalisierende, für das orange-blau Spektrum, fluoreszierende Keramik ergibt eine erhöhte Strahlkraft, irisierende Keramik erzeugt hohe Lichtreflexion, und die opake Keramik stabilisiert den Helligkeitswert. Einen grossen Teil seines Referates widmete Bertrand Thiévent der individuellen Textursprache der Patienten. Mit Beispielen und ei-



Nach einem erfolgreichen Fortbildungsabend (v.l.n.r.): Dr. Philipp Grohmann, ZMZ Zürich und Dentevent; Referent Dr. Marc Bachmann, Landquart; Referent Pascal Müller, ZT im ZMZ Zürich; Referent Bertrand Thiévent, Zahntechnische Manufaktur, Zürich, und ZT Stephen Staehli, Mitorganisator und Produktmanager Cendres+Métaux.

nem eindrücklichen Video gab er Tipps über seine Arbeitsweise, die er einmal als kreativ, zum Beispiel beim Schichten und Arrangieren der Zähne, und andererseits als pragmatisch bezeichnete, zum Beispiel bei Schleifarbeiten. Will der Zahntechniker auch in Zukunft erfolgreich sein, muss er sich im Markt positionieren. Die Schere geht auseinander: Industrielle Produktion steht der individuellen Handarbeit gegenüber.

Pascal Müller, Zahntechniker am ZMZ Zürich, präsentierte die Kunst aber auch die Schwierigkeiten von Etch Pieces in ihrer Herstellung. Zuerst definierte er die Begriffe: Etch Piece als Überbegriff für geschichtete, gepresste oder gefräste Keramikstü-

cke. Das Veneer beinhaltet eine Präparation, während das No Prep Veneer ohne Präparation auskommt. Er ging auf die verschiedenen Herstellungsarten ein und stellte die Vor- und Nachteile der Platinfolie den feuerfesten Stümpfen gegenüber. Persönlich bevorzugt Pascal Müller feuerfeste Stümpfe hinsichtlich Polierbarkeit, Textur, Präzision, Handhabung und Farbe. Zusammenfassend ist für ihn die Diagnostik das A und O. Ob jetzt Platinfolie oder feuerfeste Stümpfe, das sei vom Zahntechniker abhängig. Ausschlaggebend für ein tolles Ergebnis sei letztendlich die Fingerfertigkeit des Behandlers.

Nach dem Apéro, der von der SZV (Schweizerische Zahntechniker Verei-

nigung) und von Dentevent gesponsert wurde, kündigte Philipp Grohmann Dr. Marc Bachmann aus Landquart mit der Frage an: Was kann ein Zahnarzt nach so viel Keramik noch erzählen? Dr. Bachmann restauriert seit vielen Jahren mit Komposit und liess zur Einstimmung erst einmal Fälle für sich sprechen. Schritt für Schritt führte er das Publikum in seine Arbeitsweise ein, die für ihn idealerweise wissenschaftlich evident und gleichzeitig klinisch erprobt ist. Die Materialwahl verglich er mit einer Heirat: Das Produkt sollte einfach zu handhaben und stressresistent sein und auch noch gut aussehen. Er zeigte aber auch die Grenzen des Komposits auf: so zum Beispiel bei grossen bukkalen Flächen, bei denen Keramik die bessere Wahl sei. Ein limitierender Faktor sei auch der Patient. Ernährt er sich schlecht oder putzt er zu viel mit einer zu groben Zahnpasta?

Dr. Bachmann geht von der Grundüberlegung aus, dass jede Karies oder jede zu erneuernde Füllung im Sinne der Substanzerhaltung mit einer Kompositfüllung zu behandeln ist. Dabei sollte die Restauration möglichst bioökonomisch, biomimetisch und bioästhetisch sein. Seinen Vortrag, der eine Reihe von Fragen der „Keramiker“ auslöste, schloss er mit

Aus DentBern & DentZürich wurde Dentevent

Die Gründer dieser kleinen und hochwertigen Fortbildungsreihe, Dr. Philipp Grohmann und Stephen Staehli, machten aus zwei Namen einen: Dentevent! Es soll ein kleiner Event sein für Zahnärzte und Zahntechniker. Alles andere wollen wir beibehalten. Seit 2005 organisieren wir nun schon mit Erfolg diese Abende.

Ziel von Dentevent ist, die gemeinsame Fortbildung für Zahntechniker und Zahnärzte zu fördern. Zu aktuellen und spannenden Themen sprechen jeweils 2–3 Referenten. Finanziert werden die Vortragsabende aus den Eintrittsgeldern und der Unterstützung durch die zahntechnischen Berufsverbände SZV, VZLS, ASMO und ZGKB (Zahnärztesgesellschaft des Kantons Bern).

www.dentevent.ch

einem Leitsatz von Aristoteles, demnach der Erfolg auf Wissen, Technik und Ehrgeiz beruht.

Dieses Streben nach Perfektion und Leistung war bei allen Referenten zu spüren, was sich in einem kräftigen Schlussapplaus manifestierte. **DT**

Text und Fotos: Johannes Eschmann, Dental Tribune Schweiz



ANZEIGE

Signal

sensitive expert

Sofortige* Schmerzlinderung und anhaltender Schutz

HILFT MIT DREI WIRKSTOFFEN BEI SENSIBLEN ZÄHNEN UND EMPFINDLICHEM ZAHNFLEISCH:

- HAP Mineral (Hydroxyapatit) verschliesst partiell die offen liegenden Dentin-Kanäle
- Zinkcitrat hilft Zahnfleischentzündungen vorzubeugen und das Zahnfleisch zu stärken
- Kaliumcitrat wirkt desensibilisierend und beruhigend auf die inneren Zahnnerven

*Bei direktem Auftragen und sanftem Einmassieren mit der Fingerspitze auf den schmerzempfindlichen Zahn für 30 Sekunden.

Die FDI empfiehlt, zur Förderung der Zahngesundheit zweimal täglich die Zähne mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta, wie z.B. Signal Sensitive Expert, zu putzen.

Erste Osteology Research Academy in Luzern begeisterte Teilnehmer aus aller Welt

Die Osteology Stiftung veranstaltete vom 19. bis 23. September 2011 erstmals die Osteology Research Academy. Das Ziel ist die Ausbildung von jungen Ärzten und Forschern in allen Bereichen wissenschaftlicher Methodik.

Viele gute Ideen scheitern aufgrund mangelnder Ausbildung im Bereich der wissenschaftlichen Methodik. Denn wer nicht in einer international renommierten Forschungsgruppe arbeitet, hat häufig keinen Zugang zum nötigen Wissen und den richtigen Partnern. Deshalb ist in der Osteology Stiftung die Idee entstanden, ein Ausbildungsprogramm für gute Wissenschaft zu entwickeln. Hiermit verfolgt sie konsequent ihren Stiftungszweck: die Forschung zu fördern und professionelle Weiterbildung zu offerieren.



Die internationale Teilnehmergruppe der ersten Osteology Research Academy.

- die richtigen analytischen Methoden zur Datenerhebung definieren
- innerhalb eines internationalen Forschungsnetzwerkes eine präklinische oder klinische Studie durchführen
- die gesammelten Daten analysieren und kritisch interpretieren
- Erkenntnisse und Wissen effizient kommunizieren.

Abgerundet wurde der wissenschaftliche Teil durch Themen wie Karriereentwicklung, Beschaffung von Forschungsgeldern sowie Publi-

Stimmen von Teilnehmern

“I had a phantastic week where I could strongly improve my research skills and make new contacts for the future.”

“Great education and fun. I’ll come back for an expert module.”

“Great! The course exactly met my expectations.”

Fortsetzung folgt

Nach dem grossen Erfolg dieser ersten Research Academy ist bereits eine Wiederholung geplant. Die Osteology Stiftung wird den nächsten Anlass vom 17. bis 21. September 2012 in Luzern organisieren. Als Ergänzung zu diesem Grundmodul sind sogenannte Experten-Module geplant, die für Anfänger und Fortgeschrittene auf einzelne Themen fokussieren und diese noch umfassender vermitteln.



Unterhaltsame Teamarbeit am Abend.



Seminare an der Akademie für medizinisches Training und Simulation (AMTS) in Luzern.



Diskussion eines Forschungsprojektes in Gruppenarbeit.

Internationales Interesse

Die Osteology Research Academy schliesst eine Lücke in der akademischen Ausbildung. Viele der 30 Teilnehmer sind Studierende und Doktorierende. Aber auch erfahrene Ärzte und Wissenschaftler sowie einzelne Vertreter aus der Industrie konnten von der Academy profitieren. Wie gross der Bedarf ist, zeigt sich anhand der Nationalitätenliste. Neben vielen Mitteleuropäern fanden sich Teilnehmer aus Russland, Ägypten, Japan, Singapur, Thailand, Kroatien, Türkei, Serbien, Korea und den USA ein.

Das Rüstzeug zum Erfolg

Hinter dem einzigartigen Programm stehen die beiden Vorsitzenden Prof. Mariano Sanz und Prof. Daniel Buser sowie vier junge, erfahrene Wissenschaftler, die genau wissen, worauf es in der Forschung ankommt: Dr. Dieter Bosshardt aus Bern, Dr. Reinhard Gruber aus Wien, Dr. Ronald Jung aus Zürich und Dr. Frank Schwarz aus Düsseldorf. Sie haben gemeinsam mit dem Osteology Office den fünfzügigen Lehrplan aufgesetzt und die Lernziele formuliert. Zu jedem Thema wählten sie

hoch qualifizierte Instruktoren aus der dentalen Gemeinschaft und der externen Fachwelt aus.

Diese Lernziele haben die Teilnehmer des Kurses erreicht:

- die Grundlagen der Forschung in der oralen Medizin verstehen
- den Prozess vom richtigen Formulieren einer wissenschaftlichen Frage bis hin zum Generieren der Antwort meistern
- einen geeigneten Forschungsansatz auswählen (in-vitro, präklinisch oder klinisch)

kationsstrategie in wissenschaftlichen Zeitschriften.

Kontakte sind das A und O

Die Teilnehmer aus aller Welt schätzten die vielen hilfreichen Tipps für ihre Karriereplanung sowie die Möglichkeit, in ungezwungener Atmosphäre ihr professionelles Netzwerk zu erweitern. Denn neben der wissenschaftlichen Weiterbildung ist die Academy auch eine ideale Plattform, um das persönliche Netzwerk aufzubauen, Erfahrungen auszutauschen und neue Ideen zu entwickeln.




Osteology Research Academy™

Weitere Informationen:

info@osteology.org
www.osteology.com



Wie wichtig eine gute, internationale Zusammenarbeit ist, konnten alle miteinander bei einem gemeinsamen Ruderevent auf dem Vierwaldstätter See unter Beweis stellen. Es galt, sich im Team ein realistisches Ziel zu stecken und auf dem Weg dorthin die richtige Technik anzuwenden – genauso wie in der Forschung auch. 

ANZEIGE

VDW.GOLD® RECIPROC®

- ⊕ Einstellungen für die reziproken Feilensysteme **WaveOne™** und **RECIPROC®**
- ⊕ Für klassische NiTi-Systeme wie unter anderem ProTaper, Mtwo, Hero, Race, etc.
- ⊕ Grösste Flexibilität durch einfaches Speichern individueller Drehmoment-/Drehzahlwerte
- ⊕ Integrierter Apexlocator



Einführungspreis
jetzt nur: 2'999,-

Angebot gültig bis 31.01.2012

GUTSCHEIN

Beim Kauf eines VDW.GOLD® RECIPROC® oder eines VDW.SILVER® RECIPROC® Motors **schenken** wir Ihnen drei Blister mit je 6 RECIPROC® Feilen im Wert von 297.-

Einlösbar am SEE Kongress Lausanne, 20. - 21. Januar 2012

GUTSCHEIN CHF 297

APEXLOCATOR







Ihr Partner für VDW Produkte in der Schweiz
 TEL: 052 397 30 20 www.bds-dental.ch



Wir freuen uns auf Ihren Besuch an unserem Stand

Die Magie von Weihnachten erleben

Über 500 Tickets gingen als Dank an Kunden von Healthco Breitschmid AG und Dema Dent AG zum Besuch von Swiss Christmas in Zürich-Oerlikon.

Zu Beginn der Adventszeit erlebten Zahnärzte mit ihren Familien in der festlich geschmückten Zeltstadt auf der offenen Rennbahn Zürich-Oerlikon eine rasante Show aus Akrobatik, Schauspiel und Musik.

Eingebettet in eine „Weihnachtsgeschichte“ – eine junge Gardero-

biere, gespielt von Isabel Florido, möchte ein Star werden – verzauberten Artisten, Sängerinnen, Tänzer und Comedians mit atemberaubender Luftakrobatik, erstaunlicher Körperkunst und einer Breakdance-Gruppe der Spitzenklasse ihr Publikum. 30 Künstler aus fünf Nationen

boten eine fantastische, magische und zuweilen surrealistische Show.

Die zweieinhalb Stunden der temporeichen und gleichzeitig weihnachtlichen Darbietung vergingen wie im Flug. An einem verregneten und grauen Samstagnachmittag im Dezember genau das richtige

Mittel, um sich bestens zu unterhalten.

Das war Zirkus der anderen Art, der das Publikum in Staunen versetzte und sicher ein paar Erinnerungen an Kindertage aufleben liess. Der Applaus war kräftig und es leuchteten nicht nur die Kinderaugen. **DI**

Text und Fotos: Johannes Eschmann, Dental Tribune Schweiz

ANZEIGE

Per Mausklick direkt in Ihre Praxis. E-Shop total.



healthco-breitschmid

Healthco-Breitschmid AG | Riedstrasse 12 | 8953 Dietikon
T 0800 55 06 10 | F 0800 55 07 10 | www.breitschmid.ch | info@breitschmid.ch
KRIENS BASEL CRISSIER

**Impressionen
aus Swiss Christmas
in Zürich-Oerlikon**



Implants Special



Mini-Implantate als Mittelweg
Indikationen und die praktische Anwendung von Mini-Dental-Implantaten waren Thema eines Seminars in der Praxis Team 15 in Zug.
▶ Seiten 10–11



Ultraschallchirurgie
Neue Möglichkeiten in der Implantologie und Oralchirurgie beschreibt Dr. Angelo Trödhan aus Wien in seinem praxisnahen Artikel auf den
▶ Seiten 12–14



3'000 Implantologen am EAO
Athen war Schauplatz der erfolgreichen Jahrestagung 2011. Wir sind mit den Präsentationen und Ergebnissen hochzufrieden, so das Resümee von Prof. Neukam.
▶ Seite 16

3. Symposium „Competence in Esthetics“ – zweiter Teil

Während im ersten Teil des Berichtes das Hauptprogramm im Mittelpunkt stand, berichtet Dr. Philipp Kujumdshiev im zweiten Teil über die Workshops.



Im Nobel Biocare-Workshop mit Hands-on wurde von Univ.-Prof. DDr. Werner Zechner, Wien, die neue NobelClinician-Software ausführlich vorgestellt. Die Software gehört zum Workflow NobelGuide und erleichtert die digitale Diagnostik und Behandlungsplanung bei implantologischen Versorgungen. Vom Behandler wird erwartet, dass eine übergreifende Analyse (radiologisch, klinisch, ästhetisch) vor Behandlungsbeginn gemacht wird, die sich nicht nur auf ein Ziel fixiert. NobelGuide ist vor allem für chirurgisch versierte Anwender gedacht, die sowohl im Hart- wie auch im Weichgewebemanagement Erfahrungen aufweisen. Zitat: „Navigation ist eine Frage der Supervision.“ Für Anfänger eignet sich weniger der Zahn in der ästhetischen Zone noch der zahnlose Kiefer, als vielmehr Situationen, die überschaubar auch konventionell zu lösen wären. Auch mit der Digitaltechnik sollte man nur so planen, wie man herkömmlich auch planen würde. Seriöse Planung, kein unnötiges Risiko und vor allem kein Over-treatment! Dr. Zechner sieht die Vorteile in der Nutzung von NobelClinician vor allem in der dadurch oft vermeidbaren Knochenaugmentation, der geringeren Behandlungsmorbidität und der kürzeren Behandlungszeit. NobelClinician unterstützt das sogenannte „Prosthetic driven planning“, das heißt es wird implantiert, wo es prothetisch und sicherheitsrelevant vorhersagbar ist, nicht dort, wo sich Knochen befindet. Er warnte davor, typische Planungsfehler (Platzierung millimetergenau an messerscharfe Knochenkanten) zu begehen, denn biologische Remodelling-

Prozesse finden genau wie an normal gesetzten auch an navigiert platzierten Implantaten statt. Die Planung sollte immer vom gedachten Endergebnis ausgehen. Vor der Fertigstellung sollte dem Patienten mittels Try-in (Kunststoff) die Möglichkeit gegeben werden, sich an den Zahnersatz zu gewöhnen bzw. Änderungswünsche anzubringen. Zur Herstellung der Bohrschablone wies er darauf hin, diese ausreichend dick (3,5 bis 4 mm) anzufertigen, da intraoperative Frakturen der Schablone ungünstig sein können. Die mindestens drei (besser mehr) Röntgenmarker in den Schablonen sollten möglichst klein und halbkugelförmig sein (1 bis 1,5 mm), um wenig Interpretationsspielraum bei der Überlagerung der Röntgenaufnahmen zu haben. Zusammenfassend nannte er folgende Komplikationen bzw. Fehlerquellen: prä-OP: CT-Schablonenfertigung, CT-Fusionierung, CT-Artefakte während Planung, Knochenangebot; intra-OP: Zugang (Mundöffnung), Reposition der OP-Schablone, Fraktur der Schablone, Traumatisierung relevanter Strukturen; post-OP: Implantatverlust während der Einheilphase, Periimplantitis, prothetische Komplikationen, Spätverluste. Trotz digitaler Unterstützung liegt die Verantwortlichkeit für die Planung immer beim behandelnden Arzt, aber mit dem NobelConnect wird eine Plattform geboten, die eine Vernetzung mit Spezialisten für Planung, Durchführung etc. ermöglicht.

Im zweiten Workshop von Nobel Biocare ging Dr. Rudolf Fürhauser, Wiener Akademie für orale Implantologie und Chirurgie, auf ästhetische Grund-



ZT Gerold Fischer beim Demonstrieren der NobelClinician Software.



Dr. Rudolf Fürhauser

lagen ein. Zwar existieren objektive Kriterien für dentale Ästhetik (ref. Pascal Magne, USC, Los Angeles), doch ist diese von vielen individuellen Faktoren beeinflusst. Als prominentes Beispiel für diese Individualität zeigte er Angelina Jolies Lächeln, welches total von den Richtlinien Pascal Magne abweicht. Im Hinblick auf Restaurationen muss der Restaurateur Kenntnis von der initialen Situation haben, um die individuelle Note spielen zu lassen. Auch sollte der bekannte PES (pink esthetic score) zur Evaluation genutzt werden. Weiter beschrieb er standardisierte Protokolle im dentalen CAD/CAM und ging auf Besonderheiten derer ein. Wichtig sei zum Beispiel vor allem im Frontzahnbereich, dass das Emergenzprofil auf das Modell übertragen wird. Dadurch träte nach Eingliederung der definitiven Krone eine vorhersagbar nur sehr geringe Gingivarezession auf. Er zeigte mit Skizzen auf, dass der Austrittspunkt des Implantats auf der labialen Seite von der labial-oralen Position des Implantats abhängig ist. Diesen (gewünschten) E-Punkt könne man im Mund radioopak markieren und mit dieser Referenz dann

mittels 3-D-Röntgen eine dazu passende Bohrschablone herstellen. Weiter ging er auf die Wichtigkeit der Frontzahnpositionen im Hinblick auf die Phonetik ein. Hier kann man es sich oft einfach machen, indem die Situation vor Extraktion mittels Schablonen auf Situationsmodelle übertragen wird, um damit sofortige Versorgungen auf gleichem okklusalen Niveau herzustellen. Die Kanten der Frontzähne sollten 1 bis 3 mm unter der Oberlippe zu liegen kommen. Auch meinte er, dass die Innenseiten der (künstlichen) Frontzähne möglichst glatt sein sollen. In jedem Fall soll ein Tuberkulum vermieden werden, da dieses zu Zischlauten führt.

Indikationen für DVT

Dr. Philip Jesch, Wien, ging in seinem Vortrag während des Workshops auf die DVT-Technik und vor allem auf Planmeca-Produkte ein. Ein DVT ist schneller als ein CT angefertigt, produziert weniger Strahlenbelastung und liefert eine höhere Auflösung als ein CT. Als Indikationen nannte er: Implantate, Endodontologie, Weisheitszahnextrak-

tion, Kieferorthopädie, Darstellung der oberen Luftwege, Kieferchirurgie, Kiefergelenk-Darstellung und HNO-Indikationen.

Das 3. Symposium „Competence in Esthetics“ fand in Zusammenarbeit von Ivoclar Vivadent, Nobel Biocare und der Österreichischen Gesellschaft für Computergestützte Zahnheilkunde (ÖG CZ) statt.

Vorankündigung 2012

Die nächste Partnerveranstaltung der Ivoclar Vivadent mit Nobel Biocare findet am 15. März 2012 in Innsbruck statt. Es wird Prof. Dr. Daniel Edelhoff über innovative Behandlungskonzepte und Restaurationsmaterialien unter Einsatz moderner Technologien referieren.

Die „Competence in Esthetics“-Fortbildung 2012 findet vom 9. bis 11. November in Zagreb, Kroatien, statt. [DU](#)

Nobel Biocare AG

8058 Zürich Airport
Thomas.stahl@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com

ANZEIGE

Bestellen Sie die neuen Kompendien 2012



Anwenderberichte Fallbeispiele Marktübersichten Produktübersichten

„Jahrbuch Implantologie“
_____ Exemplar(e)

„Jahrbuch DDT“
_____ Exemplar(e)

„Jahrbuch Laserzahnmedizin“
_____ Exemplar(e)

Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

Jetzt bestellen!

Faxsendung an
+49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir mein(e) Exemplar(e) an folgende Adresse:

Name: _____
Vorname: _____
Straße: _____
PLZ/Ort: _____
Telefon/Fax: _____
E-Mail: _____
Unterschrift: _____
Praxistempel: _____

DEMUS MEDIA AG
Holzerstraße 23, 04229 Leipzig
Germany
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290